

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 11

Частина 5

Херсон
2015

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Шапошников Костянтин Сергійович, доктор економічних наук, професор (декан факультету економіки і менеджменту, професор кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

Заступник головного редактора:

Соловійова Ніна Ігорівна, доктор економічних наук (професор кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).

Відповідальний секретар:

Станкевич Юлія Юріївна, кандидат економічних наук (доцент кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

Члени редакційної колегії:

Мохненко Андрій Сергійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету).

Мармуль Лариса Олександрівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Державного університету телекомунікацій).

Стратонов Василь Миколайович, доктор юридичних наук, професор (декан юридичного факультету Херсонського державного університету).

Іртищева Інна Олександрівна, доктор економічних наук, професор (професор кафедри міжнародної економіки та економічної теорії Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).

Сарапіна Ольга Андріївна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри обліку та аудиту Херсонського національного технічного університету).

Хрущ Ніла Анатоліївна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри фінансів та банківської справи Хмельницького національного університету).

Князева Олена Альбертівна, доктор економічних наук, професор (професор кафедри економіки підприємства та корпоративного управління Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова).

Скидан Олег Васильович, доктор економічних наук, доцент (проректор з наукової роботи та інноваційного розвитку Житомирського національного агроекологічного університету).

Лозова Тамара Іллівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри бухгалтерського обліку Бориспільського інституту муніципального менеджменту Міжрегіональної академії управління персоналом).

Грегори Гарднер, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.

Едвін Португал, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.

Римантас Сташис, Ph.D, професор економіки, завідувач кафедри менеджменту Клайпедського університету, Литва.

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»

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

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet

Херсонським державним університетом
на підставі Протоколу № 11 від 25.05.2015 р.

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

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Abdullayev K.N.

THE QUESTION SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF SERVICE FIELD
IN AZERBAIJAN REPUBLIC (IN THE CONTEXT OF TRANSPORT
AND INFORMATION COMMUNICATION TECHNOLOGIES (ICT) FIELDS).....9

Король О.В.

ДИНАМІЧНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ ПОЛЬЩІ.....13

Сидоров В.И., Сапогов С.А., Шевченко Т.П.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ОГРАНИЧЕННОГО НЕРАВНОВЕСНОГО РЫНКА
В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....16

Шлапак А.В.

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ
БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КРАЇН ПІВДЕННО-СХІДНОЇ АЗІЇ..... 21

СЕКЦІЯ 2

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Самойленко І.О., Штерн Г.Ю.

ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНИЙ РИНОК УКРАЇНИ
В СИСТЕМІ РЕГІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ.....24

Сардак С.Э.

АВТОМАТИЗАЦИЯ КОРПОРАТИВНЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ
КАК ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ
КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ..... 28

Сімків Л.С., Лозяк Ю.Д.

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ..... 32

Сливенко О.В.

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В УКРАЇНІ.....35

Стадницька О.М.

РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ ЯК МЕХАНІЗМ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ
ТА ЧИННИК ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ..... 38

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Матукова Г.І.

УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА
З УРАХУВАННЯМ ФАКТОРІВ ЙОГО СТІЙКОСТІ.....42

Мешкова Н.Л.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА
В КРИЗОВИХ УМОВАХ..... 45

Мушеник І.М., Кінаш І.А.

ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....48

Николюк О.М.

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ.....52

Нідзельська Т.Л.

ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ
СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 57

Юкіш В.В., Овчиннікова Т.В., Юрків М.Т.

МЕТОДИКА РОЗВИТКУ КЕРІВНИЦТВА В ЕФЕКТИВНЕ ЛІДЕРСТВО..... 60

Одаренко О.В.

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ
ФРОД-РИСКАМИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ.....64

Олексюк Т.В.

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ.....67

Орел В.М. ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНТЕГРАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ СВИНАРСТВА.....	70
Перевозова І.В. МОНІТОРИНГ СУЧАСНИХ УМОВ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ СВІТОВОГО ДОСВІДУ.....	74
Пилипенко Д.Р. РОЗВИТОК АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНИМИ ЛОГІСТИЧНИМИ СИСТЕМАМИ.....	77
Лункіна Т.І., Плужник Т.О. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ.....	82
Полозова Т.В. МОДЕЛЬ ОЦІНКИ РІВНЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	86
СЕКЦІЯ 4	
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Болотна О.В., Молодцова А.С., Соколова В.В. ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНСЬКІ ВИЩІ НАВЧАЛЬНІ ЗАКЛАДИ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ФАКТОР МОДЕРНІЗАЦІЇ СФЕРИ ОСВІТИ.....	92
Крилова І.Г., Коваленко Г.В. ДЕМОГРАФІЧНІ ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ.....	95
Почтовок А.Б. ОПТИМІСТИЧНИЙ СЦЕНАРІЙ ПРОГНОЗУВАННЯ ПРОПОЗИЦІЇ ФАХІВЦІВ НА РИНКУ ПРАЦІ ПОЛТАВЩИНИ.....	98
СЕКЦІЯ 5	
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Соколова К.Ю. ОБ'ЄКТИВНА НЕОБХІДНІСТЬ ТА ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ ПОДАТКОВИХ РИЗИКІВ У КОНТРОЛЬНО-ПЕРЕВІРОЧНІЙ РОБОТІ ОРГАНІВ ДФС УКРАЇНИ.....	103
Солонка О.О. ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	108
Табенська Ю.В. ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ МИТНИХ ОРГАНІВ.....	112
Чередник В.А. ДЖЕРЕЛА ДОДАТКОВОГО ФІНАНСУВАННЯ ЗАГАЛЬНОЇ СЕРЕДНЬОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ.....	116
Черкасова С.В. ПРО ЗАКОНОДАВЧЕ ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНУ «ІНСТИТУЦІЙНІ ІНВЕТОРИ» ТА ЇХ СКЛАД В НЕБАНКІВСЬКОМУ ФІНАНСОВОМУ СЕКТОРІ.....	120
Швед В.В. БАНКІВСЬКЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА НАГЛЯД. СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ.....	124
Шевченко А.М. ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ ДЛЯ ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ.....	128
Шиманська О.А. БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВНИХ ВИДАТКІВ У ПЕРІОД РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ.....	131
СЕКЦІЯ 6	
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Вахун О.В. ВДОСКОНАЛЕННЯ АУДИТУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ.....	136



Вітренко О.В. ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ В УПРАВЛІННІ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ.....	140
Волошан І.Г., Чухлебова Т.О. ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ В СИСТЕМІ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННІ.....	145
Дем'яненко С.С. ОСНОВНІ АСПЕКТИ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ.....	149

СЕКЦІЯ 7 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Полуектова Н.Р. КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ПІДПРИЄМСТВ.....	153
Ревенко Д.С., Лыба В.А. МЕТОД ДІАГНОСТИКИ СПОСОБНОСТІ ПРІЄПРІЯТТЯ К АДАПТАЦІИ НА ОСНОВЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ.....	157
Сергеева В.В., Попов О.І., Белзєцький Р.С. МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ВУГІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ.....	161
Чорнорот Я.О. ПОБУДОВА БАЗОВОЇ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ З ВИКОРИСТАННЯМ ТЕОРІЇ КОМПЛЕКСНИХ ЧИСЕЛ.....	164
Череп А.В., Калюжна Ю.В. КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА РИЗИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ВІРОГІДНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ: МЕТОДИЧНИЙ ТА ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТИ.....	167

СЕКЦІЯ 8 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Сурай А.С. РЕТРОСПЕКТИВНИЙ ОГЛЯД ФОРМУВАННЯ ДІЛОВОГО СЕРЕДОВИЩА РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	172
--	-----

CONTENTS

SECTION 1

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Abdullayev K.N.

THE QUESTION SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF SERVICE FIELD
IN AZERBAIJAN REPUBLIC (IN THE CONTEXT OF TRANSPORT
AND INFORMATION COMMUNICATION TECHNOLOGIES (ICT) FIELDS).....9

Korol O.V.

THE DYNAMIC DEVELOPMENT OF POLISH ECONOMY.....13

Sidorov V.I., Sapogov S.A., Shevchenko T.P.

THE LIMITED MODELING OF NON-EQUILIBRIUM OF THE MARKET
IN THE GLOBAL ECONOMY.....16

Shlapak A.V.

STRATEGIC AREAS OF BANKING DIVERSIFICATION IN THE SOUTH-EAST ASIA..... 21

SECTION 2

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Samojlenko I.A., Stern G.Y.

ELECTRICITY MARKET UKRAINE IN THE SYSTEM OF REGIONAL GOVERNANCE..... 24

Sardak S.E.

THE AUTOMATION OF ENTERPRISE SYSTEM MANAGEMENT
AS AN INNOVATIVE COMPONENT OF THE STATE PERSONNEL POLICY.....28

Simkiv L.Ye., Loziak Yu.D.

NATIONAL DEBT OF UKRAINE: MODERN STATE AND BASIC TENDENCIES..... 32

Slyvenko O.V.

THE INVESTMENT ACTIVITIES OF TRANSNATIONAL
CORPORATIONS IN UKRAINE.....35

Stadnytska O.M.

SECURITIES MARKET AS A MECHANISM OF INVESTMENT ATTRACTION
AND INNOVATION FACTOR OF DEVELOPMENT.....38

SECTION 3

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Matukova A.I.

MANAGEMENT PERSONNEL OF THE ENTERPRISE TARING
INTO ACCOUNT THE FACTORS OF RESISTANCE.....42

Meshkova N.L.

FEATURES OF MANAGEMENT BUSINESS ACTIVITY OF ENTERPRISE
IN THE CONDITIONS OF CRISIS45

Mushenik I.M., Kynash I.A.

FORMATION AND USE OF INDUSTRIAL POTENTIAL
OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....49

Nykolyuk O.M.

THE ESTIMATION OF AN AGRICULTURAL ENTERPRISE COMPETITIVENESS:
METHODICAL PRINCIPLES.....52

Nidzelska T.L.

EFFECTIVENESS ASSESSMENT OF STRATEGIC POTENTIAL
MANAGEMENT DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....57

Yukish V.V., Ovchinnikova T.V., Yurkiv M.T.

METHODICS OF THE MANAGEMENT DEVELOPMENT
INTO EFFECTIVE LEADERSHIP.....60

Odarenko O.V.

MODERN ASPECTS OF MANAGEMENT OF FRAUD-RISKS
OF THE TELECOMMUNICATION COMPANIES.....64

Oleksiuk T.V.

APPROACHES TO THE EVALUATION OF FINANCIAL SECURITY
OF ENGINEERING ENTERPRISES.....67

Orel V.M.

EFFICIENCY INTEGRATION PRODUCTION PIG PRODUCTION..... 70



Perevozova I.V. MONITORING MODERN CONDITIONS OF FUNCTIONING OF OIL AND GAS COMPANIES OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF THE WORLD EXPERIENCE.....	74
Pylypenko D.R. THE ANALYTICAL SUPPORT FOR MANAGEMENT OF CORPORATE LOGISTICS SYSTEM DEVELOPMENT.....	77
Lunkina T.I., Pluzhnyk T.A. SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL SECTOR IN UKRAINE.....	82
Polozova T.V. THE MODEL OF THE ESTIMATION LEVEL INNOVATIVE-INVESTMENT SECURITY OF THE ENTERPRISE	86
SECTION 4 DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS	
Bolotnaya O.V., Molodtsova A.S., Sokolova V.V. CONCEPT OF SOCIAL RESPONSIBLE MARKETING IMPLEMENTATION IN UKRANIAN HIGH EDUCATION INSTITUTIONS AS DETERMINING FACTOR EDUCATION SYSTEM MODERNIZATION.....	92
Krylova I.G., Kovalenko H.V. THE DEMOGRAPHIC FACTORS OF THE FORMATION OF THE HUMAN CAPITAL OF THE RURAL POPULATION OF UKRAINE.....	95
Pochtovyuk A.B. THE OPTIMISTIC SCENARIO FORECASTING OF PROPOSALS PROFESSIONALS IN THE LABOR MARKET OF POLTAVA REGION.....	98
SECTION 5 MONEY, FINANCES AND CREDIT	
Sokolova K.Y. THE OBJECTIVE RELEVANCE OF FINANCIAL MONITORING OF TAX RISKS IN THE SUPERVISORY REVIEW ACTIVITIES OF THE STATE FISCAL SERVICE OF UKRAINE	103
Solonka O.O. FINANCIAL SECURITY OF ENTERPRISE: ECONOMIC CONTENT AND MECHANISM OF ENSURING.....	108
Tabenska J.V. FUNCTIONING OF STATE INTERNAL FINANCIAL CONTROL OF CUSTOM AUTHORITIES.....	112
Cherednyk V.A. SOURCES OF ADDITIONAL FUNDING OF GENERAL SECONDARY EDUCATION IN UKRAINE.....	116
Cherkasova S.V. ON THE LEGAL DEFINITION OF THE TERM OF «INSTITUTIONAL INVESTORS» AND THEIR STRUCTURE IN THE NON-BANKING FINANCIAL SECTOR.....	120
Shved V.V. BANKING REGULATION AND SUPERVISION. THE ESSENCE AND SIGNIFICANCE.....	124
Shevchenko A.M. USING FINANCE MARKET TOOLS FOR FUNDING SMALL BUSINESS ENTERPRISES	128
Shymanska O.A. BUDGETARY POLICY OF PUBLIC EXPENDITURES IN THE PERIOD OF ECONOMIC REFORMS' IMPLEMENTATION.....	131
SECTION 6 ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	
Vakun O.V. IMPROVING AUDIT OF INTELLECTUAL CAPITAL.....	136
Vitrenko O.V. ACCOUNTING POLICY AS A TOOL OF INFORMATION SUPPORT OF FINANCIAL SECURITY COMPANY IN MANAGEMENT BY CAPITAL.....	140

Voloshan I.G., Chukhlebova T.O. ORGANIZATION AND METHOD OF CALCULATION WAGES IN ACCOUNTING SYSTEM AND TAXATION.....	145
Demyanenko S.S. HIGHLIGHTS OF INVENTORY INTANGIBLE ASSETS.....	149

SECTION 7

MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Poluektova N.R. CONCEPT OF THE ERP-SYSTEMS DEVELOPMENT MANAGEMENT	153
Revenko D.S., Lyba V.A. METHOD OF DIAGNOSTICS OF ABILITY OF THE ENTERPRISE TO ADAPT BASED ON INDICATORS OF ECONOMIC SUSTAINABILITY.....	157
Sierhieieva V.V., Popov A.I., Belzetskiy R.S. MATHEMATICAL MODEL OF COAL INDUSTRY DEVELOPMENT OF THE WESTERN REGION OF UKRAINE.....	161
Chornorot Ya.O. BUILD A BASIC INVENTORY MODEL WITH USING THE THEORY OF COMPLEX NUMBERS.....	164
Cherep A.V. Kalyuzhna Y.V. INTEGRATED RISKS ASSESSMENT OF THE ACTIVITIES AND BANKRUPCY PROBABILITY OF THE MACHINE CONSTRUCTION ENTERPRISES: METHODOLOGICAL AND PRACTICAL ASPECTS.....	167

SECTION 8

DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Suray A.S. RETROSPECTIVE REVIEW OF BUSINESS ENVIRONMENT OF REGIONS OF UKRAINE.....	172
--	-----

СЕКЦІЯ 1 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 336.012.23

Abdullayev K.N.*Ph.D in economics**Institute of Economics, National Academy of Science of Azerbaijan (ANAS)*

THE QUESTION SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF SERVICE FIELD IN AZERBAIJAN REPUBLIC (IN THE CONTEXT OF TRANSPORT AND INFORMATION COMMUNICATION TECHNOLOGIES (ICT) FIELDS)

The article are dedicated to question sustainable development of service sector in the context of transport and information communication technologies (ICT). Moreover, in investigation was shown that transport and ICT sector of Azerbaijan main priority direction to development of national economy. The article on the base of investigation to detect omission and deficiency and definition direction its elimination on the nearest perspective period, also scientific proved suggestions and recommendations are given.

Keywords: innovation, entrepreneurship, market economy, monopoly, national economy, economic development, economic regulation, economic reforms, economic model.

Абдуллаев К.Н. ВОПРОСЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ В АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ (НА ПРИМЕРЕ ОТРАСЛЕЙ ТРАНСПОРТА И ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ (ИКТ))

Статья посвящена вопросам устойчивого развития сферы услуг на примере отраслей транспорта и сектора информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Кроме того, в исследовании отражено что отрасли транспорта и ИКТ Азербайджана одно из приоритетных направлений развития национальной экономики. Наряду с этим в данной статье на основе исследования выявлены упущения и недостатки, определены направления по их устранения в ближайшем перспективном периоды, а также даны научные обоснованные выводы и предложения.

Ключевые слова: инновация, предпринимательство, рыночная экономика, монополия, национальная экономика, экономическое развитие, экономическое регулирование, экономические реформы, экономическая модель.

Latest year's systematic analysis of practice of achieve competitive advantage by developed countries was shown that its main factor providing economic growth is considering that defined of formation and realization mechanisms. Active integration to international economic space. Azerbaijan Republic as other post-soviet countries defined effective economic development priority and their realization means for provide sustainable development of national economy. Last years for support transition national economy to sustainable and dynamic development in Azerbaijan Republic are realizing complex measures for forming base capital, institutional legislative base, financial potential, social-economic environment.

After realization purposeful measures Azerbaijan Republic entered new stage of economic development. Its perspective development direct depends effective realizing structure policy. Moreover, structural change in national economy dependent on development level of modern innovative technologies and scientific-technical progress. From this point of view for optimum usage main resources of country must be realizing new economic measures which help solution complicated social-economic problems.

Realizing structure policy in Azerbaijan Republic must be support integration our country to world economy, provide competitiveness of national economic fields, solve different problems and etc. These factors ensured oil sector change other national economic fields to main economic power. In result development of non-oil sector, also regional advantage development is considered main tasks. In last 10 years creation reserve oil fund and protection transparency in reserve

oil fund, also grows ouddet and citizen's incomes, financial resources of banks provide increasing of main demand. Therefore, in development of Azerbaijan Republic must be to give attention national interest, national economic safety and for financing investments on non oil sector owing optimal coordination internal and foreign sources Generally, active integration Azerbaijan Republic to world economy under the modern condition, very importance provide stable and sustainable development of national economy. Moreover, on the base of creation investment policy and national innovation system, development innovative economy in Azerbaijan is necessary [1]. For estimation economic safety of national economy usage by special social indicators are very important. To provide for stability of national economy and also economic safety direct depends effective realizing innovation, scientific-technical and industrial policy in Azerbaijan. If in state's economic policy include these principles then forming innovation economy are necessary. Increasing competitiveness level of national economy for provide stable and sustainable development was considering very purposeful. Accordingly to practice of developed countries shows that for estimation competitiveness of national economy using more than 100 estimation means on more than 300 indicators. Exactly, for definition economic competitiveness of Azerbaijan Republic must be was investigated efficiency level of state regulation of economy and financial system, volume and dynamics of internal market, also industrial production, and economic growth, present potential and etc.

Latest years realization stable measures, was shown that Azerbaijan Republic will be entered nearest years

in the first ranks countries with middle incomes in the world. In countries with middle incomes value of national product are considering 17-18 thousand US dollars. From this point of view growth rate of Azerbaijan economy must be to organize 7-8%. Moreover, for provide in this direction Azerbaijan Republic must be realizing serious measures in nearest years

Last years, practice of leading world countries showed that share and role of service sectors in national economy was being increased tendency. Reason of this considering processes is increasing incomes of citizen in the world, also development information communication technologies and possibility of service fields. In result economic value of service sector is increased gradually. From 1950s years (XX century) in leading countries to surpass development rate of service sector on production sector. In different countries in forming of GDP, also for providing employment share of service sector is risen. The analysis of economic statistical indicators shows that average share of service fields in very high in GDP such as leading countries of the world as – Turkey (66%). Austria (65,6 %), France (77,3%), Germany (69,1%), Japan (59 %), USA (74%).

In post-soviet countries space average share of service field in very high in structure of GDP. For example, last year's this indicator were in Lithuania 62%, Estonia 71%, Kazakhstan 55%, Ukraine 68,4%, Russia 58,7%. Accordingly to latest economic reports of World Bank shown that for definition rating social level of world in the first place connection between development of social sector and service sector were being considered. For example, countries with high share of service sector in GDP 60-75% capable of working of population are in this sector. Moreover, for increasing service sector's share in national economy ought to firstly grown income per capita [2].

In developed countries share of service field was being formed 65-70% but new developing countries was 45-50 %, in structure of GDP.

Analysis showed that latest year's development level of service fields didn't dynamic growth rate. Therefore, if in 2011 year share of service sector in Azerbaijan Republic was 29%, but in 2013s this indicator was 30%. Accordingly to the prognosis of 2015, share of service fields will be 34% in 2015. Last 20 years to the World Bank's report last 20 years in structure of GDP serious changes was being observed. Indeed share of production field (agriculture and industry) in structure of GDP in world economy decreased, but also service sphere's share had been increased. Therefore, development level of service sphere direct depend incomes level of population of country. In accordance to 2010 report of World Bank share of service sector in GDP on countries population with low incomes was 49%, also on countries population with average incomes was 54%. Moreover, countries with highly incomes this indicator was 71% [6]. Highly share of services sector in structure of GDP between West European countries was Luxembourg (83%). Till now development of service sector wasn't considering leading sector in such countries as China, India and Indonesia. In leading countries service sector's share in structure of GDP is 70%. Analysis shown that in former post-soviet space (also in Russian Federation), and Eastern – European countries had three state quality standard which was formed especially for transport services field. State quality standards including itself three questions:

– transport services – terming and definitions transport services;

– qualification of quality indicators of passenger conveyance;

– quality indicators transport services of commodity conveyance.

In marking standards on commodity and passenger conveyance consumer's position to give attention, also interest and demands of user of transport services were reflecting. Interests and demands of users have been forming quality of transport services [4]. For preparing state standards on quality of transport services in leading European (also, Eastern Europe) countries next sequence was realizing and application international ISO standards in present field:

– quality indicators of transport services – is consumer (description) peculiarity's of some services such as quantitative description, organizing its quality;

– guarding commodity and passenger luggage transportations as a main characterization of transport services, is providing indicators as a, high level of commodities (luggage's);

– transportation in exact time commodities or passengers luggage to depend on conveyance commodities (luggage's) on marked schedule last point;

– confidence of transport service – aggregate using by transport service also in definite time and volume which has been given.

– standard conveyance time of commodities – producer transport services providing deliver commodities to consumer in fixed time;

– quality of transport service were aggregate of main peculiarities of conveyance of passengers, commodities or transport forwarding services, suitable for conveyance and transport service by demand of passengers, good sender and receiver;

– quality level of transport service is absolute description was defined service level to compare with latest years

– quality system of transport services was aggregate of organizational structure, also to lead quality (ISO 8402);

– quality management using method and activity with operative peculiarities for providing demand to quality (ISO – 8402);

– quality's testing – systematic and independent analyze planning measures on transport service quality field and its results, also its effective introduction (ISO – 8402);

– class (grade) – is general demand on services, also category and degree indicators to concern its peculiarities and description. This standard ISO-8402 only for analogy usage and reflecting difference demand for services;

– Innovation and international standards in transport services sphere – this is standards to conclude stimulation innovation, to introduce ISO 9000, ISO 14000 and etc.

International management standards is greeting new technologies and its introduction. In international level quality indicators of transport services to concern following:

– after accepted orders deliver time for conveyance;

– delivery security and possibility on demand;

– stock and providing stability;

– order's confirmation and placing accessible;

– information about expenses on transport services and tariffs objectivity;

– possibility of credit payment; – processing effectiveness of commodities in stocks;

– quality of packing, also realization possibility of package and container conveyance;

- stability of receiving information, accessible of analysis, high level of execution for adopted decisions;
- relation possibility in service process;

Practice of Western European countries was shown that 80 % quality problems on transport services communicated with shortage of in field of management of company's activity [3]. Complex measures for increasing effectiveness of transport services only depend complication of tasks. Therefore, for processing adopted orders on next stages decreasing influence of human factor, automated transport schedule's planning operations, management of transport means by controller service and etc, main are realizing measures direction in this field. The main international quality standards as a ISO 9000: 2001 on transport sector was defined main result for quality management [5].

Quality system on transport sector is considering as best organize and functional in this situation:

- quality system of company is effective functioning;
- if presented services (produced products) is providing demand of client's expectation;
- take into consideration influence to environment and demand of society etc.

Quality system is defining which in front of problems, processes and personal peculiarities of companies and organizations. Accordingly to ISO 9000:2000 standards preparing and introduction of quality system must be realizing by heads of companies and organizations. Heads of enterprises accordingly to international standards must be defined expedient of transportation activity to claim of consumers. If quality certificate for presented transport services by different transport companies (given by word's famous international organizations) in that case service consumers to receive expedient guarantee. Transport system as a other field is a main condition for dynamic and sustainable development. For example, different factors as a production continuity, high quality, effectiveness of consumption processes depends transport services. Therefore, in economic policy of leading world countries improving transport services considering as a main direction of sustainable development. Transport system is playing key role for forming economic safety of country and GDP. Latest analysis which realized by World Bank shown that transport sector on world GDP to organize only 5-6 %. This is indicator in developed countries only 6-15 %, but in Azerbaijan Republic this indicator consisted of 4,8% [6].

Realizing state policy to provide as a new priority field of ICT sector in the world. In developed countries this idea is concentrated form of techno park. From this point of view for to enter new development stage this factor plays important role. First techno park was created in XX century 1950 s in USA in name of "Silicone valley". Latest years in USA had more than 700 zone. Europe's big techno park situated in France (Sophia Antipolis). Last 30 year during history of this techno park 11 thousand new work place have been greeted. Other Europe's famous techno park is ABEA Scientific Park. This park is on 55 hectare area. There are activated more than 70 national and international companies. In this techno park are working 1600 specialists. Techno parks also are developed in Turkey. In Turkey Republic techno parks was situated more than 20 different regions. These techno parks are working approximately 500 national and foreign companies. Different techno parks with information- communication technologies as a main factor positive influence to the development of national economy under the

modern economic condition. Acceleration globalization processes to rise importance of information communication technologies every day. Some developed and developing countries to attain present high level used to be introduction modern ICT and its advantage. World practice shows that effective using by ICT direct influence to the social- economic development of each country. Moreover, most countries for usage technologic potential of ICT, its introduction are considering priority field of economy . After realization new oil strategy and effective economic program in Azerbaijan Republic seriously social- economic development are observed. ICT sector is considering main priority field. After realization state policy in Azerbaijan are realized innovative projects in directions of information technologies, microelectronics, optic electronics laser technologies, modern technologies, diagnostic and rehabilitation health equipments and etc. In Turkey's techno parks has a different privilege for companies such as a taxes, customs and social fields [7].

Accordingly to practice of these countries confirm that to support innovative middle and small entrepreneurship in ICT sector, decrease between connection science sector and state, attraction foreign information technology companies and potential investors to Azerbaijan's ICT market, creation new innovative techno park are the main means of state priority. The analysis shown that 80-85% of electron information resources concentrated in West Europe and North America countries. For provide demand of developing East countries on information resources 80-90% are considering communication expenses. If Azerbaijan Republic to turn to transit information center, this expenses may be decrease 2-3 times. Moreover, to organize for usage information resources to demand of population and change country to exporter of information technologies are important to create free economic zones in different regions of Azerbaijan Republic.

Creation information technologic techno-park may be provide to attract foreign and internal companies, also potential investors to national ICT market. In result Azerbaijan Republic 's rating will increase in region in nearest year. Azerbaijan national model of information technologic techno-park is very important project in the world.

ICT (Information communication technology) sector of Azerbaijan Republic is considering very dynamic and developing field of service sector of national economy. In accordance to statistical indicators of Azerbaijan Republic in structure of GDP share of ICT was 1,8% in 2013 year [6]. After adopted "National Strategy on 2014-2020 years for development information society in Azerbaijan Republic" by government are formed next development of stages. In this strategy development of ICT's infrastructure and services, high technology, providing information safety and etc. have been planned. ICT sector of Azerbaijan Republic increased two times, average annual growth rate was 17% in 2003-14 years. "National strategy on development of ICT for to develop Azerbaijan Republic (2003-2012)", "State program for development information and communication technology in Azerbaijan Republic (Electron Azerbaijan) during 2005-2008 years)", "state program for development information and communication technology in Azerbaijan Republic (Electron Azerbaijan) during 2010-2012 years" and others programs was played main role for development of national ICT sector of Azerbaijan Republic. Alter adapted "State program on creating and development space industry in Azerbaijan Republic "first time was

puted into orbit national satellite in 08.02.2013 year. Moreover, Azerbaijan Republic was among leading countries which created space industry. For development ICT sector of Azerbaijan Republic mobile communication operators such as "Azerfon", "Bakcell", "Azercell" had played important function. After activity of these companies in Azerbaijan Republic was increased volume of mobile communication market and mobile subscriber per capita every 100 person was 110 person. Therefore, by support of these mobile companies realized modern technology in mobile communication market of Azerbaijan Republic. Last years in reports of international organizations rating of Azerbaijan Republic was increased. For example, in report of "Global information technologies 2014" "which prepared by World Economic Forum rating position of Azerbaijan Republic was 49 between 148 countries. This indicator on post soviet space was second position after Kazakhstan Republic's indicator [7]. Moreover, in other international organization such as United Nations Organization's report was shown that ("Diagnosis of e-government") to compare with 2013 year Azerbaijan Republic's rating grown 28 position and was in 68 position in 2014. Accordingly to "Global competitiveness – 2014-2015 report of World Economic Forum was shown that Azerbaijan Republic global competitiveness index to compare with 2013 year in 2014 year among 144 different foreign countries was 38 position. Analyzes shows that in development of national ICT sector have peculiarities positive and some problems. Problems of ICT sector to stand in the way of increasing of competitiveness and to enter international ICT market. The main problems of ICT sector are considered such as undeveloped internal industry on different technologic fields in regions, didn't any export potential of this sector to world markets, didn't any attractive policy for to attract investments and etc.

In general, for forming competitiveness economy, also for providing sustainable development of transport and ICT services in Azerbaijan Republic must be realized following purposeful measures:

- for increasing direction competitiveness of transport system in Azerbaijan Republic must be decreasing: – cost price of transportation services, transportation expenses, transit conveyance, also time for export: – import operations, simplification border – crossing processes;

- providing on transport sector to international high ecologic standards;

- in developed cities on regions of Azerbaijan Republic introduction intellectual manage system of transport sector, development of public transport system, especially, restoration new city electrical transport kinds (as a tram, trolleybus) by assistance foreign investors in regions;

- increasing and supporting small and middle business entrepreneur activity on transport field in center and regions of Azerbaijan Republic;

- legal division on private goods and passengers transportation by different transport means which in state monopoly;

- providing certification process by state level of transport services;

- perfection transport services on the base of international licensing mechanisms in Azerbaijan Republic and etc.

- creating new information technologic services and to provide export to international ICT markets;

- to support small and middle entrepreneurial activity by economic stimulus in ICT sector;

- development different field of ICT sector and national entrepreneurs to access European ICT market;

- providing to enter e-economy on national economic fields;

- stimulation export volumes of products and services of ICT sector and creating available to taxes reduction;

- supporting information safety by high level in accordance with to world practice in Azerbaijan Republic and etc.

REFERENCES:

1. Абдуллаев К.Н. Актуальные теоретико-практические проблемы развития рынка транспортного обслуживания в Азербайджане // Наука: 21 Век (журнал научных публикаций). – Москва (Россия), Наука. – 2009. – № 3. – С. 41–46.
2. Абдуллаев К.Н. Международный транспортный коридор – ТРАСЕКА: Созданная реальность и перспективы // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО (МЕСИ). – Москва (Россия): Наука. – 2011. – №4. – С. 18-21.
3. Abdullayev K.N. Main Caspian transport corridors: New realities and perspectives. // Collections of abstracts. Baku World Forum of Young Scientists 2014, – Baku: Science. – 2014. – P. 71-72.
4. Поплавский Г.В. / Экономика транспорта : учебное пособие ГМА им. адм. С.О. Макарова. – Москва: «Наука», 2014. – 165 с.
5. Назаренко В.М., Назаренко К.С. / Транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности. – Москва: «Транспорт». – 2010. – 512 с.
6. www.stat.gov.az/transport_ict_fields
7. www.mincom.gov.az

УДК 339.9

Король О.В.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Львівської комерційної академії

ДИНАМІЧНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ ПОЛЬЩІ

Стаття присвячена аналізу основних тенденцій розвитку та становлення економіки Польщі. Аналізуються основні особливості управління державним боргом на прикладі Польщі, зокрема, становлення боргової політики та її адаптація до нових умов зовнішньої економічної та політичної інтеграції Польщі до ЄС. Визначено основні тенденції розвитку політичного режиму України. Розглянуто можливості використання позитивного досвіду політики управління державним боргом в Україні.

Ключові слова: економіка Польщі, трансформація, економічне зростання, розвиток, інституції, економічна політика.

Король О.В. ДИНАМИЧНОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ ПОЛЬШИ

Статья посвящена анализу основных тенденций развития и становления экономики Польши. Анализируются основные особенности управления государственным долгом на примере Польши, в частности, становление долговой политики и ее адаптация к новым условиям внешней экономической и политической интеграции Польши в ЕС. Определены основные тенденции развития политического режима Украины. Рассмотрены возможности использования положительного опыта политики управления государственным долгом в Украине.

Ключевые слова: экономика Польши, трансформация, экономический рост, развитие, институты, экономическая политика

Korol O.V. THE DYNAMIC DEVELOPMENT OF POLISH ECONOMY

The article highlights the main trends of Polish economy development and formation. The main features of debt management in Poland were analyzed, in particular, the establishment of debt policy and its adaptation to the new conditions of international economic and political integration of Poland into the EU. The main trends of political regime in Ukraine were defined. The possibilities of adaptation of the positive experience in debt management in Ukraine were considered.

Keywords: Polish economy, transformation, economic growth, development, institutions, economic policy.

Постановка проблеми. В умовах, коли у світі та, зокрема, в Європі все ще триває економічна фінансова криза, постає питання, яким чином національна економіка має забезпечити себе від ризику глобального та затяжного падіння. На прикладі економіки Польщі ми хочемо показати, що важливо не тільки ефективно управління заповиченнями, але і вчасність та ефективність реформування економіки. Важливо, щоб держава та бізнес думали в одному напрямі, тому що коли залучають кошти для фінансування програм, орієнтованих на просування реформ, це виглядає як прогресивна формула успіху. Серед інших постсоціалістичних країн корисним є досвід Польщі, оскільки саме ця країна пройшла шлях трансформації від командної до ринкової системи та успішно інтегрувалася до ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання державного боргу та управління ним вивчається багатьма як зарубіжними, так і вітчизняними вченими. Проблему управління державним боргом як невід'ємну складову формування економічної політики розкрито у публікаціях Е. Балдаччі [11], Дж. Ву [17], М. Кумар [11;17], К. Рейнхарт і К. Рогофф [18] та ін. Вітчизняні дослідники: О. Макар [5], Т. Богдан [2], В. Лановий [4], Н. Печенюк [6], Л. Сідельникова [7], І. Форкун [8], Н. Кравчук [3], Г. Кучер [1] та інші.

Незважаючи на переконливі загальносвітові тенденції, численні дослідження та успішний досвід сусідніх країн [16], державний борг України продовжує зростати, що становить загрозу сталому економічному розвитку.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження особливостей розвитку економіки Польщі загалом та становлення її боргової політики зокрема. Мета роботи обумовлює такі завдання: дослідити основні риси динамічного становлення економіки Польщі у період трансформації; виявити передумови на підходи успішного перенесення наслідків кризових явищ; визначити характерні риси позитивного

досвіду управління зовнішньою заборгованістю для економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прогрес у досягненні організаційних змін має бути оцінений крізь призму його впливу на можливості розвитку відповідної країни. У Польщі, протягом 20 років повної системної зміни, ВВП виріс більш, ніж в будь-якій іншій постсоціалістичній країні. Для оцінки прогресу трансформації не достатньо тільки оцінки покращення конкурентоспроможності чи зростання з точки зору кількісного виміру, також повинні бути прийняті до уваги і соціально-культурні аспекти. У Польщі було п'ять різних періодів з точки зору економічного зростання. Якщо була б краща політика координації системних змін та соціально-економічного розвитку, зростання ВВП протягом аналізованих періодів могло б збільшилося більш ніж на половину. Ця можливість була втрачена через переривчастість реалізації невірної економічної політики, заснованої на невірній економічній теорії. Перетворення Польщі можна розглядати як успіх, але тільки у мірі досягнення двох третин свого потенціалу.

У більшості країн Європи все ще намагаються оговтатися від наслідків фінансової кризи 2008 року. Проте Польща виділяється з-поміж інших, як винятковий острів економічного успіху, місце, де компанії і приватні підприємці живуть у час економічного зростання, а не занепаду. У 2009 році, коли валовий внутрішній продукт Європейського Союзу скоротився на 4,5%, Польща була єдиною країною в Євросоюзі, в якій економіка виросла на 1,6%. Величина економіки ЄС у цілому в 2013 році залишалася меншою, ніж це було на початку 2009 року, і не відновила свої втрати до кінця 2014 року.

Успіх розвитку польської економіки протягом більше 20 років був, ймовірно, кращим в історії Польщі. З 1989 року ВВП країни на душу населення зріс більше ніж у два рази, випереджаючи всіх європейських «однолітків» (рис. 1). Експорт збільшився

більш ніж у 25 разів і наблизився до 250 млрд дол. США у 2013 році. Починаючи з 1995 року, економіка Польщі також зростала швидше, від усіх великих економік, які знаходяться на тому ж рівні розвитку, що відображено в середньому рості ВВП на душу населення (рис. 2). Після 23 років безперервного зростання, у тому числі протягом 2008 та 2009 років світової фінансової кризи, коли Польща була єдиною економікою ЄС, яка не потонула в рецесії, завдяки чому Польща близька до побиття історичного рекорду зростання в світі.

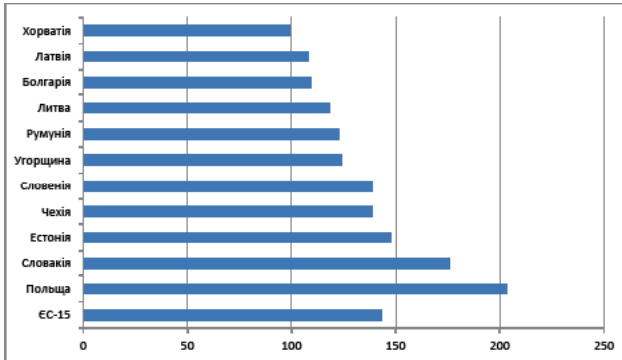


Рис. 1. Зміна ВВП на душу населення у період з 1989 по 2014 роки для ЄС-15, ЄС-10 та Польщі, 1989=100

Побудовано автором за даними [23]

Існують різні причини, чому Польща, країна з 38,5 млн населенням і більше ніж двохсотлітньою трагічною історією, опинилася у стані, коли їй заздять. Вона має великий внутрішній потенціал економіки, політичний клас, який є сприятливим для ведення бізнесу, і високо оцінений потенціал країни, що розвивається і практично досягнув своїх західних однолітків. Польща відіграє усе більш впливову роль у переговорах ЄС, часто надаючи вирішальний голос у ході обговорення того, як збалансувати зону євро.

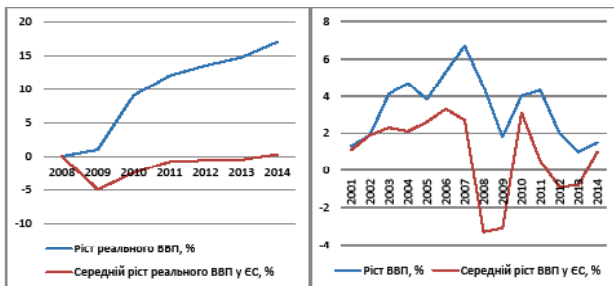


Рис. 2. Порівняння росту реального ВВП Польщі та країн ЄС, %

Побудовано автором за даними [22]

Секрети стійкості Польщі сягають посткомуністичної епохи, коли її лідери пройшли через набір болючих, але в кінцевому рахунку ефективних реформ. Два десятиліття потому здійснюється ефективне вливання іноземної допомоги саме у той момент, коли інші члени ЄС спіткала фінансова криза. Історія польського дива є свідченням важливості розумної політики, а також і вдачі.

У 1989 році Солідарним торговим об'єднанням було створено новий уряд Польщі, що стало початком в політичних, економічних та інституційних змін. Одною з перших економічних стратегій була

приватизація державних підприємств. Як і в інших країнах, польські фірми всі були приватизовані не в той же самий час. Це було пов'язано з політичними обмеженнями [20] і з практичних міркувань, таких як логістична складність приватизації цілої економіки «одним рухом» [14].

Польський уряд налагодив триетапний процес приватизації, під час якого близько 600 великих та середніх фірм були приватизовані. У Польщі приватизація відіграла значну роль у реструктуризації корпорацій, тому що відбулося становлення реформ корпоративного управління для перебудови фірм. Гросфілд і Хаши [15] стверджують, що польська влада зосереджена на відповідному розвитку фінансового ринку і приділяє велику увагу створенню солідної правової системи та законів, які виконуються від початкової фази трансформації. Проте програма була також пов'язана з потенційною небезпекою приватних вигод контролю, і тому застосовуються не більше 33% на підтримання функціонування фондових холдінгів у кожній фірмі [10].

Після вступу в ЄС Польща перетворила свою економіку на модель вільного ринку. З 1989 по 2007 р. польська економіка зросла на 177%, випереджаючи своїх центрально- і східноєвропейських сусідів, які втричі більші за розміром, у результаті серії агресивних заходів, зроблених урядом після краху комунізму. Контроль над цінами був знятий, державні зарплати були обмежені, торгівля стала лібералізованою та польська валюта – злотий – стала конвертованою. Ця політика залишила мільйони населення безробітними, але звільнила Польщу для початку оздоровлення економіки після десятиліть безгосподарності. Польська економіка отримала додатковий імпульс з вступом країни в ЄС у 2004 році.

Проте польська економіка зростала швидко двома декадами – на більше як 4% за рік – найбільше зростання Європі – та залучила суттєві інвестиції в свої компанії та інфраструктуру. Сьогодні Польща є шостою найбільшою економікою Європи. Стандарти життя більше ніж подвоїлися за період з 1989 року по 2012, досягнувши 62% від рівня розвинених країн на теренах Європи. Усі ці передумови призвели до того, що у Польщі минають, напевно, найкращі двадцять років за більше, ніж тисячу років її історії.

2004	2014
БЕЗРОБІТТЯ	
20 %	13,4%
ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ	
207 млрд злотих	759 млрд злотих
ЕКСПОРТ	
208 млрд злотих	639 млрд злотих

Рис. 3. Зміна макроекономічних показників економіки Польщі у 2004 та 2014 роках

Розроблено автором за [19]

Перевага, яка робить Польщу таким хорошим місцем для інвестицій, – це глибина зв'язку з провідними економіками Європи. Велика частка експорту німецьких машин зараз знаходиться в Польщі. Польща отримує німецькі інвестиції та ринки збуту своєї продукції, а Німеччина прибутки від можливості використовувати Польщу як нижчеартісну, високоякісну виробничу платформу для конкуренції із східною Азією. Деякі німецькі підприємства здатні виробляти продукцію у Польщі за меншу вартість, ніж це би коштувало у Китаї. Тому і Польща пропонує Німеччині дружній бізнесовий клімат, ква-

ліфіковану робочу силу і, що найважливіше, територіальну близькість.

Оскільки на даний момент Польща є ключовою частиною ланцюга постачання Німеччини, вона стала великою експортною економікою – експорт зараз піднявся до рівня 46% від ВВП. У недавньому дослідженні М. Стенлі [21] встановлено, що 30-40% експорту з Польщі до Німеччини є експортом Німеччини, який вона відправляє далі закордон. Така інтерзалежність пояснює, чому Німеччина є одним із найбільших торгових партнерів Польщі, яка купляє та продає в середньому 25% польського експорту та імпорту, що в загальному становить 12% від загального обсягу економіки Польщі.

Жодного з вищенаведеного могло б і не відбутися, якщо б польсько-німецькі стосунки не стикалися на кордоні ЄС. З моменту, коли Польща приєдналась до ЄС у 2004 році, ЄС було зроблено дива для неї та для решти Східної Європи, впроваджуючи демократичні свободи та адміністративні реформи, і допомагаючи регіону лібералізувати свої ринки. Протягом останньої декади Євросоюзом інвестовано близько 40 млрд євро у інфраструктуру Польщі. Це автобани, яких у Польщі ніколи не було, які побудовано на незручних та переповнених двополісних трасах; також відновлення залізничних станцій та ліній.

Таким чином, Польща стала об'єктом, який Європа вклала найбільше у плани відбудови. У період 2000–2013 рр. загальна протяжність трас та швидкісних доріг у Польщі збільшилася у п'ять разів, що знизило як вартість, так і час транспортування товарів на Захід. Позитивні зміни також мають відбуватися і у 2014–2020 рр., оскільки ЄС планує влити в польську економіку 106 млрд євро. Таке вливання зрівняє близько до 2% річного ВВП Польщі, до рівня еквівалентного американській допомозі за час Плану Маршала.

Державна заборгованість Республіки Польща формувалася на тлі трансформаційних перетворень під впливом несприятливої економічної кон'юнктури: спаду виробництва, девальвації національної валюти. Стрімке накопичення державного боргу за період 1996–2006 рр. призвело до зростання витрат бюджету на його обслуговування, що перетворилося в основну статтю витрат державного бюджету, набагато перевищуючи асигнування на освіту, медицину й інші сфери економічного і духовного життя. У процесі еволюційного розвитку державної заборгованості досліджуваної країни найбільш динамічно відбувалися зміни у складі позичальників, у структурі інструментів здійснення зовнішніх та внутрішніх запозичень.

Зазначимо, що основним напрямом боргової політики досліджуваної країни є стимулювання попиту населення і спрямування надлишку внутрішніх ресурсів на ринок державних цінних паперів. На сьогодні можливе загострення проблем на борговому ринку країни спричинено наявністю дефіциту державного бюджету, потребою впровадження заходів бюджетної економії, зростанням дефіцитів місцевих бюджетів. Необхідність стабілізації економіки, потреба у фінансовій консолідації країн – членів Єврозони можуть призвести до уповільнення процесу економічного розвитку, зменшити податкові надходження до державного бюджету та надходження на інфраструктурний розвиток з Європейського Союзу.

Висновки з проведеного дослідження. Здійснений аналіз боргової політики Польщі дає підстави для таких рекомендацій щодо розвитку системи управління державним боргом в Україні:

- 1) підвищення конкурентоспроможності основних секторів економіки України;
- 2) інтеграція українського бізнесу з європейським;
- 3) радикальна модернізація промисловості;
- 4) реформування системи управління державним боргом України;
- 5) законодавчо закріпити стратегію внутрішнього ринку запозичень.

Основною метою запозичень має бути фінансування інвестиційних проектів, структурних реформ в економіці та розвитку інфраструктури. Реалізація зазначених заходів створить фундамент для проведення ефективної економічної політики й обмеження зовнішніх зобов'язань держави, які потенційно можуть впливати на стабільність державних фінансів України у довгостроковій перспективі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кучер Г.В. Управління державним боргом : підручник / Г.В. Кучер. – К. : КНТЕУ, 2009. – 342 с.
2. Богдан Т. Регулювання боргових процесів на новому етапі розвитку світової фінансової системи / Т. Богдан // Вісник НБУ. – 2010. – № 8. – С. 18-24.
3. Кравчук Н.Я. Зовнішня заборгованість держави: емпіричні гіпотези та концептуальні підходи / Н.Я. Кравчук // Світ фінансів. – 2011. – № 2. – С. 25-28.
4. Лановий В. Державний борг, зовнішні фактори та макроекономічна політика / В. Лановий // Фінансовий ринок. – 2011. – № 11(97). – С. 3-4.
5. Макар О. Світовий досвід управління державним боргом та перспективи його застосування в Україні / Н. Макар // Матеріали вісника «Економіка та держава». – 2012. – №10. – С. 210-220.
6. Печенюк Н.М. Економічна безпека України в контексті управління зовнішнім боргом держави / Н.М. Печенюк // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 8(122). – С. 132-141.
7. Сідельникова Л.П. Боргова політика України в умовах нестабільної економіки / Л.П. Сідельникова // Економіка та держава. – 2011. – № 9, вересень. – С. 4-7.
8. Форкун І.В. Формування та управління державним боргом в період фінансової кризи / І.В. Форкун, К.П. Хитра // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – С. 195-199.
9. Чуба Н. Польський досвід управління державним боргом / Н. Чуба // Вісник Львівського університету. – 2008. – Вип. 40. – С. 354-359.
10. Aguilera V., Kabbach de Castro L., Ho Lee J., Jihae Y. Corporate Governance in Emerging Markets / V. Aguilera, L. Kabbach de Castro, J. Ho Lee, Y. Jihae // OUP UNCORRECTED PROOF – REVISES. – 25.02.2012. – P. 319-344.
11. Baldacci E. Fiscal Deficits, Public Debt and Sovereign Bond Yields / E. Baldacci, M. Kumar // IMF Working Paper. – 2010. – No. 184. – 28 p.
12. Buchman J. Principles of Public Debt / J. Buchanan // Indianapolis, 1999. – 169 p.
13. Cochrane J. Understanding Policy in the Great Recession: Some Unpleasant Fiscal Arithmetic / J. Cochrane // Chicago : University of Chicago Press, 2010. – 51 p.
14. De Fraja, G., Roberts B. M. Privatization in Poland: What was the government trying to Achieve? / G. De Fraja, B. M. Roberts // Economics of Transition. – 2009. – № 17(3): 531. – P. 57.
15. Grosfeld I., Hashi I. Changes in Ownership Concentration in Mass Privatized Firms: Evidence from Poland and the Czech Republic / I. Grosfeld, I. Hashi // Corporate Governance: An international review. – 2007. – 15(4): 520. – P. 34.
16. Kolodko G. A Two-thirds Rate of Success. Polish Transformation and Economic Development, 1989-2008. / G. Kolodko // UNU-WIDER Research paper. – 2009. – № 14. – P. 1-26.
17. Kumar M. Public Debt and Growth / M. Kumar, J. Woo // IMF Working Paper. – 2010. – № 174. – 46 p.
18. Reinhart C. Growth in a Time of Debt / C. Reinhart, K. Rogoff // Working Paper presented at American Economic Association Meeting. – 2010. – 26 p.

19. Report of MSZ of Poland «10 years in EU» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.msz.gov.pl/en/news/10_years_of_poland_s_eu_membership.
20. Roland, G. Transition and Economics: Politics, firms, markets / G.Roland//CambridgeMA: MIT Press[Электронный ресурс].–Режим доступа : <http://mitpress.mit.edu/books/transition-and-economics>.
21. Stanley M. The Broken EM Growth Model / M. Stanley // Morgan Stanley Research. – 27 June 2012. – 16 p.
22. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.imf.org.
23. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://stat.gov.pl/>.

УДК 330.42

Сидоров В.И.

*кандидат экономических наук,
декан факультета международных экономических отношений
и туристического бизнеса
Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина*

Сапогов С.А.

*кандидат физико-математических наук,
доцент кафедры международных экономических отношений
Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина,*

Шевченко Т.П.

*преподаватель кафедры маркетинга и менеджмента
внешнеэкономической деятельности
Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина*

МОДЕЛИРОВАНИЕ ОГРАНИЧЕННОГО НЕРАВНОВЕСНОГО РЫНКА В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В настоящей работе построена модель возникновения неравновесности, обусловленной ограниченностью рынка, то есть ограниченностью спроса и запасов товара на складе. Доказано, что рынок, описываемый такой моделью, постоянно находится в неравновесном состоянии. Эта неравновесность не связана с изменением цен, ценовой или количественной конкуренцией, а возникает вследствие двух взаимосвязанных факторов: ограниченности спроса, ограниченности способности рынка удовлетворить этот спрос.

Ключевые слова: модель, рынок, параметр, спрос, коэффициент, запас.

Сидоров В.И., Сапогов С.О., Шевченко Т.П. МОДЕЛЮВАННЯ ОБМЕЖЕНОГО НЕРІВНОВАЖНОГО РИНКУ В ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У даній роботі побудована модель виникнення нерівноважності, зумовленою обмеженістю ринку, тобто обмеженістю попиту та запасів товару на складі. Доведено, що ринок, описуваний такою моделлю, постійно знаходиться в нерівноважному стані. Ця неравновесность не пов'язана з зміною цін, цінової або кількісною конкуренцією, а виникає внаслідок двох взаємозалежних факторів: обмеженості попиту, обмеженості здатності ринку задовольнити цей попит.

Ключові слова: модель, ринок, параметр, попит, коефіцієнт, запас.

Sidorov V.I., Sapogov S.A., Shevchenko T.P. THE LIMITED MODELING OF NON-EQUILIBRIUM OF THE MARKET IN THE GLOBAL ECONOMY

In this paper, we built a model of the emergence of disequilibrium due to the limits of the market, i.e. the limited demand and stocks of goods in the warehouse. It is proved that the market described by this model, is always in a nonequilibrium state. This non-equilibrium is not associated with price changes, price or quantity competition, and arises from two interrelated factors: the limited demand, the limited ability of the market to meet this demand.

Keywords: model, market, option, demand, factor supply.

Постановка проблеми. Современное развитие производственных процессов в условиях формирования глобального экономического пространства приводит к новым проявлениям, выражающимся прежде всего в усложнении связей и отношений между действующими лицами.

Вследствие усложнения технологий удлиняется путь товара от идеи до реализации, при этом повышаются доля интеллектуальной, инновационной составляющей и роль этапа эксплуатации.

Анализ последних исследований и публикаций. Среди отечественных и иностранных ученых, занимающихся проблемой неравновесных рынков, можно назвать Л.В. Рой, В.П. Третьяк, Н.М. Розанова, Т.П. Шевченко, А.Д. Вурос, Ф.М. Шерер, Д. Росс и др.

Формулирование целей статьи (постановка задачи). Обоснование возрастающей роли нерыночного поведения предприятия на рынке.

Изложение основного материала исследования. Отдельные стадии производства товара все чаще оказываются распределенными между исполнителями, которые могут находиться в разных странах. Поскольку такое распределение продиктовано экономической целесообразностью, оно требует сложного взаимодействия рыночных механизмов с управлением, планированием и организацией.

Современные рынки отличаются высокой динамичностью, неравновесностью, дробной сегментацией, усложнением механизмов конкуренции.

Переплетение рыночных и управленческих процессов можно представить в виде товарных цепочек.

чек [1], из которых и складывается мировая производственная система.

На пути товара от идеи до реализации, то есть по всей длине товарной цепочки, производственный процесс испытывает влияние множества рынков: инноваций и технологий, информационных, сырья, комплектующих, рабочей силы, услуг, финансовых ресурсов и прочих, каждый из которых является ограниченным в силу специализации и каждый из которых находится в неравновесном состоянии.

Для понимания взаимосвязи задач управления с неравновесными рынками важным является выяснение возможных механизмов появления неравновесности, а также роли поведения участников рынка в достижении экономических результатов.

В настоящей работе построена модель возникновения неравновесности, обусловленной ограниченностью рынка, то есть ограниченностью спроса и запаса товара на складе.

Существует производитель, который производит G наименований товара в неограниченном количестве и отпускает дилерам по фиксированным ценам. В результате на рынке возникает N продавцов, каждый из которых предлагает некоторое подмножество ассортимента G .

Для получения прибыли продавцу нужно иметь на складе как можно больше наименований товара, и каждое наименование должно быть в больших количествах. Большой склад – это далеко не бесплатно. Это складские помещения, за которые нужно платить арендную плату, это персонал, которому нужно платить зарплату, это отопление, освещение, охрана, страховка. На складе лежит товар, который стоит довольно дорого. Только малая часть склада реализуется в течение торгового дня. Платежи по поддержанию склада не зависят от торговой выручки и могут превысить ее. В этом случае продавец вместо прибыли получает убытки.

Фактически у продавца три управляющих параметра: ассортимент, объем склада, торговая наценка. Изменяя эти параметры, продавец стремится достичь максимальной прибыли.

Покупатель готов предъявить платежеспособный спрос, то есть располагает суммой, достаточной для покупки по максимально возможной для него цене.

Обозначим: Z – стоимость товаров на складе продавца; Y – спрос, предъявленный в течение торгового дня, в стоимостном выражении; S – реализация, то есть стоимость товаров в ценах продажи, реализованных в течение торгового дня; δ – торговая наценка данного продавца; k – коэффициент переменных затрат, пропорциональных объему склада, включающий в себя аренду, зарплату, банковский процент и прочее. Коэффициент определяется таким образом, чтобы величина kZ составляла сумму платежей в расчете на один торговый день, K_0 – постоянные затраты в расчете на один торговый день.

Состояние склада на утро $i+1$ дня Z_{i+1} можно записать следующим образом:

$$Z_{i+1} = Z_i - \frac{S_i}{\delta + 1} + S_i - kZ_i - K_0. \quad (1)$$

Здесь предполагается, что вся выручка за вычетом расходов используется для пополнения склада, причем пополнение склада происходит в тот же день.

Спрос на следующий день Y_{i+1} можно выразить так:

$$Y_{i+1} = Y_i - S_i + S_i \frac{\delta_m - \delta}{1 + \delta} + wY_i + W_0. \quad (2)$$

Разность $Y_i - S_i$ представляет собой неудовлетворенный спрос текущего дня, который переходит на следующий день, а следующие три члена дают новый спрос. Выражение $S_i \frac{\delta_m - \delta}{1 + \delta}$ представляет собой прибыль покупателя, которая возникает в результате того, что он приобретает товар с торговой наценкой меньшей, чем максимально допустимая для него наценка δ_m . Эта прибыль покупателя добавляется к спросу следующего дня. Предполагаем, что существует внешний по отношению к рассматриваемой системе механизм генерации платежеспособного спроса, который ежедневно добавляет в систему новые заявки. Новый спрос, очевидно, зависит от положения на рынке и репутации продавца, а также от уровня спроса, который имеется на сегодняшний день. Будем считать эту зависимость линейной, тогда новый спрос может быть записан в виде $wY_i + W_0$. Первый член выражает вполне естественное предположение, что новый спрос пропорционален спросу сегодняшнего дня с коэффициентом w , который можно назвать коэффициентом возобновления спроса. Следующий член описывает тех покупателей, которые могут не знать об уровне спроса данного продавца, но ориентируются на внешние признаки – реклама, информация в СМИ, удобство расположения склада, или просто делают случайный выбор. Они тоже дают вклад в спрос.

Разберемся теперь с реализацией S . Считаем, что в каждый торговый день удовлетворяется только часть спроса текущего дня. Это предположение представляется вполне реальным, так как для полного удовлетворения спроса необходимо иметь очень большой склад, соответственно нести высокие расходы и устанавливать высокую торговую наценку. Часть спроса, которая удовлетворяется в течение дня, должна быть пропорциональна самому спросу и зависеть от состояния склада, то есть может быть представлена в виде:

$$S_i = P(Z_i, \alpha_i, \beta_i) Y_i, \quad (3)$$

где функция $P(Z_i, \alpha_i, \beta_i)$ учитывает зависимость от склада. Здесь α_i – вектор ассортимента склада, β_i – вектор ассортимента спроса. Эта зависимость неизвестна, но в предположении, что ассортимент продавца и покупателя формируется случайно и независимо друг от друга, может быть представлена в виде:

$$P(Z_i, \alpha_i, \beta_i) = pZ_i. \quad (4)$$

Коэффициент p имеет смысл вероятности удовлетворения заявки.

В результате приходим к системе разностных уравнений:

$$Z_{i+1} = Z_i + \frac{\delta p Z_i Y_i}{\delta + 1} - kZ_i - K_0 \quad (5)$$

$$Y_{i+1} = Y_i - pZ_i Y_i \left(1 - \frac{\delta_m - \delta}{1 + \delta}\right) + wY_i + W_0 \quad (6)$$

Пусть Z_0 – начальное состояние склада, Y_0 – начальное значение спроса.

Перейдем к системе (5–6) к безразмерным переменным $y_i = \frac{Z_i}{Z_0}$, $z_i = \frac{Y_i}{Y_0}$,

$$\begin{cases} z_{i+1} = z_i - \frac{K_0}{Z_0} - kz_i \left(1 - \frac{Y_0}{k} y_i\right) \\ y_{i+1} = \frac{W_0}{Y_0} + y_i + wy_i \left(1 - \frac{\tau Z_0}{w} z_i\right) \end{cases}, \quad (7)$$

где $\frac{\delta p}{\delta + 1} = \alpha$, $p \left(1 - \frac{\delta_m - \delta}{1 + \delta}\right) = \tau$.

Коэффициент при y_i в первом уравнении

$$a \frac{Y_0}{k} = \frac{\delta p Y_0 Z_0}{(1+\delta) Z_0}$$

Числитель показывает, какая часть склада переходит ежедневно в торговую наценку, а знаменатель определяет, какая часть склада уходит ежедневно на погашение переменных расходов. Таким образом, этот коэффициент представляет собой показатель чистой прибыли в расчете на один торговый день. Понятно, что этот коэффициент приблизительно равен единице. Так, если продавец планирует 20% чистой прибыли в год, то

$$a \frac{Y_0}{k} = 1,0005, \text{ а убыток } 20\% \text{ будет соответствовать } a \frac{Y_0}{k} = 0,9995.$$

Мы можем исключить этот коэффициент из первого уравнения, сделав замену переменной

$$a \frac{Y_0}{k} y_i = \eta_i.$$

Система уравнений приобретает вид

$$\begin{cases} z_{i+1} = z_i - \frac{K_0}{Z_0} - k z_i (1 - \eta_i) \\ \eta_{i+1} = \frac{W_0 a Y_0}{Y_0 k} + \eta_i + w \eta_i \left(1 - \frac{r Z_0}{w} z_i\right) \end{cases} \quad (8)$$

Таким образом, математическая модель рынка представлена в виде системы двух нелинейных разностных уравнений. Поведение решений этой системы уравнений определяется значениями параметров:

- коэффициент переменных расходов k ;
- удельный коэффициент постоянных расходов $\frac{K_0}{Z_0}$;
- коэффициент возобновления спроса постоянных потребителей данной группы товаров w , который связан поведенческими характеристиками продавца (качество обслуживания, стиль работы, учитывающий интересы покупателей, добросовестность, обязательность, надежность);
- коэффициент расширения рынка $\frac{W_0}{Y_0}$, который отражает внешний имидж фирмы-продавца (репутация, реклама, социально значимые действия);
- коэффициент удовлетворения спроса $-r$.

Можно заметить, что в случае полного удовлетворения спроса в течение торгового дня, то есть в случае, когда реализация равна спросу

$$S = Y,$$

мы получаем

$$Y_{i+1} = Y_i = Y_0 = \text{const}.$$

Если для данного уровня спроса расходы меньше торговой наценки, то есть

$$K_0 + kZ < \frac{S\delta}{1+\delta}, \quad (9)$$

то будет наблюдаться экспоненциальный рост склада, что соответствует процветанию фирмы.

При изменении знака неравенства (9) будет наблюдаться «проедание» склада, то есть разорение фирмы.

Такое стационарное решение, как легко видеть, является неустойчивым, причем не с математической, а с экономической точки зрения.

Увеличение спроса приведет к появлению остаточного спроса и, соответственно, к появлению колебаний на рынке.

Уменьшение спроса может изменить знак неравенства (9) и привести к уменьшению склада и, в свою очередь, к появлению остаточного спроса, что, опять-таки, приведет к колебаниям.

Самая благоприятная из рассмотренных возможностей: спрос постоянный, склад экспоненциально

растет, на самом деле, тоже таит в себе опасность. Увеличение склада соответствует увеличению масштаба предприятия, которое происходит не постепенно, а ступенчатым образом. Для изменения масштаба требуются инвестиции, которые поглотят часть склада. Кроме того, при увеличении масштаба предприятия увеличиваются постоянные расходы K_0 , что также приводит к развитию колебаний, как будет показано ниже.

Смысл параметров можно понять, если связать их значения с более наглядными величинами.

Коэффициент переменных расходов k удобно учитывать как величину, обратную количеству дней D_e , за которые запас товара на складе уменьшается в $e=2,71828$ раз при условии отсутствия продаж $k = \frac{1}{D_e}$.

Коэффициент возобновления спроса w отражает динамичность рынка, и его можно выразить через математическое ожидание числа дней между последовательными покупками одного покупателя: $Bw = \frac{1}{B}$.

То есть, если покупатель возвращается за очередной покупкой в среднем через 5 дней, то $w=0,2$.

Численное решение разностной системы уравнений

Решения строились для периода наблюдения 1000 дней, и значений параметров: $D_e = \{250; 365; 500; 750; 1000\}$; $B = \{1; 3; 5; 7; 9\}$; $\frac{W_0 a Y_0}{Y_0 k} = \{0,001; 0,005; 0,01\}$; $\frac{r Z_0}{w} = \{0,8; 0,9; 1; 1,1; 1,2\}$; $\frac{K_0}{Z_0} = \{0,001; 0,005; 0,01\}$.

Для каждой комбинации параметров вычислялись положения максимумов. Оказалось, что для всех сочетаний параметров получаются неравновесные решения, которые имеют квазипериодический характер. Расстояние между соседними максимумами в пределах одного графика не постоянно, а изменяется в небольших пределах – от одного до семнадцати дней. Размах колебаний может носить как затухающий, так и нарастающий характер.

Положим сначала, что постоянные расходы и приток покупателей извне отсутствуют, то есть $K_0=0$, $W_0=0$. Для различных значений B и D_e получим численные решения, из которых найдем период колебаний T .

Из полученных результатов следует, что период колебания уменьшается с ростом коэффициента переменных затрат $k = \frac{1}{D_e}$. Поскольку исходная система разностных уравнений нелинейная, то получить аналитическое выражение для периода колебаний не удается.

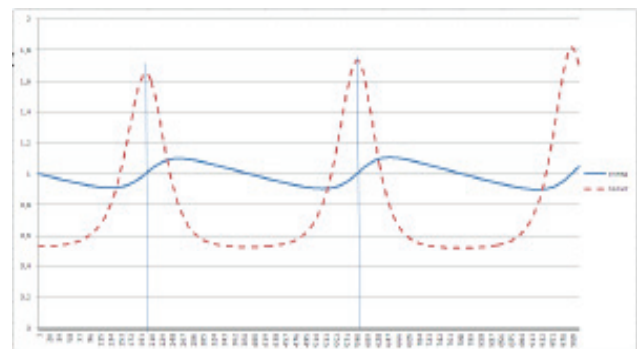


Рис. 1. $D_e=1000$, $B=3$, $T=390$ дней

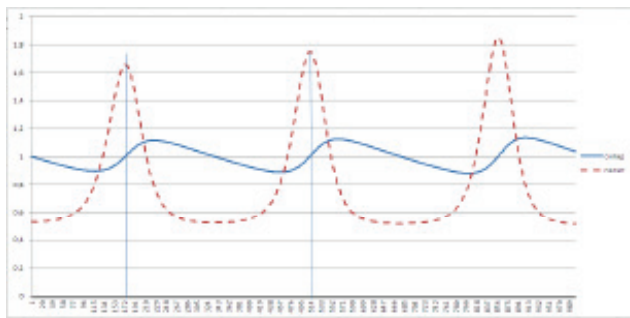


Рис. 2. $D_e=750, B = 3, T=340$ дней

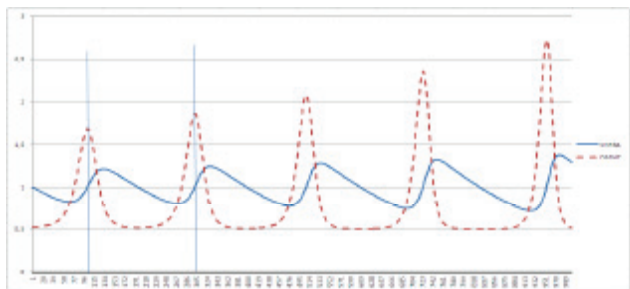


Рис. 3. $D_e=250, B = 3, T=205$ дней

Теперь попробуем проследить зависимость периода колебаний от динамичности рынка, то есть от коэффициента возобновления спроса.

Зададим характерный период уменьшения склада $D_e = 365$ дней. Для различных показателей динамичности рынка B получим, что расстояния между максимумами увеличивается с увеличением параметра B .

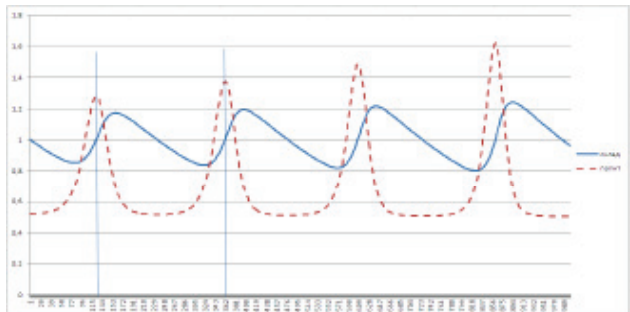


Рис. 4. $D_e=365, B = 3, T=240$ дней

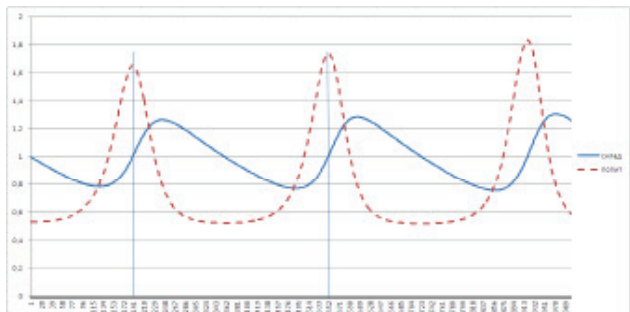


Рис. 5. $D_e=365, B = 7, T=360$ дней

Из решений, представленных на рис. 1–5, видно, что в случае, если постоянные расходы и приток покупателей извне отсутствуют, то есть $K_0=0, W_0=0$, колебания носят нарастающий характер.

Представляет интерес, как повлияет приток покупателей извне на характер колебаний.

Возьмем случай $D_e=250, B = 3, T=205$ дней и положим $\frac{W_0}{Y} = 0,001$, то есть за один торговый день добавляется небольшое количество внешних покупателей, составляющих 0,1% от общего спроса.

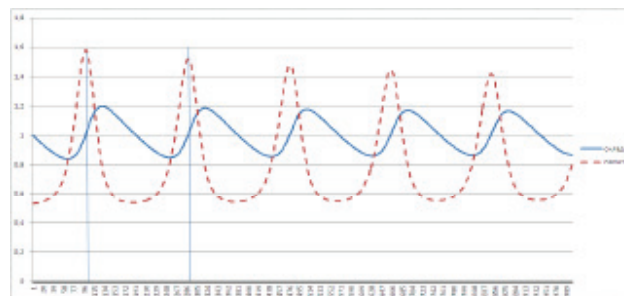


Рис. 6. $D_e=250, B = 3, W_0/Y=0,001, T=185$ дней

Видно, что такое небольшое изменение приводит к хорошо заметным результатам. Размах колебаний не нарастает, а уменьшается. Кроме того уменьшился период колебаний. Этого следовало ожидать, так как приток внешних покупателей должен действовать в том же направлении, что и уменьшение характерного времени возобновления спроса.

Если мы увеличим приток покупателей до 1% от спроса, то получим

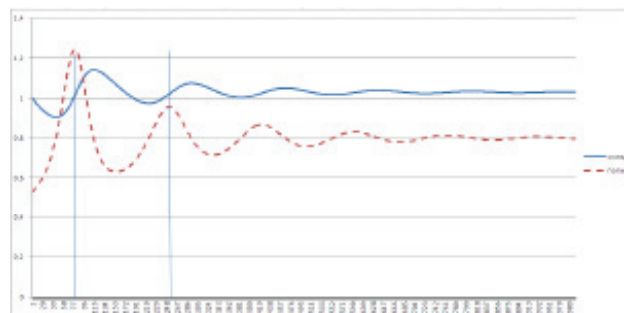


Рис. 7. $D_e=250, B = 3, W_0/Y=0,01, T=170$ дней

Видна сходимость процесса к равновесному значению.

Теперь рассмотрим влияние постоянных расходов на характер колебаний рынка. В случае $\frac{K_0}{Z_0} = 0,001$ получим

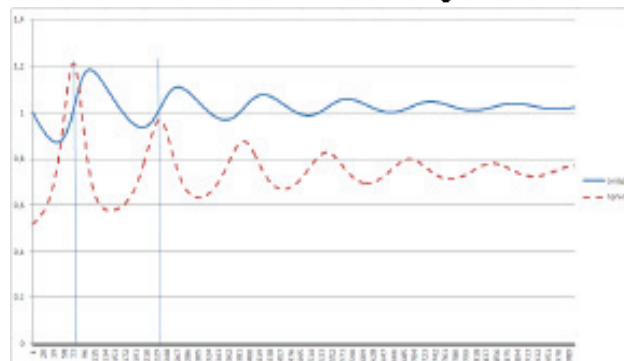


Рис. 8. $D_e=250, B = 3, W_0/Y=0,01, K_0/Z_0=0,001, T=155$ дней

Видно, что сходимость к равновесному значению замедляется, а период колебаний уменьшается.

Если мы еще увеличим постоянные расходы, то процесс перестает сходиться к равновесному значению, а период колебаний уменьшится.

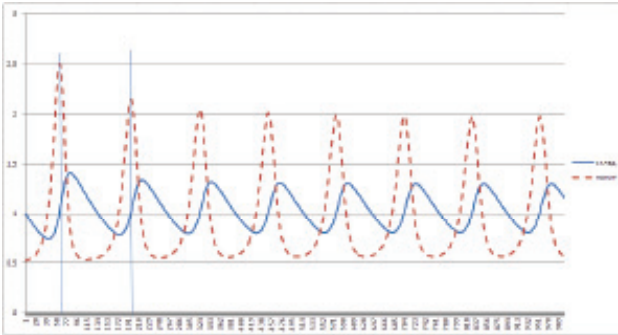


Рис. 9. $D_e=250$, $B = 3$, $W_0/Y=0,01$, $K_0/Z_0=0,005$,
 $T=130$ дней

Результаты расчетов, приведенные на рис. 1–9, получены в предположении, что коэффициент при нелинейном члене во втором уравнении системы (8)

$$r \frac{Z_0}{w} = p \frac{Z_0}{w} \left(1 - \frac{\delta_m - \delta_y}{1 + \delta} \right) = 1.$$

Это единственный коэффициент в системе уравнений, который содержит торговую наценку. При изменении торговой наценки от 1% до 10%, коэффициент меняется в пределах 10%. Численные решения, построенные для $r \frac{Z_0}{w} = \{0,8; 0,9; 1; 1,1; 1,2\}$, показывают, что изменение коэффициента при нелинейном члене во втором уравнении не приводит к изменению характера колебаний. Это означает, что изменение торговой наценки, хотя и влияет на форму решений, но не влечет за собой уменьшение и увеличение колебаний спроса и запаса товаров на складе.

Выполненные расчеты показывают, что рынок, описываемый такой моделью, постоянно находится в неравновесном состоянии. Эта неравновесность не связана с изменением цен, ценовой или количественной конкуренцией, а возникает вследствие двух взаимосвязанных факторов: ограниченности спроса, ограниченности способности рынка удовлетворить этот спрос.

Такие факторы характерны практически для всех рынков. Так, например, можно построить аналогию рассмотренной модели с рынком услуг. Ассортименту товара соответствует перечень услуг, а запасу товара – количество рабочих мест для каждой услуги, умноженное на количество услуг в день. Коэффици-

ент возобновления спроса имеет практически тот же смысл, то есть показывает, как скоро потребитель обратится вновь за данной услугой.

В теории отраслевых рынков [2–4] конфигурация рынка с доминирующей фирмой считается промежуточной стадией на пути завоевания монопольного положения на рынке.

Выводы данного исследования. В свете рассмотренной модели неравновесного рынка доминирующая фирма может посчитать невыгодным и рискованным монопольное положение. Стремление к монопольному положению неизбежно приведет к необходимости расширения масштаба, инвестициям и росту постоянных расходов, что может стать причиной колебаний. В таких условиях доминирующая фирма, скорее всего, будет стремиться к укреплению своего положения без увеличения масштаба, а действуя нерыночными методами, например, с помощью КСО. При этом доминирующая фирма будет заинтересована в существовании конкурентного окружения, на которое будет частично перекладывать потери и риски неравновесности рынка. Отметим также, что неравновесность рынка фактически снижает барьер входа на рынок, что делает конкурентное окружение более динамичным. В силу отмеченных причин конфигурация рынка с доминирующей фирмой представляется вполне устойчивым образованием, а не промежуточной стадией.

В дальнейшем перспективным представляется исследование корпоративной социальной ответственности как инструмента укрепления позиций предприятия на рынке и повышения имиджа.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Шевченко Т.П. Теоретичні засади економічного змісту корпоративної соціальної відповідальності транснаціональних корпорацій / Т.П. Шевченко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 9. – С. 36–40.
2. Рой Л.В., Третьяк В.П. Анализ отраслевых рынков / Л.В. Рой, В.П. Третьяк. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 442 с.
3. Вурос А.Д., Розанова Н.М. Экономика отраслевых рынков: [учебник] / А.Д. Вурос, Н.М. Розанова. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 253 с.
4. Шеререр Ф.М., Росс Д. Структура отраслевых рынков / Ф.М. Шеререр, Д. Рос. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 702 с.



УДК 005.21:005.591.61:336.71(5-11)(5-13)

Шлапак А.В.

здобувач кафедри міжнародного обліку і аудиту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КРАЇН ПІВДЕННО-СХІДНОЇ АЗІЇ

У статті проаналізовано сучасні процеси диверсифікації банківської системи країн Південно-Східної Азії. Визначено групи проблем, які суттєво гальмують її розвиток. Запропоновано заходи, що посилять конкурентні переваги банківської системи країн Південно-Східної Азії.

Ключові слова: банківська система, фінансовий глобалізм, кредитний капітал, міжнародна конкурентоспроможність.

Шлапак А.В. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДИВЕРСИФИКАЦИИ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАН ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ

В статье проанализированы современные процессы диверсификации банковской системы стран Юго-Восточной Азии. Определены группы проблем, которые существенно тормозят ее развитие. Предложены меры, которые усилят конкурентные преимущества банковской системы стран Юго-Восточной Азии.

Ключевые слова: банковская система, финансовый глобаллизм, кредитный капитал, международная конкурентоспособность.

Shlapak A.V. STRATEGIC AREAS OF BANKING DIVERSIFICATION IN THE SOUTH-EAST ASIA

The paper analyzes the contemporary processes of diversification of the banking system of Southeast Asia. Defined group of problems that significantly impede its development. The measures that will strengthen the competitive advantages of the banking system of Southeast Asia are proposed.

Keywords: banking system, financial globalism, credit capital, international competitiveness.

Постановка проблеми. Процеси становлення і розвитку національних моделей фінансових систем країн Південно-Східної Азії охоплюють тривалий історичний період, зазнаючи впливу різноманітних факторів ендегенного та екзогенного характеру, пов'язаних з поглибленням процесів фінансового глобалізму, трансформаціями їх економічних та політичних систем, а також динамізацією процесів регіональної економічної інтеграції в азієському мегареґіоні та нарощуванням масштабів трансґордонного руху фінансових активів. Центральне місце у структурі національних фінансових ринків країн Південно-Східної Азії посідає банківський сектор як головний інституційний «канал» акумуляції та перерозподілу фінансових ресурсів в економіці, а відтак – трансформації сукупних заощаджень в інвестиції та включення національних фінансових систем у глобальний фінансовий простір. Крім того, банківський сектор є також одним з найважливіших фінансових інститутів поступального розвитку економік країн Південно-Східної Азії, забезпечуючи фінансування зовнішньоторговельних операцій, внутрішніх і зовнішніх інвестиційних процесів. Не випадково реалізація урядами країн ПСА стратегічних завдань економічного розвитку та стабільність фінансової системи всього азієського мегареґіону значною мірою опираються на банківську діяльність, ефективність її роботи, а також систему регулювання банківської сфери та механізми її диверсифікації відповідно до умов фінансової глобалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато робіт вітчизняних та зарубіжних авторів присвячено процесам диверсифікації банківської системи країн Південно-Східної Азії, зокрема, таких вчених, як С. Клессенс, А. Деміргуч-Кунт та Г. Хьоцинґ.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Визначення основних проблем, які сповільнюють розвиток банківської системи країн Південно-Східної Азії, та пошук шляхів подолання цих проблем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ґрунтовний аналіз сучасних процесів диверсифікації банківської системи країн Південно-Східної Азії дає змогу виокремити *три групи проблем*, які суттєво гальмують її розвиток. Насамперед слід відзначити проблеми загальносистемного характеру, що справляють вплив на стабільність кредитно-фінансової системи регіону загалом. Так, за усталено високими темпами макроекономічного зростання країн Південно-Східної Азії вже тривалий час криється висока уразливість їхніх банківських систем, низька якість кредитних портфелів банків, високий рівень «токсичних» боргів, сумнівні активи на балансах. Значною мірою в цьому винні уряди і центральні банки країн ПСА, котрі перешкождали зміні вартості національних валют спочатку за умов значного припливу іноземного капіталу, а згодом – його різкого відпливу. Уряди також заохочували надмірне кредитування, зокрема, у Таїланді – у секторі нерухомості, у Малайзії – пряме кредитування продовжувалося в окремих секторах, в тому числі у малому підприємстві. Водночас центральні банки не робили спроб запровадити контроль над кредитами, а такі заходи, як встановлення мінімального розміру капіталу, є менш жорсткими порівняно зі звичайними заходами, що реалізуються у Північній Америці чи Європі [1].

Окремо слід сказати про проблему домінування в країнах Південно-Східної Азії (особливо Китаї) моделі фінансування, орієнтованої та залучення коштів населення та державних капіталовкладень у різних формах, а також недостатній розвиток механізмів залучення грошових ресурсів на глобальних фінансових ринках за рахунок розміщення акцій (ІРО) та інших цінних паперів. Крім того, доводиться констатувати участь азієських банків і у реалізації напівлегальних схем, спрямованих на обхід існуючих обмежень із залучення і розміщення коштів населення.

Так, значну проблему для банківських систем країн Південно-Східної Азії становить поширення «тіньового» банківського сектору, що пов'язано з

обмеженим доступом малого і середнього бізнесу, а також індивідуальних сільськогосподарських господарств до кредитних ресурсів. Зокрема, згідно даних Народного банку Китаю, на відміну від державних підприємств, лише 60% сільськогосподарських господарств мають доступ до отримання кредитів від офіційних кредитно-фінансових структур. При цьому кошти, що ними залучаються, лише частково (на 30%) здатні задовольнити їх попит на позикові ресурси[2]. Все це створює умови для поширення в Китаї так званої «тіньової» банківської системи як сукупності інститутів і схем, котрі працюють як банки, однак не являються такими формально, а відтак – перебувають поза зони банківського регулювання.

Друга група проблем диверсифікації банківської діяльності країн Південно-Східної Азії пов'язана з регулюванням фінансової сфери і збереженням регуляторних обмежень на інтеграцію національних фінансових ринків держав у глобальну фінансову систему. Так, більшість банків країн Південно-Східної Азії на відміну від американських та європейських дотепер зберігають низку обмежень на транскордонний рух фінансових активів. Вони стосуються як прямих заборон (обмежена конвертованість валюти, обмеження на власність та діяльність іноземних інвесторів), так і приховано-регуляторних заходів та інструментів (обмеження операцій зі злиттів та поглинань, антимонопольне законодавство, регулювання компаній-олігополій, обмеження на операції між вітчизняними банками та компаніями та ін.). Як свідчать дані таблиці 1, найбільш лібералізовані режими транскордонного переміщення фінансових активів сформувались нині в таких країнах Південно-Східної Азії, як Республіка Корея, Гонконг та Сінгапур. Тут зберігаються незначні або неявні обмеження на проведення банківськими установами валютнообмінних операцій; операцій короткострокового грошового ринку; інвестиційних операцій з купівлі-продажу акцій і облігацій, що включені в лістинг на фондових біржах; операцій з середньо- і довгострокового банківського кредитування; а також прямого іноземного інвестування і операцій злиттів і поглинань.

Натомість, у країнах Південно-Східної Азії (Індонезії, Філіппінах, Малайзії та Таїланді) на усі перераховані вище операції зберігаються помірні обмеження, а у Китаї – навіть жорсткі обмеження. Певні проблеми у КНР створює пряме підпорядкування Народного банку Китаю та Комісії з регулювання банківської діяльності (*China Banking Regulatory Commission*) Державній раді, зокрема, в питаннях управління банківським сектором, а також надмірний бюрократичний тиск у галузі [4].

Тим не менше, в останні роки намітилась тенденція до певного пом'якшення системи банківського регулювання КНР, пов'язаного із затримкою запровадження Комісією з регулювання банківської діяльності жорсткіших вимог щодо показників достатності капіталу, а також зниженням норми обов'язкового резервування до 21%, що не тільки дає змогу китайським банкам надавати більше кредитів без залучення додаткових коштів від продажу акцій чи облігацій, але й вже вивільнило у банківській системі цієї країни понад 350 млрд. юанів капіталу [5].

І, нарешті, третя група проблем диверсифікації банківських систем країн Південно-Східної Азії пов'язана з недостатнім в цілому рівнем конкуренції на ринках банківських послуг, низькою прибутковістю місцевих банків та відносно слабкою підготовкою їх персоналу і керівництва. Не слід скидати з рахунків також низький рівень управління і оцінки кредитних ризиків і брак механізмів судово-юридичного захисту кредитно-фінансових закладів щодо повернення розміщених кредитних коштів.

У відповідь на об'єктивну необхідність подолання цих «вузьких місць» функціонування банківської індустрії країн Південно-Східної Азії вона перебуває нині на порозі радикальних змін. Вони пов'язані як з посиленням впливу процесів фінансового глобалізму, так і конвергенцією з фінансовими ринками країн Північної Америки та Західної Європи на основі лібералізації регуляторної системи банківської діяльності, а також модернізацією національних фінансових політик в частині регулювання міжнародних фінансових потоків і розвитку місцевих ринків капіталу. Разом з тим, існують певні відмінності у реформуванні фінансових секторів країн-лідерів і країн ПСА. Якщо США і Західна Європа впроваджують найрадикальніші за останні сімдесят років заходи реформування фінансових секторів насамперед в частині подолання їх глибоких структурних диспропорцій та зниження ризиків фінансової системи, то ключові заходи фінансового реформування у країнах Південно-Східної Азії сконцентровані на нівелюванні надмірної залежності фінансових систем від банків як основних фінансових посередників та поглибленні інтеграції азійських ринків капіталу у глобальну фінансову систему.

Так, ухвалення у США у 2010 р. Закону Додда-Френка, запровадження нормативів банківської діяльності Базель III та численних національних і регіональних регуляторних ініціатив в Європі сформували якісно нову регуляторну платформу функціонування глобального фінансового ринку, спрямовану на недопущення повторення глибоких кризових явищ 2007–2010 рр. Загалом усі регуляторні ініціативи зводяться до таких заходів: забезпечення платоспроможності і ліквідності банківської

Таблиця 1

Обмеження на транскордонний рух фінансових активів окремих країн у 2010 р. [3]

Країна	Валюто-обмінні операції	Операції короткострокового грошового ринку	Інвестиційні операції з купівлі-продажу акцій і облігацій, що включені в лістинг на фондових біржах	Операції з середньо- і довгострокового банківського кредитування	Пряме іноземне інвестування і операції злиттів і поглинань
Китай	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Японія і Респ. Корея	x	o	o	o	x
Південно-Східна Азія (за виключенням Сінгапуру)	xx	xx	o	xx	xx
Гонконг і Сінгапур	x	o	o	o	x
США і Європа	o	o	o	o	x

o – незначні обмеження; x – неявні обмеження; xx – помірні обмеження; xxx – жорсткі обмеження

системи відповідно до вимог Базель III; структурні реформи банківського сектору, спрямовані на звуження спектру непритаманних банкам комерційних та інвестиційних операцій, реформування ринків капіталу; розширення захисту інвесторів і споживачів капіталу.

Усі перераховані вище заходи, як стверджують авторитетні експерти [3], лише посилять конкурентні переваги банківської системи країн Південно-Східної Азії, з огляду на високу норму заощадження капіталу в національних економіках та консервативну систему банківського регулювання. Інакше кажучи, азійські банки, маючи вищі показники достатності капіталу та ліквідності порівняно з іноземними банками, що працюють в країнах ПСА, отримують значні конкурентні переваги. Підтвердженням цього є, зокрема, дані, представлені на рис. 1, які свідчать про те, що на момент запровадження вимог Базель III діяльність банків країн ПСА порівняно з американськими, європейськими та австралійськими банками характеризувалась значно меншими фінансовими обмеженнями, зокрема щодо показників стабільності фінансування та покриття 30-денної ліквідності.

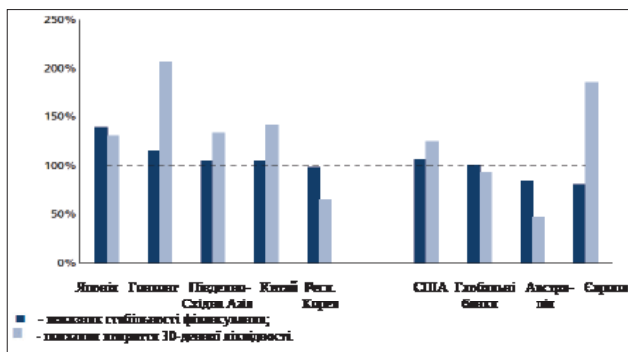


Рис. 1. Відповідність показників банківської діяльності окремих країн вимогам Базель III у 2010 р. [3]

При цьому слід відзначити, що в багатьох азійських юрисдикціях на сьогодні практично неможливо імплементувати більшість радикальних заходів структурного реформування банківського сектору, що реалізуються у посткризовий період у США та країнах Західної Європи. Йдеться насамперед про поділ роздрібної і оптової банківської діяльності (за зразком Великобританії), запровадження у банківську діяльність «правила Волкера» (США) або оподаткування банківських операцій (Європа). Причинами цього є значно менший вплив глобальної економічної кризи на азійський банківський сектор, концентрація регуляторних заходів на питаннях посилення інтеграції банківського сектору у глобальну фінансову систему, диверсифікації банківських інструментів, нарощування глибини фінансових ринків, забезпечення економічного зростання, на протидію механізмам антициклічного менеджменту, а також доволі консервативна культура азійського банківництва.

Саме такі розходження лежать в основі певної дивергенції в показниках економічного зростання

азійських країн і продуктивності їх фінансових установ. Водночас іноземні банки, що діють на території країн Південно-Східної Азії, змушені будуть реагувати на такі відмінності, реалізуючи інноваційні бізнес-моделі і стратегії міжнародної конкурентоспроможності, особливо щодо нарощування фінансової експансії на небанківський сектор.

Висновки з даного дослідження. Резюмуючи вищевикладене, слід відзначити, що останні десятиліття позначились швидким розвитком та диверсифікацією ринків банківських послуг країн Південно-Східної Азії, які виявляються у постійному нарощуванні рівня їх капіталізації, змінах їх інструментальної структури, удосконаленні механізмів їх функціонування, а також запровадженні нових інструментів. І хоч у зв'язку зі світовою економічною кризою спостерігалась тенденція до певного зниження обсягів кредитування в євровалютах, однак даний ринок і далі відіграє вельми важливу роль у сучасних процесах міждержавного переміщення кредитного капіталу.

Об'єктивними передумовами диверсифікації банківських систем країн Південно-Східної Азії в умовах фінансового глобалізму є насамперед загострення глобальної конкуренції на ринку банківських послуг, а відтак – нагальна необхідність зміцнення міжнародних конкурентних позицій банків регіону; їх перетворення у стійкі фінансові інститути, здатні протистояти кризовим явищам; а також потреба диверсифікації банківських продуктів із запровадженням у практику інноваційних банківських послуг. З-поміж факторів, які обумовлюють в останні десятиліття активні диверсифікаційні процеси в діяльності банків країн Південно-Східної Азії, головну роль відіграють: зростання обсягів внутрішньорегіональної торгівлі в Азійському мегарегіоні, лібералізація банківської діяльності та зростання рівня добробуту населення азійських країн, суттєве розширення регіональної бази заощадження капіталу та депозитно-кредитних операцій, а також масове впровадження нових електронних технологій, засобів комунікації та високотехнологічного обладнання, що забезпечує більш якісну і швидку передачу банківської інформації, удосконалює технологічні процеси в діяльності азійських банків та розширює їх можливості більш оперативного маніпулювати фінансовими потоками в регіоні Південно-Східної Азії та за його межами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чуб О.О. Банки у глобальній економіці : [монографія] / О.О. Чуб. – К. : КНЕУ, 2009. – С. 59.
2. Китайская Народная Республика: политика, экономика, культура. К 65-летию КНР. – М. : ИД «ФОРУМ», 2014. – С. 165.
3. Wuyman O. The Future of Asian Banking. – Vol. 1. – P. 6.
4. Вдовин А.Н. Банковская система КНР: направления развития и реформирования / А.Н. Вдовин // Азия и Африка сегодня. – 2014. – № 11. – С. 38.
5. Барановський О. Сьогодення світового ринку банківських послуг / О. Барановський // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 4. – С. 22.

СЕКЦІЯ 2

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 621.31:332:338

Самойленко І.О.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова***Штерн Г.Ю.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова*

ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНИЙ РИНОК УКРАЇНИ В СИСТЕМІ РЕГІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ

У статті визначено шляхи подальшого розвитку електроенергетичного ринку України шляхом формування сукупності заходів на національному та регіональному рівнях, а також на рівні підприємств-постачальників електроенергії. Розглянуто кроки, які передбачають економічне стимулювання зниження енергоспоживання шляхом участі енергокомпаній у програмах управління попитом, що дасть можливість забезпечити певний консенсус і баланс інтересів як постачальників, так і споживачів електроенергії. Акцентовано увагу, що в умовах корпоратизації суб'єктів електроенергетичного сектору є доцільним встановити кваліфікаційні та репутаційні вимоги щодо зайняття керівних посад електроенергетичних компаній.

Ключові слова: ринок електроенергії, нормативно-правове забезпечення, споживачі електроенергії, регуляторний орган, захист інтересів споживачів.

Самойленко И.А., Штерн Г.Ю. ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ РЫНОК УКРАИНЫ В СИСТЕМЕ РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В статье определены пути дальнейшего развития электроэнергетического рынка Украины путем формирования совокупности мероприятий на национальном и региональном уровнях, а также на уровне предприятий-поставщиков электроэнергии. Рассмотрены шаги, которые предусматривают экономическое стимулирование снижения энергопотребления путем участия энергокомпаний в программах управления спросом, что позволит обеспечить определенный консенсус и баланс интересов как поставщиков, так и потребителей электроэнергии. Акцентировано внимание, что в условиях корпоратизации субъектов электроэнергетического сектора целесообразно установить квалификационные и репутационные требования относительно занятия руководящих должностей электроэнергетических компаний.

Ключевые слова: рынок электроэнергии, нормативно-правовое обеспечение, потребители электроэнергии, регуляторный орган, защита интересов потребителей.

Samojlenko I.A., Stern G.Y. ELECTRICITY MARKET UKRAINE IN THE SYSTEM OF REGIONAL GOVERNANCE

Possible ways of further development of the Ukrainian electric-power market through formation of set of actions at the national and regional levels, as well as at electricity producing and delivery level are determined in the scientific paper. Steps which provide economic incentives of decrease in energy consumption by participation of utility companies in programs of energy demand management that will allow to provide a certain consensus and balance of interests between suppliers and consumers of the electric power are defined. The focus is made at the fact, that under conditions of corporatization of electric-power sector players it is expedient to establish qualification and reputation requirements concerning occupation of senior management positions in energy companies.

Keywords: electricity market, regulatory support, electricity consumers, regulator, protecting the interests of consumers.

Постановка проблеми. На тлі євроінтеграційних прагнень державне регулювання функціонування природних монополій, якість надання ними населенню та іншим суб'єктам господарювання послуг мають відповідати чинним європейським стандартам (тарифної політики, надійності енергопостачання, рівню обслуговування, охорони навколишнього середовища тощо), що вимагає структурної перебудови всередині ринку електроенергії; формування ефективних організаційно-правових та економічних механізмів на усіх рівнях управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток законодавчого регулювання енергетичних відносин на електроенергетичному ринку України досліджується у працях [1; 2; 3], в яких наголошується, що господарсько-правове забезпечення ефективного функціонування електроенергетичного комплексу України є завданням національної економічної політики і має першочергове значення. Воно визнача-

ється місцем електроенергетики в національній економіці, а також високим соціально-економічним значенням енергетичної безпеки країни в сучасному глобалізованому світі. Особливої уваги заслуговують праці О.Ю. Битяк [4; 5]. У своєму дослідженні автор обґрунтовує пропозиції щодо створення для публічних електроенергетичних акціонерних товариств особливої порядку публічного розміщення акцій, з тим щоб уникнути концентрації економічної (корпоративної) влади в руках окремих фізичних або юридичних осіб і таким чином впливу на діяльність електроенергетичних компаній тих приватних економічних стратегій, що можуть суттєво розходитись із напрямками державної енергетичної політики. На думку автора, більш доцільним є варіант диверсифікованого відкритого корпоративного інвестиційного фонду. Він наголошує, що з перетворенням електроенергетичних компаній з державних підприємств на публічні акціонерні компанії, особливо у випадку реального розмі-

щення акцій на фондовому ринку, змінюється форма власності майна суб'єкта господарювання, відтак проבלема тіньової приватизації відпадає сама по собі.

Створенню адекватної потужної системи державного регулювання електроенергетичної діяльності шляхом формування інфраструктури ринку та державного регулювання ринку енергопостачання присвячені роботи О.В. Долгальнової [6], І. А. Франчука [7].

Разом з тим, незважаючи на широке коло дослідників та наукових напрацювань стосовно електроенергетичного ринку України, ринок електроенергії в системі регіонального управління та з позиції реалізації політики захисту інтересів споживачів майже не досліджується. У зв'язку з цим серед проблем, що вимагають вирішення, виступають такі принципи питання, як особливості регулювання діяльності природних монополій та створення більш ефективного енергетичного законодавства, що регулює відносини на ринку електроенергії, і насамперед – на регіональному ринку електроенергії, а також створення умов для формування і реалізації політики захисту інтересів споживачів на ринку електроенергії та приведення їх у відповідність викликам сьогодення.

Постановка завдання. Мета статті – визначити напрями подальшого розвитку нормативно-правово забезпечення у сфері ринкових відносин в електроенергетиці з урахуванням вимог євроінтеграції України, реалізація яких спрямована на забезпечення гнучкої системи взаємодії зі споживачами й системи захисту прав споживачів та забезпечення моніторингу функціонування ринку електроенергії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна модель ринку електроенергії, яка являє собою ринок двосторонніх договорів і балансуєючий ринок, має бути націлена на забезпечення надійного постачання електроенергії для всіх категорій споживачів та якості наданих послуг, подальшого розвитку конкурентного середовища. Зокрема, практична реалізація такої моделі ринку електроенергії має на меті поліпшення організаційно-правових основ оптового ринку електричної енергії для підвищення ефективності і надійності компаній, які генерують, передають, розподіляють і постачають електроенергію.

На сьогоднішній день існує декілька проблем, пов'язаних з удосконаленням функціонування електроенергетичного комплексу. Зокрема, О.Ю. Битяк у своєму дослідженні [5] акцентує увагу на три головні групи.

Перша група пов'язана із удосконаленням поточного законодавства України, зокрема змісту Закону України «Про електроенергетику». Запропоновано у процесі удосконалення законодавчого забезпечення організаційно-господарських повноважень Національної комісії регулювання електроенергетики (НКРЕ) (яка на сьогоднішній день є Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики та комунальних послуг (НКРЕКП)), поряд з іншими, визначитись із функціями і завданнями НКРЕ в системі електроенергетичного комплексу країни і, зокрема, в системі державного регулювання відносин, що складаються в ньому. Законодавець має чітко визначитись із конкретними повноваженнями організаційно-господарської компетенції НКРЕ, їх регламентації нормативно-правовими актами різної юридичної сили. Відповідно, такі повноваження мають бути поділені на основні, комплексні, другорядні, допоміжні тощо.

До другої групи відноситься питання сегментації об'єктів державного регулювання та «адресного» підбору його засобів. Ними є:

- сегмент виробництва електричної енергії із генеруючими компаніями та потужною системою господарсько-виробничих відносин;
- оптовий ринок електричної енергії;
- сегмент послуг передачі електричної енергії та диспетчерського забезпечення синхронності роботи енергоринку;
- роздрібний ринок електричної енергії, що включає її розподіл та постачання споживачам.

Кожен із виділених сегментів електроенергетичного ринку повинен мати власний механізм (підмеханізм) державного регулювання, сконструйований таким чином, щоб при цьому забезпечувалася загальна мета функціонування електроенергетичного комплексу в цілому. З цією метою функціонують два блоки управління – централізований і децентралізований. Централізоване управління здійснюється державою в особі спеціалізованих органів, наділених відповідними організаційно-господарськими повноваженнями, а децентралізоване, зовнішнє, утворюють акціонери, що володіють контрольними пакетами акцій щодо суб'єктів електроенергетики – публічних акціонерних компаній. Децентралізованим воно є, оскільки корпоративні права щодо різних електроенергетичних компаній, публічно розміщують акції, придбати які може достатньо широке коло, а також і через можливість постійних змін у складі акціонерів та у розподілі між ними акцій, у тому числі і шляхом виникнення та розв'язання корпоративних конфліктів. Автор вважає, що виникнення двох конкуруючих блоків управління, один з яких працює на реалізацію публічних інтересів, а другий – приватних, потребує створення адекватної потужної системи державного регулювання електроенергетичної діяльності.

Третя група пов'язана із впровадженням нової моделі ринку електроенергії – моделі двосторонніх договорів та балансуєючого ринку, яка потребує застосування більш тонких засобів державного регулювання, запровадження саморегульованих механізмів з делегуванням державою низки своїх організаційно-господарських повноважень.

Однак принципово важливим є те, що діючий економічний механізм функціонування енергоринку не враховує роль та права споживачів, які (як показує аналіз діючого нормативно-правового забезпечення розвитку електроенергетики) не є повноправними суб'єктами оптового ринку електроенергії [8].

Для успішного та ефективного функціонування електроенергетики та мінімізації потенційних ризиків необхідно побудувати надійну й сучасну систему її нормативно-правового регулювання, при якій на виконання прийнятих законів своєчасно приймалися б відповідні нормативні правові акти нижчого рівня. При цьому необхідне активне застосування законодавства щодо захисту прав споживачів, яке у сформованих соціально-економічних обставинах створює необхідні передумови для подальшого розвитку і вдосконалення заходів щодо захисту законних інтересів споживачів. Це потребує обґрунтування сукупності заходів на національному та регіональному рівні, а також на рівні підприємств-постачальників електроенергії.

На національному рівні необхідно:

- по-перше, посилення відповідальності енергокомпаній перед споживачами за допомогою прийняття відповідних технічних та нормативно-правових документів. Зокрема, Держенергонагляд повинен забезпечити технічну доказовість провини постачальника в разі надання їм неякісних послуг(це стосу-

ється безперебійності та якості електропостачання). Якщо постачальник відмовляється провести вимірювання, споживач повинен мати можливість сам організувати такі вимірювання із залученням організацій, які мають відповідні повноваження, надані Держспоживстандартом. Представник такої організації і споживач складають акт про якість електроенергії, який надсилається постачальнику для застосування необхідних заходів і проведення перерахунку за неякісну електроенергію (якщо її неякісність встановлена актом). При цьому постачальник повинен відшкодувати витрати споживача на проведення вимірювань.

Також регуляторний орган та неурядові організації повинні через засоби масової інформації заохочувати споживачів відстоювати свої права в разі отримання неякісної електроенергії аж до звернення до судових органів. При цьому повинні бути спрощені судові процедури, пов'язані зі зверненнями та позовами з приводу збитків, завданих неякісною електроенергією;

- по-друге, розробити організаційно-розпорядчий документ «Порядок з розгляду скарг споживачів на якість електроенергії», який би визначав організаційні заходи і порядок взаємодії при розгляді скарг споживачів на неналежну якість електроенергії. Такий документ має затверджуватися органами управління енергопостачальної й мережевої компанії, а також угодою між ними і, за погодженням, з виконавцями комунальних послуг.

У Порядку варто відобразити:

- перелік нормативно-правових та інструктивних документів, якими слід керуватися;

- перелік комплексу документів, необхідних для розгляду скарг:

- зразок заяви, яка подається споживачем (де вказується розмір збитку);

- перелік документів, які підтверджують право власності на пошкоджене майно (касові та товарні чеки, гарантійні зобов'язання, видані при купівлі майна і под.);

- необхідні доказові документи (акти), які повинні надаватися як споживачем, так і енергопостачальною компанією;

- порядок розгляду скарг в енергопостачальній компанії;

- відповідальність за розгляд скарг споживачів на якість електроенергії;

- термін розгляду скарги на якість електроенергії;
- по-третє, упровадження практики відкритих громадських слухань з питань реалізації державної та регіональної політики в енергосекторі та захисту прав споживачів, а також з питань контролю за витрачанням коштів, закладених у тарифі на електроенергію тощо;

- по-четверте, введення персональної звітності для чиновників, залучених до процесу прийняття рішень з питань електроенергетики, і для різного рівня менеджерів енергокомпаній;

- по-п'яте, ефективна реалізація політики захисту прав споживачів шляхом координації дій органів виконавчої влади, місцевих органів самоврядування, громадських об'єднань споживачів.

На регіональному рівні необхідним є прийняття спеціального закону «Про регіональне регулювання у сфері електроенергетики», який має забезпечити, з огляду на світовий досвід діяльності органів регулювання у сфері природних монополій, її незалежний статус, дистанцію у відношеннях між приватними інтересами регульованих фірм і споживачів та владою.

З цих позицій, з урахуванням світового досвіду, доцільно створення спеціального органу регіонального регулювання, який за результатами спеціального моніторингу функціонування ринку та діяльності суб'єктів електроенергетики та інших учасників ринку електроенергії має застосовувати економічні та інші важелі впливу на суб'єктів ринку. Насамперед орган регіонального регулювання діяльності в електроенергетиці зобов'язаний проводити моніторинг конкуренції на ринку постачання шляхом регулювання господарської діяльності компаній відповідно до стандартів ефективності обслуговування споживачів, що у підсумку сприятиме збалансуванню інтересів держави, територіальних громад та суб'єктів ринку електроенергії формуванню сприятливого інвестиційного клімату; забезпечить відповідальність суб'єктів господарювання перед споживачами за ненадання, несвоєчасне та неякісне надання послуг постачальника і тим самим захистить права та економічні інтереси споживачів електроенергії.

На рівні підприємств-постачальників електроенергії необхідно інформування споживачів про порядок подання скарг та перелік необхідних документів щодо розгляду скарг споживачів на неналежну якість електроенергії, розробити Пам'ятку «Дії при ушкодженні електроприладів через низьку якість електроенергії», яка має бути розміщена на інтернет-сайті енергокомпанії, а також у місцях прийому клієнтів (наприклад, «Куточок споживача»). Упровадження процесу управління скаргами може привести до таких результатів:

- підвищення здатності енергопостачальної компанії послідовно, систематично й у доброзичливій формі вирішувати скарги з компанією для взаємного задоволення інтересів споживача й енергопостачальної компанії;

- підвищення здатності енергопостачальної компанії відстежувати основні тенденції ринку електроенергії, усувати причини скарг і постійно поліпшувати діяльність енергопостачальної компанії;

- створення в енергопостачальній компанії підходу щодо врегулювання скарг, орієнтованого на споживачів, і заохочення персоналу до вдосконалення навичок при роботі зі споживачами.

Іншим кроком щодо забезпечення балансу інтересів держави, суб'єктів електроенергетики та споживачів електроенергії є застосування економічних методів управління, які б враховували, насамперед, економічні інтереси споживачів. Ефективним прикладом економічного механізму управління є метод добровільного обмеження навантаження, який передбачає стимулювання скорочення електроспоживання через виплати за кожен зекономлену кіловат-годину. Причому розмір таких виплат значно збільшує вартість електроенергії на оптовому ринку. Джерелом фінансування в системі добровільного обмеження є оптовий ринок електроенергії.

У системі добровільного обмеження може брати участь будь-які кінцеві споживачі, незалежно від включення до графіку обмежень/відключень. Якщо споживач не бажає брати участь в обмеженнях за винагороду, він автоматично залишається учасником графіків адміністративних обмежень. Таким чином, у споживачів є вибір в першочерговому порядку добровільно знизити споживання електроенергії та отримати за це вагому винагороду, або підпадати під раптове відключення та нести відповідні збитки які виникають внаслідок переривання технологічного процесу та простою виробництва.

В енергетиці склалася практика виконувати діяльність, порушуючи чужі і не захищаючи свої права. Відсутність чітких процедур, які дозволяють реалізувати право на доступ до інформації та право на участь у прийнятті значущих рішень, призводить до того, що фактично ускладнюється реалізація права споживачів на доступ до правосуддя.

Без позначення конкретних механізмів реалізації цих прав, а також без передбачених законодавством санкцій за невиконання ці норми законодавства стають формальними і не дають громадянському суспільству та регулюючому органу можливості реалізувати дієвий контроль за галуззю.

Висновки з проведеного дослідження:

1. Важливе місце серед заходів з розвитку електроенергетики посідає створення регіонального енергетичного законодавства. У зв'язку з цим законодавчого закріплення вимагає чітке визначення меж компетенції органів, уповноважених здійснювати регіональне регулювання на регіональному ринку електроенергії. Насамперед необхідно розробити Закон «Про регіональне регулювання у сфері електроенергетики», у якому чітко визначити правовий статус уповноваженого органу, межі функцій та повноважень, встановити правила та процедури, які регламентують діяльність органу, відповідальність за прийняття неправомірних рішень тощо.

2. З метою вдосконалення організаційно-правових та економічних засад функціонування ринку електроенергії для забезпечення підвищення ефективності виробництва, передачі, розподілу та постачання електроенергії, надійності постачання та подальшого розвитку захисту прав споживачів електроенергії пропонується організувати роботу регіонального регуляторного органу на ринку електроенергії. Основними завданнями регуляторного органу є моніторинг і контроль ефективності роботи зі споживачами, вирішування та попередження конфліктів, виявлення фактів порушень та зловживань з боку енергокомпаній, забезпечення зворотного зв'язку зі споживачами. Сформований регіональний регуляторний орган за результатами спеціального моніторингу функціонування ринку та діяльності суб'єктів електроенергетики та інших учасників регіонального ринку електроенергії має вживати економічні та інші важелі впливу на суб'єктів ринку, що сприятиме відкритості ринку, вдосконаленню системи державного регулювання та посиленню відповідальності за порушення договірних зобов'язань учасниками ринку електроенергії.

Для реалізації запропонованого заходу необхідно здійснити такі практичні кроки:

- розробити Положення (тимчасове) про створення регіонального регуляторного органу;
- провести організаційно-правовий експеримент у двох регіонах України щодо запровадження нової

інституційної схеми реалізації регіонального нагляду та регулювання в електроенергетиці.

3. Задля ефективного функціонування регіонального органу необхідно запровадити систему звітності, за якою енергопостачальні компанії надаватимуть інформацію регуляторному органу згідно з такими критеріями, як ціни й умови продажу електроенергії кінцевим споживачам, система діючих цін, робота зі зверненнями та скаргами споживачів, якість обслуговування споживачів тощо.

4. В умовах корпоратизації суб'єктів електроенергетичного сектора є доцільним встановити кваліфікаційні та репутаційні вимоги щодо зайняття керівних посад електроенергетичних компаній (особливо електрогенеруючих).

Враховуючи вищезазначене, з наукової точки зору, свого подальшого дослідження потребує питання створення організаційно-правового поля щодо розробки та вдосконалення базового комплексу нормативних і методичних документів, які дозволяють б визначити чіткий порядок здійснення (методику) контрольно-наглядових, регулятивних, дозвільних та інших функцій і методів регіонального управління електроенергетикою з метою прозорості їх реалізації. Крім того, наукового опрацювання вимагає питання щодо формування нової системи управління надійністю енергопостачання споживачів, заснованої на поєднанні нормативних підходів та економічних механізмів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мица Н.В. Важелі державного регулювання на ринку енергоресурсів [Текст] / Н.В. Мица // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – 2012 [28]. – № 2. – С. 306-311.
2. Засоби та механізми господарсько-правового регулювання : колективна монографія [Текст] / За наук. ред. Д.В. Задихайла. – Х. : Юрайт, 2013. – 416 с.
3. Галузева економічна політика держави: проблеми правового забезпечення : колективна монографія [Текст] / За наук. ред. Д.В. Задихайла. – Х. : Юрайт, 2013. – 520 с.
4. Битяк О.Ю. Удосконалення господарсько-правового регулювання електроенергетичного ринку України [Текст] / О.Ю. Битяк // Право України. – 2008. – № 7. – С. 85-90.
5. Битяк О. Господарсько-правове забезпечення функціонування електроенергетичного ринку України [Текст] : дис. ... канд. юрид. наук / О.Ю. Битяк. – Харків, 2010. – 195 с.
6. Долгальова О.В. Державне регулювання електроенергетичної галузі України [Текст] / О.В. Долгальова // Науково-виробничий журнал Держава та регіон: Серія: Державне управління. – 2009. – № 3. – С. 33-37.
7. Франчук І.А. Державна політика розвитку енергетики в Україні: стан, тенденції, перспективи : монографія [Текст] / І.А. Франчук. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2008. – 356 с.
8. Щодо концепції функціонування оптового ринку електричної енергії в Україні [Електронний ресурс] / N 05-39-10/2842, 22.12.2000, Лист, Національна комісія регулювання електроенергетики України. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=vl842227-00>.

УДК 338

Сардак С.Э.*доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры экономики и управления национальным хозяйством
Днепропетровского национального университета имени Олеся Гончара***АВТОМАТИЗАЦИЯ КОРПОРАТИВНЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ
КАК ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ**

В статье проанализированы существующие формы автоматизации корпоративных систем управления. Определена проблематика системной автоматизации управления на примере системы формирования кадрового потенциала. Выделены системообразующие элементы автоматизации корпоративных систем формирования кадрового потенциала. Рассмотрены зарубежные и украинские программные продукты в сфере управления персоналом.

Ключевые слова: автоматизация, корпоративная система, кадровый потенциал, управление персоналом, программный продукт, инновации, государственная кадровая политика.

**Сардак С.Е. АВТОМАТИЗАЦІЯ КОРПОРАТИВНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯК ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА ДЕРЖАВНОЇ
КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ**

У статті проаналізовано існуючі форми автоматизації корпоративних систем управління. Визначено проблематику системної автоматизації управління на прикладі системи формування кадрового потенціалу. Виділено системоутворюючі елементи автоматизації корпоративних систем формування кадрового потенціалу. Розглянуто зарубіжні та українські програмні продукти у сфері управління персоналом.

Ключові слова: автоматизація, корпоративна система, кадровий потенціал, управління персоналом, програмний продукт, інновації, державна кадрова політика.

**Sardak S.E. THE AUTOMATION OF ENTERPRISE SYSTEM MANAGEMENT AS AN INNOVATIVE COMPONENT OF THE STATE
PERSONNEL POLICY**

The article analyzes the existing forms of enterprise system management automation. The problems of the system automation control as an example of human resource formation system are identified. Self-generating elements of the enterprise system automation of human resource formation are defined. Foreign and Ukrainian software products in the sphere of personal management are considered.

Keywords: automation, enterprise system, human resources, personnel management, software product innovation, state personnel policy.

Постановка проблемы. Обеспечение устойчивого инновационного развития Украины в условиях глобализации невозможно без соответствующего информатизационного обеспечения корпоративных систем управления [8]. Поэтому концептуализация корпоративных процессов автоматизации является основой формирования эффективной государственной политики в сферах интеллектуализации, информатизации и инновационного развития.

Однако следует учитывать, что в корпоративном секторе экономики Украины автоматизация систем управления осуществляется организациями индивидуально, программное обеспечение и техника далеко не всегда являются конкурентоспособными и удобными в пользовании, что обуславливает дисбаланс качества корпоративных информационных систем и приводит к неоднородности национальной информационной системы.

Анализ последних исследований и публикаций. Научно-методические и прикладные аспекты применения информационных технологий в корпоративных системах рассмотрены в публикациях С.В. Домашенко [1], И.В. Журавлевой [2], С. Иващенко [3], П.С. Климушина [4], Е.В. Никифоровой [5], П.А. Страссмана [12], Н. Целлагова [10], В.Е. Юринца [11]. В работах этих авторов комплексно рассмотрены: структуры информационных систем, инструменты анализа, средства коммуникации, формы интеграции, аспекты безопасности данных и прочее.

Не решенные ранее части общей проблемы. Однако при этом констатируется разная степень автоматизации процессов и функциональных подсистем. Так, например, отмечается, что функциональная деятельность кадровых служб на большинстве пред-

приятий является наименее автоматизированной, по сравнению с другими подразделениями и процессами (финансовыми, производственными, сбытовыми). Учитывая определяющую роль человеческого ресурса в формировании конкурентоспособности предприятий и государственной кадровой политики как основы модернизации национальной экономики Украины [9], вопрос автоматизации корпоративных систем управления персоналом, требует дальнейшего исследования.

Постановка задачи. Основной задачей статьи является концептуализация теоретико-прикладных основ процесса автоматизации корпоративной системы формирования кадрового потенциала. Цели статьи: проанализировать существующие формы автоматизации корпоративных систем управления; определить проблематику автоматизации в рамках используемых масштабов и способов на примере системы формирования кадрового потенциала; выделить элементы конкурентоспособных корпоративных систем формирования кадрового потенциала, могущие служить основой для последующей автоматизации; рассмотреть зарубежные и украинские программные продукты в сфере управления персоналом. При написании статьи использован системный подход, методы анализа, синтеза, аналогии, обобщения, абстрагирования, мысленного эксперимента, матричного представления и обоснования.

Изложение основного материала исследования. Реализация главной цели «Стратегии государственной кадровой политики на 2012–2020 годы» – «... обеспечение всех сфер жизнедеятельности государства квалифицированными кадрами, необходимыми для реализации национальных интересов в контексте развития Украины как демократического, соци-

ального государства с развитой рыночной экономикой» [6] – предусматривает устойчивое формирование кадрового потенциала, что является собой совокупность субъектов, процессов и ресурсов, используемых организациями при идентификации, управлении и развитии фактических и возможных действий их персонала. Конфигурация таких систем формируется каждой компанией индивидуально и зависит от мировоззрения, квалификации и возможностей собственников и топ-менеджеров. В современных условиях данная система обязательно представлена в сознании и подсознании персонала, документах, технических средствах и информационных системах. В рыночных условиях вопрос автоматизации системы формирования кадрового потенциала является актуальным вследствие формирования конкурентных преимуществ, за счет сокращения времени обработки и получения данных, визуализации и доступности кадровой информации.

В любой компании, где используется хотя бы один компьютер при ведении кадрового деловодства, уже осуществляется автоматизация корпоративной системы формирования кадрового потенциала. Однако вследствие появления новых информационно-коммуникационных технологий и техники, а также изменения производственных факторов, требований законодательства, численности персонала и т.д. в процессе своего развития компании в определенные моменты времени вынуждены менять формы автоматизации. Соответственно, при принятии управленческих решений руководство компании должно определиться с масштабом и способом автоматизации в данной сфере.

По масштабу автоматизация корпоративной системы формирования кадрового потенциала может осуществляться локально или комплексно. Локальный масштаб предусматривает автоматизацию корпоративной системы формирования кадрового потенциала в рамках одного из внутренних процессов компании – управления персоналом, что предусматривает автоматизацию документооборота и деловых коммуникаций только в сфере кадровой работы. Комплексный масштаб предполагает автоматизацию хозяйственной деятельности всего предприятия и, соответственно, автоматизацию корпоративной системы формирования кадрового потенциала как цельной подсистемы, интегрированной с финансовой, маркетинговой, аналитической, производственной, сбытовой и прочими подсистемами.

Способы автоматизации корпоративной системы формирования кадрового потенциала различаются в зависимости от субъектов её осуществления. Первый – автоматизацию осуществляют работники кадровой службы компании индивидуально на своих рабочих местах в рамках выполняемых функцио-

нальных обязанностей и в соответствии с требованиями руководства, при этом применяя стандартные программы используемых операционных систем. Второй – автоматизация осуществляется путем покупки у сторонних разработчиков готовых кадровых программных продуктов, которые используются работниками кадровой службы компании. Третий – автоматизацию осуществляет своими силами целевая группа работников компании, которая проектирует, разрабатывает, тестирует и обслуживает программные продукты, которые используются кадровой службой компании. Четвертый – автоматизацию осуществляет сторонняя организация, которая совместно с работниками компании проектирует, разрабатывает, тестирует и обслуживает программные продукты, используемые кадровой службой компании. Пятый – функция формирования кадрового потенциала передается сторонней компании, которая самостоятельно выбирает форму автоматизации и предоставляет руководству и собственникам необходимую им кадровую информацию.

Следует учитывать, что любое изменение масштаба и способа автоматизации корпоративной системы формирования кадрового потенциала всегда будет иметь разные (иногда даже противоречивые) последствия для руководства и работников кадровых служб, что обуславливает обострение проблематики в сфере формирования кадрового потенциала. Например, это вопросы определения экономического и управленческого эффекта от автоматизации, сохранность информации, изменение численности работников кадровых служб и оплаты их труда, необходимость выделения новых средств на обслуживание программных продуктов и прочее (табл. 1).

Поэтому перед выбором формы автоматизации необходимо уделять особое внимание структуре корпоративной системы формирования кадрового потенциала, формализация которой будет служить основой для качественного проектирования действий по автоматизации.

В теории и практике выделение структурных элементов – индивидуально, и сама их численность варьируется от нескольких до десятков, например, это расширенное деление на блоки и модули [4; 7; 10]:

- организационный менеджмент (управление организационной структурой, штатное расписание, расстановка кадров);
- организация различных видов учета (кадровый учет и документооборот, табельный учет, пенсионный (персонифицированный учет), регламентированная отчетность, хранение истории);
- управление кадрами (подбор кадров, планирование персонала, аттестация персонала, деловая оценка персонала, управление компетенциями, развитие кадрового резерва, управление карьерой, управление мотивацией, компенсационный пакет);

Таблица 1

Проблематика автоматизации корпоративной системы формирования кадрового потенциала

Способ	Масштаб	Локальный (HR-системы)	Комплексный (ERP-системы)
Применение стандартных программ		Высокая трудоемкость кадровой работы	Низкая скорость коммуникаций
Использование специальных программ		Функциональные ограничения	Ограниченная интегративность
Самостоятельная разработка программы		Длительность процесса автоматизации	Локальное качество программы
Разработка программы сторонней компаний		Изменение численности работников кадровых служб и оплаты труда	Значительные расходы в текущем и будущих периодах
Сотрудничество с посредниками		Высокая вероятность утечки информации	Риск перехвата управления

- развитие персонала (управление обучением, электронное обучение, управление повышением квалификации, управление переподготовкой кадров);
- финансово-расчетные функции (расчет заработной платы, прочие расчеты с персоналом, автоматический расчет налогов и отчислений, планирование затрат на персонал, глобальная система НСИ, HR-портал, информационное самообслуживание (ESS), аналитика по персоналу).

На наш взгляд, данный подход не охватывает многие составляющие формирования кадрового потенциала в глобальном экономическом пространстве (например, аналитика внешней и внутренней среды, многообразие форм деловых коммуникаций, изменение приоритетов в кадровой работе и прочее). По нашему мнению, в современных условиях основными системообразующими элементами конкурентоспособных корпоративных систем формирования кадрового потенциала должны быть:

- банк данных о персонале (кадровая информация и первичная кадровая документация сотрудников, позволяющая характеризовать каждого работника и структуру персонала: половую, возрастную, штатную, профессиональную, образовательную, квалификационную, социальную, правовую, ролевую и т.д.);

- информация о внутрикорпоративном кадровом резерве на ключевых специалистах компании (дублеры и молодые специалисты) и планировании внутрипроизводственного движения кадров;

- банк данных о внешних потенциальных кандидатах (данные профдиагностики, профориентации, информация об обучающихся в учебных заведениях, работниках конкурентов и безработных, бывших сотрудниках и т.д.);

- аналитическая информация о рынке труда (характеристика участников рынка труда, тенденции, проблематика, новые технологии, события, значимые мероприятия и т.д.);

- информационный банк данных о проведенных мероприятиях в сфере управления персоналом (организационно-управленческая информация о результатах: планирования, прогнозирования, поиска, входящего оценивания, адаптации, движения, развития, оценивания, мотивирования, корпоративных мероприятиях, аудита и т.д.);

- реестр внутрикорпоративных кадровых документов в сфере управления персоналом (книжки, планы, бюджеты, приказы, распоряжения, графики, модели, регламенты, отчеты, архив и т.д.);

- реестр внешней нормативной и правовой базы в сфере управления персоналом (отраслевые нормы и нормативы, стандарты, классификаторы, типовые формы документов, нормативно-правовые акты в сфере трудового законодательства Украины и стран где ведет хозяйственную деятельность компания, положения международного права, конвенции международных организаций и т.д.);

- внутрикорпоративная нормативная база в сфере управления персоналом (стратегии, концепции, правила, положения, рекомендации, должностные инструкции, профили должности, карты компетенций, психограммы, профессиограммы, карьерограммы и т.д.);

- научно-методическая база (типовые формы документов, научная, справочная и учебная литература по управлению персоналом, отчеты, сборники и т.д.);

- оперативно-управленческая информация о работе персонала (контроль рабочего времени, выпол-

ненные работы, простой, нарушения и т.д.);

- финансовая информация (информация по зарплате, премированию, расходованию финансовых средств, выполнению бюджета кадровой службой и т.д.);

- материально-техническая информация (используемые устройства и средства труда в сфере кадровой работы);

- внутрикорпоративная коммуникационная система (формы внутрикорпоративных деловых коммуникаций: оповещение, совещания, деловая переписка, документооборот, тренинги, конференции и т.д.);

- внешняя коммуникационная система (внешние деловые коммуникации при помощи интернета и традиционной почты, размещение информации на сайте, проведение вебинаров, конференций, конкурсов, акций, массовых мероприятий и т.д.).

Эти элементы могут быть блоками (модулями) разрабатываемых программ: модулей управления кадрами, специализированных программ, локальных специализированных решений, экспертных систем, распределенных узкоспециализированных информационных систем, комплексных программ и комплексных систем. Кроме того, в рамках выбранной формы эти элементы помогут определиться с содержанием учетного контура, расчетного контура, HR-контура и выполнения отчетных функций [4; 7; 10].

За последнее десятилетие на рынке автоматизации корпоративных систем управления персоналом были представлены многочисленные программные продукты, часть которых канула в Лету, не найдя массового распространения, а часть до сих пор используется заказчиками.

Среди самых распространенных зарубежных разработчиков можно выделить: SAP (Human Resources Management System / ERP Human Capital Management); Oracle (Human Resources Analyzer); IBM (Lotus Notes / Connections / Talent Suit), Microsoft Dynamics ERP (NAV/AX); Epicor; Sage; Infor; IFS; QAD; Lawson; Ross Systems; ABAS; Activant Solutions; Bowen and Groves; Compiere; Exact; Netsuite; Visibility; Blue Cherry; HansaWorld; Intuitive; Syspro; Renaissance Human Resources/Payroll; Rodertson & Blums Payroll 3.1; Scala HR; HRB; BAAN; SyteLine; People Soft; JD Edwards и прочие.

На постсоветском пространстве лидируют российские разработчики модулей комплексных систем и автономных программ: программа «1С: Управление персоналом» компании «1С»; модуль «Управление персоналом» системы управления предприятием «Галактика»; программный комплекс «АиТ: Управление персоналом» компании «АиТ®Софт»; Система управления предприятием «БЭСТ-5» компании БЭСТ-ПРО; пакет «Босс-Кадровик» компании «АйТи»; система «Фараон» от «Центра Кадровых Технологий»; программа «Orakl-Кадры» від Інфо-Центра; программа «Парус-Кадры» от компании Парус; кадровый модуль системы «Аккорд» от компании «Атлант-Информ»; автоматизированное рабочее место «Управление персоналом» системы Флагман компании «Инфософт»; программа «ИНЭК-Персонал» от компании ИНЭК; программный комплекс «Персонал-2000» от «Центра информационных технологий Телеком-Сервис»; программа «TRIM-Персонал» компании АСК; BAAN ERP / BAAN; программа «Кадры» компании Arsis Software Development; система «E1 Евфрат» группы компаний Cognitive; система комплексной автоматизации бизнес-процессов «Web Tutor»; программный продукт E-Staff Рекрутер; Experium; «КОМПАС: Управле-

ние персоналом» компании Компас; Lumesse (ETWeb 11 Enterprise); Saba; программные продукты «Кадры Плюс» компании «Энди Софт»; программный комплекс «QPR Software»; комплекс программ Effecton Studio; система управления персоналом, расчета заработной платы и управления рабочим расписанием «Quinox Flex Force»; программы Leader Task и StaffLogger компании «Алмаза»; модуль «Управление персоналом» системы электронного документооборота N. System от ComputerLand/St.Petersburg; АСУ «Кадры», разработанная в ВНИПИ АСУ Газпрома и аппарате управления НПО «Союзавтоматика»; программа «Персонал» компании «Браво-софт»; редактор электронных курсов «Course Lab»; инструмент для проведения вебинаров «Аренда виртуального класса»; программа «ГЕКТОР: ШТАТЫ-КАДРЫ» научно-технического центра компьютерных и информационных технологий «ГЕКТОР» и прочие.

Среди украинских систем можно выделить: программы «PersonPro 2.0 Базовая» и «PersonPro 2.0 SQL» от компании АМИ-Украина; информационно-поисковая система «Персонал» компании Протока; приложение «Отдел кадров» пакета X-DOOR 5 от компании Soft-Taxi; «inTEAM: Структура», «inTEAM: Кадры», «inTEAM: Деловодство» от компании «ПУЛ»; модуль «Учет кадров» системы «Свод» компании «Компас-Украина»; «Кадры-Старт» 1.2 и «Кадры-Предприятие» 1.2 от НетКомТехнологджи; модуль «Кадры» системы FinExpert от ЮМ; программа «Система: КАДРИ» 1.0; HR-Система «Босс-Корпорация» компании «Айти»; «Никос-Софт» разработчик NS2000; Т-система единый контракт; Триплан-Персонал; MegapolisT: Управление персоналом; Комплекс программ «Управление персоналом» компании «КомИнТех»; система «Справа» компании «Электронні офісні системи»; DocsVision 2.0 «Архив-Деловодство» компании Digital Design; «Кодекс: Документообіг» від ДП «Центр комп'ютерних розробок»; «ГРАН-ДОК» для Microsoft Windows компании Гранит-Центр; LanDocs компании Ланит; Lotus Notes компанії Lotus; ОРТиМА-WorkFlow компании ОРТиМА; «Documentum 4i» компании Documentum; система автоматизации деловодства и документооборота в государственных и муниципальных структурах управления «Гран-Док»; автоматизированная система управления документооборотом в судебной системе Украины «Деловодство»; кадровая система по программно-информационному обеспечению повышения эффективности деятельности государственных органов по вопросам кадрового учета «Картка»; СВОД; Т-система единый контракт; Триплан-Персонал; система автоматизированного кадрового учета

(СОФТПРОЕКТ – Кадры) компании «СОФТПРОЕКТ» и прочие.

Выводы. Анализ опыта автоматизации корпоративных систем управления позволит предприятиям учесть инновационные разработки и проблемные вопросы, а также наладить сотрудничество с разработчиками. Информатизация системы формирования кадрового потенциала в корпоративном секторе национальной экономики Украины, создаст инновационную основу государственной кадровой политики при помощи интеграции государственного и корпоративного ресурса, создания банков данных, сокращения времени на деловые коммуникации, поиск, набор и развитие трудовых ресурсов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Домашенко С.В. Інформаційні системи управління персоналом в галузі туризму / С.В. Домашенко, С.С. Козлова // Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки). – 2012. – № 2(18). – Т. 4. – С. 170-175.
2. Журавльова І.В. Інформаційні системи в управлінні персоналом : навч. посібн. / І.В. Журавльова, І.Л. Латишева. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2008. – 312 с.
3. Івахненко С. Сучасні інформаційні технології управління підприємством та бухгалтерія : проблеми і виклики / С. Івахненко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 4. – С. 52-58.
4. Інформаційні системи в управлінні персоналом : навч. посібн. / П.С. Клімушин. – Х. : Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2013. – 260 с.
5. Никифорова Е.В. Информационные технологии – инструмент активизации потенциала работников и организации / Е.В. Никифорова, Э.С. Бабошина // Вектор науки ТГУ. – 2009. – № 7. – С. 159-165.
6. Про Стратегію державної кадрової політики на 2012–2020 роки : Указ Президента України від 1 лют. 2012 р. № 45/2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/documents/14429.html>.
7. Системы управления персоналом (HRMS) в России 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.tadviser.ru/articles/58715.
8. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт.-упоряд. : Г.О. Андрощук, І.Б. Жилияев, Б.Г. Чижевський, М.М. Шевченко. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.
9. Стратегія державної кадрової політики – основа модернізації країни : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. за міжнар. участю, Київ, 31 трав. 2012 р. : до 15-річчя галузі науки «Державне управління». – К. : НАДУ, 2012. – 572 с.
10. Целлагов Н. Бизнес – это люди / Н. Целлагов // Softline. – 2015. – № 1-2. – С. 28-35.
11. Юринець В.Є. Автоматизовані інформаційні системи: підручник для ст.-тів ВНЗ / В.Є. Юринець, Р.В. Юринець. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 694 с.
12. Strassmann P.A. The Squandered Computer – Evaluating the Business Alignment of Information Technologies. Information Economics Press, 2009. – P. 12-18.

УДК 336.27

Сімків Л.Є.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри теорії економіки та управління
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу***Лозяк Ю.Д.***студент
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу*

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ

У статті досліджено сучасний стан та тенденції зростання державного боргу, його вплив на соціально-економічний розвиток України. Визначено основні причини та наслідки подальшого зростання зовнішніх запозичень, що негативно впливають на стан соціально-економічних процесів та економічну безпеку держави. Запропоновані шляхи вдосконалення механізму управління зовнішнім державним боргом України.

Ключові слова: державний борг, внутрішні запозичення, зовнішні запозичення, управління державним боргом, економічна безпека держави.

Симкив Л.Е., Лозяк Ю.Д. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Исследовано современное состояние и тенденции увеличения государственного долга, его влияние на социально-экономическое развитие Украины. Определены основные причины и последствия роста внешних заимствований, неблагоприятно влияющие на состояние социально-экономических процессов и экономическую безопасность государства. Предложены пути совершенствования механизма управления внешним государственным долгом Украины.

Ключевые слова: государственный долг, внутренние заимствования, внешние заимствования, управление государственным долгом, экономическая безопасность государства.

Simkiv L.Ye., Loziak Yu.D. NATIONAL DEBT OF UKRAINE: MODERN STATE AND BASIC TENDENCIES

Investigates the current status and trends of public debt, its impact on socio-economic development of Ukraine. The main causes and consequences of the growth of external borrowing, which negatively affect the state of socio-economic processes and economic security of the state. The ways of perfection of the mechanism of management of the external public debt of Ukraine.

Keywords: public debt, domestic borrowing, external borrowing, public debt management, economic safety of the state.

Постановка проблеми. Існування державного боргу в умовах ринкової економіки є об'єктивним економічним явищем, обумовленим необхідністю виконання самою державою та її агентами певних функцій. Державний борг є органічною складовою фінансової системи країни, дієвим інститутом у механізмі макроекономічного регулювання та інструментом реалізації економічної стратегії держави. Ефективне використання зовнішнього боргу може стати потужним фактором економічного росту для держави, оскільки допоможе залучити додаткові фінансові ресурси для реальних капіталовкладень. Стабільна позиція країни на міжнародному ринку капіталів, своєчасне виконання боргових зобов'язань – усе це сприяє зміцненню міжнародного авторитету і забезпечує приплив інвестицій на більш вигідних умовах. Крім того, зростає довіра до її валюти, зміцнюються зовнішньоторговельні зв'язки.

При цьому додамо, що державні боргові запозичення, як внутрішні, так і зовнішні, здатні позитивно вплинути на всю економіку країни, тільки якщо вони будуть спрямовані на вирішення стратегічних завдань радикального підвищення ефективності використання фінансово-економічного, інтелектуального і кадрового потенціалів України на шляху переходу від сировинного до наукомісткого розвитку [1, с. 147].

Однак за умови відсутності реального економічного росту зовнішній борг може депресивно впливати на розвиток економіки країни. З огляду на це, актуальною проблемою є дослідження сучасного стану зовнішнього кредитування України і можливостей регулювання цих процесів з метою підвищення їх ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливий внесок в дослідження проблеми державного

боргу та питання щодо його управління зробили такі вітчизняні економісти, як В. Базилевич та Т. Вахненко. Особливостям функціонування механізму державних запозичень в сучасних умовах розвитку суспільства, вивченню специфіки природи державного кредиту та його впливу на фінансово-економічну систему країни присвятили свої праці А. Гальчинський, В. Геєць, І. Лютий. Проблемами дослідження фінансової безпеки держави у контексті реалізації механізму державних запозичень, визначення боргових ризиків у фінансовій діяльності держави займалися О. Барановський, Т. Вахненко, С. Юрій та ін.

Але і надалі на сучасному етапі розвитку проблема зовнішньої заборгованості залишається предметом дискусій як серед вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Сучасні політичні та економічні зміни, пріоритети в діяльності новоствореного уряду, спрямовані на залучення коштів від інших держав та міжнародних організацій підтверджують своєчасність дослідження проблем, пов'язаних з ефективністю зовнішніх запозичень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідження сучасного стану державного боргу та його впливу на соціально-економічний розвиток України в умовах деструктивних процесів, що відбуваються, а також обґрунтування заходів щодо його стабілізації та зменшення.

Виклад основного матеріалу дослідження. За останні три роки розмір державного боргу України збільшився в 4,5 рази і, таким чином, фактично перевищив доходи бюджету країни в два рази. Такі темпи росту державного боргу в останні роки мають загрозливий характер для економічної безпеки держави. За даними Міністерства фінансів України, станом на 1 січня 2014 р. державний борг складав

584,114 млрд. грн., або 73,078 млрд. дол. США. Проте на 1 січня 2015 р. його величина в гривневому еквіваленті зросла до 1100,564 млрд. грн., проте в валюті скоротилася до 69,795 млрд. дол. США. Таке значне зростання державного боргу пояснюється коливанням курсу національної грошової одиниці. Найбільшу питому вагу в структурі державного боргу посідає зовнішній борг України, тобто сума державних зобов'язань перед іноземними країнами. Так, в 2014 р. сума зовнішньої заборгованості становила 300,025 млрд. грн., або 37,536 млрд. дол. США (51,36% від загальної суми державного та гарантованого державою боргу). В 2015 р. цей показник склав 611,697 млрд. грн., або 38,792 млрд. дол. США (55,58% від загальної суми державного та гарантованого державою боргу). Внутрішній борг, тобто борг України перед всіма громадянам держави, які тримають внутрішні державні облигації в 2014 р., становив 284,089 млрд. грн., або 35,542 млрд. дол. США (48,64%), тоді як в 2015 р. він зріс в гривнях майже вдвічі і склав 488,867 млрд. грн., однак в доларах дещо знизився – 31,003 млрд. (44,44%). Загальна сума гарантованого державного боргу, боргу який є законодавчо регламентований, сума боргових зобов'язань суб'єктів господарювання (виключно резидентів України), за яким державою було надано гарантії (у разі непогашення зобов'язань резидентами, фінансова відповідальність за його погашення переходить на державний бюджет), які були отримані, але не погашені, станом на 1 січня 2015 р. становила 104,138 млрд. грн. або 17,83% від обсягу державного боргу [2].

Відповідно до затвердженої методики розрахунку рівня економічної безпеки (у тому числі й боргової безпеки) України [3, с. 73], спробуємо оцінити стан боргової безпеки країни протягом 2010–2014 рр. (табл. 1). При цьому додамо, що кількісну межу державного боргу об'єктивно визначити досить важко, адже не може існувати універсальних показників боргової безпеки держави. Для різних країн, які відрізняються темпами соціально-економічного розвитку, такі показники є різними. Зокрема, за умовою Маастрихтської угоди державний борг не повинен перевищувати 60% ВВП країни. Натомість, відповідно до методики Світового банку, критичним рівнем державного зовнішнього боргу є 50% від ВВП [4]. Згідно зі ст. 18 Бюджетного кодексу України, загальний обсяг державного боргу на кінець бюджетного періоду не може перевищувати 60% річного номінального обсягу ВВП України [5].

Так, протягом 2010–2013 рр. відношення загального обсягу державного боргу до ВВП країни перебуває у допустимих межах, оскільки не перевищує 60%, але в 2014 р. даний показник різко зростає і становить 60,4% проти 32,0% у попередньому році.

Однією з головних характеристик зовнішнього боргу є показник співвідношення суми зовнішнього державного боргу до валового внутрішнього продукту (ВВП). Даний показник характеризує можливість обслуговування зовнішнього боргу за рахунок перенесення ресурсів з виробництва товарів для внутрішнього споживання на виробництво експортних товарів. Недоліки даного коефіцієнту полягають у наступному:

- ненадійність показника у випадку зниження чи завищення реального обмінного курсу, що відобразиться на показнику ВВП;

- неможливість врахувати стадію розвитку країни та співвідношення пільгових і не пільгових зобов'язань у структурі боргу.

Так, якщо в 2010–2012 рр. відношення валового зовнішнього боргу держави до ВВП не перевищувало гранично допустиме значення (не більше 25%) та мало тенденцію до зниження, то в 2013 р. цей показник зріс до 78,3%, а в 2014 р. до 95,1%. Це свідчить про те, що рівень зовнішньої заборгованості України має тенденцію до збільшення.

Відповідно до існуючої методики розрахунку рівня економічної безпеки, рівень зовнішньої заборгованості на одну особу не повинен перевищувати 200 дол. США. Однак протягом аналізованого періоду цей показник перевищував гранично допустиму норму і продовжував збільшуватись. Так, якщо в 2010 р. даний показник перевищує нормативне значення у 3,9 рази, в 2013 р. – у 5,1 рази, то в 2014 р. – у 9,6 рази.

Відношення державного зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг знаходиться у допустимих межах протягом 2010–2014 рр., оскільки не перевищує 70%. Цей індикатор показує, що значна частина експортних надходжень України буде використана для обслуговування боргу.

Проведений аналіз дозволяє зробити висновок, що Україна перебуває у стані критичної залежності від зовнішнього фінансування. Адже рівень зовнішнього державного боргу щороку зростає і тиск на економіку України лише посилюється.

Стрімкий процес динамічного зростання державного боргу в Україні почався внаслідок різкого коливання курсу національної грошової одиниці до іноземних валют, нестабільної ситуації з рефінансуванням боргів попередніх років, тиску боргових виплат на державні фінанси, збільшення обсягів випуску облигацій внутрішньої державної позики, військового конфлікту на Донбасі і отримання позик від МВФ для економічного оздоровлення економіки. На фоні стрімкої девальвації гривні зберегти свою конкурентоспроможність та платоспроможність на світовому ринку можуть тільки суб'єкти зі стабільними надходженнями іноземної валюти, що є

Таблиця 1

Значення індикаторів стану боргової безпеки України у 2010–2014 рр.

№ п/п	Назва	Граничні значення індикаторів	2010	2011	2012	2013	2014
1	Відношення загального обсягу державного боргу до ВВП, %	не більше 60	39,9	36,3	36,8	32,0	60,4
2	Відношення загального обсягу зовнішнього боргу до ВВП, %	не більше 25	25,3	22,8	22,1	78,3	95,1
3	Рівень зовнішньої заборгованості на одну особу, дол. США	не більше 200	758,9	821,8	849,1	849,1	1917,91
4	Відношення державного зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, %	не більше 70	52,5	45,6	47,6	49,7	56,4

Розраховано автором за [2]

майже неможливим через зниження надходжень у валюті від традиційного експорту та неспроможності іноземних банків, що зіткнулися з кризою ліквідності, яка спостерігається в 2013–2014 рр., фінансувати свої дочірні компанії в Україні.

Аналіз темпів зростання державного боргу в останні роки дозволяє зробити висновок, що державні запозичення не спрямовувалися на модернізацію економіки, технічне переозброєння підприємств, не сприяли економічному зростанню, а лише покривали поточні потреби у фінансових ресурсах і сприяли нарощуванню розмірів як внутрішнього, так і зовнішнього боргів.

Таким чином, в Україні політика запозичень характеризується відсутністю системності та розмитістю цілей, що призводить до низької ефективності залучення та використання запозичених коштів [6, с. 372]. Зростання зовнішнього боргу призводить до загрози економічній безпеці України. Для того щоб вирішити цю проблему, слід вдосконалити засади управління зовнішнім державним боргом, а також посилювати вимоги до відповідальності позичальників, які отримують кошти під державні гарантії.

Тому сьогодні перед урядом країни, як ніколи гостро, стоїть завдання у розробці такої боргової стратегії, в якій державний борг розглядатиметься не з позицій боргового тягара на національну економіку, а як інструмент в механізмі забезпечення стабільного економічного зростання держави, необхідних темпів приросту ВВП та повної зайнятості, стримування інфляційних процесів, забезпечення фінансування соціальних програм, формування достатніх обсягів кредитних ресурсів для розвитку підприємницької діяльності, залучення іноземних інвестицій.

Крім того, для збереження економічної безпеки України при виборі боргового джерела пріоритет повинен надаватися внутрішнім запозиченням, однак перешкодою цьому є слабкий розвиток і погана організація ринку внутрішніх державних запозичень, що не дозволяє залучити необхідний обсяг фінансових ресурсів і змушує вдаватися до зовнішніх позик.

Дослідження стану державного боргу в Україні свідчать про існування цілого ряду проблем, що негативно впливають на стан соціально-економічних процесів та економічну безпеку держави. Серед них можна назвати наступні:

- швидке зростання обсягів державного боргу як за абсолютною величиною, так і відносно ВВП країни;
- переважання зовнішньої заборгованості в структурі державного боргу, що несе в собі валютні ризики;
- значні розміри гарантованого державою боргу, що викликає додаткові витрати у зв'язку з неплатоспроможністю позичальників;
- значна заборгованість перед міжнародними організаціями економічного розвитку, що загрожує економічній безпеці України (зокрема, посилення впливу МВФ на економіку держави, за рахунок надання кредитів на досить жорстких умовах);
- слабкий розвиток ринку внутрішніх державних запозичень (тобто ринку державних цінних паперів), що ускладнює залучення необхідного обсягу фінансових ресурсів і змушує вдаватися до зовнішніх позик;
- використання зовнішніх державних запозичень для забезпечення стабільності грошово-кредитної системи, підтримки Державного бюджету та здійснення «критичного імпорту» (переважно енергоресурсів). Це свідчить про те, що запозичені кошти спрямовуються не на збільшення активів, які в майбутньому дозволять повернути борги та отримати дивіденди, а на поточне споживання;

- недосконалість нормативно-правового забезпечення щодо формування і управління державним боргом;

- відсутність досконалого інституційного механізму щодо активного управління державним боргом та ефективного використання залучених коштів.

Тягар державного боргу країни несе в собі ризик депресивного впливу на розвиток економіки через неплатоспроможність країни-боржника, втрату довіри кредиторів, зниження інвестиційної привабливості та обмеження доступу до зовнішніх джерел фінансування. У зв'язку з обмеженими джерелами покриття, надмірно розширеними функціями держави через недосконалість ринкового механізму та підвищеними потребами фінансування державних програм, порівняно високою вартістю позичкових ресурсів для України наростаюча боргова залежність стала серйозною проблемою економічного та політичного характеру [7].

Управління зовнішнім державним боргом є одним з пріоритетних завдань фінансової політики держави, важливою умовою стабільності її фінансової системи. Ефективне управління боргом на всіх його етапах дозволить уникнути кризових боргових ситуацій та переважання видаткової частини державного бюджету в розрізі витрат на обслуговування державного боргу, сприятиме забезпеченню стабілізації соціально-економічної ситуації та розвитку економіки України. Механізм управління зовнішнім державним боргом України включає три основних етапи: мобілізацію зовнішніх фінансових ресурсів; використання залучених коштів; погашення та обслуговування державного боргу [8, с. 211].

Висновки з даного дослідження. Для вдосконалення механізму управління зовнішнім державним боргом України та забезпечення прозорості і цільового використання отриманих від міжнародних валютних організацій та іноземних урядів грошових ресурсів можна запропонувати ряд заходів:

- надання пріоритету внутрішнім запозиченням (в період нестабільності національної валюти), що дозволить зменшити вартість державних запозичень і знизити ризики;
- зменшення частки заборгованості, яку необхідно погасити в короткостроковому періоді, для чого пропонується здійснити рефінансування державного боргу за рахунок нових запозичень на більш прийнятних відсоткових умовах, що дозволить пролонгувати частину української заборгованості, скоротивши боргове навантаження на бюджет у короткостроковій перспективі [8, с. 211];
- фінансове планування обслуговування та погашення державного боргу в розрізі декількох часових періодів (місяць, квартал, рік і більше), що підвищить гнучкість і ефективність управління державним боргом через прийняття своєчасних управлінських рішень при зміні ситуації із надходження до бюджету коштів, необхідних для обслуговування боргу [9, с. 21];
- використання зовнішніх запозичень на інвестиційні цілі (модернізацію економіки, технічне переозброєння підприємств, реальні капіталовкладення в інфраструктуру та розвиток інтелектуального капіталу), що не лише покриватиме поточні потреби у фінансових ресурсах, латаючи «дірки» у держбюджеті, а сприятиме економічному зростанню в державі;
- недопущення подальшого зростання та фінансування дефіциту Державного бюджету за рахунок зовнішніх запозичень, оскільки це породжує галь-

мування інвестиційних процесів та зубожіння громадян внаслідок того, що отримані кошти не створюють нових робочих місць, не розвивають виробничої інфраструктури і не сприяють підвищенню доходів працюючих;

- зменшення обсягів іноземних кредитів, гарантованих урядом, забезпечення умов і сприяння самостійному виходу вітчизняних підприємств на міжнародні фінансові ринки для залучення інвестицій [10, с. 13];

- законодавче обмеження розміру державного боргу, враховуючи високі ризики, значну частку запозичень в іноземній валюті, нестабільність податкових надходжень до державного бюджету, недостатній розвиток інституційного середовища тощо;

- удосконалення законодавчо-нормативної бази з метою чіткого врегулювання питань щодо державних запозичень, яка б відповідала загальноприйнятій міжнародній практиці у даній сфері.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мних А.М. Сучасні способи оптимізації боргової політики України для оздоровлення економіки / А.М. Мних // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 4. – С. 147–149.
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
3. Вахненко Т.П. Державний борг України та його економічні наслідки / Т.П. Вахненко // НАН України ; Інститут економічного прогнозування. – К. : Альтерпрес, 2000. – 152 с.
4. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org>.
5. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
6. Вівчар О.Й. Особливості управління державним боргом та методи його удосконалення / О.Й. Вівчар, М.Ю. Солдак // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2011. – С. 371–375
7. Щегельська М. Зовнішній державний борг України – необхідність чи небезпека? / М. Щегельська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uallfinanz.com/news/view_text.php?id=128.
8. Присяжнюк О.О. Особливості управління та обслуговування державного боргу України / О.О. Присяжнюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – С. 209–211.
9. Колобов Ю. Управління державним боргом в контексті пріоритетів боргової політики України / Ю. Колобов // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 1(154). – С. 18–22.
10. Мазур І.І. Причини фінансової кризи в умовах глобалізації / І.І. Мазур, Ю.М. Сапачук // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2009. – Вип. 109. – С. 9–13.

УДК 334.726

Сливенко О.В.

аспірант

Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В УКРАЇНІ

Досліджено теоретичні та практичні аспекти інвестиційної діяльності іноземних ТНК в Україні. Визначено проблемні зони розвитку транснаціонального бізнесу у рамках державної інвестиційної політики. Розглянуто прямі іноземні інвестиції країн ЄС та окремих корпорацій.

Ключові слова: ТНК, МНПК, прямі іноземні інвестиції, інвестиційна політика, інвестиційна діяльність.

Сливенко А.В. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В УКРАИНЕ

Исследованы теоретические и практические аспекты инвестиционной деятельности ТНК в Украине. Определены проблемные зоны развития транснационального бизнеса в рамках государственной инвестиционной политики. Рассмотрены прямые иностранные инвестиции стран ЕС и отдельных корпораций.

Ключевые слова: ТНК, МНПК, прямые иностранные инвестиции, инвестиционная политика, инвестиционная деятельность.

Slyvenko O.V. THE INVESTMENT ACTIVITIES OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS IN UKRAINE

Studied theoretical and practical aspects of investment activity of foreign TNCs in Ukraine. Identified problem areas for the development of transnational business within the state investment policy. Considered foreign direct investment in the EU and individual corporations.

Keywords: TNC, PBMCs, foreign direct investment, investment policy, investment activity.

Постановка проблеми. На початку ХХІ ст. відбувається динамічне зростання зовнішньоекономічної діяльності, в якій транснаціональні структури є інвесторами, торговцями, носіями ноу-хау, стимуляторами міжнародної трудової міграції. Вони є ключовою ланкою у розвитку міжнародних економічних зв'язків і відносин, у процесі розширення і поглиблення виробничих процесів між компаніями різних країн. Міжнародне виробництво товарів і послуг транснаціональними компаніями (ТНК) на початок третього тисячоліття становило майже 10% світового ВВП. Найбільша концентрація ТНК у світовому виробництві переважно в галузях автобудування,

електроніки, фармацевтичній і хімічній промисловості. Міжнародна діяльність ТНК розпочала створення розвинутої мережу інвестиційної, науково-технічної, виробничої, культурної та торгової співпраці країн і заклала фундамент глобальної економіки.

У такий скрутний для національної економіки час, як сьогодні, нам вкрай важливо залучитися підтримкою іноземних інвесторів, перейняти досвід ведення міжнародного бізнесу та покращити економічний клімат України. Одним із найефективніших засобів вирішення цих завдань, є залучення іноземних інвестицій. Нині надходження іноземних інвестицій до нашої країни залишається на критичному

рівні. У зв'язку з нинішнім критичним станом національної економіки та проведенням у країні антитерористичної операції іноземні партнери можуть взагалі припинити свою інвестиційну діяльність та вивести активи дочірніх підприємств. Саме тому основними заходами стабілізації національної економіки є поліпшення привабливості інвестиційного клімату.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливу увагу розвитку інвестиційної діяльності іноземних ТНК в Україні приділяли такі зарубіжні вчені, такі як: Л. Ігоніна, Дж.М. Кейнс, М. Портер, П. Самуельсон, Р. Харрод. В Україні ґрунтовно досліджували такі вітчизняні науковці, як: О. Гаврилюк, Г. Губерна, С. Довбня, Т. Затонацька, М. Крейдич, М. Назарчук.

Формулювання мети. Метою дослідження є визначення тягарів розвитку інвестиційної діяльності іноземних ТНК в Україні. Для досягнення поставленої мети застосовано загальнонаукові методи теоретичного узагальнення, порівняння, метод комплексного та структурного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Після отримання статусу незалежної держави Україна стала на шлях ринкових перетворень, одним із елементів яких є активне залучення закордонних інвестицій. Але темпи економічного реформування та результати залучення закордонного капіталу в Україну є досить повільними.

Регулювання іноземних інвестицій здійснюється через низку прийнятих законодавчих актів. До них належать: Господарський кодекс України [12], Податковий кодекс України [13]; Закони України: «Про зовнішньоекономічну діяльність» [11], «Про режим іноземного інвестування» [14], «Про інвестиційну діяльність» [15], «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» [16].

Надходження в Україну прямих закордонних інвестицій регламентує Закон України «Про режим іноземного інвестування», він виступає гарантом права бути закордонним інвестором на одному рівні з вітчизняними підприємствами, захищає від експропріації, дає право на вільний вивіз дивідендів та прибутків, певні пільги на проведення імпорتنих операцій. Ці пільги дають змогу закордонному інвестору безмитно ввозити устаткування та інше майно як внесок у статутний фонд компанії. За цим законодавством, іноземний інвестор також отримує гарантію що пільги, надані Законом України «Про режим іноземного інвестування», діятимуть не менше 10 років [3].

У деяких галузях економіки України існують обмеження на частку закордонної власності у статутному капіталі компанії: видавнича справа, страхування, сфера телекомунікації, виробництво алкогольної продукції та зброї; стратегічні підприємства (їх список затверджується урядом після узгодження з парламентом), включаючи телевізійні та радіостанції.

Відповідно до антимонопольного регулювання економіки України, будь-яка створена компанія або поглинання чи злиття за участю іноземного інвестора повинно затверджуватися антимонопольним комітетом. Таким чином, перед початком своєї діяльності в Україні усі іноземні інвестори змушені проходити через тривалу і не завжди відкриту процедуру отримання дозволу в антимонопольному комітеті [17].

Щодо приватизації, то у приватизаційних процесах до 2000 року іноземні інвестори участі практично не брали, але у травні цього ж року ситуація зміни-

лася, коли до законодавчої бази української приватизації парламентом були внесені зміни. За новими правилами здійснення приватизації можливо лише тільки на грошовій основі. Ця політика дозволила українському уряду в 2000 році отримати від приватизації майже 3 мільярди гривень.

Велика частка від доходів приватизації була отримана завдяки продажу великих пакетів акцій нафтопереробних, металургійних та машинобудівних заводів.

На думку багатьох іноземних інвесторів, на інвестиційний клімат України вкрай негативно впливає податкова система, що підтверджується загальним високим рівнем оподаткування, заплутаністю та складністю самої процедури податків і зборів [5].

За дослідженнями, які були проведені «Міжнародною фінансовою корпорацією», найгірша ситуація із країн СНД у податковій сфері спостерігається саме в Україні. Це пов'язано з такими чинниками [18]:

- безконтрольність діяльності Державної податкової адміністрації;
- наявністю великої кількості податків;
- високим рівнем податків: ПДВ – 20%, податок на прибуток корпорацій – 30%, прогресивний прибутковий податок – від 10 до 40%, прибутковий податок на дивіденди – 30%, прибутковий податок на роялті і депозити – 15%, податок на репатріацію дивідендів за кордон – 15%;
- невизначеністю у трактуваннях податковою службою і судовими органами нормативних і законодавчих актів України.

Через наявність такої жахливої ситуації у податковій системі України призводить до того, що велика частина суб'єктів підприємницької діяльності діє у тіншовій економіці. Така ситуація є вкрай неприйнятною для іноземних інвесторів, тому що для ТНК які діють у світовому масштабі більш значною цінністю є чистий імідж компанії, ніж швидко отриманий прибуток від операцій у тіншовій економіці. Більшість стратегічних закордонних інвесторів в Україні діють легально, що ставить їх у дискримінаційне положення порівняно з бізнесом у тіншовій економіці, витрати якого через відсутність митних і податкових платежів знаходяться на більш низькому рівні.

Збільшення привабливості України для іноземних інвесторів залежить від темпів ринкової трансформації економіки, макроекономічної стабілізації, характеру структурних перетворень. Наявність розвинутого внутрішнього ринку капіталу є важливою передумовою створення конкурентоспроможного інвестиційного клімату країни. Занепад фондового ринку, фінансової інфраструктури значно ускладнює процес залучення іноземних інвестицій.

Таблиця 1

**Прямі іноземні інвестиції
в Україну у період 2010–2014 рр.***

Станом на 01.01	Прямі іноземні інвестиції в Україну
2010	39 175,7
2011	43 836,8
2012	48 991,4
2013	53 679,3
2014	57 056,4
31.12.2014	45 916,0

Інформацію наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя.

**Дані наведено за даними джерела [9]*

Звичне оточення іноземного інвестора охоплює ефективні зв'язки з банками, фінансовими, аудиторськими, консалтинговими та юридичними компаніями. Наявність таких бізнес-структур та якість їхніх послуг можуть суттєво впливати на мотиви приходу ТНК у країну [6].

Україна як приймаюча ТНК країна не посіла належного місця в їх діяльності. Незважаючи на певні природні переваги, вона має один із найнижчих показників залучення прямих іноземних інвестицій серед країн Центральної та Східної Європи, СНД. За обсягами іноземних інвестицій на душу населення Україна поступається навіть Албанії та Казахстану [4]. Серед компаній, які вклали прямі іноземні інвестиції в українську економіку, провідне положення займають європейські корпорації. Станом на 1 липня 2014 року їх прямі капіталовкладення досягли 50 млрд дол.

Україна як промислова держава транснаціональним корпораціям нецікава. Такий висновок можна зробити, проглянувши список глобальних корпорацій, представлених на вітчизняному ринку: Siemens, Volkswagen, Deutsche Telecom, Jabil Circuit and Electronics, Sony, Panasonic, Teelnor, TNK-BP, Coca-Cola, Cargill, Carlsberg, Sun Interbrew, Lraft Foods, Nestle, Phillip Morris, Reemtsma, Raiffeisen Bank, Erste Bank, HVB, ING Paribas, EFG Group, McDonalds, Metro Cash&Carry, Billa, Paterson, UPS, Rehnus Logistics, FedEx, CEVA(TNT), DHL, Emons, Asstra, Schenker, Samsung, Toyota, Nokia, Hewlett-Packard, British American Tobacco та деякі інші ТНК. Великі промислові концерни, такі як, наприклад, Westinghouse, ExxonMobil або General Electric, на українському ринку відсутні. Виняток – Mittal Steel, для якої її український актив – Криворізьсталь – проміжна, а не кінцева ланка виробничого ланцюга.

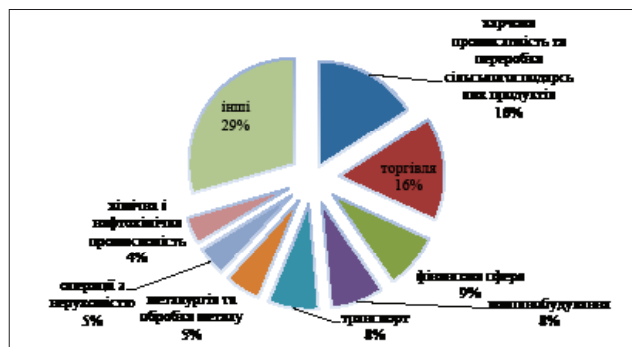


Рис. Інвестиційно-привабливі галузі економіки України у 2014 р.

Складено за даними держкомстату України

Серед закордонних інвесторів найбільш інвестиційно-привабливими в Україні є такі галузі економіки: харчова промисловість та переробка сільськогосподарських продуктів – 15,7% від загального обсягу ПІІ, залучених до України; торгівля – 15,6%; фінансова сфера – 8,5%; машинобудування – 8,0%; транспорт – 7,6%; металургія та обробка металу – 5,4%; операції з нерухомістю – 4,6%; хімічна та нафтохімічна промисловість – 4,1% [10]. При цьому для ТНК із країн Європейського Союзу та США найбільш привабливими є українська харчова промисловість, підприємства торгівлі, фінансовий сектор, фармацевтика. У саме цих галузях обіг капіталу є швидким, а комерційні ризики – мінімальні. Привабливим для ТНК із промислово розвинутих країн

є також інвестування в інфраструктуру бізнес-послуг для обслуговування, у першу чергу, підприємств з іноземними інвестиціями [2].

Окремо треба виділити функціонування транснаціональних корпорацій в нафтогазовій сфері України. Паливно-енергетичний комплекс (ПЕК) в економіці України має виняткове значення, оскільки визначається істотною бюджетоформуючою роллю нафтогазової сфери та великою потребою в енергоносіях через значну концентрацію енергоємних виробництв. Разом з тим вітчизняна нафтогазова галузь є досить проблемною внаслідок обмеженості власних запасів газу та нафти, дестабілізації роботи нафтопереробних підприємств після розпаду СРСР та нерозвиненості внутрішнього ринку нафтопродуктів. Приватизаційні процеси у ПЕК призвели до приходу на український ринок великих, передусім російських, ТНК.[8] Домінування російських нафтогазових компаній зумовлено традиційною роллю Росії як основного експортера вуглеводнів в Україну, геополітичним розташуванням України як транзитера російських енергоносіїв до країн Європи, а також активною експансіоністською політикою російських ТНК щодо придбання потужностей, зокрема нафтопереробних, у країнах СНД та Східної Європи.

Висновки. На початку ХХІ сторіччя основні показники діяльності ТНК (прямі іноземні інвестиції, активи, валовий продукт, експорт і продажі закордонних філій) збільшуються швидшими темпами, ніж світовий експорт і валовий внутрішній продукт. При цьому зростання могутності транснаціональних корпорацій у першу чергу досягається за ПІІ. Глобалізація міжнародної інвестиційної, торговельної та виробничої діяльності сприяла зміцненню ринкової влади транснаціональних корпорацій, дозволила їм отримати монополійний контроль над більшістю ринків країн, що розвиваються, і держав СНД. Але на сьогодні Україна не є інвестиційно-привабливою країною для іноземних інвесторів, незважаючи на деякі природні переваги. Експансія ТНК поширюється на економіку країни не шляхом будівництва виробничих комплексів та науково-дослідних центрів, а злиттям чи поглинанням вже існуючих національних компаній. Окрім цього, діяльність ТНК концентрується навколо галузей, які не потребують великих капіталовкладень та швидко окупаються.

Таким чином, для поліпшення привабливості інвестиційного клімату Україні варто зробити такі кроки: оновити виробництва, модернізацію і нарощування основних фондів підприємств сільського господарства; зробити структурну перебудову економіки та розв'язати соціальні і екологічні проблеми, тому що надходження іноземних інвестицій в економіку є чинником зростання ВВП, важливим джерелом створення робочих місць та сприяє успішній інтеграції України до європейського та світового господарства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гельнер І. Модифікація системи державного регулювання діяльності ТНК в Україні // Підприємництво, господарство і право. – 2006. – № 4. – С. 163-166.
2. Данилишин Б.М. Інвестиційна політика в Україні: монографія / Б.М. Данилишин, М.Х. Корецький, О.І. Дацій. – Донецьк: Юго-Восток, ЛТД, 2006. – 292 с.
3. Лимонова Е.М. Транснаціональні корпорації: основні етапи розвитку та регулювання їхньої діяльності в умовах глобалізації / Лимонова Е.М., Архіпова К.С. // Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. – № 1(16). – С. 93-101.
4. Пехтик А.В. Стратегія та пріоритети державної політики щодо іноземних ТНК// Україна в ХХІ столітті: кон-

- цепції та моделі економічного розвитку. – Л., 2000. – Ч. 2.
5. Прямі іноземні інвестиції з країн ЄС в економіці України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
 6. Степанець С.І. Основні наслідки діяльності транснаціональних корпорацій в умовах транснаціоналізації та глобалізації світової економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI>.
 7. Шеревердіна О. Інвестиційна політика України як об'єкт державної економічної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/putp/2012-4/doc/2/08.pdf>.
 8. Якубовский С.А. Современные транснациональные корпорации: регулирование деятельности и роль в мировой экономике. – О., 1998.
 9. ТНК та її діяльність в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://e-works.com.ua/work/5979_TNK_ta_ii_diyalnist_v_Ukraini.html.
 10. Державна служба статистика України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
 11. Закон України про зовнішньоекономічну діяльність / Верховна Рада України : офіційний веб-портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
 12. Господарський кодекс України, глава 4 «Господарська комерційна діяльність (підприємництво)», стаття 50 «Діяльність іноземних підприємств в Україні» / Верховна Рада України : офіційний веб-портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15/ed20111002/page2>.
 13. Податковий кодекс України» / Верховна Рада України : офіційний веб-портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
 14. Закон України про режим іноземного інвестування / Верховна Рада України : офіційний веб-портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/93/96-вр>.
 15. Закон України про інвестиційну діяльність / Верховна Рада України : офіційний веб-портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12/ed20100723>.
 16. Закон України про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон / Верховна Рада України : офіційний веб-портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2673-12>.
 17. Постанова Верховної ради України про Державну програму демонополізації економіки і розвитку конкуренції / Верховна Рада України : офіційний веб-портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3757-12>.
 18. Financial Reporting – 2011 / International Finance Corporation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/CORP_EXT_Content/IFC_External_Corporate_Site/Annual+Report/Previous+Annual+Reports/Annual+Report+2011/Financial+Reporting+2011/.

УДК 336.76:330.341.1

Стадницька О.М.
кандидат економічних наук
Львівського інституту банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України

РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ ЯК МЕХАНІЗМ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ЧИННИК ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

У статті розглянуто роль ринку цінних паперів у вітчизняній економіці, його головні характеристики, принципи функціонування та особливості розвитку. Визначено напрями розвитку інвестиційно-інноваційної сфери через ринок цінних паперів.

Ключові слова: інвестиції, інновації, інвестиційно-інноваційна сфера, ринок цінних паперів, цінні папери.

Стадницкая А.Н. РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ КАК МЕХАНИЗМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ И ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

В статье рассмотрены роль рынка ценных бумаг в экономике государства, его главные характеристики, принципы функционирования и особенности развития. Определены направления развития инвестиционно-инновационной сферы через рынок ценных бумаг.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, инвестиционно-инновационная сфера, рынок ценных бумаг, ценные бумаги.

Stadnytska O.M. SECURITIES MARKET AS A MECHANISM OF INVESTMENT ATTRACTION AND INNOVATION FACTOR OF DEVELOPMENT

In the article the role of the securities market in the domestic economy, its main characteristics, principles of operation and characteristics of development. The directions of development of investment and innovation sphere through the securities market.

Keywords: investments, innovations, investment and innovation sphere, security market, securities.

Постановка проблеми. Розвиток глобалізаційного суспільства реалізує національну економічну стратегію, об'єднуючи економічні інтереси різних соціально-економічних програм та виявляючи пріоритети розвитку держави в цілому. Надзвичайно важлива роль у цьому аспекті належить ефективному розвитку інвестиційно-інноваційної сфери. Потенційний розвиток ринкової економіки не може розвиватися без активно функціонуючого ринку цінних паперів, що є одним із найважливіших напрямів розвитку реального сектора економіки.

Україна намагається забезпечити високий життєвий рівень населення, стійке економічне зростання, якість життя, що відповідає стандартам високорозвинених

країн, але, на превеликий жаль, це не завжди вдається. Потрібні значні зусилля для ефективної реалізації економічних інтересів. Це стає можливим лише за умови використання кожною країною досягнень науково-технічного прогресу, переваг міжнародного поділу праці, залучення до розвитку економіки як національних ресурсів, так і міжнародних інвестицій, знань і досвіду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед науковців, які здійснюють дослідження ринку цінних паперів та інвестиційно-інноваційних процесів, варто виділити праці таких вітчизняних вчених: Л. Борщ, В. Загорського, О. Іваницької, Ю. Кравченко, М. Крупки, І. Лютого, О. Мендрула, С. Москвіна, О. Мозгового, С. Радзімовської.

Постановка завдання. Важливе місце в інфраструктурі ринкових відносин належить ринку цінних паперів, що є місцем оформлення взаємних зобов'язань ринкових суб'єктів. У платіжному обігу будь-якої країни значення цінних паперів велике, але головною їх якістю є здійснення інвестиційного процесу, за допомогою якого інвестиції спрямовуються у найбільш ефективні та конкурентоспроможні галузі економіки. Зростає актуальність активізації розвитку ринку цінних паперів як механізму залучення інвестицій у реальний сектор економіки та як чинника розвитку науково-технічного прогресу. Таким чином, повноправна реалізація інвестиційно-інноваційної політики неможлива без тісного взаємозв'язку з розвитком ринку цінних паперів. Тому ця тема надзвичайно актуальна, вчасна і потребує уваги та дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні, як і десять років тому, одним із найбільш гострих питань сучасної економіки України залишається досягнення стабільного економічного зростання. Серед чинників, що мають безпосередню дію на динаміку економічного розвитку, вирішальна роль належить інвестиційно-інноваційній сфері, тому не викликає сумнівів, що інвестиції виступають найважливішим засобом забезпечення умов виходу нашої країни зі стану економічної кризи, здійснення структурних зрушень у народному господарстві, впровадження сучасних досягнень технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро- і макрорівнях.

Досягнення мети реалізації економічних інтересів компаній різних країн світу вимагає пошуку та впровадження нових інноваційних методів організації та управління їхньою діяльністю на глобальному ринку. Технологічний розвиток суспільства, вдосконалення форм та методів міжнародної торгівлі товарами має супроводжуватися наданням нових видів високотехнологічних послуг, а інтенсивний розвиток наукового потенціалу держав світу – появою нових напрямів, відкриттів і винаходів. Сформувалося середовище, що сприяє появі новітніх форм передачі, накопичення та реалізації інформації, знань, досвіду, що є неможливим без тісної взаємодії зі сферою інноваційних послуг через механізм формування пріоритетів розвитку України як суб'єкта глобального ринку інноваційних послуг.

Повноправна реалізація інвестиційної політики неможлива без тісного взаємозв'язку з розвитком ринку цінних паперів, що є відбиттям загальної ситуації в економіці країни, прорахунків її регуляторів.

При дослідженні ринку цінних паперів стає зрозумілим, що його головними характеристиками та принципами функціонування є:

- цілісність, яка забезпечує наявність єдиної національної фондової біржі;
- централізація, що означає державний контроль та безпосереднє регулювання цілісної системи обігу цінних паперів і забезпечується спеціально створеними державними органами;
- введення системи електронного обігу цінних паперів;
- відповідальність загальноприйнятого стандарту безпеки інтересів і прав інвесторів.

Важливим аспектом фінансування інвестицій виступають майнові та інтелектуальні цінності, форма власності на вкладені кошти, забезпечення вільних фінансових ресурсів як невід'ємна умова здійснення інвестиційної діяльності [1, с. 25]. Дже-

рела фінансування інвестиційної діяльності, що формуються на ринку цінних паперів, розглядаються як процес функціонування ринку цінних паперів і можливість формування на ньому додаткових фінансових ресурсів.

Важливим потенційним джерелом додаткових інвестиційних ресурсів на підприємствах є випуск облігацій. За матеріалами Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, на фондовому ринку України практично відсутні корпоративні облігації. Наявність у країні розвинутого ринку корпоративних облігацій дає ринковій системі певні переваги порівняно з банківською системою [2, с. 67]. Основна ідея переваг корпоративних облігацій полягає в тому, що облігації є більш ринковим інструментом, ніж банківські кредити. Наявність ринку корпоративних облігацій сприяє розвитку довгострокового позикового фінансування, забезпечує необхідний ресурсний потенціал економіки країни, особливо для підприємств реального сектора економіки, які є основою економічного розвитку країни. Підприємства практично не використовують цього потенційного джерела інвестиційних ресурсів через недосконалість законодавства.

Вітчизняна економіка має вагомий об'єктивний передумови формування інноваційної стратегії, про що стверджує наявність високопрофесійних кадрів та науково-технічних установ. Однак інноваційна стратегія передбачає повне фінансове забезпечення та послідовні заходи з боку держави. За державою залишається основна функція впровадження і контролю програмних методів управління інноваційною діяльністю. Мета програми полягає у тому, щоб розробити і впровадити (у тому числі через державні цільові програми) нові мотиваційні механізми на ринку цінних паперів.

Державні програми з метою забезпечення інноваційного процесу на фінансовому ринку є формою втручання держави в інноваційний ринок. Таке розроблення програм інноваційного розвитку економіки чи її компонентів передбачає:

- концентрацію матеріальних і фінансових ресурсів для досягнення мети;
- зміну пропорцій та пріоритетів розвитку;
- визначення термінів виконання поставлених завдань;
- обґрунтування форм і методів фінансового і ресурсного забезпечення.

Отже, державні програми за умов ринку набувають особливої наукової та практичної значущості. Ефективну програму розвитку держави неможливо реалізувати без урахування наявних фінансових і науково-технічних можливостей, без оцінки результативності інноваційних державних програм, що у свою чергу потребує дієвого контролю. Цільові науково-виробничі програми є дієвим інструментом регулювання інноваційних процесів і стабільним механізмом для залучення інвестицій у такі цільові програми через ринок цінних паперів.

Враховуючи вищезазначене, можна зробити висновок про те, що ринок цінних паперів має формуватися на загальнодержавній інформаційній базі за цільовими державними програмами регіонів України, визначаючи заходи щодо розвитку інфраструктури ринку цінних паперів та інвестиційно-інноваційних процесів, що сприяє підвищенню ефективності його функціонування.

Специфічною особливістю українського ринку цінних паперів є те, що цей ринок, в основному, обслуговує процеси перерозподілу власності на від-

міну від ринків розвинутих країн, що насамперед забезпечують залучення інвестицій у розвиток підприємств. Чинники такої особливості полягають у незавершеності перерозподілу корпоративної власності: акціонери не ризикують і не проводять активних дій на відкритому фондовому ринку, поки не отримають гарантованого контролю над підприємствами. Куди підуть кошти потенційних інвесторів – у банківський сектор, на фондовий ринок чи до небанківських фінансових інститутів – все залежить від розвитку відповідного законодавства [3, с. 110].

Аналізуючи взаємозв'язок ринку цінних паперів з інвестиційно-інноваційними процесами, досягти перелому в інвестиційній динаміці можна, створивши умови для великомасштабного притоку вітчизняного приватного капіталу і заощаджень населення у сферу інвестицій через різноманітні методи:

- випуск і застосування різних видів цінних паперів;
- прискорена амортизація з цільовим використанням амортизаційного фонду;
- звільнення від митних зборів технологічного устаткування, що купується; підтримку за допомогою пільгових інвестиційних кредитів високоефективних проектів, що перемогли на конкурсному відборі;
- страхування інвестиційних проектів, що полягає у передачі певних інвестиційних ризиків страховій компанії.

Сьогодні у світовому господарстві заявили про себе нові і перспективні форми великого бізнесу, побудованого на інноваційній економіці. Ринок цінних паперів повинен розвиватися на основі загальних і спеціальних принципів з метою ефективного використання інструментів державного управління, досягаючи поставлених цілей і результативності інноваційного процесу.

На ринку цінних паперів наявні інтереси як держави, так і різних його учасників, між якими можуть виникати суперечності. Однією із основних проблем сучасного ринку цінних паперів України є схильність його учасників до здійснення фінансових операцій на неорганізованому ринку, внаслідок чого значний обсяг фінансових операцій перебуває поза межами державного контролю, а ринок цінних паперів не відповідає вимозі прозорості [4, с. 249].

Ефективний розвиток ринку цінних паперів України потребує вирішення низки питань: удосконалення міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності; лібералізація системи валютного регулювання, зняття обмежень для професійних учасників фондового ринку та іноземних інвесторів щодо валюти розрахунків за цінні папери; впровадження стимулюючих податкових норм для фізичних осіб, що інвестують кошти в українські цінні папери через установавання однакових ставок податку за депозитами.

Для вирішення завдань відновлення господарських зв'язків і посилення керованості економіки необхідно стимулювати організацію великих промислово-фінансових груп, спілок з єдиною метою цих формувань – забезпечити роботу дієздатного механізму постачання виробництв коштами з використанням можливостей та інструментів ринку цінних паперів. В умовах обмежених інвестиційних ресурсів держава має дотримуватися принципу пріоритетності, стимулюючи вкладення шляхом придбання цінних паперів підприємств у найбільш важливі програми, що забезпечують всебічну безпеку країни. У цьому відношенні інструменти ринку цінних папе-

рів оптимально підходять для реалізації цієї мети. За умови основної орієнтації на внутрішні джерела складовою структурно-інвестиційної політики держави в контексті регулювання ринку цінних паперів має стати залучення за рахунок механізмів цього ринку іноземних інвестицій.

Про обнадійливий потенціал українського ринку цінних паперів свідчать дві не дуже сильні, але все ж помітні для фахівців тенденції. По-перше, неодинокі факти вкладання українських коштів в іноземні цінні папери; по-друге, виникнення у наших емітентів прагнення розмістити свої цінні папери на зарубіжних ринках.

У процесі економічних перетворень ринок цінних паперів має приваблювати інвесторів законністю, чесністю та порядком, цього можна досягти лише шляхом його державного регулювання. Фінансовий ринок висуває настільки високі вимоги до інфраструктури та ресурсів на його побудову, що тільки завдяки заходам, що вживаються органами державної влади, йому можна буде надати цивілізованої та безпечної форми для входження інвестицій.

За допомогою розвитку ринку цінних паперів Україна зможе приваблювати інвесторів насамперед своєю законністю, чесністю і порядністю, економічною та політичною стабільністю. Досягається така політико-економічна гармонія шляхом державного регулювання індустрії цінних паперів у тісній і чесній взаємодії з її представниками.

Висновки з проведеного дослідження. Ринок цінних паперів в Україні є індикатором рівня розвитку ринкових відносин між державою, виробничою сферою і суспільством, а також включає усі сфери національної економіки, формує, перерозподіляє кошти, трансформуючи їх в інвестиції, визначає можливості, характер і взаємодію, переміщуючи кошти, підвищуючи їхню ефективність. Ринок цінних паперів має стати реальним дієвим макроінструментом залучення інвестицій.

Впровадження нових інноваційних методів організації управління міжнародною торгівлею товарами має супроводжуватися наданням нових видів високотехнологічних послуг, що зумовить формування сприятливого середовища для новітніх форм передачі, накопичення та реалізації інформації, знань, досвіду, в тісному взаємозв'язку зі сферою інноваційних послуг через механізми пріоритетів. Необхідно вдосконалювати розвиток ринку цінних паперів через інфраструктурну перебудову на основі ІТ-технологій, що сприятиме збільшенню швидкості передачі інформації, поліпшить якість послуг, а отже, підвищить конкуренцію у вітчизняній економіці.

Основними напрямками розвитку інвестиційно-інноваційної сфери через ринок цінних паперів є: свобода переміщення капіталу; забезпечення ліквідності цінних паперів; наявність розвиненої інфраструктури ринку цінних паперів, чітка специфікація прав власності, інформаційна прозорість ринку; макроекономічна стабільність; високий рівень довіри суб'єктів господарювання до держави та її інституцій, що уможливило деперсоніфікований обмін.

Держава має сприяти становленню ефективної стабільної системи платежів для обслуговування угод з цінних паперів, доступу на ринок емітентів незалежно від їхнього розміру та стартових фінансових можливостей. Такі заходи сприятимуть розвитку та підвищенню ефективності функціонування українського ринку цінних паперів. Можна сподіватися, що формування та реалізація активної державної регуляторної політики на ринку цінних папе-



рів сприятимуть всебічному розвитку цього сектора як стратегічного ресурсу, внутрішнього джерела стабільного економічного розвитку і забезпечення добробуту населення України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борщ Л.М. Інвестування: теорія і практика : навч. посіб. – К. : Знання, 2005. – 470 с.
2. Загорський В.С. Розвиток ринку цінних паперів та управління його ризиками / Загорський В.С. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 186 с.
3. Корнійчук О.П. Фондовий ринок: теорія і практика / О.П. Корнійчук ; за ред. Б.М. Данилишина. – К. : РВПС України НАНУ, 2009. – 219 с.
4. Носов О.Ю. Ефективність взаємодії суб'єктів державного регулювання грошової системи України / О.Ю. Носов // Наук. вісн. НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.7. – С. 248-253.

СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 005.95

Матукова Г.І.

кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри економіки і стратегії підприємств
Криворізького економічного інституту
Криворізького національного університету

УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ ФАКТОРІВ ЙОГО СТІЙКОСТІ

У статті наведено порівняння існуючих підходів до тлумачення сутності та видів оцінки ефективності системи управління персоналом на підприємствах. Визначено недоліки сучасних кадрових служб підприємств, проведено зовнішню, внутрішню та узагальнену оцінки ефективності систем управління персоналом. Надано варіанти проектів системи управління персоналом підприємств. Запропоновано методи й критерії визначення ефективності системи управління персоналом підприємства.

Ключові слова: система управління персоналом, ефективність, оцінка системи управління персоналом, проект, варіант управління.

Матукова А.И. УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ ФАКТОРОВ СТОЙКОСТИ

В статье приведено сравнение существующих подходов к толкованию сущности и видов оценки эффективности системы управления персоналом на предприятиях. Определены недостатки современных кадровых служб предприятий, проведена внешняя, внутренняя и обобщенная оценки эффективности систем управления персоналом. Сформированы варианты проектов системы управления персоналом предприятий, методы и критерии определения эффективности системы управления персоналом предприятий.

Ключевые слова: система управления персоналом, эффективность, оценка системы управления персоналом, проект, вариант управления.

Matukova A.I. MANAGEMENT PERSONNEL OF THE ENTERPRISE TAKING INTO ACCOUNT THE FACTORS OF RESISTANCE

Comparison of existing approaches to the interpretation of the entity and assessment of the effectiveness of the system of personnel management in enterprises. Identified the shortcomings of modern personnel departments of enterprises conducted by external, internal, and generalized assessment of the effectiveness of human resources management systems. Formed drafts of the management staff of enterprises. Proposed methods and criteria for determining the effectiveness of the personnel management system of the enterprise.

Keywords: personnel management system, efficiency, evaluation of the system of personnel management, project management option.

Постановка проблеми. До недавнього часу поняття «моделі управління персоналом» практично відсутнє в управлінській практиці, але в кожній організації є підсистема управління персоналом, яку представляє відділ кадрів, в обов'язки якого входять прийом та звільнення працівників, навчання і перепідготовка кадрів тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Управління персоналом – одна з важливих і актуальних тем сьогодення економіки й досить докладно висвітлена в наукових працях В.В. Гончарова [1], Г.Г. Зайцева, С.В. Файбушевича [2], Р.В. Машкова [3]. Праці таких авторів, як О.П. Єгоршин, Ю.Г. Одегов, Т.Ю. Базаров, О.М. Ветлужських, дають підстави вважати, що в області підготовки та управління персоналом є ціла низка проблем, зарубіжні теорії не завжди можуть повністю бути впроваджені в українську дійсність, найчастіше потрібна їх серйозна адаптація. В якості прикладу зарубіжної літератури, що використовувався в дослідженнях, можна визначити роботи Ф. Хедуорі, П. Друкера, М. Армстронга, Е. Берна, Л.У. Стаута, Д.Л. Кіркпатріка.

Дослідники вважають, що для подолання економічно нестійких моментів підприємству необхідно вирішити ряд проблем, тісно пов'язаних зі зміною в системі управління персоналом [1, с. 5–15; 3, с. 12–19]. Для ефективної розробки моделі управ-

ління підприємством особливу важливість і практичну значущість набуває ефективне управління персоналом [2, с. 50–60].

Слід також звернути увагу на те, що зарубіжні дослідники в сучасній моделі управління персоналом організації виділяють чотири блоки: персонал організації; ретельний облік знань і здібностей працівників; стиль і культура ділових й міжособистісних взаємин співробітників; довгострокові цілі розвитку організації. Отже, управління сьогодення орієнтоване на людину й активізацію її можливостей. Таким чином, побудова системи управління персоналом організації в умовах його економічно нестійкого положення залишається серйозною проблематикою досліджень сучасних економістів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Розглянути формування ефективної системи управління персоналом в складних умовах ринку, елементи системи й підсистеми управління персоналом, факторів стійкості підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як правило, відділ кадрів має низький організаційний статус, не маючи тісних зв'язків з іншими підрозділами, що виконують функції управління кадрами (відділ праці та заробітної плати, юридичний відділ та ін). І як наслідок, відділ кадрів не являється методичним, інформаційним й коор-

динуючим центром кадрової політики організації [2, с. 215–225].

Дослідники визначають, що «кадрова політика не завжди є головною складовою при розробленні стратегії управління персоналом» [7, с. 116], «... її формулюють для того, щоб лінійні і функціональні керівники керувалися нею, аналізували можливі наслідки своїх рішень з кадрових питань» [7, с. 119]. Тому формулювання її змісту і, відповідно, змісту стратегії управління персоналом у більшості випадків здійснюють у досить загальному вигляді. При розробці стратегії управління персоналом автори розглядають типи кадрової політики, виділені за різними ознаками: ступенем відкритості здійснення набору персоналу стосовно зовнішнього середовища та рівнем усвідомленості правил та норм в роботі з персоналом (активна, реактивна, пасивна, превентивна).

Визначення категорії «ефективність системи управління персоналом» вчені тлумачать на власний розсуд. На думку В.П. Пугачова [5, с. 26], ефективність системи управління персоналом – це досягнення організаційних (стосовно комерційних організацій – прибутковості та стабільності підприємства і його адаптованості до майбутніх змін ситуації за мінімальних витрат на персонал) і індивідуальних (задоволення від праці та перебування на підприємстві) цілей. Дослідник Ю.Г. Одегов ефективною називає таку систему ухвалення рішень щодо управління персоналом організації, яка є конкурентоспроможною з позиції продукції (послуг), що виробляється самою організацією, та роботи в ній [4, с. 182]. Можна погодитися з думкою А.П. Рачинського [6], що оцінка ефективності здатна і має виконувати різноманітні та масштабні завдання:

- це оцінка системи в частині вірогідності інформації, дотримання законодавства, ефективності й результативності діяльності окремих підрозділів;
- проведення аналізу й оцінки ефективності системи управління персоналом і наведення методів зниження ризиків;
- оцінка відповідності системи управління організацією принципам загальноорганізаційного управління.

Сучасним кадровим службам недостатньо тільки оформляти накази і розпорядження, берегти кадрову інформацію, вони повинні перетворюватися в центри по розробці і реалізації стратегії розвитку підприємства, формувати сценарії розвитку підприємства та організації праці, метою якої має бути максимальне підвищення темпів виробництва, творчої віддачі і активності персоналу. Кадрові служби мають розробляти програми розвитку кадрів, забезпечення справедливої оплати праці та ін. Тому в складних економічних умовах необхідна розробка нових підходів до побудови системи управління персоналом підприємства – побудова організаційних структур, «типових моделей» відповідно умов ринку, що інтенсивно змінюються. При цьому потік функцій управління має вестися не зверху вниз, а знизу вгору, тобто з орієнтацією не на ієрархічні вертикальні структури, а на багатобразні форми горизонтальних зв'язків – «моделей» й структур, пов'язаних загальними принципами. Проектування системи управління не можна відокремлювати від проектування системи управління підприємством, так як перша включає не тільки функціональні підрозділи, що займаються роботою з персоналом, а й усіх лінійних керівників – від директора до бригадира, а також керівників функціональних підрозділів, що виконують функції виробничого, технологічного, економічного керівни-

цтва. Таким чином, система управління персоналом є так званим «фреймом» (основою) системи управління підприємством. Системний підхід при проектуванні системи управління персоналом всіх рівнів ієрархії дозволяє комплексно підійти до вирішення цієї проблеми. Проектуються всі функціональні і цільові підсистеми забезпечення управління, підсистема лінійного керівництва, взаємозв'язки всіх компонентів цілісної системи між собою і всередині системи, а також із зовнішнім середовищем [2, с. 158–159]. Системний підхід визначає, що роботи не можуть бути суворо розподілені між відділами підприємства, а мають розглядатися як часткові системи, що перехрещуються.

Проект системи управління персоналом в умовах економічно нестабільного стану повинен включати в себе: техніко-економічне обґрунтування, що забезпечує обґрунтування виробничо-господарської необхідності та техніко-економічної доцільності побудови, і вдосконалення системи управління. Такий проект має включати наступні підрозділи:

- вступ, характеристика виробничої системи, що існує, а також системи управління, цілі та критерії вдосконалення системи управління, що передбачається за даним проектом, техніко-економічні результати, висновки й пропозиції;
- завдання на оргпроекування, це є документ для розробки проекту вдосконалення системи управління організацією.

У розділах загальної організації мають розкриватися:

- підстави розробки проекту вдосконалення системи управління;
- мета розробки проекту;
- аналіз стану виробництва та системи управління;
- вимоги до побудови системи управління;
- положення щодо вдосконалення системи управління організацією;
- техніко-економічні результати впровадження проекту;
- склад, зміст та організація роботи з розробки та впровадження проекту;
- порядок приймання проекту вдосконалення системи управління організацією;
- джерела інформації.

Вицезазначений загальний організаційний проект розробляється на основі затвердженого стратегічного плану розвитку підприємства, при врахуванні перспективного аналізу, що дозволяє сформулювати уявлення про можливу поведінку факторів зовнішнього середовища, а також поточного аналізу, який спрямований на виявлення наслідків та причин появи біфуркаційних процесів.

Розв'язання проблеми виявлення й оцінки факторів зовнішнього середовища підприємства як середовища майбутнього існування організації вимагає розробки стратегічних планів виживання в цьому середовищі, оскільки зовнішнє середовище швидко змінюється. При здійсненні аналізу необхідно враховувати майбутній стратегічний потенціал підприємства.

Для аналізу зовнішньої позиції та внутрішнього потенціалу підприємства використовують два підходи. Перший – «структура – поведінка – показники», запропонований М. Поттером, пропонує методи аналізу зовнішньої позиції підприємства на ринку. Другий – підхід на ресурсній основі, запропонований Г. Хемелом та С.К. Прахаладом, використовує методи аналізу внутрішньої позиції підприємства, що визна-

чається її ресурсами, компетенціями і здібностями, що впливають на конкурентні переваги підприємства. Основне призначення аналізу факторів зовнішнього середовища – визначити та усвідомити можливості, які може використати підприємство, та загрози, що можуть виникнути в процесі його діяльності, якщо воно не буде прослідковувати їх вплив на свій стан. Для аналізу внутрішнього середовища підприємства необхідно провести діагностику потенціалу підприємства, направлену на виявлення його сильних і слабких сторін, де універсальним методом є SWOT-аналіз. Проведення аналізу стратегічних факторів здійснюється з дотриманням принципів цілеспрямованості, об'єктивності, своєчасності та системності.

Мета робочого проекту – розробка робочої документації, необхідної для впровадження системи управління, проведення прийомних робіт, а також забезпечення нормального функціонування системи управління підприємством. Підрозділи підприємства, як носії функцій управління персоналом, можуть розглядатися в широкому контексті як служба управління персоналом. Конкретне місце і роль зазначеної служби в загальній системі управління організацією визначаються для кожного спеціалізованого підрозділу по управленню персоналом і його безпосереднього керівника.

Організаційний статус підтверджується набором повноважень і відповідальностей. Їх об'єм і ієрархічний ранг багато в чому визначаються позицією першого керівника організації по відношенню до кадрової служби. Вони також формуються по мірі організаційного розвитку управління, накопичення фінансового, кадрового, інтелектуального потенціалів. Можна розглянути декілька варіантів системи управління персоналом:

- Варіант 1: структурна підпорядкованість кадрової служби керівнику з адміністрування. Основна особливість цього варіанту полягає в зосередженні всіх центральних координуючих служб в одній функціональній підсистемі. Виконання завдань служби управління персоналом розглядається в рамках його ролі як штабного підрозділу підприємства.

- Варіант 2: структурне підпорядкування служби управління персоналом, як штабного відділу, загальному керівництву організації. Перевагою є близькість до всіх сфер керівництва організації. Ця структура є доцільною для невеликих підприємств на початкових етапах розвитку, коли керівництво ще чітко не визначило статус кадрової служби. При такому варіанті слід виключити небезпеку множинної підпорядкованості суперечливих вказівок.

- Варіант 3: структурна підпорядкованість служби управління персоналом, як штабного органу, вищому керівництву організації. Даний варіант найбільш прийнятний на початкових етапах розвитку підприємства, коли перший керівник намагається таким чином підняти статус і роль кадрової служби, хоча ієрархічний рівень заступників керівника ще не готовий до сприйняття відділу персоналу як підрозділу, рівнозначного другому рівню управління.

- Варіант 4: організаційне включення служби управління персоналом в керівництво організації. Даний варіант можна розглядати як найбільш притаманний для досить розвинутих фірм з відокремленням сфери управління персоналом як рівнозначної підсистеми управління в ряду останніх підсистем управління. Слід також зазначити, що в останні роки в практиці західних європейських фірм виділяється функціональна сфера управління, що одержала назву «контролінг» [3, с. 14]. Дана сфера управління

концентрує у собі органи, що виконують функцію координації розвитку організації, а також загальні функції управління.

Для більшості підприємств характерним є прийняття управлінських рішень як реакція на необхідні потреби й зовнішні глобальні протиріччя, необхідним є виявлення факторів стійкості та їх оцінка з ціллю розробки заходів по стабілізації положення підприємства.

Основу стійкого економічного розвитку складає одночасне змінення визначеного набору параметрів по усім напрямкам діяльності підприємства. Економічна стійкість підприємства не завжди залежить від стратегічної позиції підприємства, а також від його стратегічного розвитку. Вибір напрямків стійкого економічного розвитку підприємства передбачає аналіз можливих сценаріїв, враховуючи можливість й взаємозв'язок функціональних підрозділів підприємства з його зовнішньою середовищем. Завдяки механізму управління економічною стійкістю підприємства формується досконала модель управління персоналом, й визначаються фактори впливу на економічну стійкість підприємства, вони поділяються на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх факторів можна віднести: ринок, державу, конкурентів, покупців, сировинні ресурси, екологію. До внутрішніх факторів віднесено: основні засоби, фінансові ресурси, організацію виробництва, системи управління, кадри. В процесі управління виносяться оперативні, тактичні, та стратегічні рішення.

Найважливішим етапом побудови структури управління є формування складу її підсистем. Під підсистемами розуміється підрозділ або низка підрозділів, або посадова особа, що виконує функції управління для досягнення визначених цілей. Це типова оргструктура характеризує головну ціль й завдання, яку вирішують ті чи інші підрозділи, й при появі ризиків, що не були прораховані, може бути скоригована.

Висновки з даного дослідження. При формуванні проекту управління персоналом необхідним є визначення етапів процесу оцінки системи управління персоналом підприємства, де мають бути здійснені дослідження комунікацій із зовнішнім середовищем, фактори, що мають максимальний і мінімальний вплив на підприємство. При розробці проекту важливим є вивчення механізму включення системи управління персоналом до системи управління підприємством, визначення відсотка суперечностей між системою управління персоналом та іншими системами управління, коефіцієнтів вагомості, оцінки внутрішніх й зовнішніх факторів.

Чисельність працівників підструктури управління залежить від складності завдань, що, в свою чергу, визначаються від рівня професійної підготовки кадровиків, їх структурного складу. Важливе значення має досягнутий методичний, кадровий потенціал, що впливає на ступінь участі зовнішніх консультативних фірм у реалізації тієї чи іншої цільової задачі. В великих організаціях спостерігається подальше структурування внутрішніх підрозділів системи (наприклад, підрозділи у відділі навчання персоналу та ін.). Для визначення функції підсистем оргструктури управління персоналом необхідно, крім структуризації цілей, сформулювати критерії досягнення цілей, і в якому вигляді будуть представлені результати досягнень. На даному етапі побудови оргструктури для кожної підсистеми слід відповісти на питання: що потрібно робити для реалізації цілей; яким чином надати результати діяль-

ності для їх подальшого використання. Формування внутрішньої оргструктури системи управління персоналом складається з етапів: структуризація цілей системи управління персоналом; визначення складу функцій управління, реалізації цілей системи; формування складу підсистеми оргструктури; встановлення зв'язку між підсистемами оргструктури, визначення прав і відповідальності підсистем; розрахунок трудомісткості функції та чисельності підсистем; побудова конфігурації оргструктури.

У процесі оцінки ефективності були виявлені наступні недоліки системи управління персоналом майже всіх досліджуваних підприємств: недостатня цілісність, відповідність структури управління, недосконалий взаємозв'язок із середовищем, неповне закріплення функцій в організаційних документах, наявність неохоплених аспектів кадрової роботи, незначне використання сучасних принципів, методів, технологій управління персоналом, недостатня гнучкість.

УДК 65.014.1

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гончаров В.В. В поисках совершенства управления : [руководство для высшего управленческого персонала] / В.В. Гончаров. – М. : МНИИПУ, 2007. – 252 с.
2. Зайцев Г.Г. Управление кадрами на предприятии: персональный менеджмент / Г.Г. Зайцев, С.И. Файбушевич. – СПб. : Изд-во Санкт-Петербургского университета экономики и финансов, 2002. – 324 с.
3. Машков Р.В. Стратегии реструктуризации предприятий в условиях кризисной ситуации / Р.В. Машков // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 11. – С. 2–19.
4. Одегов Ю.Г. Управление персоналом: оценка эффективности / Ю.Г. Одегов, Л.В. Карташова. – М. : Экзамен, 2002. – 255 с.
5. Пугачев В.П. Управление персоналом / В.П. Пугачев. – М. : Экзамен, 2004. – 416 с.
6. Рачинский А.П. Управлінський аудит в системі управління персоналом / А.П. Рачинський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/tppd/2008-3/R_5/08rapsup.pdf.
7. Хміль Ф.І. Управління персоналом: [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / Ф.І. Хміль. – К. : Академвидав, 2006. – 488 с.

Мешкова Н.Л.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та управління
Донбаського державного технічного університету*

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В КРИЗОВИХ УМОВАХ

У статті запропоновано науково-методичний підхід до управління діловою активністю промислового підприємства в умовах кризи і посткризового періоду. Обґрунтовано мету, завдання, функції та принципи управління діловою активністю, які реалізуються під дією внутрішніх і зовнішніх факторів. Акцентовано увагу на тому, що забезпечення, активізація і стимулювання ділової активності повинні реалізуватися з урахуванням потенційних можливостей до здійснення, з урахуванням спроможності досягнення певного стану в заданий час у відповідних обсягах з метою максимального використання ресурсів, засобів, коштів.

Ключові слова: ділова активність, промислове підприємство, управління, криза, активізація ділової активності.

Мешкова Н.Л. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В статье предложен научно-методологический подход к управлению деловой активностью промышленного предприятия в условиях кризиса и посткризисного периода. Обоснованы цель, задание, функции и принципы управления деловой активностью, которые реализуются под действием внутренних и внешних факторов. Акцентировано внимание на том, что обеспечение, активизация и стимулирование деловой активности должны реализовываться с учетом потенциальных возможностей к осуществлению с учетом возможности достижения определенного состояния в заданное время в соответствующих объемах с целью максимального использования ресурсов, средств, денег.

Ключевые слова: деловая активность, промышленное предприятие, управление, кризис, активизация деловой активности.

Meshkova N.L. FEATURES OF MANAGEMENT BUSINESS ACTIVITY OF ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF CRISIS

In the article scientifically – is offered methodical going near a management business activity of industrial enterprise in the conditions of crisis. Grounded purpose, task, functions and principles of management business activity, which will be realized under the action of internal and external factors. Attention is accented on that providing, activation and stimulation of business activity, must be realized taking into account potential possibilities to realization, taking into account possibility of achievement certain the state in the set time in the proper volumes with the purpose of the maximal use of resources, facilities, money.

Keywords: business activity, industrial enterprise, management, crisis, activation of business activity.

Постановка проблеми. Управління діловою активністю в кризових умовах займає першочергове місце серед комплексу управлінських завдань у зв'язку із тим, що передбачає швидке реагування на зміну діяльності в кризових умовах, зменшення ризиків банкрутства за умов ефективного управління цим процесом, активізації і стимулювання ділового середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями управління діловою активністю гос-

подарюючих суб'єктів займалися багато дослідників. Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовський, Е.Б. Стародубцева, Н.К. Мойсеево, М.В. Конишева присвячують свої роботи визначенню суті поняття ділової активності [1, с. 20]. Роботи В.В. Ковальова, О.Н. Волкова, Р.М. Фатихова, І.В. Сидоренко більш глибоко розглянуті [2, с. 47]. Вони розкривають суть і зміст ділової активності, розглядають методик оцінки, способи і інструменти її управління. Питаннями кількісної оцінки ділової активності підприємства займалися

такі дослідники, як Е.В. Рогатенюк, І.М. Пожарицька, Б.В. Прикин, С.М. Пястолов, А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулін, Е.В. Негашев, що стверджують, що ділова активність підприємства характеризується лише швидкістю звороту засобів господарюючого суб'єкта [3, с. 119]. Інші автори, що займаються дослідженням цього питання, в своїх працях виділяють показники оборотності як основу для аналізу ділової активності підприємства. Це Л.В. Донцова, Н.А. Никіфорова, О.В. Ефімова, М.В. Мірошник, Е.С. Стоянова, А.П. Кисельов, Л.Е. Басовський і Е.Н. Басовська беруть за основу кількісної оцінки ділової активності організації тривалість операційного і фінансового циклів [4, с. 150]. В.В. Бочарів, Д.А. Ендовіцький, В.А. Лубків, Ю.Е. Сасин особливо значення надавали розгляду якісних показників оцінки ділової активності [5, с. 28]. Н. Моїсеєва, А.І. Попов, А.І. Прігожін займалися вивченням окремих аспектів ділової активності [6, с. 30], таких як маркетингова, інноваційна та ділова активність персоналу організації. А.В. Варбузов, Ю.С. Коноплін присвятили свою роботу дослідженню політичних чинників зовнішнього середовища, підприємств, що впливають на ділову активність, серед яких виділено

державне регулювання, стосунки уряду з іноземними державами, грошово-кредитна, антимонопольна і податкова політики. Дослідження вищеперахованих авторів, не дивлячись на їх всебічне вивчення ділової активності, не містять єдиних підходів до визначення управління діловою активністю господарюючих суб'єктів.

Постановка завдання. Удосконалення управління діловою активністю в кризових умовах промислового підприємства на основі розробки науково-методичного підходу до управління діловою активністю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління діловою активністю виступає невід'ємною частиною управління фінансово-господарською діяльністю промислового підприємства, а в кризовий та посткризовий періоди набуває ще більш важливого значення, оскільки передбачає реальні кроки щодо відновлення втрачених під час дії світової фінансово-економічної кризи позицій суб'єкта господарювання на ринках товарів і послуг. Управління діловою активністю у кризовий та посткризовий періоди має свої особливості, які проявляються у негайній необхідності формування та реалізації задач і функцій управління щодо:

- активізації і стимулювання операційної діяльності підприємства;
- досягнення і забезпечення конкурентних переваг;
- оцінки змін у зовнішньому середовищі для попередження прояву кризових явищ;
- визначення потенційних можливостей підприємства і рівнів ділової активності за умовами здійснення господарської та економіко-фінансової діяльності.

Логічну схему науково-методичного підходу до управління діловою активністю промислового підприємства в умовах кризи і посткризового розвитку господарських відносин з урахуванням особливостей управління цим процесом представлено на рис. 1.

Слід зауважити, що загальний процес управління діловою активністю промислового підприємства на відміну від оцінки ділової активності не набув розповсюдження у науковій літературі, а підходи до вирішення проблеми ефективного управління частково знаходять своє відображення у роботах російських науковців в частині планування активності, аналізу, регулювання, розробки механізмів управління діловою активністю [7, с. 118]. У зв'язку із цим вкрай важливою, актуальною у посткризовий період та необхідною для застосування у практичній діяльності промислових підприємств виступає розробка науково-методичного підходу до управління діловою активністю суб'єктів господарювання.

Управління діловою активністю промислового підприємства є невід'ємною частиною загаль-

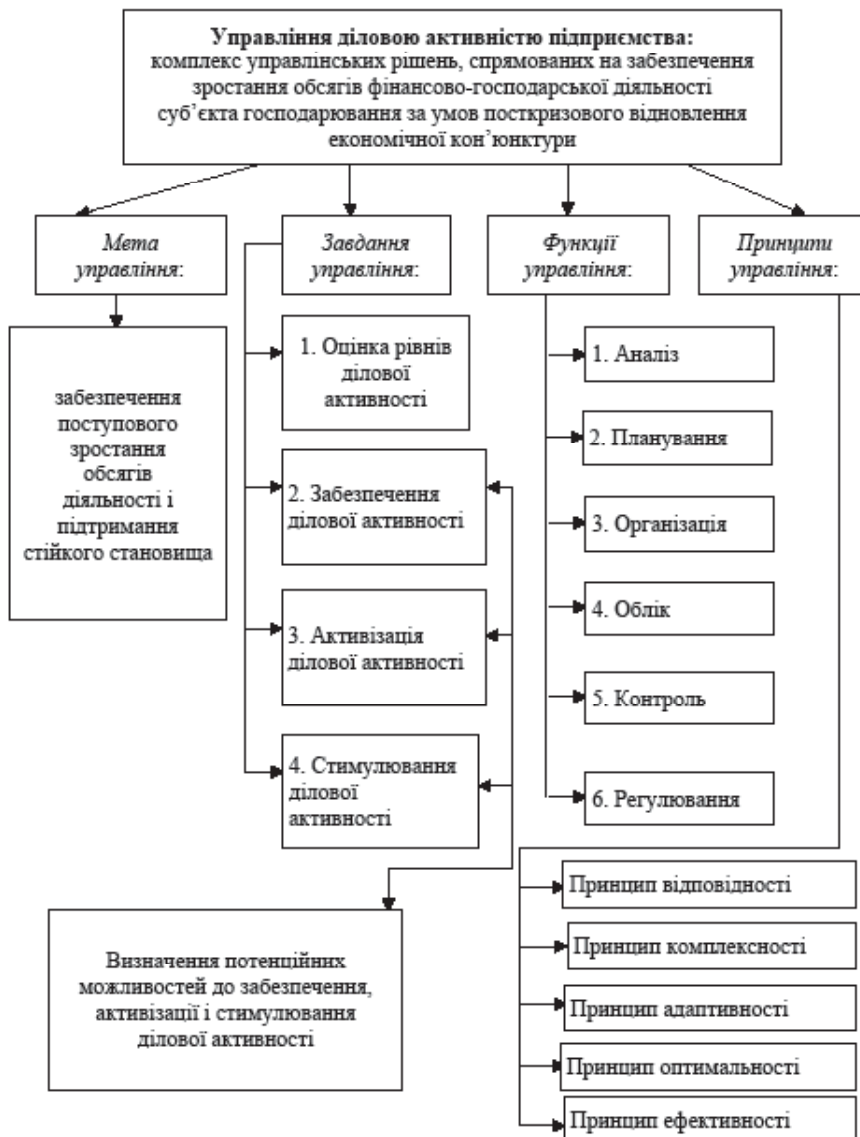


Рис. 1. Логічна схема науково-методичного підходу до управління діловою активністю промислового підприємства

ного процесу управління фінансово-економічною і виробничою діяльністю та одним із напрямів цього процесу поряд із такими напрямами, як управління платоспроможністю, рентабельністю, фінансовою стабільністю, майновим станом, грошовими потоками. У роботі наводиться визначення даного процесу, в якому підкреслюється важливість не тільки виробничої складової діяльності підприємства, але й важливість процесу реалізації виробленої продукції (реалізаційної складової) у посткризових умовах функціонування, що є свідченням зростання обсягів діяльності.

Отже, під управлінням діловою активністю підприємства пропонується розуміти комплекс управлінських рішень, спрямованих на забезпечення зростання обсягів фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання за умов посткризового відновлення економічної кон'юнктури.

Як і будь-який процес управління, безпосередньо управління діловою активністю здійснюється в умовах дії сукупності внутрішніх і зовнішніх факторів, урахування дії яких є обов'язковим завданням для забезпечення успішності впровадження управлінських рішень у практичну площину.

Вплив факторів на стан ділової активності підприємства вивчався різними науковцями [8, с. 12; 9, с. 100; 10, с. 19]. У даній роботі особливості виділення факторів впливу є той факт, що суб'єкти господарювання здійснюють діяльність у післякризових умовах, що вимагає обрання серед чисельної кількості впливових факторів саме тих, які можуть змінити фінансово-економічний стан підприємства, тобто представляють загрозу його функціонуванню.

Отже, до найбільш вагомим зовнішніх факторів впливу на ефективність управління діловою активністю підприємства автором роботи виділено такі, як:

- інвестиційний клімат у країні;
- доступність фінансового кредитування;
- стабільність фінансового становища споживачів і постачальників;
- економічний стан у державі.

Інвестиційний клімат у країні формується владою через законодавчі та нормативні акти в частині сприятливості вкладень, їх надійності, відсутності непередбачуваних змін, через підписання важливих угод із представниками інших країн, які б спрощували надходження інвестицій у державу, через надання гарантій тощо. Інвестиційний клімат також є вирішальним чинником у процесі узгодження рішень щодо здійснення торгівлі між країнами, тому даний фактор впливає на стан ділових операцій промислових підприємств, їх ділову активність під час пошуку нових ринків збуту, пошуку партнерів для впровадження нових технологічних рішень у виробництво.

Як і попередній фактор, доступність фінансового кредитування також прямо впливає на ефективність процесу управління діловою активністю у зв'язку із тим, що саме кредити є тим джерелом коштів, які підприємства можуть отримати для розвитку виробництва, його оновлення. Однак у посткризовий період кредитування, на жаль, не відновилося до рівня, здатного чинити вплив на життєдіяльність суб'єктів господарювання, тому в цілому діловий клімат потребує активізації і стимулювання.

Важливим зовнішнім фактором виступає стабільність фінансового становища споживачів і постачальників. Ці зовнішні контрагенти формують стан грошових і матеріальних потоків на підприємстві, визначають стійкість його функціонування, сприяють

розвитку кризових явищ або, навпаки, розвитку відносин і зростанню обертів. Фінансовий стан споживачів і постачальників, визначаючи головним чином платоспроможність підприємства, впливає на ділову активність через рівень заборгованості, який стримує виконання ділових операцій, через своєчасність виплат і прийняття платежів, що також гальмує ведення операційної діяльності.

Економічний стан у державі є вагомим фактором за будь-яких кризових явищ чи періоду зростання, оскільки рівень інфляції, рівень безробіття, податкове навантаження, стабільність національної валюти, забезпечення конкуренції залежать, а також визначають можливість здійснення ділових операцій (освоєння інновацій та залучення інвестицій у виробничий процес, розширення обсягів збуту). Стан ділової активності підприємств не може бути задовільним у разі погіршення економічного стану у державі через взаємопов'язаність ресурсів, коштів, капіталу.

Серед внутрішніх факторів, що визначають ефективність управління діловою активністю промислового підприємства, автор дисертації виділяє наступні:

- ефективність контрактних домовленостей;
- стан ресурсів;
- стан виробничих фондів, технологій;
- конкурентоспроможність продукції;
- активність маркетингової діяльності.

Ефективність контрактних домовленостей визначається, по-перше, вигідністю укладених угод для підприємства; по-друге, здатністю виконувати умови контракту обома партнерами. Управління діловою активністю постійно супроводжується підписанням контрактів, тому від компетентності відповідального персоналу залежить не тільки своєчасність, але й очікуваний результат здійснення ділової операції.

Такий внутрішній фактор, як стан ресурсів, безпосередньо характеризує рівень ділової активності та оцінює ефективність формування й тривалість обороту обігових коштів. Матеріальні і фінансові ресурси, що генеруються на підприємстві, визначають результативність протікання виробничого процесу, його початок і завершення.

Від такого внутрішнього фактору, як стан виробничих фондів і технологій, залежить конкурентоспроможність продукції, оскільки він є витратоутворюючим в частині амортизаційних відрахувань, витрат на електроенергію, паливо тощо. Рівень модернізації виробництва промислового підприємства визначає рівень його ділової активності на ринку товарів за ціновим критерієм.

Конкурентоспроможність продукції також залежить від внутрішніх управлінських рішень на підприємстві щодо її якісних характеристик та цінової складової. Стан ділової активності знаходиться у прямій залежності від дії цього фактору: процес реалізації продукції незадовільної якості значно затягується; у посткризових умовах, коли стан споживачів відновлюється обмеженими темпами, продукція нижчої ціни користується більшим попитом.

На управління діловою активністю впливає і такий внутрішній фактор, як активність маркетингової діяльності, засади якої визначаються керівництвом підприємства (складові маркетингової політики, бюджет маркетингу, періодичність рекламних заходів, результативність рекламних акцій). Маркетингова діяльність і ділова активність прямо пов'язані, адже маркетинг активізує діловий клімат суб'єкта господарювання.

Під дією внутрішніх факторів відбуваються формування і реалізація мети управління діловою актив-

ністю промислового підприємства. Мета управління пов'язана із сутністю процесу управління та сформульована автором у даній дисертаційній роботі як забезпечення поступового зростання обсягів діяльності і підтримання стійкого становища. Отже, успішна реалізація даної мети дозволить підвищити ефективність операційної діяльності промислового підприємства, досягти конкурентних переваг в умовах впливу зовнішнього оточення, що буде свідчити про забезпечення ділової активності, досягнення високого рівня активності у посткризовий період функціонування.

Мета управління діловою активністю звичайно реалізується через виконання завдань управління діловою активністю. Згідно з інформацією на рис. 1, до основних завдань управління віднесено оцінку рівня ділової активності, забезпечення, активізацію та стимулювання ділової активності суб'єктів господарювання.

Висновки з даного дослідження. Запропоновано науково-методичний підхід до управління діловою активністю промислового підприємства, в якому визначено особливості управління цим процесом у посткризовий період ведення бізнесу. Під управлінням діловою активністю визначено комплекс управлінських рішень, спрямованих на забезпечення зростання обсягів фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання за умов посткризового відновлення економічної кон'юнктури. Обґрунтовано мету, завдання, функції та принципи управління діловою активністю, які реалізуються під дією внутрішніх і зовнішніх факторів. Забезпечення, активізація і стимулювання ділової активності, як основні завдання управління, повинні реалізуватися з ура-

хуванням потенційних можливостей до здійснення, тобто з урахуванням спроможності досягнення певного стану в заданий час у відповідних обсягах з метою максимального використання ресурсів, засобів, коштів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 479 с.
2. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: Проспект, 2010. – 424 с.
3. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 185 с.
4. Донцова Л.В. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова; 5-е изд. – М.: «Дело и сервис», 2002. – 304 с.
5. Бочаров В.В. Комплексный финансовый анализ / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2005. – 172 с.
6. Моисеева Н.К. Маркетинговая активность как фактор конкурентоспособности фирмы / Н.К. Моисеева, Н.В. Конышева // Маркетинг. – 1999. – № 6. – С. 22–34.
7. Ковалёв В.В. Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалёв. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 768 с.
8. Зикунова И.В. Управление предпринимательской активностью в условиях делового цикла развития экономических систем: автореф. дис. ... д. э. н.: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / И.В. Зикунова. – СПб., 2011. – 41 с.
9. Нацыпаева Е.А. К вопросу о сущности и взаимосвязи понятий «конкурентоспособность» и «деловая активность предприятия» / Е.А. Нацыпаева // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2011. – № 2. – С. 102–105.
10. Сасин Ю.Е. Экономический анализ деловой активности хозяйствующего субъекта: автореф. дис. ... к. э. н.: спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Ю.Е. Сасин. – Воронеж, 2006. – 24 с.

УДК 631.15:658.27

Мушеник І.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри інформаційних технологій
Подільського державного аграрно-технічного університету*

Кінаш І.А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри інформаційних технологій
Подільського державного аграрно-технічного університету*

ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проаналізована сутність поняття «виробничий потенціал підприємства» та його складових. Узагальнені теоретичні аспекти до формування структури виробничого потенціалу підприємства. Визначено ефективність використання виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств відповідно до ресурсної парадигми щодо матеріальних, фінансових, людських, інформаційних ресурсів. Досліджено особливості формування та підвищення ефективності використання потенціалу сільськогосподарських підприємств в умовах ринкової економіки.

Ключові слова: потенціал; потенціал підприємства; виробничий потенціал підприємства; економічний потенціал підприємства.

Мушеник И.Н., Кинаш И.А. ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье проанализирована сущность понятия «производственный потенциал предприятия» и его составляющих. Обобщены теоретические аспекты формирования структуры производственного потенциала предприятия. Определена эффективность использования производственного потенциала сельскохозяйственных предприятий в соответствии с ресурсной парадигмой относительно материальных, финансовых, человеческих, информационных ресурсов. Исследованы особенности формирования и повышения эффективности использования потенциала сельскохозяйственных предприятий в условиях рыночной экономики.

Ключевые слова: потенциал; потенциал предприятия; производственный потенциал предприятия; экономический потенциал предприятия.

Mushenik I.M., Kynash I.A. FORMATION AND USE OF INDUSTRIAL POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

In the article the essence of the concept of «commercial potential of the company» and its components. Theoretical aspects of the formation of the structure of the production potential of the company. Efficiency of use of the productive potential of agricultural enterprises under the paradigm for resource material, financial, human and information resources. The features of the formation and effective use of the potential of agricultural enterprises in the market economy.

Keywords: potential; potential of the company; production capacity of the company; economic potential of the company.

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки України характеризується значним руйнуванням основних елементів виробничого потенціалу. Нераціональне використання природних ресурсів, непродумані форми і методи залучення робочої сили до систем господарських відносин, суттєві диспропорції у процесах формування виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств призвели до його скорочення, недосконалості системи відтворення його елементів. Вирішення цієї науково-практичної задачі неможливе без розробки та впровадження системно-функціонального підходу до формування та використання виробничого потенціалу у формуванні стратегії розвитку сільськогосподарських підприємств в умовах невизначеності та мінливості зовнішнього економічного середовища.

Сучасний функціонуючий агропромисловий комплекс (АПК) потребує все більше економічно обґрунтованих підходів, які здатні призвести до підвищення ефективності виробництва. Особливого значення набуває необхідність раціональної взаємодії всіх факторів виробництва шляхом використання наукового обґрунтованих методів ведення сільськогосподарського виробництва. Підвищення ефективності використання виробничого потенціалу має велике значення, оскільки дозволяє підвищити ступінь використання ресурсів, відповідно, ефективність функціонування підприємств АПК. На сьогоднішній день, враховуючи економічну ситуацію в країні, забезпечення аграрного сектору економіки матеріально-технічними, фінансовими та трудовими ресурсами характеризується особливою напруженістю та нестабільністю. Більшість сільгоспвиробників гостро відчувають нестачу власних засобів для фінансування розширеного відтворення. Саме тому питання про раціональне і ефективне використання наявного виробничого потенціалу є насущним та таким, яке потребує більш глибокого вивчення та аналізу.

Разом з тим, з наукової і практичної точок зору залишаються відкритими питання системно-функціонального підходу у дослідженні формування та ефективності використання виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств з врахуванням оптимального поєднання та взаємозв'язку його складових.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Загально-теоретичні, а також галузевоспецифічні проблемні аспекти формування виробничого потенціалу підприємств викладено у працях Л. Абалкіна, П. Саблука, В. Месель-Веселяка, В. Россохи, Є. Єрегіна, Л. Ревуцького, Т. Бердникової, С. Мочерного, М. Старовойтова і П. Фоміна, А. Воронкової та інших науковців.

Л. Абалкін дотримується думки, що виробничим потенціалом можна вважати обсяг продукції, який можливо виробити до повного використання наявних ресурсів.

До виробничого потенціалу П. Саблук відносить існуючі і потенційні можливості виробництва, наявність факторів виробництва, забезпеченість його основними видами ресурсів [5].

У сучасній економічній науці існує кілька підходів до розкриття сутності та структури виробничого потенціалу підприємства.

Найбільш поширеним є ресурсний підхід, згідно з яким виробничий потенціал – це сукупність ресурсів, що знаходяться в розпорядженні підприємства і використовуваних в ході його виробничої діяльності. Є. Єрегін визначає виробничий потенціал підприємства як сукупність фінансових, матеріальних, нематеріальних, інтелектуальних, інформаційних, технологічних, інноваційних та інших ресурсів, що забезпечують господарську діяльність підприємства.

Л. Ревуцький утримання виробничого потенціалу підприємства обмежує тільки трудовими ресурсами, визначаючи виробничий потенціал як технічно, економічно та організаційно обґрунтовану норму ефективного робочого часу основного виробничого персоналу підприємства за певний період календарного часу [3]. Автор даного визначення зводить виробничий потенціал до наявності одного ресурсу, без якого використання інших не представляється можливим. Недоліком даного підходу є те, що його прихильники не враховують належну міру взаємодії ресурсів, їх використання та ефективність залучення в господарську діяльність підприємства.

При результативному підході виробничий потенціал розглядається як здатність виробничої системи створювати певну кількість матеріальних благ при використанні ресурсів виробництва.

Т. Бердникова визначає виробничий потенціал як категорію, що об'єднує різні виробничі можливості підприємства з випуску та реалізації різних видів продукції, надання послуг [1].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Обґрунтування науково-теоретичних та практичних підходів щодо формування і використання виробничого потенціалу підприємств різних видів економічної діяльності в умовах становлення ринкових відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. В процесі становлення ринкових відносин, здійснення інституційних перетворень в економіці України важливого теоретичного й практичного значення набуває проблема формування і використання виробничого потенціалу підприємств. Сформований на принципах раціонального підходу виробничий потенціал забезпечує конкурентоздатність функціонування підприємств та інших суб'єктів господарювання, сприяє розвитку матеріально-технічних, структурно-функціональних, соціально-трудових та інших його елементів. Разом з тим, він відіграє вирішальну роль в економічному й соціальному розвитку регіонів і держави. Проте багато проблем формування і використання виробничого потенціалу підприємств різних видів економічної діяльності регіону на етапах переходу до ринкових відносин потребує вирішення.

В період поступової інтеграції України у світову економіку, посилення конкуренції на внутрішньому і зовнішньому ринках важливого значення набуває ефективне використання наявного виробничого

потенціалу та подальше вдосконалення управління ним. Адже виробничий потенціал відіграє вирішальну роль у економічному та соціальному розвитку держави та її регіонів, у забезпеченні конкурентоздатності суб'єктів господарювання у всіх галузях матеріальної сфери виробництва.

На етапі переходу країни до ринкових відносин необхідні реструктуризація та реформування виробничого потенціалу у відповідності до форм власності і господарювання. Для конкретних розрахунків і порівнянь сутність виробничого потенціалу зберігається, але для кожного підприємства необхідно ввести нове, більш розширене поняття – економічний потенціал. Він повинен визначатись: обсягом та якістю ресурсів підприємства (площею сільгоспугідь, чисельністю працівників, основними фондами, оборотними засобами, фінансовими і нематеріальними ресурсами – патентами, ліцензіями, інформацією, технологією); кваліфікаційним, психологічним і мотиваційним потенціалом працівників; здатністю менеджмента оптимально використовувати ресурси підприємства (уміння створювати і оновлювати організаційні структури підприємства); інноваційними засобами (поповнення виробництва, заміна технології тощо); інформаційною спроможністю (здатність одержувати і обробляти інформацію для використання її у виробництві); фінансовою спроможністю (кредитоспроможність підприємства, внутрішня і зовнішня заборгованість у сфері фінансів).

Успіх підприємницької діяльності в значній мірі визначається вірно обраною стратегією управління потенціалом підприємства і підвищенням його конкурентоспроможності. Найбільш точним її критерієм є такий узагальнюючий показник ефективності виробництва, як індекс сукупності факторної продуктивності, який визначається за наступною формулою:

$$\text{СФП} = \frac{\text{УЧП}}{\text{ЗП} + \text{А} + \text{М} + \text{Л}};$$

(СФП – індекс сукупної факторної продуктивності; УЧП – обсяг умовно-чистої продукції; ЗП – фонд заробітної плати; А – сума амортизаційних відрахувань поточного року; М – вартість сировини, матеріалів і послуг, придбаних на стороні; Л – плата за землю).

Особливої актуальності питання вдосконалення управління виробничим потенціалом набуває внаслідок значного фізичного зносу основних фондів більшості підприємств України та їх морального старіння, незначних обсягів залучення як іноземних, так і вітчизняних інвестицій для реструктуризації діючих та будівництва нових виробництв із застосуванням передових технологій і техніки, які б забезпечували підвищення ефективності використання всіх ресурсів, і насамперед виробничих, тому що земельність одиниці валового внутрішнього продукту України в 3–5 разів, водомісткість – у 5–7, а енергомісткість – у 7–9 разів вища, ніж у розвинених європейських країнах [4].

Проблема вдосконалення управління виробничим потенціалом з метою поліпшення його раціонального використання широка і багатогранна. Вона охоплює значний комплекс питань теоретичного, методологічного і прикладного характеру, включає і такі різні аспекти, як техніко-технологічні, економічні, соціальні, які, у свою чергу, потребують розгляду на різних рівнях управління – загально-державному, галузевому, регіональному та на рівні підприємств. Однак для України на сучасному етапі головним є комплекс питань, пов'язаний з визначенням напрямів

концентрації національних зусиль для забезпечення інноваційного соціально-економічного розвитку шляхом поєднання гуманітарних та виробничих ресурсів [3].

Однією з найважливіших складових частин економічного потенціалу є виробничий потенціал, основою якого виступає ресурсний потенціал. Ядро останнього – продуктивні сили суспільства, тобто ресурсний потенціал – це насамперед трудові ресурси, засоби і предмети праці.

Виробничий потенціал підприємств також безпосередньо пов'язаний з темпами соціально-економічного розвитку регіону, країни. Поліпшення його використання сприяє росту виробництва інвестиційних ресурсів і товарів народного споживання при одних і тих же витратах суспільної праці. Погіршення ж використання виробничого потенціалу збільшує одночасні вкладення та поточні витрати на кожну гривню приросту національного доходу, оскільки для забезпечення стабільних темпів зростання економіки виникає необхідність відволікати все зростаючу частку національного доходу на нарощування виробничого потенціалу для компенсації зниження його віддачі. Таким чином, зниження рівня використання виробничого потенціалу безпосередньо зменшує можливості соціально-економічного розвитку суспільства.

Системний підхід до вивчення сутності, ролі і місця виробничого потенціалу в суспільному виробництві потребує аналізу сучасних тенденцій розвитку виробництва, дослідження динаміки змін у структурі виробничого потенціалу як у розрізі окремих підприємств, галузей, регіонів, так і в цілому по Україні.

В процесі дослідження засад формування, функціонування і управління використанням виробничого потенціалу важливим є в першу чергу визначення сутності потенціалу підприємства і його структурної побудови. З метою визначення змісту потенціалу будь-якого підприємства враховують макро- і мікроструктури досліджуваного об'єкта або процесу. Особливу увагу у визначенні структури потенціалу підприємства науковці-дослідники приділяють таким його складовим, як засоби праці, робоча сила, предмети праці і природні ресурси.

Однак при визначенні величини і структури потенціалу підприємства, повноти його характеристики практика господарювання підтверджує доцільність включення у його складові використовуваної енергії, описів систем збереження, обробки і використання інформації, досвіду господарювання.

Безперечно, що основою успішного функціонування і розвитку підприємства є раціональне відтворувальне використання наявного виробничого потенціалу. У практичному вимірі виробничий потенціал слід сприймати як сукупність ресурсів, що функціонують і здатні виробляти певний обсяг продукції. До складу виробничого потенціалу відносять:

- потенціал землі та природно-кліматичні умови;
- потенціал основних засобів (засоби праці);
- потенціал оборотних засобів (предмети праці);
- потенціал нематеріальних активів;
- потенціал технологічного персоналу (робоча сила).

Разом з тим, наукові дослідження підтверджують, що виробничий потенціал як економічну категорію слід розглядати в контексті визначення продуктивних сил, оскільки «...єдністю продуктивних сил і відносин економічної власності (виробничих відносин) визначається суспільний спосіб виробництва, а загальна для всіх суспільно-економічних

формацій структура продуктивних сил складається з трьох основних елементів: людей, засобів виробництва і використовуваних людьми сил природи».

Забезпечення підвищення ефективності використання виробничого потенціалу як вирішального фактора функціонування будь якого підприємства, а також економічного та соціального розвитку регіону потребує розробки адекватних сучасним умовам організаційно-економічних механізмів управління, подальшого вдосконалення форм і методів управління виробничим потенціалом. Результативність і ефективність управління сучасним підприємством та його виробничим потенціалом значною мірою залежить від того, яких принципів дотримуються керівники, приймаючи управлінські рішення, і які методи вони застосовують для їх реалізації.

Визначальним напрямом аграрної політики України після вступу до СОТ та в контексті європейської інтеграції є нарощування виробничого потенціалу аграрного сектора економіки. Пріоритетним завданням, що потребує термінового вирішення, є відродження та подальший розвиток галузі рослинництва [2]. Ця галузь, за визначенням Мінагрополітики, найбільше впливає на продовольчу безпеку країни та її експортний потенціал. Так, підприємства галузі рослинництва виробляють 69,5% валового продукту в аграрному секторі [6], формують кормові бази для тваринництва і птахівництва.

Поняття ефективності використання виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства, її аналіз і оцінювання нерозривно пов'язані з проблемою побудови вимірювальної системи, науковим обґрунтуванням критеріїв і визначенням показників ефективності. Існує багато розробок з побудови системи показників, з визначення критеріїв ефективності, в результаті чого вирішений ряд питань цієї актуальної проблеми. Однак питання вимірювання ефективності виробництва, її показників складні і різноманітні. Застосування будь-

якого єдиного показника не гарантує правильного вирішення проблеми, оскільки кожен показник, взятий окремо, не враховує всіх особливостей використання елементів виробничого потенціалу в сільському господарстві.

Висновки з даного дослідження. Важливим аспектом дослідження сутності виробничого потенціалу є аналіз його структури, проте при визначенні і характеристиці складових виробничого потенціалу відсутня єдність поглядів науковців щодо елементів виробництва та характеру їх взаємодії. Тому, у структурі виробничого потенціалу, крім виробничого апарату і рівня технології та природних ресурсів, а також енергії, необхідно врахувати інформацію як специфічний елемент, здатний значно підвищувати ефективність інших складових виробничого потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Т.Б. Бердникова. – М. : Инфра-М, 2010. – 224 с.
2. Вітряк Т.Б. Особливості формування продовольчої безпеки України / Т.Б. Вітряк // Перспективи управлінської діяльності суб'єктів господарювання : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (17 лютого 2012 р.). – Черкаси : Вид-во ТОВ «Маклаут», 2012. – С. 220–223.
3. Ревуцький Л.Д. Інноваційна статистика українських реформ / [Л.Д. Ревуцький, А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко]. – К. : Знання України, 2002. – 336 с.
4. Продуктивні сили України: прогноз розвитку і розміщення на період до 2010 р. : в 2-х т. Т.1. – К. : РВПС України, 2000. – 291 с.
5. Саблук П.Т. Аграрна реформа / П.Т.Саблук // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 6–21.
6. Ревуцький Л.Д. Потенциал и стоимость предприятия / Л.Д. Ревуцький. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 208 с.
7. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року ; за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка ; 2-ге вид., переробл. і допов. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2012. – 218 с.

УДК 658.821

Николюк О.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри комп'ютерних технологій і моделювання систем
Житомирського національного агроекологічного університету

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ

У статті проведено аналіз недоліків та переваг сучасних методик оцінки конкурентоспроможності підприємства. Розроблено авторську методику до оцінювання конкурентоздатності сільськогосподарських підприємств із використанням методів таксономії, головних компонент, нормування та інтегрального оцінювання. Обґрунтовано необхідність врахування доступу до інформації про конкурентів та кваліфікації персоналу при виборі методів оцінки конкурентоспроможності.

Ключові слова: оцінка конкурентоспроможності підприємства, методика оцінки, інтегральний показник конкурентоспроможності, таксономічний метод, метод головних компонент.

Николюк О.Н. ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ

В статье проведен анализ недостатков и преимуществ современных методик оценки конкурентоспособности предприятия. Разработана авторская методика к оценке конкурентоспособности предприятия с использованием методов таксономии, главных компонент, нормирования и интегральной оценки. Обоснована необходимость учета доступа к информации о конкурентах и квалификации персонала при выборе методов оценки конкурентоспособности.

Ключевые слова: оценка конкурентоспособности предприятия, методика оценки, интегральный показатель конкурентоспособности, таксономический метод, метод главных компонент.

Nykolyuk O.M. THE ESTIMATION OF AN AGRICULTURAL ENTERPRISE COMPETITIVENESS: METHODOICAL PRINCIPLES

The advantages and disadvantages of modern methods of estimation of an enterprise competitiveness have been analyzed. The author has presented approach to the estimation of an agricultural enterprise competitiveness using methods of taxonomy, standardization, the main components' method and the method of integrated assessment. The necessity to consider the access to information about competitors and qualification of personnel in choosing methods for estimating an enterprise competitiveness has been substantiated.

Keywords: estimation of an enterprise competitiveness, methods of estimation, integral index of competitiveness, method of taxonomy, main components' method.

Постановка проблеми. Управління будь-якою системою передбачає здійснення цілеспрямованого впливу на неї з метою досягнення максимально можливих, або бажаних результатів, яким необхідно надати числову інтерпретацію. Напрями розвитку підприємства у сучасних умовах мають вибудовуватись навколо ідеї забезпечення його конкурентоспроможності. В якості основного критерію успішності підприємницької діяльності слід розглядати максимум рівня конкурентоспроможності суб'єкта господарювання. Це вимагає використання науково обґрунтованої методики вимірювання та оцінки конкурентоздатності, що давала б можливість визначити, чи конкурентоспроможним є досліджуване підприємство, наскільки воно відстає від суперників. Також методика оцінки конкурентоздатності має відповідати її змісту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню оцінювання конкурентоспроможності підприємства присвячена велика кількість праць як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Серед дослідників, які вивчали проблеми кількісної оцінки конкурентоздатності підприємства, слід виділити М. Портера (якісні методи оцінювання); Л. Малхасьяна, В. Літвінову, Т. Петешова (графічні методи); Г. Азоєва, В. Збарського, М. Маліка, М. Місевича, О. Нужну, О. Ульянченко, І. Яцїва (кількісні методи оцінювання); О. Янкового, В. Плоту, Ю. Єгулова, Д. Радюлова (багатовимірні методи). Однак, незважаючи на незаперечну значущість результатів дослідження перелічених та інших науковців, наразі не існує уніфікованої методики оцінки конкурентоспроможності вітчизняних сільськогосподарських підприємств, яка б відповідала умовам обмеженості доступу до необхідної інформації, високого рівня невизначе-

ності, недостатнього володіння математично орієнтованими програмними продуктами тощо.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Розробка методики оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства. Досягнення поставленої мети здійснювалось у два етапи: 1) аналіз недоліків та переваг існуючих методичних підходів оцінки конкурентоспроможності підприємств; 2) розробка методики оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських виробників із врахуванням результатів вище зазначеного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виходячи із природи поняття «конкурентоспроможність підприємства», однією із основних характеристик показника конкурентоздатності є його відносність. Це пояснюється тим, що аналіз конкурентоспроможності передбачає порівняння підприємства із його конкурентами. Також показник конкурентоспроможності характеризується ознаками інтегратора, оскільки він є результатом інтеграції факторів – чинників прямої дії, які формують конкурентоздатність суб'єкта підприємництва. Тобто рівень конкурентоспроможності має набувати вигляду інтегрального показника.

З метою обґрунтування вибору методів оцінки конкурентоспроможності необхідно їх класифікувати. Спільним для більшості науковців є поділ методів на якісні (характеризуються дискретністю, низьким ступенем математичної формалізації результативних оцінок та високим рівнем суб'єктивізму) та кількісні (передбачають неперервність, високий ступінь математичної формалізації та об'єктивність результатів) методи [20; 12, с. 40; 11, с. 14]. Можливість жорсткої формалізації та інтерпретації визначають переваги кількісних (розрахункових) методів, які у разі

неможливості вимірювання окремих факторів конкурентоспроможності доповнюються застосуванням якісних методів.

До найбільш простих для практичної реалізації належать матричні (якісні) методи, які передбачають побудову матриць, що містять значення кількох основних показників-факторів конкурентоспроможності підприємства. Зазвичай такі матриці (наприклад, матриці *BCG*, *GE/McKinsey*, *Shell/DPM*, *Hofer/Schendel*, *ADL/LC*, Хінтерхубера) використовують закордонні компанії. Основною перевагою матричних методів є відносна простота їх застосування і наочність результатів. Проте вони враховують тільки ринкові фактори, ігноруючи чинники сфери ресурсного забезпечення, виробництва та управління. Також перешкодою до їх використання у процесі оцінювання рівня конкурентоспроможності є складність, а інколи й неможливість кількісного вимірювання частки малих і середніх сільськогосподарських підприємств ринку та темпів її зміни. Особливістю матричних методів є і те, що вони орієнтовані на якісну оцінку міцності конкурентних позицій підприємства, однак не надають кількісних оцінок безпосередньо рівню конкурентоспроможності.

До якісних методів оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства інколи відносять матрицю конкурентних стратегій М. Портера, що базується на підході аналізу ланцюга вартості [18]. Наведений підхід передбачає здійснення стратегічного аналізу поточних та перспективних позицій підприємства на ринку конкретного виду продукції (у межах конкретної галузі) з метою розробки найбільш адекватної стратегії боротьби із силами конкуренції та зміцнення конкурентних позицій. Однак у такий спосіб неможливо оцінити (кількісно або якісно виміряти) рівень конкурентоспроможності суб'єкта господарювання та дати відповідь та запитання, чи конкурентоздатним воно є. Те ж саме стосується методу *SWOT*-аналізу.

Для полегшення сприйняття результатів оцінки використовують графічні методи, які передбачають побудову радіальних діаграм, у яких на осях з радіальними оціночними шкалами відкладаються значення показників-факторів конкурентоспроможності для досліджуваного та/або конкуруючих підприємств [3, с. 103–104; 21]. На основі отриманих за допомогою побудови радіальної діаграми багатокутків можна визначити значення інтегральних показників для всіх об'єктів оцінювання, які дорівнюватимуть площі отриманих геометричних фігур [16]. Однак у такому випадку не враховується різна вагомість окремих факторів [14, с. 13]. Викривлення результатів оцінювання спричиняє і залежність від послідовності розташування осей факторів [13, с. 54].

Недоліки вищеприписаних методів непритаманні розрахунковим методам, які включають індексні, евристичні, граничні, багатовимірні методи, методи інтегрального оцінювання тощо. Найбільш прості способи оцінки конкурентоспроможності ґрунтуються на ототожненні показника конкурентоздатності з одним із економічних показників [5, с. 23–24; 15, с. 78]. Однак такий підхід, що зазвичай характерний для досліджень не безпосередньо питань конкурентоспроможності, а аграрної економіки у цілому, не враховує латентність показника конкурентоздатності.

Змісту конкурентних переваг як джерел конкурентоспроможності підприємства більше відповідають індексні методи, що передбачають нормування кількісних оцінок факторів конкурентоспромож-

ності до їх значень у більш успішного конкуруючого суб'єкта [1, с. 98; 8, с. 11]. Метою нормування показників-факторів конкурентоздатності є забезпечення їх порівнюваності шляхом переведення у безрозмірні величини – коефіцієнти. Індексний метод здебільшого використовується у комплексі із методами інтегрального оцінювання.

Наведений підхід покладено в основу методів оцінки, що ґрунтуються на положеннях теорії ефективної конкуренції, які є найбільш згадуваними у науковій літературі. Він передбачає виділення сукупності факторів конкурентоздатності у межах кількох груп (у функціональному підході це показники ефективності управління виробництвом, обіговими коштами, збутом, а також якість і ціна продукції; у структурному підході – показники рівня монополізації галузі), їх експертне оцінювання та подальше зведення в інтегральний показник [2, с. 198; 4, с. 89–90]. При цьому найбільш конкурентоспроможним визначається підприємство із найбільш результативною організацією роботи структурних підрозділів. Серед недоліків застосування індексного та інтегрального методів у рамках теорії ефективної конкуренції найбільш суттєвим є високий ступінь суб'єктивізму результатів через застосування суто експертних методів оцінки окремих факторів конкурентоспроможності.

Серед методів, які передбачають порівняння факторів конкурентоспроможності підприємства та його конкурентів, також виділяють методи рейтингової оцінки [23, с. 102–104]. Їх ключова відмінність від індексних методів полягає у переведенні нормованих (або стандартизованих) величин у рейтингові шкали. Інтегральний показник при цьому може враховувати вагомість окремих факторів конкурентоспроможності. Елементи методики рейтингової оцінки, що здійснюється на основі часткових індексів, використовують В. Збарський та М. Місевич [9, с. 58–65]. В інтегральному показнику науковці враховують поточну конкурентоспроможність продукції, рівень товарності, потенційну конкурентоздатність, що набувають форми індексів. Інтегрування часткових індексів відбувається шляхом їх множення. Однак конкурентоспроможність відображає, наскільки повно підприємство реалізує свій конкурентний потенціал. Для того щоб це відобразити у формалізованому вигляді, необхідно знаходити різницю або відношення фактичної конкурентоспроможності та потенційної, а не добуток відповідних показників.

У випадку, коли фактори конкурентоспроможності не можуть бути представлені традиційними фінансово-економічними показниками, використовують евристичні методи, які характеризуються високим ступенем суб'єктивізму та передбачають здійснення експертних оцінок [2, с. 245]. Особливо це стосується визначення вагових коефіцієнтів. Однак складність, багатоаспектність і багатокритеріальність процесів функціонування та розвитку сучасних економічних систем визначають необхідність доповнення розрахункових методів евристичними.

В окрему групу розрахункових методів виділяють методи багатовимірної аналізу, які передбачають проведення структурного аналізу складних систем, що описуються багатьма чинниками, а також виявлення закономірностей їх взаємодії на основі класифікацій. Саме ці методи визначено як такі, що найбільш пристосовані до вимірювання латентних показників [12, с. 54–57]. Однак латентності результуючого показника є неможливість його прямого кількісного вимірювання, а тільки опосеред-

ковано через оцінку його частинних факторів. Проектуючи наведене на об'єкт дослідження зазначимо, що явище «конкурентоспроможність» обумовлює взаємодію окремих чинників діяльності підприємства, об'єднуючи їх в єдину систему, яка визначає конкурентні позиції підприємства. До багатовимірних методів, які використовуються для оцінки конкурентоспроможності, належать:

1) таксономічні методи, що ґрунтуються на обробці матриць відстаней досліджуваного об'єкта від еталону або антиеталону та розрахунку узагальненого таксономічного показника. Узагальнюючий показник таксономії (показник конкурентоспроможності) відображає ступінь подібності до еталону (антиеталону) [17, с. 10–24; 6; 22]. Серед переваг використання таксономічних методів для оцінки конкурентоспроможності підприємства слід виділити можливість врахування вагомості окремих факторів. Однак результати таксономічного аналізу не відображають, наскільки досліджуване підприємство відстає від реальних підприємств-лідерів, оскільки еталон – це гіпотетичний суб'єкт господарювання;

2) метод головних компонент, який застосовується для зменшення розмірності вихідних даних шляхом виявлення головних компонент – факторів, які описують дисперсію та кореляцію початкових вихідних даних – факторів конкурентоздатності [17, с. 64–68; 10, с. 219–222]. Застосування цього методу не передбачає попереднього поетапного відбору найбільш значущих чинників конкурентоспроможності. Фактори, що корелюють один з одним, перетворюються на узагальнену штучну змінну, яка має суттєвий вплив на латентний показник. Інколи цей метод використовується разом із таксономічними методами з метою включення до оцінки найбільш істотних змінних [19];

3) методи багатовимірного шкалювання [12, с. 58–61; 19] та кластерного аналізу, що передбачають групування однорідних об'єктів за сукупністю ознак (наприклад, факторів конкурентоспроможності). Оцінка конкурентоспроможності за методом багатовимірного шкалювання здійснюється шляхом інтерпретації графіку конфігурації [7, с. 12]. Цей метод може використовуватись як окремо, так і з методом кластерного аналізу.



Рис. 1. Алгоритм оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства (за умови доступу до інформації про конкурентів)

При одночасному використанні методів таксономії та головних компонент схема оцінки конкурентоспроможності полягає у наступному: 1) виділення головних компонент шляхом обробки змінних-факторів конкурентоспроможності та економічна інтерпретація цих компонент; 2) обчислення інтегрального показника таксономії на базі головних компонент або стандартизованих початкових змінних. Враховуючи доробки перелічених науковців, запропоновано алгоритм оцінки рівня конкурентоспроможності на основі методу таксономії та методу головних компонент (рис. 1).

Цілоком погоджуючись із напрямом використання багатовимірних методів для оцінювання рівня конкурентоспроможності, зазначимо, що їх практична реалізація можлива лише за наявності даних про конкурентів. Однак для окремого сільськогосподарського підприємства використання цих методів часто є неможливим через відсутність даних про значення більшості показників – факторів конкурентоспроможності конкуруючої сторони (навіть даних фінансової звітності). Особливо це стосується показників, які є числовими характеристиками конкурентних переваг у сферах ресурсного забезпечення, виробництва та управління. Крім того, дані фінансової звітності, яку науковці рекомендують як найбільш доступне джерело інформації, є конфіденційними та не можуть розголошуватись органами статистики. Винятком є лише фінансова звітність великих підприємств (зазвичай агрохолдингів). Тому за відсутності доступу до необхідної інформації, а також через нестачу досвіду роботи із математично орієнтованими програмними продуктами на рівні окремого суб'єкта господарювання доцільно використовувати інші методики оцінки конкурентоспроможності.

З огляду на різну природу факторів конкурентоспроможності підприємства, економічні показники, які визначаються його конкурентні позиції, необхідно приводити до єдиної розмірності, що передбачає використання єдиної шкали вимірювання. Для цього застосовують згадані раніше методи нормування величин та експертних оцінок. З методичної точки зору процедура нормування, яке проводиться з метою подолання проблеми різної розмірності показників – факторів конкурентоспроможності, передбачає розрахунок нормованих коефіцієнтів як відношення фактичного значення показника до еталонного (потенційно можливого, найвищого серед конкурентів). Наявність конкурентних переваг означає, що підприємство у тій чи іншій області випереджає своїх конкурентів. Для кількісного описання такого випередження пропонується обчислювати відношення найвищого серед конкурентів рівня показника до фактичного рівня, який досягло підприємство (у разі існування прямого зв'язку показника із конкурентоспроможністю), або фактичного значення господарюючого суб'єкта до найбільшого по галузі (у випадку існування оберненого зв'язку із конкурентоздатністю). Це дасть змогу визначити, наскільки конкуренти поступаються досліджуваному підприємству.

Відповідні нормовані коефіцієнти розраховуватимуться тільки за показниками, які є формами прояву переваг підприємства. Тобто значення показника у аналізованого підприємства буде завжди більше, ніж у його найуспішнішого конкурента. Це, в свою чергу, означає, що рівні часткових нормованих коефіцієнтів, обчислених за описаною вище схемою, завжди матимуть додатне значення. Однак аналіз наведених коефіцієнтів не враховує переваги, якими володіють конкуренти. Це призводить до викрив-

лення результатів оцінювання через завищення фактичного рівня конкурентоздатності підприємства. Для усунення цього недоліку у методику оцінювання доцільно ввести нормовані коефіцієнти іншого типу, які б відображали рівень відставання досліджуваного підприємства від суперників. Вони розраховуватимуться як від'ємне значення відношення фактичного рівня показника підприємства до значення показника, яке досягнув конкурент (у разі існування прямого зв'язку показника із конкурентоспроможністю), або навпаки (у випадку існування оберненого зв'язку із конкурентоздатністю). Це дасть змогу визначити, наскільки конкуренти поступаються досліджуваному підприємству.

Якщо кількісно виміряти форми прояву конкурентних переваг у вигляді традиційних та загальнодоступних економічних показників неможливо, тільки експертні методи можуть слугувати основою оцінки конкурентної переваги. У такому випадку доцільно використати відносно простий метод попарних порівнянь Сааті. У зазначений спосіб буде оцінено, наскільки відстає або випереджає підприємство своїх конкурентів у межах кожної із переваг.

Враховуючи недоліки та переваги різних підходів до узагальнення частинних коефіцієнтів в інтегральний, обґрунтовано, що найбільш прийнятним є обчислення інтегрального коефіцієнта конкурентоспроможності як середнього арифметичного зваженого. При цьому можна уникнути проблем суттєвого зміщення центру шкали коефіцієнта, рівнозначності конкурентних переваг, робастності та ін. При цьому, у разі суттєвого відставання, значення інтегрального коефіцієнта буде від'ємним та відображатиме, наскільки суб'єкт господарювання поступається своїм суперникам. Додатний рівень показника конкурентоспроможності показуватиме ступінь випередження досліджуваного підприємства його конкурентів.

Для того щоб обчислити рівень конкурентоспроможності за визначною методикою інтегрального оцінювання, необхідно: 1) визначити, у яких сферах господарського процесу підприємство змогло створити конкурентні переваги; 2) виявити сфери, у яких переваги мають конкуренти; 3) встановити, наскільки ймовірною є можливість того, що конкуренти змітять кожну окрему конкретну перевагу; 4) оцінити, наскільки ймовірною є можливість відтворення переваги суперників.

Якісною характеристикою кожної окремої конкурентної переваги є рівень її імітабельності, яка відображає можливість відтворення цієї переваги конкурентами. Рівень імітабельності пропонується вимірювати у межах від 0 до 1 (0 – у конкурентів немає ніяких перешкод для імітації переваги; 1 – конкуренти ніколи не зможуть повторити перевагу).

Рівень імітабельності покладено в основу вагових коефіцієнтів показників, що надають числову інтерпретацію певної переваги: чим менш імітабельною є конкурентна перевага підприємства, тим вищий рівень її вагомості (ймовірності того, що конкурентна перевага не буде відтворена суперниками суб'єкта господарювання). Тобто рівень імітабельності переваги та її ваговий коефіцієнт є протилежними величинами, що математично відображається таким чином: . У випадку оцінки вагомості переваги конкурента, ваговий коефіцієнт тотожний рівню її імітабельності: чим вища ймовірність того, що підприємство зможе повторити перевагу, тим більший і коефіцієнт вагомості. З огляду на вищесказане, зважені нормовані коефіцієнти пропонується розраховувати за формулами:

1) нормовані коефіцієнти переваг досліджуваного підприємства:

$$K_{\text{н.}}^+ = \left(1 - \frac{P_{\text{факт.}}}{P_{\text{еал.}}}\right) (1 - \omega^+), \quad K_{\text{н.}}^- = \left(1 - \frac{P_{\text{факт.}}}{P_{\text{еал.}}}\right) (1 - \omega^-),$$

де $K_{\text{н.}}^+$ та $K_{\text{н.}}^-$ – нормовані коефіцієнти показників, що характеризують конкурентні переваги досліджуваного підприємства і мають прямий та обернений зв'язок із рівнем конкурентоспроможності відповідно; $P_{\text{еал.}}$ – найвище серед конкурентів значення показника, що кількісно описує відповідну конкурентну перевагу; $P_{\text{факт.}}$ – значення показника, яке досягло підприємство у результаті формування відповідної конкурентної переваги; ω^+ – ймовірність того, що конкурентна перевага підприємства буде відтворена конкурентами;

2) нормовані коефіцієнти переваг конкурента:

$$K_{\text{конк.}}^+ = -\frac{P_{\text{факт.}}}{P_{\text{конк.}}} \omega^-, \quad K_{\text{конк.}}^- = -\frac{P_{\text{еал.}}}{P_{\text{факт.}}} \omega^-,$$

де $K_{\text{конк.}}^+$ та $K_{\text{конк.}}^-$ – нормовані коефіцієнти показників, що характеризують переваги конкурентів досліджуваного підприємства та мають прямий й обернений зв'язок із рівнем конкурентоспроможності, відповідно; $P_{\text{конк.}}$ – значення показника, яке досягнув конкурент (конкуренти) у результаті формування відповідної конкурентної переваги; $P_{\text{факт.}}$ – фактичне значення показника, що кількісно описує відповідну конкурентну перевагу; ω^- – ймовірність того, що підприємство зможе відтворити перевагу суперників; знак «-» відображає від'ємний характер випередження підприємства своїх конкурентів, тобто засвідчує факт відставання від суперників.

3) інтегральний коефіцієнт конкурентоспроможності:

$$IK = \frac{\sum_{i=1}^n K_{\text{н.},i} + \sum_{j=1}^m K_{\text{конк.},j}}{n + m}.$$

Перевагами запропонованої методики є те, що підприємства, які не мають доступу до інформації про кількісні параметри господарської діяльності конкурентів, зможуть оцінити свій рівень конкурентоспроможності, враховуючи як власні переваги, так і переваги конкуруючої сторони.

Висновки з даного дослідження. Основним критерієм вибору методики оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства є доступ до інформації про умови та результати господарської діяльності конкурентів та володіння складним математичним апаратом і відповідним програмним забезпеченням. Зазвичай пов'язані із цим проблеми виникають у малих та середніх сільськогосподарських підприємствах, яким рекомендується використовувати інтегральні методи оцінки конкурентоспроможності із частковим використанням евристичних методів. У разі ж наявності даних про числові характеристики факторів конкурентоздатності конкурентів доцільним є використання методів багатовимірної аналізу. Такий підхід рекомендується застосовувати органам статистики, державної та місцевої влади, консалтинговим компаніям, дорадчим та інформаційним службам тощо. Додатковою перевагою використання другої методики є те, що отримані результати відобразатимуть не тільки рівень конкурентоспроможності підприємства, а й дадуть можливість виявити лідерів та оцінити невикористаний потенціал підприємств-аутсайдерів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азове Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азове, А.П. Челенков. – М. : ОАО «Тпография «НОВОСТИ», 2000. – 256 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; пер. с англ. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
3. Горшкова Т.Ю. Методи розрахунку конкурентоспроможності підприємства / Т.Ю. Горшкова // Вісник Дніпропетровського університету. Сер. «Економіка». – 2012. – № 6(1). – С. 101–106.
4. Долинская М.Г. Маркетинг и конкурентоспособность продукции / М.Г. Долинская, И.А. Соловьев. – М. : Экономика, 1999. – 43 с.
5. Дуданок И.И. Подходы к оценке конкурентоспособности товарной продукции на региональных продовольственных рынках / И.И. Дуданок // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 1999. – № 12. – С. 23–27.
6. Егупов Ю.А. Повышение корректности многомерных оценок в процессе формирования производственной программы предприятия / Ю.А. Егупов // Экономічні інновації. – 2009. – Вип. 38. – С. 68–80.
7. Єрґієва Л.В. Фактори та резерви підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств : автореф. дис. ... к.е.н. : спец. 08.00.04 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Л.В. Єрґієва ; Одес. нац. екон. ун-т. – Одеса, 2012. – 19 с.
8. Железняк А.М. Підвищення конкурентоспроможності молокоперобних підприємств : автореф. дис. ... к.е.н. : спец. 08.00.04 «Економіка, організація і управління підприємствами» / А.М. Железняк ; Львів. держ. аграр. ун-т. – Львів, 2007. – 20 с.
9. Збарський В. К. Конкурентоспроможність високотоварних сільськогосподарських підприємств / В.К. Збарський, М.А. Місевич ; за ред. проф. В.К. Збарського. – К. : ННЦІАЕ, 2009. – 310 с.
10. Кендюхов А.В. Использование метода главных компонент для оценки конкурентоспособности машиностроительных предприятий / А.В. Кендюхов, Д.О. Толкачев // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 4. – С. 219–227.
11. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення ; за ред. д.е.н. І.В. Крючкової. – К. : Основа, 2007. – 488 с.
12. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення ; за заг. ред. О.Г. Янкового. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.
13. Літвінова В.О. Графічні методи дослідження у аналізі рівня конкурентоспроможності продукції / В.О. Літвінова // БізнесІнформ. – 2012. – № 4. – С. 53–56.
14. Малхасьян Л.С. Управление конкурентоспособностью продукции промышленных предприятий : автореф. дис. ... к.э.н. / Л.С. Малхасьян ; Кубанский государственный университет. – Краснодар, 2007. – 21 с.
15. Пасхавер Б. Цінова конкурентність аграрного сектора / Б. Пасхавер // Економіка України. – 2007. – № 1. – С. 78–87.
16. Петешова Т.А. Методичні підходи до оцінки рівня конкурентних переваг і конкурентоспроможності підприємства / Т.А. Петешова // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2010. – Вип. 261. – Т. IV. – С. 908–918.
17. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта ; пер. с пол. В.В. Иванова. – М. : Статистика, 1980. – 151 с.
18. Портер М.Е. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
19. Радулов Д. Д. Оцінка впливу зовнішніх факторів на рівень конкурентоспроможності підприємств з виробництва готових металевих виробів / Д.Д. Радулов // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 2 (53). – С. 134–143.
20. Рибницький Д.О. Сучасні підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємства / Д.О. Рибницький, Т.А. Городня // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.9. – С. 227–230.
21. Якименко Р.А. Оцінка конкурентоспроможності промислових підприємств / Р.А. Якименко, А.Ю. Погребняк // Актуальні проблеми економіки та управління. – 2013. – Вип. 7 Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2013-23.pdf>.
22. Янковий О.Г. Оцінка конкурентоспроможності промислових підприємств у маркетинговому дослідженні / О.Г. Янковий,



О.Б. Чернишова // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць ОДЕУ. – Одеса, ОДЕУ, 2008 . – Вип. 33. – С. 250–257.

23. Яців І.Б. Конкуреноспроможність сільськогосподарських підприємств / І.Б. Яців. – Львів : Український бестселер, 2013. – 427 с.

УДК 65.012:631.11

Нідзельська Т.Л.
*аспірант кафедри менеджменту імені професора Й.С. Завадського
Національного університету біоресурсів і природокористування України*

ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Управління розвитком стратегічного потенціалу сільськогосподарських підприємств є довгостроковим процесом реалізації можливостей ефективного використання ресурсів виробництва з метою одержання доходів від усіх видів діяльності підприємства, що забезпечують прибуток за рахунок стійких конкурентних переваг. В ринкових умовах успіх ведення господарства полягає в тому, наскільки ефективно підприємство використовує свої можливості, тобто потенціал. Рівень ефективності використання потенційних можливостей визначається рівнем результативності системи управління діяльністю підприємств та їх стратегічним рівнем.

Ключові слова: стратегічний потенціал, оцінка, сільськогосподарське підприємство, ефективність, результативність, управління, аналіз.

Нидзельская Т.Л. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Управление развитием стратегического потенциала сельскохозяйственных предприятий является долгосрочным процессом реализации возможностей эффективного использования ресурсов производства с целью получения доходов от всех видов деятельности предприятия, обеспечивающих прибыль за счет устойчивых конкурентных преимуществ. В рыночных условиях успех ведения хозяйства заключается в том, насколько эффективно предприятие использует свои возможности, то есть потенциал. Уровень эффективности использования потенциальных возможностей определяется уровнем результативности системы управления деятельностью предприятий и их стратегическим уровнем.

Ключевые слова: стратегический потенциал, оценка, сельскохозяйственное предприятие, эффективность, результативность, управление, анализ.

Nidzelska T.L. EFFECTIVENESS ASSESSMENT OF STRATEGIC POTENTIAL MANAGEMENT DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Managing the development of the strategic potential of agricultural enterprises is long-term process of implementation capacity efficient use of production resources in order to obtain income from all types of activity of the enterprise that provide income through sustainable competitive advantage. In terms of market success of farming is how efficiently the enterprise uses its capabilities, i.e. potential. The level of efficiency of use of potential opportunities is determined by the level of the effectiveness of the management of enterprises and their strategic level.

Keywords: strategic potential, evaluation, agricultural enterprise, effectiveness, efficiency, management, analysis.

Постановка проблеми. Перехідний період до ринкової економіки потребує забезпечення швидких змін в усіх підсистемах організаційних формувань АПК, а також підвищення їх конкурентоздатності. Цього можна досягти завдяки впровадженню дійових систем управління, здатних ефективно використовувати можливості і сильні сторони, усувати слабкі сторони та небезпеки. Розв'язанню таких задач сприятиме система управління результативністю. Рівень ефективності використання потенційних можливостей визначається рівнем результативності системи управління діяльністю підприємств та їх стратегічним рівнем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки результативності управління та оцінки стратегічного потенціалу знаходять своє відображення у роботах В.П. Аверчева, Ю.А. Уманова, О.Д. Гудзинського, Т.В. Калінеску, З.Є. Шершньової, П.А. Петрова та ін. Але в основному роботи присвячені проблемам формування та оцінки стратегічного потенціалу промислових підприємств. Що стосується оцінки результативності управління розвитком стратегічного потенціалу сільськогосподар-

ських підприємств, то це питання потребує більш ретельного дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Оцінка результативності управління розвитком стратегічного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних наукових працях з економічних проблем проводиться дискусія щодо використання таких категорій, як «ефективність» і «результативність». Окремі автори ототожнюють ці поняття, а інші вчені з проблем управління вказують на їх неоднозначність. П.С. Березівський вказує на те, що не можна прирівнювати ефективність до результативності, оскільки так втрачається момент корисності, адже не кожен результат є ефективним [2]. Результативність управління – це міра точності управління, яка характеризується досягненням очікуваного стану об'єкта управління, мети управління або рівнем наближення до неї [8]. Нами підтримується така позиція. Критерії оцінки результативності можуть бути різними – все залежить від мети, якої необхідно досягти.

Для визначення ефективності застосовується системний підхід. На думку П.С. Березівського, ефективність є метою і результатом санкціонування системи, тобто розглядається як внутрішня, так і зовнішня характеристика.

Д.Н. Хайман розглядає ефективність, як поняття, пов'язане з максимізацією економічного добробуту нації. Він стверджує, що ефективність досягається тоді, коли ресурси протягом певного періоду використовуються таким чином, що стає неможливе підвищення добробуту однієї людини без заподіяння шкоди добробуту іншої [10].

Загальна результативність господарюючих структур – це багатомірна величина. Вона не може визначитися одним показником, виходячи з одного чи двох критеріїв оцінки. Багатомірність результативності впливає із наявності системи цілей. Оскільки цілі охоплюють ситуації стратегічного, тактичного та оперативного характеру, то і критерії оцінки, а відповідно, і результативність, відображають стан розв'язання названих ситуацій.

Результативність тісно пов'язана із виробничими технологічними та управлінськими процесами, конкретними ситуаціями та способами їхнього розв'язання.

Результативність системи управління потенціалом забезпечується багатогранною діяльністю підприємств. Багатогранність будь-якої соціально-економічної системи потребує формування системи критеріїв та показників оцінки. О.Д. Гудзинський при обґрунтуванні критеріїв та показників результативності системи управління потенціалом пропонує враховувати:

- головну цільову спрямованість функціонування господарюючої структури;
- модифікацію оперативної цільової спрямованості підприємницьких структур залежно від сукупності факторів;
- стратегій розвитку організаційних систем;
- суб'єктів діяльності за інтересами;
- обрані системи управління за напрямками діяльності;
- вимоги синергічного ефекту;
- результативність окремих підсистем управління в контексті вимог синергічного ефекту;

Отже, цільова спрямованість управління потенціалом визначає систему критеріїв і показників оцінки результативності:

- стратегічне управління – через здатність організації забезпечувати перспективний її розвиток шляхом формування та використання стратегічного потенціалу, упереджувально реагувати на вимоги зовнішнього середовища;
- антикризове управління – через сформовану систему антикризової діяльності упереджувальної дії;
- управління конкурентоспроможністю підприємств – через здатність організації формувати і використовувати можливості як конкурентних переваг на принципах упереджувальної дії;
- інноваційний менеджмент – через систему критеріїв комплексного спрямування в процесі інноваційної діяльності: техніко-технологічного, організаційно-економічного, біологічного, управлінського характеру;
- фінансовий менеджмент – через критерії результативності управління грошовими потоками, фінансовими ресурсами, ліквідністю, фінансовою стійкістю;
- управління ризиками – через систему критеріїв та показників в управліннях: стратегічному,

антикризовому, конкурентоспроможному, інноваційному, інвестиційному, фінансовому, персоналом та операційному;

- кадровий менеджмент – через результативність управлінської команди;

- операційний менеджмент – через результативність технологічних процесів, процедур та операцій.

Такий підхід дозволить у функціональних підсистемах виявити невикористані резерви і спрямувати їх на розв'язання загальних задач, досягнення загальних цілей організації та створити передумови для забезпечення синергічного ефекту в розвитку організації як цілісної системи [3].

Максимально повну реалізацію потенційних можливостей підприємства в умовах обмеженості ресурсної бази можна забезпечити при використанні в його діяльності принципів та методів стратегічного потенціалу, яке спрямоване на оптимальну концентрацію стратегічних компонентів розвитку та складових потенціалу виробництва [5].

Дослідження стратегічного потенціалу підприємств включає ряд основних напрямів:

- виявлення основних прийомів аналізу стану та використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів;
- накреслення шляхів підвищення ефективності функціонування стратегічного потенціалу суб'єкта, що хазяює, на основі комплексного техніко-економічного аналізу;
- оцінювання фінансового стану, діагностика банкрутства і фінансового ризику;
- аналіз економічних результатів роботи підприємства з позицій конкурентоспроможності продукції (робіт, послуг), рівня рейтингу підприємства, ділової активності та ділової репутації;
- визначення виробничих результатів роботи підприємства;
- оцінювання витрат на формування стратегічного потенціалу підприємства;
- аналіз екологічних наслідків стратегічного потенціалу підприємства;
- дослідження процесів використання трудових ресурсів і результатів соціального розвитку підприємства [4].

Стратегічне управління господарською діяльністю будь-якого підприємства тісно пов'язане із стратегічним потенціалом цієї фірми. Забезпечення відповідності потенційних можливостей підприємства вимогам зовнішнього середовища є актуальною проблемою в умовах переходу до ринкової економіки. Оцінювання стратегічного потенціалу підприємства полягає у пошуку сукупності характеристик, показників і властивостей, що дають змогу достатньо мірою описати його і визначити можливості щодо задоволення певної суспільної потреби в товарах (послугах), а також досягнення власних цілей [11].

Залежно від об'єкта, що береться до уваги, можна виділити такі основні підходи до оцінки стратегічного потенціалу: ресурсний, структурний та цільовий. Ресурсний (або обліково-звітний) підхід – визначає величину потенціалу як сукупність виробничих ресурсів, тому ця величина є вартістю окремих його складових. Структурний (функціональний) – передбачає оцінку раціональності структури потенціалу організації (масштаб потенціалу та його окремих частин, залежність від характеру діяльності чи ступеня замкнутості тощо). А при застосуванні цільового (проблемно-орієнтованого) підходу відбувається оцінка відповідності наявного потенціалу рівню поставлених цілей, тобто визначається, наскільки

наявний потенціал відповідає оптимальному, достатньому для досягнення стратегічних цілей.

Для стратегічного потенціалу можна виділити такі показники, беручи за основу поділ на сфери за функціональним критерієм (показники можуть мати як кількісний, так і якісний вигляд).

I. Показники виробничої сфери – дають оцінку стану основних фондів, технології та інших елементів, що використовуються у процесі виробництва:

1) для оцінки основних фондів: коефіцієнт зносу; ринкова вартість; продуктивність устаткування; енергомісткість; максимальна/мінімальна виробнича потужність; економія на масштабі; ринкова вартість технології; можливість модифікації з підвищенням продуктивності; можливість виготовляти альтернативні види продукції;

2) для оцінки технології: здатність технології вдосконалюватися на діючих основних фондах; юридична захищеність технології (наприклад, наявність патентів); унікальність технології; заміненість технології; можливість переналаштування на випуск іншої продукції.

II. Показники маркетингової сфери – характеризують ринкове становище за кожною групою продуктів і підприємства загалом. Частка ринку для кожного продукту; «вік» продукту або етап життєвого циклу продукту; рентабельність кожного виду продукції; відношення зростання/спаду частки ринку порівняно зі зростанням/спадом сектору; імідж підприємства; лояльність споживачів.

III. Показники фінансової сфери – включають оцінювання фінансових результатів діяльності підприємства, розмір власних фінансових ресурсів, а також додаткові ресурси, які потрібно першочергово спрямувати на інвестування. Прибуток (збиток); загальна рентабельність, ROI; коефіцієнт незалежності; ціна акції; капіталізація підприємства; обсяг власних фінансових ресурсів, які можуть бути спрямовані на інвестування; потреба в зовнішньому фінансуванні.

IV. Показники HR – дають оцінку потенціалу людських ресурсів підприємства. Є найважливішою з погляду стратегічного розвитку. Загальна продуктивність праці на підприємстві; продуктивність праці робітників, що працюють на виробництві; коефіцієнт відповідності кваліфікації робітників ступеню складності робіт; рівень компетентності працівників для освоєння нового програмного забезпечення; кількість впроваджених інновацій; кількість запатентованих розробок; плінність кадрів.

V. Показники організаційної сфери – характеризують організування в системі менеджменту на підприємстві й, зокрема, у системі стратегічного планування. Рівень корпоративної культури; наявність лідерів у середній і вищій ланках управління; гнучкість організаційної структури управління; регламентація процесів; сертифікація управлінської системи.

VI. Показники інформаційної сфери – характеризують поточний стан інформаційної системи і її можливості до вдосконалення залежно від майбутніх потреб. Функціональність програмного забезпечення; рівень інтеграції програмного забезпечення; стан апаратного забезпечення; обсяг і структура бази даних [9].

Обрана після моніторингу потенціалу підприємства економічна стратегія має бути диференційована на функціональні блоки, які згодом синтезуються і розподіляються по структурних одиницях і об'єктах.

Очевидно, що між усіма стратегіями складаються певні залежності і пропорції, виникають причинно-наслідкові зв'язки [1].

Оцінка потенціалу повинна охоплювати його основні складові і стан зв'язків між ними, що формують його цілісність, а також зв'язки потенціалу підприємства із зовнішнім середовищем. Узагальнюючим показником є результативність – комплексна характеристика, що відображає відповідність системи її завданням, успішність її функціонування [6].

Результати аналізу величини стратегічного потенціалу та його окремих частин використовуються при визначенні рівня конкурентоспроможності організації. Комплексну оцінку потенціалу щодо розвитку підприємства дає показник конкурентного потенціалу підприємства, який характеризує, від якого виду потенціалу найбільш залежить розвиток стратегічного потенціалу, який вид ресурсів підприємства є слабкою ланкою і потребує найбільшої уваги, на якій стадії життєвого циклу знаходиться підприємство та якими конкурентними перевагами володіє [7].

Висновки з даного дослідження. Управління результативністю – це комплексна система, яка охоплює всі стадії кругообігу капіталу, всі процеси формування і використання потенціалу господарюючої структури і яка забезпечує гармонізацію інтересів всіх учасників суспільних відносин. Вона включає: управління цільовими установками і стратегіями, матеріально-фінансовими потоками, людьми, процесами, інформаційними потоками, комунікаційними зв'язками тощо. Процес управління результативністю розглядається через його стадії, механізми реалізації різних функцій та орієнтацію на можливості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Башелутсков П.П. Комплексный мониторинг стратегического потенциала предприятия / П.П. Башелутсков // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: «Экономика. Экология». – 2006. – № 10. – С. 111–115.
2. Березівський П.С. Ефективність виробництва і формування ринку продукції скотарства в Карпатському регіоні / П.С. Березівський. – Львів : Українські технології, 1998. – 256 с.
3. Гудзинський О.Д. Управління результативністю діяльності підприємств (теоретико-методологічний аспект) : [монографія] / [О.Д. Гудзинський, Н.В. Гайдамак, С.М. Судомир]. – К., 2011. – 175 с.
4. Єфремова В.Б. Методичні підходи до аналізу та оцінки стратегічного потенціалу підприємства / В.Б. Єфремова, О.О. Скопюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wp.viem.edu.ua/konf7/art.php?id=0337>.
5. Калінеску Т.В. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток : [монографія] / [Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, О.Д. Кирилов]. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. – 272 с.
6. Клівець П.Г. Стратегія підприємства : [навч. посіб.] / П.Г. Клівець. – К. : Академвидав, 2007. – 320 с.
7. Мартиненко М.М., Ігнат'єва І.А. Стратегічний менеджмент : [підруч.] / М.М. Мартиненко, І.А. Ігнат'єва. – К. : Каравелла, 2006. – 320 с.
8. Управление социалистическим производством: Словарь / под ред. О.В. Козловой. – М. : Экономика, 1983. – 336 с.
9. Тригоб'юк С.С. Діагностика внутрішнього середовища підприємств у системі стратегічного планування / С.С. Тригоб'юк. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/7445/1/20.pdf>.
10. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение / Д.Н. Хайман. – М. : Финансы и статистика, 1992. – 280 с.
11. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : [підруч.] / З.Є. Шершньова ; 2-ге вид., перероб. і доп. / З.Є. Шершньова. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.

УДК 330.341.657

Юкіш В.В.*кандидат історичних наук,
кафедри економічної теорії
Львівської державної фінансової академії***Овчиннікова Т.В.***кандидат економічних наук,
кафедри економічної теорії
Львівської державної фінансової академії***Юрків М.Т.***аспірант кафедри міжнародної економіки і теорії фінансів
Львівської державної фінансової академії*

МЕТОДИКА РОЗВИТКУ КЕРІВНИЦТВА В ЕФЕКТИВНЕ ЛІДЕРСТВО

Обґрунтовується важливість лідерства керівника підприємства для досягнення стабільності і процвітання організації. Підкреслюється значення ключових лідерських якостей і здатності працювати в команді. Роз'яснюються основні напрями діяльності керівника на шляху досягнення ефективного лідерства.

Ключові слова: керівництво, лідерство, ефективність, підприємство, організація.

Юкіш В.В., Овчиннікова Т.В., Юрків М.Т. МЕТОДИКА РАЗВИТИЯ РУКОВОДСТВА В ЭФФЕКТИВНОЕ ЛИДЕРСТВО

Обосновывается важность лидерства руководителя предприятия для достижения стабильности и процветания организации. Подчеркивается значение ключевых лидерских качеств и способности работать в команде. Разъясняются ключевые направления деятельности руководителя на пути достижения эффективного лидерства.

Ключевые слова: руководство, лидерство, эффективность, предприятие, организация.

Yukish V.V., Ovchinnikova T.V., Yurkiv M.T. METHODICS OF THE MANAGEMENT DEVELOPMENT INTO EFFECTIVE LEADERSHIP

The article substantiates the importance of leadership of the head of the company to achieve stability and prosperity of the organization. Emphasizes the importance of key leadership skills and ability to work in a team. It's explained the the key activities of head towards the achievement of effective leadership.

Keywords: management, leadership, efficiency, enterprise organization.

Постановка проблеми. Сучасне надзвичайно динамічне суспільство вимагає керівників-лідерів, які в усіх розуміннях діють ефективно. Ефективний лідер стає найважливішим ресурсом суспільства, його локомотивом. У свою чергу ефективність на керівній посаді перетворюється на нагальну потребу кожного, хто орієнтується на високі результати, повне самовираження і вагомі досягнення. Ефективності прагне як керівник-початківець, котрий тільки призначений чи обраний на цю посаду, так і досвідчений та визнаний лідер, який пройшов складний шлях кар'єрного зростання.

Ефективні лідери на чолі трудових колективів необхідні також з огляду на стрімкі зміни у виробничих процесах, інтелектуалізацію праці. Це особливо очевидно на тлі відставання психології управлінського апарату, остраху чи небажання застосовувати нові методи, внаслідок чого знижується ефективність управління, що за принципом ланцюгової реакції може негативно вплинути на виробничі показники. Досвід провідних компаній світу показує: найбільших успіхів досягли ті з них, якими керували ефективні лідери. Вони не були над людьми, не вирізнялися надмірною обдарованістю, лише постійно працювали над собою і спонукали до вдосконалення інших, які ставали їх послідовниками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Про потребу сумісництва керівництва з лідерством в бізнесі стали писати у 70–80-х роках минулого століття. Такі вчені, як І. Адізес, О. Виханський, К. Герольд, Д. Гоулман, П. Друкер, Д. Райгородський та інші стали доказувати, що компанія, фірма домагаються стабільних успіхів, коли їх керівник є загальноновизнаним лідером. Він служить зразком для усього колективу [1; 2].

Постановка завдання. Аргументовано доказати, що поєднання керівництва і лідерства в одній особі є вимогою сучасної економіки знань. Таке поєднання стане реальним при умові створення команди послідовників. Іншим завданням є визначення ключових якостей потенціалу лідера і напрямів їх розвитку задля досягнення динамічного зростання організації та її лідерства в галузі чи регіоні.

Виклад основних результатів дослідження. Специфіка роботи керівника зводиться до того, що він передусім працює з людьми, задля одержання необхідної інформації повинен постійно комунікувати з іншими, ставити завдання, давати розпорядження і підтримувати зворотний зв'язок. Відтак він весь час перебуває в полі зору своїх підлеглих і водночас представляє їх за межами організації, є їх візитною картою й слугує зразком для наслідування. Основним критерієм рівня його лідерської ролі в колективі виступає тільки кінцевий результат програм, стратегій, тобто ефективність життєдіяльності підприємства. Зрозуміло, ефективний лідер повинен повністю віддаватися своїй організації. Його самовідданість має тривати доти, доки він не досягне в підпорядкованому йому колективі розуміння з боку кожного працівника необхідності постійних змін. Обдумуючи, прогнозуючи перспективи розвитку організації, лідер працює на випередження конкурентів, розумно спрямовуючи маркетингову політику на задоволення потреб споживачів, формуючи атмосферу довіри, співпраці, постійного зростання, орієнтовану на творення проактивної корпоративної культури.

Управлінець, котрий прагне ефективно працювати, повинен постійно замислюватися над особистим внеском у розвиток підприємства. Тим самим

він прагне знайти свій незадіяний потенціал. Директор як головний менеджер підприємства має думати масштабно, несучи пряму відповідальність за три життєво важливі напрями: високі кінцеві результати, які приносять прибутки; вироблення стратегії розвитку, донесення її до свідомості персоналу і формування на цій основі прогресивної корпоративної культури; підбір і розвиток персоналу, його постійне навчання та підготовка до виконання високих завдань. Кожен напрям є невід'ємною складовою життєвого циклу підприємства (ЖЦП) і вимагає постійної уваги керівника, який ґрунтовно продумує філософію його існування та ідеологію розвитку. Свої ідеї, задуми, шляхи їх реалізації керівник доводить до відома кожного члена трудового колективу, мобілізуючи тим самим на досягнення мети. Якщо невдовзі цими ідеями та планами перейматимуться всі співробітники, то керівник діє як ефективний лідер. Відповідно до стану кожного етапу ЖЦП він організовує резонансні дії організації.

Діяльність керівника є системним процесом, вона спрямована на управління підприємством, яке йому довірили власники, колектив. Він постійно орієнтований на управління виробничими процесами, на їх вдосконалення і поліпшення якості продукції. Водночас для ефективного виконання цих двох завдань керівник зобов'язаний раціонально побудувати організаційну структуру управління.

Раціональна структура управління є своєрідною системою живлення ефективного лідерства керівника, оскільки побудова, власне, структури не-можлива без кадрових розстановок, без посадових призначень менеджерів підрозділів підприємства, провідних спеціалістів та управлінців середньої ланки. Підбір і призначення керівних кадрів здійснюється не за особистою відданістю директору, бо це призводить до висунення бездарних підлабузників (на жаль, така практика є традиційною в існуючій системі кадрової політики). Основним принципом кадрових призначень має бути компетентність. Як справжній лідер керівник повинен орієнтувати, згуртовувати свій колектив. Формування та інтеграція колективу здійснюється відповідно до його мети і, звичайно, для збереження та розвитку соціальних зв'язків, результативних комунікацій та обміну інформацією. Йдеться про соціально-психологічну роль керівника-лідера. І якраз менеджери підрозділів, управлінці середнього рівня стають тими зв'язувальними нитками, що інтегрують колектив в єдину цілісну систему.

Підбір і розстановка кадрів вимагає компетентності, доброго знання психології, яка на рівні з професійними знаннями і навичками створює базу для ефективного керівництва. Проводячи співбесіди із кандидатами на посади, демократичний лідер сприймає кожного з них як неповторну індивідуальність, що має своє бачення проблем, особливі ідеали та цінності. Уникнувши в сутність цих ідеалів, прагнень і побажань, мудрий керівник зобов'язаний поєднати індивідуальне в єдине ціле, максимально наблизити до організаційних цілей та ідеалів. Об'єднання звичайних людей на основі спільної ідеології та мети забезпечить досягнення найвищих і благородних, суспільно значущих цілей. Це і стане найяскравішим показником ефективності.

Згадка про компетентність як умову ефективного лідерства потребує ширшого розгляду. Адже керівник для утримання формального лідерства повинен бути компетентним у всіх питаннях, які вирішують на підприємстві. Усю інформацію він має отримувати

з перших джерел, не допускати її довільної інтерпретації. Володіння повсякденною і глобальною інформацією не тільки підсилює компетенції лідера, а і дає змогу її використовувати як у загальних цілях, так і у власних. Будучи ґрунтовно поінформованим про стан діяльності організації, керівник може передбачити широкий спектр наслідків цих дій. Передбачення є складовою стратегічного мислення, що означає думати в рамках (значенні) адаптації підприємства до зовнішнього середовища.

Обізнаність із діловим життям підприємства потребує широких контактів керівника з усім персоналом, особливо, якщо кількість працівників сягає кілька сотень. Його лідерство будується на послідовних. Ними повинні бути усі члени колективу, а не лише група менеджерів підрозділів і спеціалістів. Хорошим методом утвердження ролі провідника в колективі є індивідуальний підхід до кожного підлеглого, особиста участь у його житті. Для цього, звичайно, треба запам'ятовувати імена працівників, вітати їх особисто із днем народження чи іншими важливими подіями. Обов'язково перед серйозною розмовою потрібно ознайомитися зі справою працівника, його життєвими проблемами. Акуратна демонстрація такої обізнаності, коректні запитання про те, чи потрібна якась допомога, викликають у працівника позитивні емоції.

Варто пам'ятати, що кожна людина має якісь особливі нахили, таланти. Лідер колективу зобов'язаний відкривати ці таланти і використовувати в інтересах організації, доручаючи щось чи ставлячи певне завдання з урахуванням здібностей. Тоді кожна людина займатиметься тим, до чого вона має більший нахил, тобто буде на своєму місці. Таке оптимальне використання знань та умінь персоналу значно підвищить ефективність всього підприємства. Зрозуміло, здібності людей розпізнавати не так легко, але в підпорядкуванні керівника функціонують кадрові служби, наявна вертикальна інформація менеджерів нижчих ланок управління. Так само гнучкий управлінець повинен виявляти слабкі сторони у своїх підлеглих і делікатно використовувати їх як для захисту своєї позиції, так і для тиску на опонента через необхідність змінити його поведінку чи бачення проблеми. Така маніпуляція допустима тільки заради загальної справи. Шляхетна мета виправдовує засоби. Але тиск задля зміни позиції варто упередити зацікавленням підлеглого проблемою. У такому разі він поступиться, перейде на позицію співучасті й забуде минулу незгоду. На додачу, у разі такого розвитку ситуації, треба йому всіма засобами показати, що лише він єдиний завдяки своїм умінням та особистим якостям спроможний довести справу до успішного фіналу.

Увесь процес управління здійснюється на межі можливостей організації і потреб зовнішнього середовища, корпоративних норм колективу та інтересів індивідів, власних ідеалів й прагнень та потреб підпорядкованих керівництву людей. Балансу інтересів ефективний лідер досягає тоді, коли, дотримуючись верховенства мети і завдань організації, раціонально поєднує різні методи мотивації персоналу («батога і пряника»). Мотивація завжди повинна виконувати конструктивну функцію. Не можна перегодувати працівників дармовими пряниками, однак не можна їх змушувати працювати краще або тримати в покорі з піднятим батогом. Заохочення має бути завжди заслуженим, об'єктивним: за ініціативу, творчий підхід, підвищення продуктивності тощо. Покарання – лише в особливих випадках, на підставі

їх глибокого аналізу. Воно повинно спрямовувати, коригувати поведінку підлеглих. Будь-яким кардинальним рішенням чи діям щодо персоналу має передувати відверта і щира розмова. Тоді не буде невдоволених розмов у роздягальнях, плинності кадрів.

Є очевидною досить інтенсивна зайнятість лідера підприємства комунікаціями з персоналом (її внутрішній аспект) та з постачальниками, партнерами, клієнтами та іншими учасниками ринкових відносин (зовнішнє середовище). Оцінки вчених і дані емпіричних досліджень свідчать, що ефективність кінцевої діяльності керівника на 15% залежить від його особистісно-кваліфікаційних даних і на 85% – від умінь працювати з людьми. Увесь цей процес є надзвичайно напруженим і відповідно він має бути чітко спланованим. Робочий графік керівника середнього за розмірами підприємства передусім насичений нарадами, діловими зустрічами й переговорами. Тому для нього надважливо насамперед максимально скоротити усталений від обов'язків робочий час та раціонально управляти тією частиною, яка залишається в його розпорядженні, на власний розсуд.

Ефективний лідер підприємства в жодному разі не може витратити безконтрольно дорогоцінний робочий час. У першу чергу він має впорядкувати його безперервність і концентрувати проблеми, які варто вирішувати, за блоками. Групувати доцільно за аналогією: чим більш схожий зміст проблем, тим більше підстав для їх групування. Вважаючи пріоритетною змістову близькість проблем, керівник заради досягнення позитивного і швидкого результату не «розпилюватиметься» на дрібниці, не вдаватиметься у зайві деталі, а мобілізуватиме всі ресурси і засоби у поступі до стратегічної мети. Є досить оптимальним і дає високі результати так званий метод розстановки пріоритетів. Зміст цього методу зводиться до щотижневого, щомісячного, щоквартального складання переліку основних трьох-п'яти справ, які життєво важливі для підприємства. Їх вирішення належить починати негайно з першого ж дня, постійно звіряючи хід виконання. Варто згрупувати проблеми за їх пріоритетністю: група А – найважливіші, що сприятимуть досягненню намічених цілей; група Б – другорядні справи, які мають допоміжне значення. За допомогою щоденника постійно перевіряти терміни. І в жодному разі не затримуватися довго на виконанні одного завдання.

Раціональна трата часу як запорука ефективного управління повинна починатися зі строгого обліку часу, особливо даремно втраченого. Такий облік доцільно здійснювати кілька разів на рік. Хоча, як правило, регламент роботи складається на кожен день, потижнево. Як зазначає С. Кові, «спочатку робить те, що треба робити спочатку» [3, с. 87]. Звідси випливає, що ефективний лідер управляє своїм часом постійно і систематизовано. Він виділяє першочергові справи, другорядні і ті, які може виконувати хтось із його заступників, менеджерів підрозділів. Це не означає перекладання своїх проблем на чужі плечі. Передачу своїх повноважень і відповідальності керівник здійснює заради вивільнення часу, адже другорядні питання на фаховому рівні може вирішити і підлеглий.

Вивільнену частину робочого часу керівник може також використовувати на саморозвиток і самовдосконалення, організовуючи паралельно таку ж саму роботу з персоналом. Спочатку лідер повинен виявити свої сильні професійні, ділові, психологічні якості і далі розвивати їх. Доцільно аналізувати результати праці, де був задіяний найбільш розви-

нутий потенціалі розширювати можливості для ще активнішого його використання. У цьому може допомогти запропонований тест з виявлення і концентрації власних унікальних здібностей. Необхідно шукати нові, ще не освоєні іншими, актуальні напрями виробничої діяльності підприємства, тобто виступати ініціатором інновацій. Інноваційне лідерство ефективний керівник мусить забезпечити ще й тому, що він володіє найбільшим обсягом інформації про ринкове середовище, одержує маркетингові прогнози про потреби споживачів. Знайшовши новий напрям роботи, він зобов'язаний зважити реальні можливості організації. Водночас свої очевидні слабкі сторони потрібно постійно підсилювати навчанням, самоосвітою і в жодному разі не демонструвати їх.

Так само підсилюють ефективність підприємства розкриття, розвиток й оптимальне використання сильних сторін працівників. Знання, вміння, творчий потенціал персоналу, особливо молодих спеціалістів, є найціннішим капіталом. Він повинен знаходити застосування там і тоді, де і коли даватиме найкращі результати. Лідер підприємства організовує робочий час працівників так, що кожне поставлене ним завдання, кожне робоче місце, кожна посада мають виняткове значення для організації. Постійне навчання персоналу, збагачення спеціального людського капіталу за внутрішні кошти мають бути традиційною нормою.

Усі напрями життєдіяльності організації залежать від лідерської ролі її керівника. Але головним чином вони залежать від ефективності прийнятих рішень, оскільки їх виконує весь персонал, і від успішної реалізації залежить доля всього підприємства. Управлінські рішення бувають одноосібні і колегіальні. Проте у кожному разі, якщо йдеться про рішення загальноорганізаційного масштабу, відповідальність несе керівник.

Процесу прийняття рішень передують детальне вивчення ситуації чи проблеми. На цьому етапі керівник організації визначає типовість чи унікальність умов прийняття рішення. Він не повинен покладатися на надану йому інформацію, а перевірити її з можливих джерел особисто. Якщо у нього вже є досвід вирішення таких проблем, то він мусить враховувати всі позитивні і негативні аспекти, пов'язані з результатами прийнятого рішення. Нестандартна ситуація може бути сигналом про поглиблення або розвиток нової, складнішої проблеми. Від змісту прийнятого рішення може залежати не тільки ефективність функціонування підприємства, а і подальша його діяльність чи припинення існування. Отже, лідерство керівника зводиться до визначення складності ситуації та загроз, які вона несе підприємству. На основі цього приймається гіпотетичний об'єктивний попередній план дій. План обирають не з огляду на те, що він найбільше підходить керівництву підприємства, а з огляду на його реальність, через правильну та об'єктивну оцінку ситуації.

Уміння приймати ефективні рішення не є прерогативою лише керівника організації. Рішення приймають менеджери підрозділів, начальники цехів, майстри та всі інші працівники, що не виконують простої фізичної роботи. Хоча і їм іноді доводиться приймати прості виробничо-технічні рішення. Але рівень відповідальності вищого менеджера (директора), масштаб його повноважень є максимальним у межах однієї організації. Тому її перспективи, як і доля всього персоналу, залежать від ефективності управлінських рішень та праці її лідера. Узагальнені якісні показники потенціалу керівника підприєм-

Таблиця 1

Комплексна схема управлінського потенціалу керівника та орієнтирів розвитку ефективного лідерства

Фактор потенціалу	Ключовий показник	Орієнтир розвитку ефективного лідерства
Рівень знань	Фахові Базові Загальні Багатосторонні Поверхневі	Постійна самоосвіта Ознайомлення з фаховою інтернет-інформацією Повне вникнення в сутність життя і проблеми організації Систематична робота з персоналом: підбір, навчання
Рівень навичок	Самодостатність Настирливість Інтегрування Відповідальність Впевненість	Вдосконалувати операційно-технічні навички за напрямом діяльності фірми Аналізувати ідеї та узагальнювати їх для прийняття рішень Впевнено доводити цілі організації до персоналу та об'єднувати їх навколо мети
Рівень умінь	Комунікабельність Ініціативність Схильність до співпраці Вміння організувати людей	Щиро спілкуватися з персоналом, показувати особистий приклад Організувати командну діяльність, розподіляти обов'язки Зосереджуватися на основних проблемах, контролювати їх вирішення
Ментальний інтелект (IQ)	Творчий Аналітичний Узагальнюючий Універсальний	Здійснювати пошук нових ідей, технологій; заохочувати до цього інших На основі аналізу власного та чужого досвіду робити вигідні узагальнення Розвивати особистий інтелектуальний багаж
Емоційний інтелект (EQ)	Самосвідомість Толерантність Співпереживання Самоконтроль Співучасть	Постійно контролювати своїм емоції, рухи, жести Розвивати співпереживання на основі поінформованості про особисті проблеми підлеглих Впливати на розвиток і регулювати конфліктні ситуації

Розроблено авторами

ства, які є вирішальними чинниками його лідерства у колективі, та відповідні напрями розвитку ефективності зводимо у комплексну схему та пропонуємо її до впровадження (табл. 1).

У підсумку можна зазначити, що є ціла низка напрямів роботи керівника-лідера, від яких залежить ефективність життєдіяльності підприємства. Згрупована символічна формула ефективного лідерства матиме такий вигляд:

$$EL = Eocy + Eдя + Eeq + Eрп + Eмп + Eррч + Eро + Ер,$$

де $Eocy$ – ефективна організаційна структура управління;

$Eдя$ – ефективні ділові якості;

Eeq – ефективний емоційний інтелект;

$Eрп$ – ефективна робота з персоналом;

$Eмп$ – ефективна мотивація персоналу;

$Eррч$ – ефективне регулювання робочого часу;

$Eро$ – ефективний розвиток особистості;

$Eр$ – ефективні рішення.

Висновки з проведеного дослідження. Лідер організації повинен ефективно діяти в усіх функціональних напрямках. Для цього йому варто мати високі ділові якості, бути компетентним, володіти

розвинутою інтуїцією та емоційним інтелектом. Це – не вроджені якості. Усього цього можна навчитися, якщо лідер постійно самовдосконалюється. Системна наполегливість, цілеспрямованість, самовіддача принесуть ефективні результати для всієї організації. Коли весь персонал буде наслідувати свого лідера, захопиться його ідеями та сприйме місію організації як мету діяльності кожного, тоді й підприємство чи фірма вийде на лідерські позиції. Відповідно, перспективою подальших досліджень бачимо вироблення методики оцінки ефективності лідерства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Друкер П. Эффективный руководитель / Питер Друкер ; пер. с англ. О. Чернявской. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 240 с.
2. Гулман Д. Эмоциональное лидерство: Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта / Дэниель Гулман, Ричард Бояцис, Энни Макки ; пер. с англ. – 5-е изд. – М. : Альпина Паблшерз, 2011. – 301 с.
3. Кови С. Семь навыков высокоэффективных людей. Мощные инструменты развития личности / Стивен Кови : пер. с англ., 3-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 347 с.

УДК 339.9:621.39

Одаренко О.В.*старший преподаватель кафедры украинской литературы,
компаративистики и социальных коммуникаций
Киевского университета имени Бориса Гринченко***СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ
ФРОД-РИСКАМИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ**

Статья посвящена анализу современных аспектов управления фрод-рисками телекоммуникационных компаний. Отмечен глобальный характер фрода. Указано на постоянный рост убытков телекоммуникационных компаний от фрода. Отмечен недостаточный уровень изученности экономических последствий фрода в украинском научном контексте. Указано на отсутствие научного внимания к фроду как важной части риск-менеджмента телекоммуникационных компаний. Отмечено усложнение фрод-рисков в телекоммуникациях. Указано на новейшие тенденции антифрода как части риск-менеджмента телекоммуникационных компаний.

Ключевые слова: риск, риск-менеджмент, компании рынка телекоммуникаций, фрод-риск, мошенничество, фрод-менеджмент.

Одаренко О.В. СУЧАСНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФРОД-РИЗИКАМИ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ КОМПАНІЙ

Статтю присвячено аналізу сучасних аспектів управління фрод-ризиками телекомунікаційних компаній. Наголошено на глобальному характері фроду. Відзначено постійне зростання збитків телекомунікаційних компаній від фроду. Зазначено недостатній рівень дослідженості економічних наслідків фроду в українському науковому контексті. Відзначено відсутність наукової уваги до фрод-менеджменту як важливої частини ризик-менеджменту телекомунікаційних компаній. Зазначено ускладнення фрод-ризиків у телекомунікаціях. Наголошено на новітніх тенденціях антифроду як частини ризик-менеджменту телекомунікаційних компаній.

Ключові слова: ризик, ризик-менеджмент, компанії ринку телекомунікацій, фрод-ризиками, шахрайство, фрод-менеджмент.

Odarenko O.V. MODERN ASPECTS OF MANAGEMENT OF FRAUD-RISKS OF THE TELECOMMUNICATION COMPANIES

Article is devoted to the analysis of modern aspects of management of fraud-risks of the telecommunication companies. Global character of a fraud is noted. It is specified continuous growth of losses of the telecommunication companies from a fraud. Insufficient level of study of economic consequences of a fraud in the Ukrainian scientific context is noted. It is specified absence of scientific attention to a fraud as important part of a risk management of the telecommunication companies. Complication of fraud-risks in telecommunications is noted. It is specified the newest tendencies of an antifraud as parts of a risk management of the telecommunication companies.

Keywords: risk, risk management, companies of the market of telecommunications, fraud-risk, fraud, fraud-management.

Постановка проблемы. Одним из наиболее существенных риск-факторов для телекоммуникационных компаний является фрод. Единого определения фрода не существует. Вот одно из них: «FRAUD – ФРОД – несанкционированный доступ к услугам связи, а также получение услуг в режиме неправомерного доступа» [1]. В данном исследовании нам интересно определение фрода в контексте современных бизнес-реалий: «Фродом можно назвать умышленные действия или бездействие физических и/или юридических лиц с целью получить выгоду за счет компании и/или причинить ей материальный и/или нематериальный ущерб» [2]. «Фрод в сети связи – вид фрода, связанный с умышленной деятельностью лиц в сетях связи (в том числе мошеннической), по неправомерному получению услуг и использованию ресурсов оператора связи без надлежащей их оплаты, а также по неправомерному доступу к любой конфиденциальной информации оператора (в том числе с целью извлечения дохода), а также иные действия, направленные на причинение убытков и иного вреда оператору» [2].

Существуют классификации фрода по функциональным областям. Это – VoIP-фрод, SMS-фрод, PRS-фрод. А также, роуминговый фрод, транзитный фрод. Также выделяют внутренний фрод, subscription-фрод [3]. Новейшие технологии и глобализация обуславливают рост и генерализацию новых видов корпоративного мошенничества. В настоящее время, согласно Международной ассоциации сотовой телефонии, известно 200 разновидностей фрода. Потери от фрода с каждым годом растут. Если в 1997 г., по данным Международной ассоциации сотовой телефонии (CTIA – Cellular Telecommunications Industry Association), они составляли около \$1 млрд, то уже в

2000 г. – более \$12 млрд. В 2011 г. этот показатель составлял \$40,1 млрд, а в 2013 г. – \$46,3 млрд [4]. Некоторые эксперты называют цифру до \$52 млрд в год. В структуре убытков телекоммуникационных компаний потери от фрода составляют львиную долю. В среднем – от 3% до 7% дохода от реализации услуг связи.

Анализ последних исследований и публикаций. Однако ввиду сложности технологических аспектов деятельности телекоммуникационных компаний, научных публикаций о фрод-рисках не так уж много. Более того, зачастую в этих публикациях фигурирует термин «мошенничество», что не дает возможности составить целостное представление о специфике фрода и его экономических последствиях для телекоммуникационных компаний.

Некоторая часть публикации дает общее представление о фроде и его видах, а также технических и технологических особенностях фрод-действий. В последние годы активизировалось обсуждение фрода и антифродовых стратегий на уровне экспертов. Примером тому – цикл конференций, посвященных противодействию мошенничеству в банках и компаниях реального сектора экономики, в том числе и телекоммуникационных (например, конференция «Современные методы и инструменты противодействия мошенничеству», март 2014 г., Москва).

Большое внимание проблеме фрода в телекоммуникациях уделяет Международный союз электросвязи (ITU). Существенным является упоминание о фроде в различных стандартах и рекомендациях в области электросвязи, например, в стандарте GSM.

В основном же о фроде говорят в контексте киберпреступности или же усовершенствования корпоративного управления. В этой связи стоит

отметить аналитические исследования компании PriceWaterhouseCoopers (например, исследование The Global Economic Crime Survey); ежегодные отчеты Communications Fraud Control Association (CFCA) (2013 Global Fraud Loss Survey доступен по адресу: http://www.cvidya.com/media/62059/global-fraud_loss_survey2013.pdf).

В финансово-банковской сфере фрод определяется Соглашением Basel II Базельским комитетом по банковскому надзору.

Отметим также такие исследования, касающиеся проблемы корпоративного фрода, как Всероссийское исследование «Практика противодействия корпоративному мошенничеству» (доступно по адресу: http://www.vegaslex.ru/analytics/analytical_reviews/71450/), в котором сделан акцент на новых методах и законодательных инициативах в области противодействия корпоративному мошенничеству.

Публикаций украинских исследователей, посвященных проблеме фрода – незначительное количество. Как правило, они посвящены проблеме фрод-рисков в финансово-банковской сфере. Например, научная статья Болгар Т.М. «Удосконалення моніторингу банківського кредитного процесу», доступная по адресу <http://duep.edu/uploads/vidavnistvo14/akademichnij-ogljad-2-13/6292.pdf>). Часто термин «фрод» используется журналистами в контексте описания мошеннических действий на сетях телекоммуникационных компаний.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Изучение научных публикаций и аналитических материалов свидетельствует о том, что в украинском научном контексте мало внимания уделяется проблеме фрода, как в финансово-банковской сфере, так и в компаниях рынка телекоммуникаций. Не изучаются экономические последствия фрода, в частности, его новых видов, для телекоммуникационных компаний. Фрод практически не анализируется в контексте новых видов киберпреступлений. Не изучаются современные методы противодействия фроду в телекоммуникациях. Фрод не рассматривается как важная часть корпоративного риск-менеджмента телекоммуникационных компаний. Нет научных публикаций, посвященных фрод-менеджменту как составляющей корпоративного риск-менеджмента компаний рынка телекоммуникаций.

Формулирование целей статьи (постановка задачи). Ввиду этого объектом данного исследования являются фрод-риски телекоммуникационных компаний. Предметом – современные аспекты управления фрод-рисками телекоммуникационных компаний. Целью работы, реализованной на основании аналитических методов с привлечением статистического аппарата, является изучение фрод-менеджмента как важной составляющей риск-менеджмента телекоммуникационных компаний.

Изложение основного материала исследования. Усиление фрод-рисков в телекоммуникациях произошло на фоне новых технологических и потребительских стратегий компаний 2010–2015 гг. Влияние новых видов фрода как следствия новых технологий и услуг ощутили ведущие телекоммуникационные компании мира. Фрод в телекоммуникационной сфере ныне рассматривается как с позиций технологических угроз бизнесу компаний, так и с позиций ущерба для клиентов. Последний аспект особенно важен в контексте развития технологий «облачных вычислений» (cloud computing) и «интернета вещей». Эксперты отмечают, что именно потребители, а не инфраструктура телекоммуникационных

компаний являются ныне объектом действий фрод-мошенников.

Анализ последних тенденций в сфере антифрода позволяет говорить о ряде приоритетных направлений в процессе минимизации фрод-рисков, в частности для телекоммуникационных компаний. Фрод перестает рассматриваться в отрыве от иных рисков компаний, что коррелирует с последними тенденциями в риск-менеджменте, направленными на учет синергического влияния двух и более рисков. Происходит стратификация фрод-деятельности. В настоящее время выделяют персональные и корпоративные фрод-риски (см, например, практикум «Антифрод в интересах топ-менеджеров. Управление персональными и корпоративными фрод-рисками», Москва, 2015 г.).

Речь идет не просто о локализации фрод-рисков и их последствий, а о формировании полноценного фрод-менеджмента (по аналогии с репутационным менеджментом). На наш взгляд, фрод-менеджмент должен стать неотъемлемым элементом системы корпоративного риск-менеджмента телекоммуникационных компаний.

К базовым принципам построения защиты от фрода добавляется еще целый ряд существенных моментов. «Существует пять основных принципов построения эффективной системы защиты от фрода: Фрод в сети связи – вид фрода, связанный с умышленной деятельностью лиц в сетях связи (в том числе мошеннической), по неправомерному получению услуг и использованию ресурсов оператора связи без надлежащей их оплаты, а также по неправомерному доступу к любой конфиденциальной информации оператора (в том числе с целью извлечения дохода), а также иные действия, направленные на причинение убытков и иного вреда оператору. Принцип 1. В системе управления организацией должна быть разработана программа управления уровнем мошенничества, включающая в себя специальную политику (документ), отражающую требования совета директоров и высших топ-менеджеров в части снижения уровня фрода. Принцип 2. В каждой компании риск фрода должен периодически проверяться (оцениваться) для идентификации специальных потенциальных схем и событий с целью его снижения до приемлемого уровня. Принцип 3. Технические приемы предотвращения (снижения) риска мошенничества должны быть внедрены, где это возможно. Принцип 4. Технические приемы выявления риска мошенничества должны быть внедрены для нахождения новых схем (методик) фрода, когда превентивные меры не оправдывают себя или когда выявлен риск мошенничества, уровень которого нельзя снизить. Принцип 5. Процесс подготовки периодических отчетов должен быть включен в карту бизнес-процессов организации для оценки уровня существующего фрода. Отчетность помогает координировать методы расследования и корректирующие действия с целью снижения уровня риска фрода должным образом в соответствующее время» [2].

Анализ публикаций, посвященных фроду, позволил выделить актуальные тенденции в борьбе с этим видом мошенничества в сфере телекоммуникаций. Эти тенденции таковы:

- Оценка фрода как актуального тренда киберпреступности. Получило распространение понятие «конвергентное мошенничество» («конвергентный фрод»), описывающее мошеннические действия на конвергентных сетях.
- Организация фрод-менеджмента как составляющей части корпоративного риск-менеджмента.

В частности, в этом контексте большое внимание уделяется минимизации репутационного ущерба от фрода. Антифродовые стратегии рассматриваются в контексте бизнес-процессов компании. Анализируется проблема типологизации фродовых схем, ввиду отсутствия единой системы классификации фрода. Ряд экспертов, в частности Д. Шопин [3], усматривают в этом важнейшую составляющую фрод-менеджмента. Д. Шопин предлагает типологизацию фродовых схем, основываясь на методе их выявления, детектирования. Такая типологизация коррелирует с современной типологизацией киберпреступлений.

- Также важна оптимизация стоимости антифродовых мероприятий. Стоимость внедрения комплексной системы FMS колеблется от \$500 тыс. до \$2, 5 млн. Очевидно, что вопрос стоимости таких систем интересует небольшие телекоммуникационные компании. Также прогнозируется удорожание сетей в связи с необходимостью противостоять новым видам фрода.

- Введение должности фрод-офицера в корпоративной системе управления/структуре управления рисками компании.

- Усиление правой ответственности за фрод-деятельность.

- Унификация статистики от фрод-потерь. В настоящее время отсутствует единая статистическая база в этой области, как на глобальном, так и локальном уровнях телекоммуникационного рынка.

- Появление на рынке программ страхования фрод-рисков, в частности, рисков телекоммуникационных компаний.

- Понимание специфичности фрод-рисков для каждой телекоммуникационной компании и, одновременно, вычленение актуальных фрод-трендов.

- Дальнейшее совершенствование автоматизированных процессов борьбы с фродом. Как правило, данное направление широко не освещается, ввиду специфики деятельности каждой из телекоммуникационных компаний.

- Развитие антифродовых стратегий в контексте аналитики «Больших данных». Аналитика в настоящее время постулируется как необходимый инструмент противодействия фроду. Эксперты отмечают недостаточность консервативных методов противо-

действия фроду в условиях все большего усложнения киберпреступных схем (конференция «Современные методы и инструменты противодействия мошенничеству», март 2014 г., Москва).

Фрод-менеджмент включает как технологический, так и организационный аспект. Практики риск-менеджмента подчеркивают необходимость включения фрод-менеджмента в общую систему риск-менеджмента компаний.

Выводы из проведенного исследования и перспективы дальнейших исследований в данном направлении. Из вышесказанного можно сделать следующие выводы. Фрод является одной из существенных угроз для бизнеса телекоммуникационных компаний. Усложнение бизнес-моделей телекомов, развитие IT-технологий, внедрение новых практик взаимодействия с клиентами обуславливают появление так называемого «конвергентного» фрода, отвечающего реалиям конвергентных бизнес-моделей в телекоммуникациях. Разработка и внедрение фрод-менеджмента как составной части риск-менеджмента способны минимизировать влияние фрод-рисков на бизнес телекоммуникационных компаний. Перспективным является исследование синергий фрод-рисков и иных видов рисков, специфики новых видов фрод-рисков в контексте противодействия киберугрозам для бизнеса телекоммуникационных компаний.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Термины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://like-android.ru/termins.php?p=2>, свободный. – Назв. с экрана (дата обращения 22.05.2015).
2. Костров Д. Фрод – реальность современного бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.itsec.ru/articles2/focus/frod-realnost-sovremennogo-biznesa>, свободный. – Назв. с экрана (дата обращения 22.05.2015).
3. Шопин Д. Прагматическая классификация телекоммуникационного фрода [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.jetinfo.ru/author/dmitrij-shopin/?nid=2fecbd56d93e9a0794c562d990cd36b6>, свободный. – Назв. с экрана (дата обращения 22.05.2015).
4. 2013 Global Fraud Loss Surve [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cvidya.com/media/62059/global-fraud_loss_survey2013.pdf, свободный. – Назв. с экрана (дата обращения 22.05.2015).

УДК 330.342

Олексюк Т.В.*аспірант кафедри економічної кібернетики
та маркетингового менеджменту
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

Стаття присвячена вивченню теоретичних аспектів методичних підходів до оцінки рівня фінансової безпеки на підприємствах машинобудування, спрямованої на забезпечення ефективності управлінських заходів та позиціонування стійких позицій на цільових ринках. Систематизовано показники оцінки фінансової безпеки підприємств машинобудування. На цій основі обґрунтовано необхідність впровадження інтегрально-критеріального підходу для формування ефективної стратегії управління фінансової безпеки підприємства, що сприятиме продукуванню ефективних управлінських рішень діяльності підприємства та є підґрунтям для стійкого розвитку підприємств машинобудування в умовах мінливого середовища.

Ключові слова: фінансова безпека, стратегія управління, підприємства машинобудування, індикатори, методичні підходи.

Олексюк Т.В. ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Статья посвящена изучению теоретических аспектов методических подходов к оценке уровня финансовой безопасности на предприятиях машиностроения, направленной на обеспечение эффективности управленческих решений и позиционирования стойких позиций на целевых рынках. Систематизированы показатели оценки финансовой безопасности предприятий машиностроения.

Ключевые слова: стратегия управления, финансовая безопасность, предприятия машиностроения, индикаторы, методические подходы.

Oleksiuk T.V. APPROACHES TO THE EVALUATION OF FINANCIAL SECURITY OF ENGINEERING ENTERPRISES

The article is devoted to the study of theoretical approaches to assessing the level of financial security for enterprises of engineering enterprises, to ensure the effective management decisions and positioning persistent position in the target markets. Systematized indicators for assessing the financial security of engineering enterprises. On this basis, it justified the need for integrated-criteria approach for an effective strategy for managing the financial security of enterprises that will contribute to the production of effective management decisions of the company and is the basis for sustainable development of engineering enterprises in a volatile environment.

Keywords: strategy management, financial security, engineering enterprises, indicators, methodological approaches.

Постановка проблеми. В умовах фінансово-економічної кризи успішне функціонування підприємств машинобудування залежить від своєчасного виявлення та попередження загроз, а саме від забезпечення достатнього рівня фінансової безпеки. Значна кількість зарубіжних та вітчизняних методик присвячена проблемам забезпечення економічної безпеки та фінансової безпеки держави в цілому. Однією з існуючих проблем щодо забезпечення фінансової безпеки підприємств машинобудування є відсутність єдиної точки зору щодо визначення її складових та методик їх оцінювання, визначення складу індикаторів фінансової безпеки підприємства, їх градації та інтерпретації. Саме це вимагає від підприємств машинобудування підвищення рівня забезпечення фінансової безпеки та формування ефективного підходу її оцінки, що стане запорукою їх стійкого розвитку в довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам оцінювання рівня фінансової безпеки присвятили свої праці такі вчені-економісти: О. Ареф'єва [2], І. Бланк [4], Т. Кузенко [15], Л. Донець [7], С. Ілляшенко [13], Ю. Кракос [14] та ін. Проте окремі аспекти щодо забезпечення фінансової безпеки підприємств машинобудування з позиції механізму її оцінки залишаються не досить дослідженими та потребують більш ґрунтовного вивчення.

Виходячи з вищезазначеного метою статті є обґрунтування методичних підходів до оцінки рівня фінансової безпеки підприємств машинобудування, що створить їм підґрунтя до гнучкості та самозбереження в довгостроковій перспективі.

Виклад основного матеріалу. Загострення проблем щодо ефективного використання та формування методичного забезпечення оцінки фінансової безпеки підприємств машинобудування, що є необхідним для

формування її стратегії управління, зумовлено мінливістю та швидкоплинністю змін зовнішнього середовища та постійної адаптації до них внутрішнього середовища підприємства. Відповідно до Методики розрахунку рівня економічної безпеки України [18], розроблено та формалізовано методи оцінки рівня фінансової безпеки. Однак на рівні суб'єктів господарювання із-за відсутності єдиного підходу щодо методичного забезпечення оцінки фінансової безпеки залишається дискусійним питанням. Поза увагою дослідників залишився такий важливий момент діяльності підприємств, як визначення єдиного підходу до використання та формування системи показників оцінки рівня фінансової безпеки підприємств, на основі яких можливим є формування ефективної стратегії управління фінансової безпеки підприємств машинобудування. Для вирішення цієї проблеми узагальнено існуючі теоретичні підходи щодо питань оцінки рівня фінансової безпеки підприємств.

Перша група авторів (І. Александров [1], О. Орлова [20], І. Бланк [4], О. Підхонний [22]) визначає рівень фінансової безпеки на основі оцінки загального стану фінансової діяльності підприємства. Доцільним вважаємо проводити оцінку не тільки на основі аналізу його фінансового стану підприємства, але й з урахуванням рекомендацій щодо оцінки окремих складових фінансової безпеки, що сприятиме прийняттю ефективних управлінських рішень та розробці сценаріїв розвитку підприємства.

Друга група авторів (О. Ареф'єва [2], Т. Кузенко [15], Л. Донець [7], С. Ілляшенко [13]) пропонує оцінювати рівень фінансової безпеки як складової економічної безпеки підприємства. Але такий підхід не дає змоги у повному обсязі визначити існуючий рівень фінансової безпеки на підприємстві та провести ґрунтовний аналіз, оскільки при

розрахунку враховуються тільки окремі фінансові показники. Необхідно зауважити, що оцінка рівня фінансової безпеки підприємств на основі лише аналізу його фінансових показників є досить вузькою та потребує комплексної оцінки. Такий підхід запропоновано у роботі М. Єрмошенко [11], де наведено поетапний алгоритм оцінки фінансової безпеки підприємства: 1) оцінка реалізації основних фінансових інтересів підприємства; 2) оцінка рівня фінансової безпеки за її окремими складовими (бюджетна, грошово-кредитна, банківська, валютна, інвестиційна, фондова, страхова); 3) визначення інтегрального показника фінансової безпеки підприємства; 4) аналіз ефективності реалізації запланованих заходів щодо забезпечення фінансової безпеки підприємства. Зауважимо, що такий алгоритм оцінки фінансової безпеки є більш змістовним та враховує оцінку окремих її складових. Зокрема, відзначимо, що автор К. Горячева [6] не визначає порогові значення індикаторів, які застосовуються при проведенні аналізу рівня фінансової безпеки, що не дозволяє оцінювати рівні безпеки окремих функціональних складових підприємства. Аналіз використаної літератури свідчить про різноманітне використання в діяльності підприємств застосування методу експрес – аналізу як методу оцінки рівня фінансової безпеки. Для такого методу доцільно застосовувати підхід з використанням бальних оцінок. Алгоритм цього методу розроблений на основі методики визначення класу кредитоспроможності позичальника. У роботі В. Орлової [20] для оцінки рівня фінансової безпеки підприємств запропоновано використовувати двокомпонентний показник, що поєднує оцінку рівня фінансової конкурентоспроможності та стійкості фінансового стану. Запропонований у монографії В. Михайленко [18] методичний підхід ґрунтується на використанні методів багатомірного статистичного аналізу в процесі формування інформаційної бази для здійснення оцінки, аналізу, планування та прогнозування фінансової безпеки підприємства. Такий підхід до оцінки фінансової безпеки можна визначити як процесний, оскільки він базується на вивченні процесу динамічного формування та прогнозування рівня фінансової безпеки. Але при цьому є недостатність обґрунтування оцінки фінансової безпеки в одномоментному часовому проміжку.

Переважає більшість вчених, а саме К. Горячева [5], М. Єрмошенко [11], А. Єрмошенко [10] та ін. наголошують на доцільності та ефективності застосування індикаторного та ресурсно-функціонального підходу щодо забезпечення фінансової безпеки підприємства. Аналіз методичних підходів щодо оцінки фінансової безпеки підприємства представлено у таблиці 1.

Виходячи з наведеного у таблиці 1, можна сказати, що в рамках ресурсно-функціонального підходу С. Ілляшенко пропонує здійснювати вимір стану фінансової безпеки суб'єкта господарювання на основі оцінки рівня використання власних фінансових ресурсів, а також на основі оцінки рівня забезпечення високої фінансової ефективності діяльності підприємства, зокрема його фінансової стійкості та незалежності [13]. Т. Гладченко [5] та М. Єрмошенко [11] вважають індикаторний підхід найбільш прийнятним для оцінки фінансової безпеки підприємства, завдяки можливості порівняння фактичних значень з пороговими, що спрощує процедуру формулювання висновків щодо наявного рівня фінансової безпеки суб'єкта господарювання. На думку М. Єрмошенко [11], доцільним є виділення ресурсно-функціонального підходу, що базується на вимірі стану фінансової безпеки на основі оцінки рівня використання фінансових ресурсів та оцінки рівня виконання стратегічних функцій. Отже, основна увага зосереджується на таких підходах, як індикаторний та ресурсно-функціональний, так як математично-статистичний апарат оцінки фінансової безпеки підприємства базується на конкретних показниках фінансової безпеки. Для визначення сукупності індикаторів, що будуть використані в забезпеченні фінансової безпеки підприємств машинобудування доцільним є використання індикаторного підходу. У науковій літературі економічний індикатор розглядається як цифровий показник зміни економічної величини, що використовується для обґрунтування економічної політики, спрямованої розвитку економічних процесів та оцінки їх результатів [8]. На думку автора у роботі [14], показники необхідно вибирати на основі експертних оцінок, так як результати залучення експертів, рекомендовано враховувати ступінь обґрунтованості наукових думок економістів як певного етапу критеріального відбору, застосовувати методи ранжування запропонованих ними показників, а

Таблиця 1

Науково-методичні підходи щодо оцінки рівня фінансової безпеки підприємства

Автор, джерело	Сутнісні характеристики підходів	Підхід до оцінки
І.А. Бланк [4]	Дослідження фінансового стану та основних результатів фінансової діяльності підприємства з метою визначення рівня захищеності його фінансових інтересів від загроз, а також виявлення резервів його підвищення	Комплексний
С.М. Ілляшенко [13] М.М. Єрмошенко [11] Т.Б. Кузенко [15]	Вимір стану фінансової безпеки на основі оцінки рівня використання фінансових ресурсів та оцінки рівня виконання стратегічних функцій	Ресурсно-функціональний
В.М. Геєць Т.С. Клебанова [19]	Вивчення процесу динамічного формування та прогнозування рівня фінансової безпеки	Процесний
Т.М. Гладченко [5] М.М. Єрмошенко [11] Т.Б. Кузенко [15]	Визначення найвищого рівня фінансової безпеки підприємств досягненням індикаторами їх порогових значень	Індикаторний
І.Б. Медведєва М.Ю. Погосова [16]	Оцінка сукупності часткових індикаторів фінансової безпеки як базисних параметрів інтегрального оцінювання стану фінансової безпеки промислового підприємства	Інтегральний
М.М. Єрмошенко [11] Т.Б. Кузенко [15]	Застосування експертних оцінок і обмежений складними розрахунками через відсутність необхідних для оцінки фінансової безпеки підприємства бухгалтерських і статистичних даних	За критерієм мінімізації сукупного збитку, який наноситься безпеці
	Використання для оперативної оцінки фінансової безпеки підприємства	За критерієм достатності оборотних коштів для здійснення господарської діяльності

також використовувати методи багатомірного статистичного аналізу. Найбільш вагомо обґрунтованим є підхід, запропонований О. Барановським. Він виділив підсистеми індикаторів фінансової безпеки для характеристики об'єкта економічної й фінансової безпеки, а саме [3]: індикатори фінансової безпеки громадян; індикатори фінансової безпеки домашніх господарств; індикатори фінансової безпеки підприємств, організацій і установ; індикатори фінансової безпеки галузі; індикатори фінансової безпеки регіонів; індикатори фінансової безпеки банківської системи; індикатори фінансової безпеки фондового ринку; індикатори фінансової безпеки держави. За основний індикатор С. Ілляшенко пропонує прийняти показник фінансової стійкості, ступінь якого визначається виходячи з достатньої кількості оборотних коштів [13]. З точки зору фінансової безпеки підприємств та оцінки ступеня захищеності від зовнішніх фінансових ризиків є коефіцієнт втрати платоспроможності, оскільки він дає уявлення про ступінь теоретичної спроможності виконувати підприємством свої зобов'язання у випадку настання певних негативних подій, тобто дає загальну характеристику його захисним фінансовим резервам [9].

Отже, на основі аналізу наукової літератури можна стверджувати, що для забезпечення фінансової безпеки підприємств машинобудування та подальшого формування її стратегії управління необхідно використовувати кола індикаторів, що мають свої порогові значення. На основі вищезазначеного

було сформовано матрицю показників за частотою згадування та обґрунтованістю індикаторів у роботах вчених-економістів, до якої включено індикатори, які можуть бути використані для оцінки фінансової безпеки (табл. 2).

Отже, використання розглянутих індикаторів та методичного підходу до оцінки рівня фінансової безпеки підприємств машинобудування сприятиме ефективному формуванню її стратегії управління та прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Висновки. В умовах постійних кризових явищ економіки країни підприємства машинобудування стикаються з різними фінансовими проблемами, що зумовлює необхідність передбачення їх майбутнього стану, що можливо за допомогою формування інтегрально-критеріального підходу до оцінки фінансової безпеки. Виходячи з вищезазначеного, можна зауважити, що підвищення рівня оцінки фінансової безпеки підприємств машинобудування забезпечить їх стійкий розвиток в подальшій перспективі. *Перспективним напрямом дослідження є інтегрально-критеріальний підхід до оцінки фінансової безпеки, який базуватиметься на використанні системи показників індикаторів та інтегрального індексу, що відображають необхідні фінансові параметри рівня оцінки та слугуватимуть основою формування сценаріїв ефектної стратегії управління фінансової безпеки.* Це створить методичну основу для подальших наукових досліджень, які розвиватимуться за різними напрямками, оскільки матимуть вагоме наукове підґрунтя.

Таблиця 2

Формування системи показників оцінки рівня фінансової безпеки підприємства

Показник	Джерело												
	М. Єрмошенко [11]	В. Орлова [20]	І. Медведєва [16]	О. Барановський [3]	О. Ареф'єва [2]	Александров І. [1]	Р. Папехин [21]	С. Ілляшенко [13]	А. Єфіфанов [9]	Ю. Кракос [14]	Т. Загорельська [12]	К. Горячева [6]	Частота згадувань авторами
Мінімальний розмір статутного фонду				+								+	2
Величина активів				+	+								2
Обсяг продажу				+	+								2
Частка запозиченого капіталу				+								+	2
Розмір позичкового відсотка				+	+								2
Обсяг кредитів та позик								+				+	2
Коефіцієнт фін. левериджу					+			+					2
Періодичність погашення кредиторської заборгованості				+		+							2
Період погашення дебіторської заборгованості				+		+							2
Розмір питомого оборотного капіталу				+				+				+	3
Показники платоспроможності	+			+					+				3
Коефіцієнт автономії			+		+					+	+		4
Рівень кредиторської і дебіторської заборгованості					+		+	+		+			4
Коефіцієнт прибутковості				+		+	+					+	4
Коефіцієнти ліквідності				+			+		+	+			4
Рентабельність власного капіталу	+		+		+	+				+			5
Показники оборотності активів	+			+					+	+	+		5
Коефіцієнт покриття					+	+	+			+	+		5
Показники фінансової стійкості	+	+	+		+	+		+					6
Рентабельність активів	+				+		+		+	+	+		6

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Александров И.А. Оценка финансовой безопасности промышленного предприятия / И.А. Александров, О.А. Орлова, А.В. Половян // Наукові праці Донецького державного технічного університету. – № 46. – Донецьк, 2002. – С. 12-19.
2. Ареф'єва О.В. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки / О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1. – С. 98-103.
3. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : моногр. / О.І. Барановський. – К. : КНТЕУ, 2004. – 759 с.
4. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
5. Гладченко Т.М. Економічна безпека підприємницької діяльності / Т.М. Гладченко // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2001. – С. 295-299.
6. Горячева К.С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки / К.С. Горячева // Економіст. – 2003. – № 8. – 17 с.
7. Донець Л.І. Економічна безпека підприємства / Л.І. Донець, Н.В. Ващенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 240 с.
8. Економічна енциклопедія : В трьох т. / Ред. кол.: С.В. Мочерний та ін. – К. : Академія, 2002. – Т. 1. – 952 с.
9. Єліфанов А.О. Фінансова безпека підприємств і банківських установ : моногр. / А.О. Єліфанова. – Суми : ДВНЗ УАБС НБУ, 2009. – 295 с.
10. Єрмошенко А.М. Інформаційно-аналітичне забезпечення фінансової безпеки страхових організацій / А.М. Єрмошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 9(39). – С. 56-61.
11. Єрмошенко М.М. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство : монографія / М.М. Єрмошенко, К.С. Горячева – К. : Національна академія управління, 2010. – 232 с.
12. Загорельская Т.Ю. Финансовая безопасность предприятия как объект управления / Т.Ю. Загорельская // Научные труды ДонНТУ. – 2006. – № 103-4. – С. 215-218.
13. Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С.Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3. – С. 12-19.
14. Кракос Ю.Б. Управління фінансовою безпекою підприємств / Ю.Б. Кракос, Р.О. Разгон // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2008. – № 1. – С. 86-97.
15. Кузенко Т.Б. Управление финансовой безопасностью на предприятии / Т.Б. Кузенко // Бизнес-Информ. – 2007. – № 12(1). – С. 27-29.
16. Медведєва І.Б. Діагностування безпеки промислового підприємства у тривірній системі фінансових відносин : моногр. / І.Б. Медведєва, М.Ю. Погосова. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 264 с.
17. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Міністерства економіки України. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738.
18. Михайленко В.М. Формування організаційного потенціалу розвитку економічної безпеки підприємств : моногр. / В.М. Михайленко, С.О. Ареф'єв. – Львів : Укр. акад. друкарства, 2010. – 224 с.
19. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк та ін.
20. Орлова В.В. Выбор стратегии и тактики управления финансовой безопасностью предприятия // Бизнес-Информ. – 2006. – № 11. – С. 102-105.
21. Папехин Р.С. Индикаторы финансовой безопасности предприятий / Р.С. Папехин. – Волгоград : Волгоградское научное изд-во, 2007. – 16 с.
22. Підхомний О.М. Індикатори оцінки рівня фінансової безпеки суб'єктів господарювання / О.М. Підхомний, Л.С. Яструбецька // Економічні науки : збірник наукових праць. Луцький державний технічний університет. – Серія: Облік і фінанси. – Вип. 4, Ч. 2. – Луцьк, 2007. – С. 73-76.

УДК 338.43.01:636.2:658.512

Орел В.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та менеджменту
Миколаївської філії ПВНЗ «Європейський університет»*

ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНТЕГРАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ СВИНАРСТВА

В статті розглянуто формування організаційно-економічного механізму ефективного інтеграційного виробництва продукції свинарства, заходи з використання нових принципів та інструментів в процесі реалізації конкурентних переваг організацій агрокомплексу. Також обґрунтовано спеціалізацію та основну перевагу інтеграції виробництва. Найважливішою складовою частиною економічної стратегії інтеграції виробництва є не тільки збільшення виробництва продукції і поліпшення її якості, а й всебічне підвищення ефективності.

Ключові слова: ефективність виробництва, інтенсифікація, спеціалізація, концентрація виробництва, інтеграція виробництва, агрохолдинг, економічний механізм свинарської організації.

Орел В.Н. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНТЕГРАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ СВИНОВОДСТВА

В статье рассмотрены формирование организационно-экономического механизма эффективного интеграционного производства продукции свиноводства, меры по использованию новых принципов и инструментов в процессе реализации конкурентных преимуществ организаций агрокомплекса. Также обоснованы специализация и основное преимущество интеграции производства. Важнейшей составной частью экономической стратегии интеграции производства является не только увеличение производства продукции и улучшения ее качества, но и всестороннее повышение эффективности.

Ключевые слова: эффективность производства, интенсификация, специализация, концентрация производства, интеграция производства, агрохолдинг, экономический механизм свиноводческой организации.

Orël V.M. EFFICIENCY INTEGRATION PRODUCTION PIG PRODUCTION

In the article the formation of organizational and economic mechanism of effective integration pig production, events with new principles and tools in the implementation of competitive advantages agro organizations. Also reasonably basic advantage of specialization and integration of production. The most important part of the economic strategy of integration of production is not only increase production and improve its quality, and comprehensive efficiency.

Keywords: efficiency of production, intensification, specialization, concentration of production, integration of production, agricultural holding, economic mechanism of the pig organization.

Постановка проблеми. Здійснення швидкої та ефективної інтеграції виробництва продукції свинарства згідно принципів сталого розвитку на тлі підсилення ролі регіонів є вкрай важливою проблемою. Незважаючи на велику кількість розробок щодо формування ефективності промисловості галузі свинарства, ринкові перетворення в агрокомплексі наприкінці ХХ ст. були спрямовані на створення приватного власника і руйнування громадського господарювання. Вважалося, що зростання ефективності сільськогосподарського виробництва можна домогтися за рахунок правильної мотивації праці. Однак зміна форм власності не тільки не забезпечила підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва, а й знизила його конкурентні позиції. Скорочення виробництва продукції сільського господарства призвело до продовольчої залежності України від світового ринку. Фактичне виробництво м'яса і молока нижче не тільки рівня раціональної норми харчування, а й мінімальної споживчої корзини. Тому необхідне комплексне дослідження ефективності виробництва товарної продукції свинарства в умовах глобалізації економіки, міжнародного поділу праці та формування світових ринків продовольства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням процесів формування ефективності та інтеграції виробництва в галузі свинарства займалися такі вчені як: М.М. Ільчук, В.І. Герасимов, М.В. Калінчик, О.В. Каркач, М.І. Кісіль, Т.М. Одінова, Ю.С. Погорєлов. Концепції, запропоновані В.П. Рибалко, взагалі дали вагомий внесок у розвитку переваг інтеграції виробництва, переробки та реалізації продукції покращення управління, посилення позицій на ринку збуту. А такі дослідники, як І.О. Скибенко, В.С. Топіха, Л.Ю. Хлап'юнов, П.В. Щепієнко, О.М. Царенко, досліджували ефективність свинарства та прибутковість діяльності сільськогосподарських організацій. Незважаючи на наявність багатьох досліджень з даної тематики, слід відзначити, що деякі питання потребують уточнення та подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Оцінка та вивчення ефективності інтеграції виробництва продукції свинарства на основі конкурентних переваг організацій агрокомплексу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність виробництва – це складне поняття, яке відображає, наскільки при різних факторах буде виконане завдання підприємства, тобто його діяльності [1]. Свинарству, як найбільш скоростиглій та технологічній галузі, відводиться особливе місце у формуванні ресурсів м'яса. Це одна з найбільш продуктивних і скоростиглих галузей тваринництва, призначена для отримання дешевого і високоякісного м'яса. Можливості для розвитку свинарства величезні. У загальносвітовому виробництві м'яса частка свинини становить майже 40%. В Данії, Німеччині, Голландії перевищує 55%, в структурі українського м'ясного балансу свинина займає близько 30%. За рівнем її споживання в розрахунку на душу населення Україна істотно відстає від провідних країн світу.

Вплив на ефективність виробництва факторів, що представляють технологічні, організаційні, економічні та екологічні аспекти господарської діяльності різноманітно і багатогранно, але в умовах конкурентного середовища особливу важливість набувають ті з них, які забезпечують зниження витрат виробництва. У розвитку свинарства найбільш значущим представляються такі напрями підвищення ефективності, як інтенсифікація, поглиблення спеціалізації

і концентрації.

Інтенсифікація висловлює загальну закономірність розвитку сільського господарства, але раціональний її рівень, форми і методи її здійснення залежать від конкретних умов і завдань. Інтенсифікація економічно ефективна, доцільна тоді, коли витрати, пов'язані з нею, ростуть повільніше, ніж збільшуються виробництво додаткової продукції та розмір чистого доходу в результаті його здійснення. Це можна виразити у вигляді двох наступних формул:

$$\frac{P_1}{P_0} \geq \frac{C_1 + V_1}{C_0 + V_0},$$
$$\frac{Ч_1}{K_1} \geq \frac{Ч_0}{K_0},$$

де P_1 і P_0 – новий і колишній показники виходу продукції;

C_1 і C_0 – новий і колишній обсяги витрат уречевленої праці;

V_1 і V_0 – новий і колишній обсяги витрат живої праці;

$Ч_1$ і $Ч_0$ – чистий дохід;

K_1 і K_0 – інвестиції в основний капітал на гектар до і після інтенсифікації.

Економічне значення спеціалізації сільського господарства полягає в тому, що вона дозволяє більш ефективно використовувати природні та економічні умови; сприяє концентрації матеріальних і фінансових ресурсів, підвищенню кваліфікації кадрів.

Для свинарських господарств важливо не тільки визначити рівень спеціалізації, а й забезпечувати концентрацію виробництва. Справа в тому, що спеціалізація і інтенсифікація сільськогосподарського виробництва в сучасних умовах не можуть дати потрібного ефекту без одночасної його концентрації. Серед спеціалізованих свинарських організацій найбільш високі показники ефективності виробництва продукції спостерігаються у великих свинарських комплексах.

Концентрація виробництва при раціональній спеціалізації, правильному поєднанні галузей забезпечує отримання максимальної кількості продукції, призводить до зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції, підвищення рентабельності виробництва [2, с. 13]. Це обумовлено зростанням виробництва продукції і доведенням до виконавців технічно обґрунтованих норм обслуговування тварин. Витрати праці на центнер приросту живої маси цих господарств надали позитивний вплив на середньо-українські показники.

Фактори інтенсифікації, спеціалізації і концентрації взаємно пов'язані і взаємно обумовлюють один одного: спеціалізація дозволяє вести виробництво більш концентровано, а концентрація сприяє зростанню інтенсифікації.

Сукупність факторів, що обумовлюють вибір інтеграційних форм і глибину проникнення в різні сегменти АПК, велика. Існує безліч способів міжгалузевої взаємодії і моделей агропромислової інтеграції, це ставить задачу вибору оптимального способу співпраці аграрних та переробних підприємств. Сьогодні ми можемо вирішити це тільки емпірично, а саме узгодження практичної діяльності з різними моделями діяльності [3, с. 66].

Ефективність функціонування корпоративних об'єднань істотно пов'язана з удосконаленням організаційної структури управління. Агрохолдинг являє собою підприємство з повним технологічним циклом від відтворення до забою, переробки м'яса та реалізації готової продукції. Замкнутий технологічний

цикл дозволяє продавати без посередників значну кількість продукції, отримувати додаткові доходи, забезпечувати рентабельність виробництва.

Розширення виробництва дозволяє, поряд зі свинарством, розвивати кормове виробництво і в меншій мірі залежати від ринкової кон'юнктури на зерно, знизити собівартість приросту свиней і мати стає рентабельне виробництво.

Для сільськогосподарських товаровиробників приєднання до агрохолдингів та інших об'єднань сприяє ефективному використанню виробничого потенціалу. Відновлюються порожні тваринницькі приміщення для утримання великої рогатої худоби і свиней. Об'єднання сільськогосподарських організацій дозволяє отримати додаткові результати за рахунок раціонального використання наявного ресурсного потенціалу за допомогою удосконалення розміщення та спеціалізації виробництва, економічного витрачання наявних коштів.

Аналіз діяльності інтегрованих об'єднань свідчить, що інтеграція обумовлює надходження інвестицій на технічну і технологічну модернізацію аграрного виробництва, сприяє зростанню конкурентоспроможності сільськогосподарських організацій.

Для забезпечення власного розвитку підприємствам, що виробляють свинину, необхідні спільні узгоджені дії сільських товаровиробників та їх партнерів по агропромислового комплексу. Найбільш реальним шляхом досягнення цієї мети є створення різних об'єднань, які забезпечують організацію замкнутого циклу виробництва, переробки продукції і подальшої, без участі посередників, її реалізації. Великі формування з корпоративною формою управління здатні комплексно вирішувати актуальні завдання розвитку агропромислового комплексу.

Корпоративне управління дозволяє комплексно вирішувати актуальні поточні та перспективні завдання розвитку агропромислового комплексу, сприяє залученню в аграрний сектор фінансово-кредитних ресурсів приватних інвесторів, забезпечує на цій базі поступове відновлення і оновлення виробничого потенціалу сільського господарства, освоєння та впровадження нових технологій.

Об'єднання дає підприємствам отримувати плюси від сумісного управління і при цьому залишити юридичну та господарську самостійність, не змінюючи організаційно-правову форму. Плюси такого управління виражаються у наступному:

- делегують повноваження управління головному органу та ставлять перед ним цілі та завдання, а потім виконують їх рішення;

- рішення не мають втручатися в самостійність підприємств-засновників. Однак є виключення, якщо рішення направлені на вирішення спільних цілей;

- рішення головного органу об'єднання мають бути направлені на вирішення наступних проблем: вивчення попиту та пропозиції, нові ринки збуту, нові ринку ресурсів, джерела коштів, необхідна документація для функціонування об'єднання [4].

У складі об'єднання необхідно створити єдині маркетинговий, інформаційно-консультаційний, зовнішньоекономічний, фінансовий, торговий і науково-проектний блоки управління. З цією метою необхідним є формування торгового дому, маркетингової, інвестиційні фінансові компанії, центру інформатики та менеджменту.

Для ефективного існування об'єднання кожний член має бути, по-перше, зацікавленим у цьому. У запропонованій структурі управління м'ясокомбінати зацікавлені у збільшенні сировинної бази та розширенні ринку збуту виготовленої продукції. Це, в свою чергу, стимулює виробництво свиней на забій сільськогосподарськими організаціями регіону. Комбікормовий завод зацікавлений в стабільному каналі реалізації своєї продукції. Сільськогосподарські організації потребують забезпечення повноцінними комбікормами. З метою розширення сировинної бази в інтеграційний процес будуть включені і особисті підсобні господарства населення.

Враховуючи конкуренцію на місцевому продовольчому ринку, корпорації необхідно буде працювати над розширенням асортименту продукції, поліпшенням її якості та зниженням собівартості, налагоджувати взаємовигідні відносини з іншими регіонами України.



Рис. 1. Основні елементи економічного механізму свинарської організації

Таблиця 1

Алгоритм створення економічного механізму господарювання сільських підприємств

Пріоритетні заходи, які потребують вирішення	Напрямок рішень
1. Підвищення дієвості економічних важелів і стимулів в свинарстві.	1. Зосередження діяльності на пріоритетних видах господарювання. 2. Перебудова зв'язків між виробником та споживачем за допомогою державного втручання.
2. Удосконалення економічних відносин свинарських організацій з державними органами управління.	1. Шляхом розмежування функцій державного, господарського і місцевого самоврядування.
3. Створення рівних економічних умов для всіх форм власності та видів господарювання.	1. Побудова умов для інтеграційного процесу та, як наслідок, створення ефективної інфраструктури ринку.
4. Зміна характеру економічних взаємовідносин між галузями, організаціями АПК.	1. На основі реалізації принципу пріоритету попиту та пропозиції, а також розвитку властивостей підприємництва та конкурентоспроможності.
5. Формування і модифікація виробничих економічних зв'язків.	1. Виробники та замовники розташовують еквівалентом економічних важелів, відповідно, на виробництво і купівлю обсягів необхідної продукції, якість і терміни поставки.

Сьогодні головним є наявність конкурентів та конкурентна боротьба, яка регулюється законами ринку (попит – пропозиція, ціна – витрати, виробництво – споживання). Вона являє собою спосіб організації цілісності системи господарських відносин як об'єктивно необхідного середовища, що забезпечує саморозвиток ринкової економіки і сприяє пошуку нових підходів до стратегії бізнесу.

Економічний механізм господарювання в системі управління включає все різноманіття економічних методів і важелів: планування; ціноутворення; фінансування; кредитування; матеріальне стимулювання; комерційний розрахунок; господарський розрахунок; бюджетування з метою контролю оперативних і тактичних планів загального стратегічного плану; система оподаткування; система страхування і створення страхових резервів сировини, кормів, товарних запасів у випадку невизначеності і ризиків; зовнішньоекономічна діяльність та ін. (рис. 1).

Побудова нового ефективного економічного механізму діяльності сільського господарства є майже невіршеною. Він повинен включити облік певного списку показників та інформації, яка припускає вирішення ряду основоположних заходів (табл. 1).

Однією з основних задач управління свинарством є розробка і реалізація фінансових стратегій. Ці стратегії можуть бути реалізовані завдяки дер-

жавному втручанням. Це втручання має втілюватися через фінансові важелі – бюджетна підтримка. Метою такої підтримки є забезпечення продовольчої безпеки.

Висновки з даного дослідження. Ефективність свинарства і прибутковість діяльності сільськогосподарських організацій істотно залежать не тільки від технології виробництва, зовнішніх факторів (цін на матеріальні ресурси, диспаритету цін, інфляції та ін.), але і перш за все від внутрішніх чинників: вмлої організації виробництва, праці та її оплати працівників сільського господарства, а також організації ефективної системи управління процесами виробництва і продажу продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дієсперов В.С. Ефективність виробництва у сільськогосподарському підприємстві : [монографія] / В.С. Дієсперов. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 340 с.
2. Калінчик М.В. Ефективність виробництва та розвиток ринку свинини / [М.В. Калінчик, М.М. Ільчук, Т.М. Одинцова]. – К. : Нічлава, 2005. – 13 с.
3. Кісіль М.І. Критерії і показники економічної ефективності малого та середнього бізнесу на селі / М.І. Кісіль // Економіка АПК. – 2001. – № 8. – С. 66.
4. Рибалко В.П. Наукові основи ефективного функціонування свинарства / В.П. Рибалко // Вісн. аграр. науки. – 2006. – № 3/4.

УДК 622.323:658.439+338.2; 339.97

Перевозова І.В.*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри обліку й аудиту**Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу***МОНІТОРИНГ СУЧАСНИХ УМОВ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ
НАФТОГАЗОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ СВІТОВОГО ДОСВІДУ**

У статті розглянуто функціонування нафтогазових підприємств на сучасному етапі глобалізації світової економіки, проаналізовано результати діяльності найбільших нафтогазових компаній в Україні та світі. Висвітлено позиції нафтогазових компаній на світовому ринку. Визначено, що основну групу лідерів світової нафтогазової галузі представляють вертикально інтегровані нафтогазові компанії.

Ключові слова: глобалізація, інтеграція, нафтогазова галузь, нафтогазові підприємства, результати діяльності, функціонування.

**Перевозова И.В. МОНИТОРИНГ СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЙ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ
ОТРАСЛИ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ МИРОВОГО ОПЫТА**

В статье рассмотрено функционирование нефтегазовых предприятий на современном этапе глобализации мировой экономики, проанализированы результаты деятельности крупнейших нефтегазовых компаний в Украине и мире. Освещены позиции нефтегазовых компаний на мировом рынке. Определено, что основную группу лидеров мировой нефтегазовой отрасли представляют вертикально интегрированные нефтегазовые компании.

Ключевые слова: глобализация, интеграция, нефтегазовая отрасль, нефтегазовые предприятия, результаты деятельности, функционирование.

**Perevozova I.V. MONITORING MODERN CONDITIONS OF FUNCTIONING OF OIL AND GAS COMPANIES OF UKRAINE IN
THE CONTEXT OF THE WORLD EXPERIENCE**

In the article the operation of oil and gas companies on present stage of globalization of the world economy, analyzed the results of the largest oil and gas companies in Ukraine and the world. We deals the position of oil and gas companies in the world market. Determined that the core group of leaders of the world oil and gas industry are vertically integrated oil and gas companies.

Keywords: oil and gas, oil and gas enterprises, globalization, integration.

Постановка проблеми. Нафтогазова промисловість відіграє провідну роль у вітчизняній економіці, інтеграції України у європейський простір, розвитку світових глобалізаційних процесів. Натомість активізація кризових явищ в країні, посилення зовнішніх загроз, необхідність забезпечення енергетичної безпеки України вимагають постійного пошуку шляхів стабілізації та подальшого розвитку вітчизняної економіки, розширення співробітництва у сфері енергетики і підвищення ефективності функціонування нафтогазових підприємств в Україні.

Фактична обмеженість запасів природних енергоносіїв та зростання їх споживання у світі істотно впливають на розвиток міжнародного співробітництва нафтогазових підприємств України, тому моніторинг сучасних умов функціонування підприємств нафтогазової галузі України у контексті світового досвіду є актуальною темою наукового дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні аспекти діяльності та перспективи розвитку нафтогазової галузі України стали предметом наукових праць В. Бурлаки, Д. Бусарева, Я. Витвицького, Л. Гораль, М. Данилюка, І. Дзебих, О. Дзьоби, А. Ємельяненко, І. Запихляк, Н. Заярної, О. Ковалко, Ю. Колбушкіна, Є. Крижанівського, О. Лапко, В. Мунтіяна, І. Недіна, Н. Струк, І. Фадеевої, І. Чукаєвої, О. Швидкого, В. Шийко, В. Ясюка та ін.

Великий аналітичний доробок у питаннях моніторингу умов функціонування підприємств нафтогазової галузі України здійснюють автори публіцистичних статей та оглядів, зокрема такі, як М. Гончар, С. Дяченко, В. Логацький, В. Мартинюк, В. Омельченко, В. Саприкін, В. Сіденко та ін.

Разом з тим залишається низка невизначеності щодо розв'язання проблеми стабільного розвитку

вітчизняних підприємств нафтогазового комплексу в контексті врахування світового досвіду.

Постановка завдання. Завдання статті полягає у тому, щоб провести моніторинг умов функціонування нафтогазових підприємств на сучасному етапі глобалізації світової економіки з частковим аналізом результатів діяльності найбільших нафтогазових компаній.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вплив енергетичних факторів на розвиток національної та світової економіки, розвиток міжнародних відносин постійно зростає на фоні поступового збільшення світового ВВП та енергоспоживання. Нафтова і газова галузі мають значення не тільки як традиційні ресурсні галузі промисловості, але і як галузі, що впливають на геополітичні процеси, національну безпеку країн і стан навколишнього середовища. Глобальна специфіка нафтової галузі обумовлена, насамперед, нерівномірним розподілом розвіданих запасів нафти, реальними обсягами та перспективами її промислового видобутку, технологіями переробки і каналами транспортування, масштабами споживання [1].

У сучасних умовах (в Україні і в усьому світі) відбувається якісне ускладнення умов освоєння нафтогазових ресурсів, що визначає вищі витрати та ризики учасників цього процесу. Ефективне функціонування нафтогазових підприємств потребує використання капіталомістких потужностей, виходу на нові ринки постачання та збуту продукції. Це вимагає застосування нових інноваційних технологій та залучення додаткових інвестиційних ресурсів.

Окрім того, агресивність зовнішнього середовища щодо інституційних перетворень в економіці України підвищує вимоги до системи управління підприємствами, обґрунтованості і швидкості прийняття управлінських рішень щодо діяльності, зокрема

щодо публічного акціонерного товариства «Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України» (ПАТ «Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України») та її окремих дочірніх підприємств [2]. Саме ПАТ «НАК «Нафтогаз України» всебічно представляє вітчизняну систему із виробництва, переробки, оптової та роздрібною торгівлі, транспортування і зберігання природного газу, газового конденсату та нафти. Це вертикально інтегрована нафтогазова компанія, яка здійснює повний цикл операцій із розвідки та розробки родовищ, експлуатаційного та розвідувального буріння, транспортування та зберігання нафти і газу, постачання природного і скрапленого газу споживачам. Компанія проводить свою господарську діяльність та володіє виробничими потужностями, в основному, в Україні.

Основні дочірні підприємства представлені за видами діяльності таким чином:

- сегмент виробництво газу, нафти та продуктів їх переробки представлений: ПАТ «Укргазвидобування», дочірнє підприємство «Закордоннафтогаз», державне акціонерне товариство «Чорноморнафтогаз» (Незважаючи на факт протиправного заволодіння майном ПАТ «Державне акціонерне товариство «Чорноморнафтогаз» та в подальшому передачі його до незаконно створеного Кримського республіканського підприємства «Чорноморнафтогаз», вважаємо дане підприємство складовою частиною ПАТ «НАК «Нафтогаз України»);

- оптова та роздрібна торгівля нафти, газу та продуктів їх переробки здійснюється: дочірня компанія «Газ України», Naftogaz Overseas S.A., ПАТ «Кіровоградгаз», ДП «Укрвавтогаз» НАК «Нафтогаз України», ПАТ «Дніпропетровськгаз», ПАТ «Луганськгаз», ПАТ «Запоріжжгаз», ПАТ «Миколаївгаз».

- інші види діяльності: дочірнє підприємство «Вуглєсинтезгаз України», дочірнє підприємство «Укрнафтогазкомплект» [3].

Лідерство на ринку видобувників займають дві компанії, на які припала половина всього приватного видобутку газу. Це ПрАТ «Нафтогазвидобування» і Burisma Holdings.

ПрАТ «Нафтогазвидобування» збільшила видобуток в півтора рази: газу – до 750 млн куб. м, конденсату – до 30 тис. тонн. Запорукою успіху стало восьмикратне збільшення буріння – 34 тис. м проти 4 тис. м у 2013 році, а також капітальний ремонт свердловин, яких у компанії 12.

На другому місці за обсягами – Burisma Holdings, яка наростила видобуток у півтора рази, майже до 700 млн куб. м. На компанію припадає чверть обсягу всього приватного видобутку. Холдинг об'єднує активи чотирьох видобувних підприємств: «Енергосервісної компанії «Еско-північ», «Парі», «Алдеа» і «Першої української газонафтової компанії».

У цілому видобуток нафти та газу у 2014 році становив 19,8 млрд куб. м, що на 460 млн куб. м, або

2,4%, більше, ніж у 2013 році (без урахування «Чорноморнафтогазу»). На державні компанії в 2014 році припало 16 850 млн куб. м або 85% видобутку [4].

У 2014 році видобуток державної компанії «Укргазвидобування» становив 15,1 млрд куб. м – що відповідає рівню 2013 року. З них 800 млн куб. м припало на підприємства спільності діяльності (СД) – з десятком приватних компаній. На найбільшу з них – «Карпатгаз» з «дочкою» шведської Misen Energy – припадає 80% видобутку СД.

Значно складніша ситуація в ПАТ «Укргазвидобування» з видобутком конденсату та нафти. За останній рік видобуток впав на 110 тис. тонн, тобто більше ніж на 17%, і склав 533 тис. тонн. Це найгірший результат за останні 15 років. Падіння видобутку в компанії пояснюють виснаженням основних газоконденсатних родовищ. Інша державна монополія – ПАТ «Укрнафта» – показує стабільно погані результати. Видобуток нафти – 1,9 млн тонн, падіння на 7%, газу – 1,7 млрд куб. м, зниження майже 9%.

За підсумками 2014 року приватні компанії видобули 2 950 млн куб. м газу, що на 622 млн куб. м, або 27% більше, ніж у 2013 році. Видобуток нафти і конденсату зріс на 1,8% – до 308 тис. тонн. Спостерігається тенденція до збільшення видобутку конденсату та зниження нафти [4].

Слід відмітити, що в період березня-жовтня 2014 р. службові особи Кримського республіканського підприємства «Чорноморнафтогаз» (державне акціонерне товариство «Чорноморнафтогаз»), достовірно знаючи про відсутність у підприємства спеціального дозволу на користування ділянкою надр, здійснили видобуток природного газу в об'ємі 600 млн куб. м [5].

Сьогодні підприємства нафтогазового комплексу працюють з недозавантаженням, а деякі взагалі простоюють. У цілому нафтопереробна промисловість України характеризується фізичним зносом основних виробничих фондів; низьким технічним рівнем більшості технологічних установок; недостатньою потужністю процесів поглибленої переробки нафти; низькою глибиною переробки нафти; незадовільною якістю нафтопродуктів.

Таким чином, діяльність вітчизняних нафтогазових підприємств в умовах трансформаційних процесів характеризується, з одного боку, необхідністю проведення змін, а з іншого – недостатньо повним використанням наявного потенціалу, що вимагає здійснення заходів реформування і потребує значних ресурсів, нових технологій, організаційних змін [6].

Ефективне техніко-економічне управління у цих умовах передбачає отримання прибутку з певними показниками рентабельності шляхом збільшення видобутку (доходів) та (або) зменшення витрат та собівартості нафти і газу (продукції) в усій структурі процесів нафтогазовидобутку [7]. Тому особливої актуальності набувають питання побудови цілісної

Таблиця 1

Список найбільших корпорацій світу за рівнем доходу

Ранг	Компанія	Напрямок діяльності	Надходження (\$млн)	Дохід (\$млн)	Активи (\$млн)
1	Royal Dutch Shell	Нафтогазовий сектор	459599	16371	357512
2	Sinopeс	Нафтогазовий сектор	457201	8932	352982
3	China National Petroleum	Нафтогазовий сектор	432007	18504	620651
4	Exxon Mobil	Нафтогазовий сектор	407666	32580	346808
5	BP	Нафтогазовий сектор	396217	23451	305690

Джерело: Fortune Global 500. 2014 [8]

системи забезпечення інноваційного розвитку нафтогазового комплексу України.

Лідери світової нафтогазової промисловості відіграють провідну роль у проведенні глобальних стратегій, які об'єднують національні економіки й національні ринки. Вони повною мірою забезпечують інтегроване використання диверсифікованих ресурсів, володіють механізмом гнучкої адаптації до мінливих зовнішніх умов, відзначаються мобільністю організаційно-управлінської структури.

Згідно із рейтингом «Fortune Global 500», підготовленим журналом Fortune у 2014 році, десятка найбільших корпорацій за рівнем доходу представлена в основному компаніями нафтогазового сектора (таблиця 1).

Велика частина видобутку нафти у світі здійснюється національними нафтовими компаніями. Такі компанії підконтрольні відповідним державам та здійснюють свою діяльність переважно на території своєї країни. Наприклад, у всіх країнах – членах ОПЕК видобуток нафти здійснюють саме такі компанії. Приблизно третина видобутку нафти у країнах, що не входять в ОПЕК, також здійснюють національні нафтові компанії (ННК). Найбільші вертикально-інтегровані ННК у країнах, що не входять в ОПЕК, існують у [9]:

Мексика – Petryleos Mexicanos (PEMEX);
Бразилія – Petryleo Brasileiro S.A. (Petrobras);
Росія – Роснефть, Газпромнефть;
Китай – PetroChina, Sinopec, CNOOC;
Малайзія – Petronas;
Норвегія – StatoilHydro;
Індія – ONGC.

Поряд з національними нафтовими компаніями у нафтовидобутку діють також і приватні нафтові компанії. Найбільші з них, так звані Majors, – це: ExxonMobil, Chevron, BP, Shell, ConocoPhillips, Total. Це великі міжнародні корпорації, що здійснюють свою діяльність у багатьох точках земної кулі.

Нафтова індустрія представлена великими нафтовими компаніями. У світі – приблизно 720 нафтопереробних заводів (НПЗ), які розташовані у 120 країнах. Ці гігантські за своїми масштабами організації займаються всім – від пошуку і розвідки нафтових родовищ до продажу нафтопродуктів кінцевому споживачеві (таблиця 2.)

Таблиця 2

Список 10 найбільших нафтогазових компаній світу

Компанія	Країна	млн барелів на день
Saudi Aramco	Саудовська Аравія	12,5
«Газпром»	Росія	9,7
National Iranian Oil Co	Іран	6,4
ExxonMobil	США	5,3
PetroChina	Китай	4,4
«Роснефть»	Росія	4,1
British Petroleum	Великобританія	4,1
Royal Dutch Shell	Британія-Голландія	3,9
Petroleos Mexicanos (Pemex)	Мексика	3,6
Chevron	США	3,5

Джерело [9; 10]

Сучасні соціально-економічні умови, в яких функціонують підприємства нафтогазового комплексу України, є нестабільними. Подальші перспективи залежать від здатності аналізувати, прогнозувати та вчасно і гнучко реагувати на зовнішні виклики,

набувати нові конкурентні переваги та утримувати їх у боротьбі на ринках, забезпечуючи при цьому вирішення екологічних і соціальних проблем.

Висновки з проведеного дослідження. У сучасних умовах відбувається глобальна монополізація капіталу і виробництва світовими нафтогазовими компаніями, які стали найважливішими дійовими особами в світовому господарстві. Їх провідні позиції у структурі глобальної економіки забезпечуються концентрацією величезного фінансового, технологічного, кадрового та інтелектуального ресурсів, контролем і перерозподілом енергоресурсів у глобальному масштабі.

Подальший розвиток нафтогазової галузі України має базуватися на урахуванні досягнень вітчизняних підприємств з урахуванням передового світового досвіду, інтересів як держави, так і приватного бізнесу. Це забезпечить конкурентоспроможність нафтогазової промисловості, підвищить ефективність виробництва, дозволить створити нові високотехнологічні компанії, пришвидшить інноваційні перетворення шляхом створення впровадження нової техніки та технології на усіх стадіях технологічного процесу: геологорозвідки, видобування, переробки сировини, транспортування кінцевого продукту до споживачів.

Добробут країни, її участь у міжнародному поділі праці, рівень інтегрованості у світове господарство, її міжнародна конкурентоспроможність дедалі більшою мірою залежать від того, наскільки успішна діяльність підприємств провідних галузей, що базуються в її економіці.

Ефективне функціонування нафтогазового комплексу дозволить певною мірою захистити національні економічні інтереси, сприятиме подальшому розвитку українських господарських структур, інтернаціоналізації їхнього виробництва і капіталу, інтеграції України у світову економіку, її участі в глобальних трансформаційних процесах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Швидкий О. Стратегії нафтогазових ТНК на глобальному інвестиційному ринку // Швидкий О., Дзєбіх І. – Міжнародна економічна політика, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iejournal.com/journals/.../2011_7_Dzibih-Shvidkiy.pdf.
- Перевозова І.В. Застосування системи контролінгу з підсистемою економічної експертизи на ПАТ «НАК «Нафтогаз України» // Перевозова Ірина Володимирівна. – Нафтогазова галузь України, 2014. – № 5. – С. 3-6.
- Офіційний сайт НАК «Нафтогаз України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.naftogaz.com/>.
- Видобуток нафти і газу в 2014 році. Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/columns/2015/02/3/525569/>.
- Офіційний сайт Генеральної прокуратури України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gp.gov.ua/ua/news.html?_m=publications&_t=rec&id=145489.
- Полянська А.С. Організаційні зміни в діяльності підприємств нафтопереробної галузі в умовах трансформаційної економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://eung.nung.edu.ua/sites/default/files/issues/1\(1\)2010.pdf](http://eung.nung.edu.ua/sites/default/files/issues/1(1)2010.pdf).
- Фадєєва І.Г. Синергізм та координація роботи підсистем в інтегрованій системі управління нафтогазовидобувної корпорації // Фадєєва Ірина Георгіївна. – Економічний часопис – XXI. – № 5-6. – 2012. – С. 46-49.
- Fortune Global 500 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.stevsky.ru/rejtingi-forbs/fortune-global-500-2014-rejting>.
- Все о нефти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vseonefti.ru/>.
- Top-11 крупнейших нефтегазовых компаний мира [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vestifinance.ru/articles/44305>.

УДК 658.81:005.346

Пилипенко Д.Р.

*аспірант кафедри політичної економії
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

РОЗВИТОК АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНИМИ ЛОГІСТИЧНИМИ СИСТЕМАМИ

Ускладнення умов функціонування підприємств України та підсилення викликів глобалізації призвело до розвитку інтеграційно-коопераційних процесів як форми здійснення конкурентної боротьби. Кінцевою формою таких процесів є поява корпоративних логістичних систем, які вимагають особливого підходу до організації їх менеджменту. Статтю присвячено удосконаленню аналітичного забезпечення менеджменту таких логістичних систем, як основи введення кількісних критеріїв для реалізації керівних впливів.

Ключові слова: система управління, корпоративна логістична система, розвиток, модельний базис, аналітичне забезпечення.

Пилипенко Д.Р. РАЗВИТИЕ АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫМИ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

Усложнение условий функционирования предприятий Украины и усиление влияния глобализации привело к развитию интеграционно-кооперационных процессов как формы ведения конкурентной борьбы. Конечной формой таких процессов выступает появление корпоративных логистических систем, требующих особого подхода к организации их менеджмента. Статья посвящена усовершенствованию аналитического обеспечения менеджмента таких системам, как основы введения количественных критериев для реализации управляющих воздействий.

Ключевые слова: система управления, корпоративная логистическая система, развитие, модельный базис, аналитическое обеспечение.

Pylipenko D.R. THE ANALYTICAL SUPPORT FOR MANAGEMENT OF CORPORATE LOGISTICS SYSTEM DEVELOPMENT

The operating conditions of enterprises in Ukraine complication and the challenges of globalization reinforcing are led to the development of cooperative-integrative processes as forms of enterprise competition. The final form of such processes is the appearance of corporate logistics systems, which require a special approach to their management organizing. The article devoted to improving the analytical support of logistics systems management. The author's proposals are focused on the introduction of quantitative criteria for the management actions implementation.

Keywords: system management, corporate logistics system, development, model basis, analytical support.

Постановка проблеми. Зміни умов господарювання спричиняють відповідну зміну форм організації виробничо-господарської діяльності підприємств України. Дійсно, процеси глобалізації унеможливають для українських товаровиробників самостійний захист власних сегментів національного ринку, не кажучи вже про експансію на зарубіжні ринки. Одним із напрямів рішення даної проблеми постало поширення інтеграційно-коопераційних процесів, яке врешті-решт призвело до появи різного роду об'єднань підприємств. Деякі з таких об'єднань навіть не мають законодавчо визначеної форми. Оскільки кожен суб'єкт господарювання потребує чітко визначеної системи менеджменту, доречним стає представлення об'єкту управління як корпоративної логістичної системи (КЛС). Одразу варто звернути увагу, що управління функціонуванням КЛС можливе лише у разі наявності кількісних характеристик діяльності КЛС. Лише у даному випадку система менеджменту спроможна розробити дієві керівні впливи. З оглядом на це, актуалізується проблема аналітичного забезпечення діяльності КЛС узгодженого з використовуваними методами і способами управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В основу розв'язання означеної проблеми формування системи управління діяльністю КЛС та розвитку аналітичного забезпечення її роботи пропонується покласти сполучення логістичної та маркетингової парадигми. Доречність даної пропозиції базується на роботах Д.Дж. Бауерсокса [1] та Р. Хендфілда [9], які є засновниками поширення в діяльності підприємств логіки так званої «розширеної логістичної взаємодії». Ця логіка передбачає

цілісний розгляд у взаємодії декількох підприємств, які утворюють логістичний ланцюг з виведення на ринок певної цінності. Саме такий ланцюг нами пропонується трактувати як КЛС (доведеність даного визначення представлена у [2, с. 10]). При цьому умовою наявності КЛС є лише поява певного інституціонального підґрунтя, яке надає можливість здійснювати управління КЛС у цілому та її учасниками. Відповідні керівні впливи мають формуватися як за допомогою певного організаційно виділеного корпоративного центру прийняття рішень, так і за умови його відсутності (точніше – децентралізованого чи проектного представлення). Доречність такої пропозиції міститься у рамках робіт О.І. Пушкаря [7] (розробив форми організації центрів управління інтегрованими грипами підприємств) та В.І. Сергеева [4] (ввів поняття корпоративної логістики).

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблематика управління підприємствами на засадах логістичного підходу доволі докладно представлена у економічній літературі. Разом з тим у більшості з джерел акценти зміщено на організаційну складову логістичної діяльності та на питання управління окремими бізнес-процесами [1; 11]. Аналітичне ж забезпечення менеджменту КЛС як привило не отримує самостійного розгляду у суто економічній літературі. В свою чергу модельний базис логістичного управління підприємством досить докладно описаний та охарактеризований, зокрема в роботах Г.Л. Бродецького [3] та Дж. Шапіро [11]. Ці автори, описуючи логістичні системи, використовують надскладний математичний апарат, застосування якого на практиці є обмеженим через складність оперативного отримання

даних для використання моделей. У разі ж функціонування КЛС дана вимога ще більше ускладнюється, оскільки потрібні для системи менеджменту відомості розподілені між відокремленими підприємствами. Більш того, маркетингова інформація існує лише у суб'єктів господарювання, які утворюють вихід з логістичного ланцюга створення цінності. Відповідно, навіть розробки присвячені інтеграції логістики та маркетингу [5; 10] потребують певного перегляду за для урахування особливостей функціонування КЛС.

Формулювання цілей статті. Таким чином, метою статті є розвиток теоретико-методичних засад формування та використання аналітичної підтримки системи управління корпоративними логістичними системами. Реалізації мети статті передбачає вирішення завдань з обґрунтування структури модельного базису менеджменту КЛС та визначення особливостей використання окремих елементів такого модельного базису як складової системи менеджменту КЛС.

Виклад основного матеріалу дослідження. В основу досягнення мети статті, по-перше, покладемо пропозиції С.В. Куніцина [6, с. 273] щодо представлення модельного базису через множину ($\{MB\}$) залучених до його складу методів та моделей. Умови функціонування КЛС потребують розширення даної розробки врахуванням ієрархічності бізнес-процесів створення цінності та виокремлення моделей, які використовуються на рівні окремого підприємства, яке входить до КЛС ($\{MB^{ПД}\}$) та КЛС в цілому ($\{MB^{КЛС}\}$). Відповідно, на кожному із рівнів використовувани методи та моделі розподілятимуться за функціональними областями логістики: постачання ($\{MB_{ПС}\}$), виробництво ($\{MB_{ВР}\}$) та збут ($\{MB_{ЗБ}\}$). Окрім того, необхідним є виділення моделей інституціоналізації діяльності учасників КЛС ($\{MB_{ІД}\}$) та звуження зони компромісів й вирішення конфліктів ($\{MB_{КФ}\}$). Звернемо увагу, що КЛС може утворюватися на базі холархічного підходу, коли елементи модельного базису представлятимуться як вкладена ієрархія:

$$MB = \langle MB^{ПД}, MB^{КЛС} \rangle, \quad (1)$$

$$MB = \langle MB_{ПС}^{КЛС}, MB_{ВР}^{КЛС}, MB_{ЗБ}^{КЛС}, MB_{ІД}^{КЛС}, MB_{КФ}^{КЛС}, MB_{ПС}^{ПД}, MB_{ВР}^{ПД}, MB_{ЗБ}^{ПД} \rangle, \quad (2)$$

Другою передумовою реалізації мети статті є прийняття вимоги організації менеджменту КЛС на засадах маркетингу, адже лише ефективна маркетингова діяльність забезпечує зворотний рух фінансових потоків від кінцевого споживача. Відповідне представлення КЛС з визначенням місця аналітичного забезпечення системи менеджменту та складових модельного базису подано на рисунку 1.

Далі, для ілюстрації особливостей використання запропонованого підходу до представлення модельного базису управління КЛС та доведення авторських пропозицій наведемо приклад змістовного визначення такого елемента модельного базису як інституціоналізація діяльності КЛС (елемент $MB_{ІД}^{КЛС}$). Даний елемент визначатиме стратегічні орієнтири для всіх учасників КЛС. Основу реалізації будь-якого методу чи моделі зі складу МД становить відповідний набір показників ($\{x\}$). З огляду на обмеження розміру статті, ми не наводитимемо детального опису процедури такого відбору. Вона базується на визначенні частоти згадування показників у працях провідних учених (зокрема у [3, 8]).

Відмінністю авторських пропозицій є орієнтація на точку перетину маркетингової та логістичної парадигми. Обмеженням для визначення складу $\{x\}$ є можливість отримання інформації з депозитарію «SMIDA». Складову логістичного потенціалу КЛС ($\{x^{ЛП}\}$) характеризуватимуть показники оборотності запасів ($x_{ОЗ}^{ЛП}$) та інтенсивності обігу коштів ($x_{КО}^{ЛП}$), як характеристики розрахункової дисципліни у сфері логістики; продуктивності праці ($x_{ПР}^{ЛП}$), як характеристики соціального капіталу КЛС; поточної ліквідності ($x_{ЛК}^{ЛП}$) та забезпеченості власними оборотними засобами ($x_{ВЗ}^{ЛП}$), як характеристики надійності руху фінансових потоків КЛС. Вимога орієнтації менеджменту КЛС на маркетингове підґрунтя визначає доречність виділення групи показників, які характеризують рівень розкриття маркетингового потенціалу

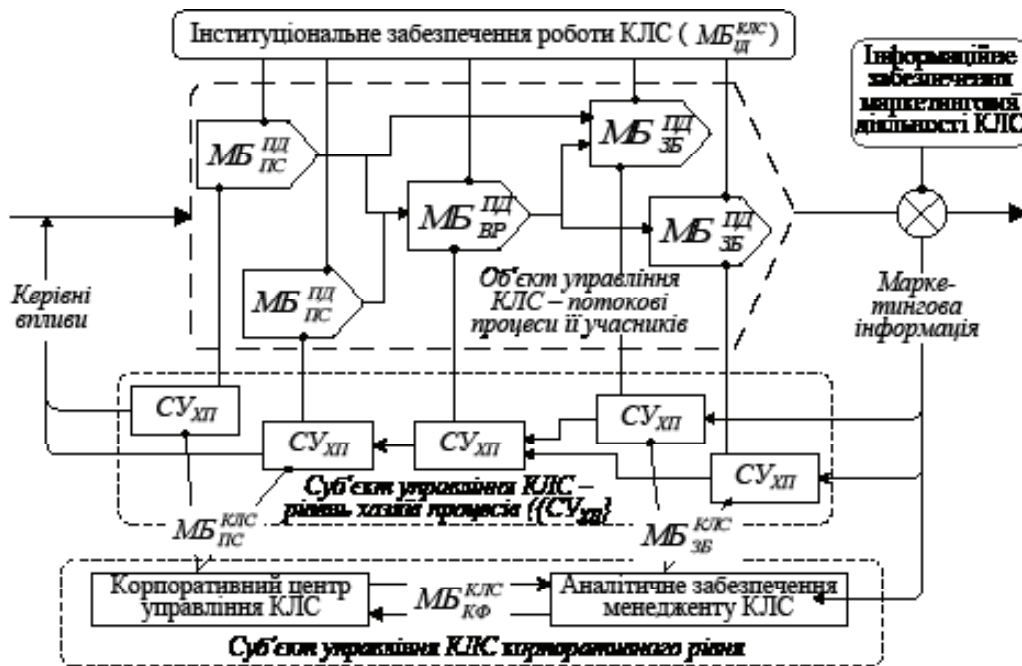


Рис. 1. Структура модельного базису управління КЛС

Джерело: розроблено автором

КЛС ($\{x^{MF}\}$). До них віднесено: питому вагу витрат на збут (x_{10}^{MF}); оборотності дебіторської заборгованості (x_{11}^{MF}); рівень придатного продукту, як відношення готової продукції та товарів до матеріальних витрат (x_{12}^{MF}); рентабельність продажів (x_{13}^{MF}); темпи приросту обсягів реалізації за останні 5 років (x_{14}^{MF}).

Розкриття будь-якої системи цілей КЛС врешті-решт відбивається на рівні ефективності її функціонування та оформлюється відповідним набором показників ($\{x^{E\Phi}\}$). До них віднесемо рентабельність операційної діяльності ($x_{15}^{E\Phi}$) та рентабельність активів ($x_{16}^{E\Phi}$), як характеристики ефективності діяльності КЛС; коефіцієнт автономності ($x_{17}^{E\Phi}$), як характеристики стійкості функціонування КЛС; фондвіддачі ($x_{18}^{E\Phi}$) та придатності основних засобів ($x_{19}^{E\Phi}$), як відображення ефективності задоволення маркетингових запитів на виході логістичного ланцюга створення споживчої вартості під час перебігу бізнес-процесів. Ці показники трактуватимемо як відображення узгодженості маркетингу та логістики у КЛС.

Збір даних для оцінювання даних показників забезпечуватиме представлена на рисунку 1 система маркетингового моніторингу. Для прийняття управлінських рішень потрібно введення інтегральних критеріїв прийняття рішень. При цьому такі критерії варто вводити як на рівні окремих учасників КЛС, так і для КЛС у цілому. Отже потрібним є включення до модельного базису інструментів отримання інтегрального значення з показників $\{x\}$

(відповідає елементу $M_{E\Phi}^{MF}$). У даному випадку доречним є застосування методу таксономії, коли інтегральний показник розраховується як евклідова відстань до вектору-еталону. Детальний опис даного методу представлено у [8], а результати його застосування для визначення рівня розкриття потенціалу КЛС наведено у таблиці 1.

Представлені у таблиці 1 розрахунки базуються на аналізі діяльності 31 підприємства машинобудівної галузі промисловості. Розмір і особливості діяльності таких підприємств дозволяють розглядати їх як КЛС. Побудова таксономічного показника передбачає визначення відстані між значенням показників окремого підприємства та еталонними значеннями. Еталонні значення для отримання поданих у таблиці 1 розрахунків бралися як найкращі значення відповідного показника з поміж сформованої сукупності підприємств. Відповідні розрахунки представлено у таблиці 2. З таблиці 1 і таблиці 2 можна побачити різний рівень розкриття потенціалу відібраних підприємств. З огляду на це, можна наголосити на необхідності диференціації підприємств як за параметрами ведення діяльності та формами організації їх систем управління, так і за підходом до формування аналітичного забезпечення менеджменту КЛС.

У такому випадку доречним постає включення до запропонованого на рисунку 1 модельного базису методів кластеризації підприємств. Візуальне представлення результатів проведення кластерного ана-

Таблиця 1

Інтегральне значення рівня розвитку потенціалу КЛС у 2013 р.

Підприємство		Рівень розвитку потенціалу [0..1]			Інтегральне значення
Назва підприємства	Ум. позн.	Логістичного	Маркетингового	За ефективністю	
ПАТ «Світло шахтаря»	HMBZ	0,50	0,56	0,46	0,88
ПрАТ «Транспортного устаткування»	HZTO	0,52	0,47	0,58	0,91
ПАТ «Коростенський машиноб. завод»	KMBZ	0,47	0,51	0,56	0,89
ПАТ «Крюковський вагонобудівний завод»	KVBZ	0,46	0,46	0,47	0,81
ПАТ «Дніпровагонмаш»	DNVM	0,42	0,46	0,42	0,75
ПАТ «Червоний Жовтень»	CHZV	0,50	0,50	0,54	0,89
ПАТ «Гайворонський тепловозоремонтний»	GTRZ	0,33	0,46	0,55	0,79
ПАТ «Дніпропетровський стрілочний з-д»	DSTZ	0,41	0,56	0,47	0,84
ПАТ «Львівський локомотиворемонтний»	LTRZ	0,47	0,53	0,58	0,92
ПАТ «Дружківський машинобуд. завод»	DRMZ	0,58	0,62	0,45	0,97
ВАТ «Холдингова компанія «АвтоКрАЗ»	KRAZ	0,60	0,46	0,61	0,97
ПАТ «НКМЗ»	NKMZ	0,50	0,48	0,51	0,86
ПАТ «Промдизель»	PRDZ	0,35	0,53	0,32	0,71
ПАТ «Техмаш»	TMSH	0,40	0,51	0,47	0,80
ПрАТ НВО «Холод»	HCLD	0,43	0,56	0,41	0,82
ПАТ «Мотор Січ»	MSICH	0,49	0,45	0,44	0,80
ПАТ «Дніпропетровський агрегатний»	DAGZ	0,51	0,50	0,53	0,89
ПАТ «Полтавський турбомеханічний з-д»	PTMZ	0,44	0,47	0,50	0,81
ПАТ «Завод штамів та пресформ»	CHTM	0,42	0,49	0,50	0,82
ПАТ «Турбоатом»	TATM	0,53	0,45	0,42	0,81
ПАТ «Коннектор»	CONC	0,51	0,54	0,52	0,90
ПАТ НВО «Теплоавтомат»	TAVT	0,54	0,48	0,55	0,91
ПАТ «Вовчанський агрегатний завод»	VAGZ	0,48	0,53	0,52	0,88
ПАТ «Запоріжтрансформатор»	ZATR	0,52	0,51	0,49	0,88
ПАТ «Дніпроважмаш»	DZVM	0,48	0,52	0,54	0,90
ПАТ «Укрелектроапарат»	UEAP	0,35	0,39	0,22	0,57
ПАТ «Кременчуцький з-д дорожніх машин»	KZDM	0,39	0,50	0,46	0,78
ПАТ «Старокраматорський машзавод»	KRBD	0,52	0,52	0,54	0,91
ПАТ «Львівський підшипниковий завод»	LPDZ	0,40	0,40	0,49	0,75
ПАТ «Полтавхіммаш»	PCHM	0,31	0,58	0,49	0,82
ПАТ «Верхньодніпровський машзавод»	VDMZ	0,37	0,51	0,36	0,73

лізу для сформованої сукупності підприємств з використанням повного набору показників представлено на рисунку 2. На його підставі можна ідентифікувати доречність виділення трьох підходів до формування аналітичного забезпечення менеджменту КЛС та наповнення множини {МБ}.

У перший з поданих на рисунку 2 кластерів увійшли 11 підприємств з аналізованої сукупності (DNVM, GTRZ, PRDZ, TMSH, HCLD, CHTM, UEAP,

KZDM, LPDZ, PCHM, VDMZ). Для них властива найбільш висока ефективність логістичних операцій (середнє значення оборотності запасів становить 2,71, а інтенсивності обігу коштів – 1,87), при середньому рівні розкриття маркетингового потенціалу КЛС (середня рентабельність продажів становить 19,86 грн/грн).

Другий кластер сформовано також з 11 підприємств (HZTO, KMBZ, KVBZ, LTRZ, DRMZ, KRAZ, PTMZ, TAVT, ZATR, DZVM, KRBD), яким властиво порівняно низька ефективність маркетингової (середня рентабельність продажів – 15,18 грн/грн), та середня ефективність логістичної (середнє значення оборотності запасів становить 1,54, а інтенсивності обігу коштів – 0,85) діяльності;

Третій кластер складається з 9 підприємств (HMBZ, CHZV, DSTZ, NKMZ, MSICH, DAGZ, TATM, CONC, VAGZ) які характеризуються високою ефективністю маркетингової (середня рентабельність

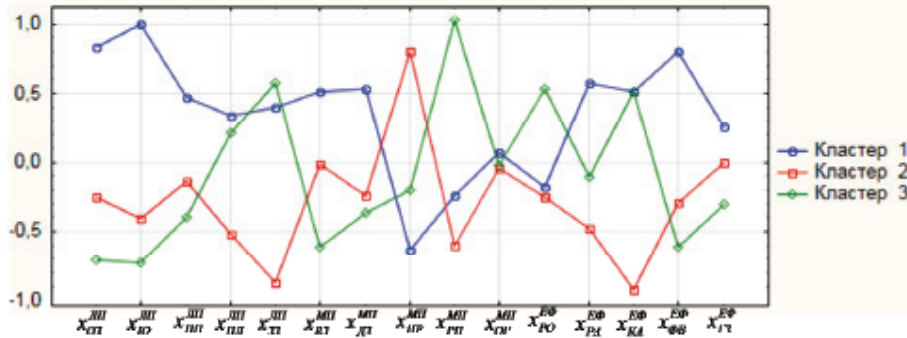


Рис. 2. Результати проведення кластерного аналізу

Джерело: розрахунки автора

Таблиця 2

Похідні дані та розрахунок еталонного вектора для сукупності підприємств

Підприємство	Складові логістичного потенціалу КЛС				Складові маркетингового потенціалу КЛС				Складові ефективності та стійкості функціонування КЛС				
	$X_{CP}^{ЛЛ}$	$X_{CP}^{ЛР}$	$X_{CP}^{ЛП}$	$X_{CP}^{ЛТ}$	$X_{CP}^{ЛТ}$	$X_{CP}^{ЛТ}$	$X_{CP}^{ЛТ}$	$X_{CP}^{ЛТ}$	$X_{CP}^{ЛТ}$	$X_{CP}^{ЛТ}$	$X_{CP}^{ЛТ}$	$X_{CP}^{ЛТ}$	$X_{CP}^{ЛТ}$
HMBZ	0,87	0,64	243,6	4,5	0,09	2,0	28,0	0,78	27,5	8,2	0,80	2,7	0,75
HZTO	1,71	1,12	135,3	0,7	0,10	11,2	8,7	1,43	2,2	0,5	0,10	3,3	0,48
KMBZ	2,19	1,33	121,7	1,5	0,10	11,8	11,3	0,88	0,1	0,1	0,59	4,1	0,30
KVBZ	1,29	0,87	448,2	2,3	0,14	32,9	15,3	0,52	11,0	7,8	0,64	5,4	0,66
DNVM	0,88	0,80	383,7	16,4	0,14	91,3	14,6	0,34	11,5	9,8	0,92	12,8	0,49
CHZV	1,18	0,84	119,6	5,7	0,10	7,8	33,4	0,93	12,7	1,1	0,85	2,9	0,27
GTRZ	2,34	1,42	145,2	34,3	0,12	37,4	13,7	1,04	4,5	2,1	0,98	3,7	0,17
DSTZ	1,01	0,49	316,6	26,1	0,12	2,3	32,6	0,49	24,2	13,4	0,94	1,0	0,41
LTRZ	2,10	1,08	199,2	1,3	0,10	2,9	17,8	1,10	5,5	2,3	0,63	2,4	0,05
DRMZ	0,11	0,10	212,4	1,4	0,09	0,2	-0,5	0,44	66,0	4,2	0,23	9,1	0,58
KRAZ	0,32	0,16	187,2	0,7	0,13	4,5	19,3	1,19	12,3	0,4	0,17	2,4	0,06
NKMZ	1,05	0,62	223,0	4,6	0,08	7,9	31,0	1,13	12,1	5,3	0,87	1,6	0,55
PRDZ	3,14	2,69	425,9	2,3	0,07	5,8	18,3	1,27	14,8	26,0	0,64	20,7	0,71
TMSH	2,72	1,97	260,9	2,0	0,14	5,7	12,9	1,14	4,5	6,1	0,62	10,7	0,50
HCLD	1,83	1,65	231,8	3,5	0,10	4,4	20,8	0,76	9,2	9,4	0,75	17,2	0,54
MSICH	1,03	0,65	317,3	3,3	0,10	18,9	42,1	1,09	44,0	10,0	0,70	1,9	0,73
DAGZ	1,44	0,61	116,2	2,9	0,06	9,8	49,6	1,14	45,2	6,7	0,30	2,9	0,11
PTMZ	2,10	1,34	328,8	1,4	0,10	6,9	24,8	1,30	12,9	6,9	0,51	5,2	0,43
CHTM	5,08	3,09	84,0	1,0	0,10	33,1	12,1	1,03	4,7	8,8	0,38	8,2	0,34
TATM	0,56	0,47	303,2	2,0	0,11	6,3	44,7	1,34	71,6	15,7	0,58	4,9	0,33
CONC	1,08	0,87	100,5	4,6	0,10	4,7	25,0	0,93	9,2	2,9	0,84	6,4	0,20
TAVT	3,12	0,84	141,7	0,5	0,07	33,7	0,0	1,41	6,9	4,6	0,34	1,2	0,55
VAGZ	1,66	0,42	155,6	8,4	0,07	17,1	38,5	0,93	33,1	7,0	0,89	0,8	0,13
ZATR	1,88	0,76	572,8	0,5	0,12	5,7	34,3	0,69	37,9	9,2	0,14	3,4	0,88
DZVM	1,43	1,22	220,8	1,4	0,10	7,3	23,8	0,95	3,6	0,2	0,32	8,9	0,28
UEAP	2,55	1,96	620,1	3,7	0,13	16,0	45,8	2,41	77,0	63,5	0,73	8,7	0,48
KZDM	2,90	1,99	181,7	5,5	0,09	23,2	21,2	0,91	10,7	9,1	0,87	7,4	0,43
KRBD	0,96	0,57	195,3	3,2	0,13	1,3	12,2	0,69	4,7	0,1	0,51	1,9	0,76
LPDZ	2,61	1,25	641,5	1,9	0,13	37,9	19,8	1,08	11,1	7,2	0,70	2,6	0,80
PCHM	2,74	1,43	584,0	12,0	0,16	3,9	12,6	0,46	6,8	6,1	0,89	3,3	0,87
VDMZ	2,98	2,27	274,9	3,6	0,15	14,2	26,7	0,65	22,7	27,5	0,78	9,7	0,37
Еталон	5,08	3,09	641,6	34,3	0,16	91,4	49,6	2,41	76,9	63,5	0,98	20,7	0,88

продажів – 29,53 грн/грн) та низькою ефективністю логістичної (середнє значення оборотності запасів становить 0,89, а інтенсивності обігу коштів – 0,51) діяльності.

Введення кластерного аналізу до складових модельного базису дозволяє системі менеджменту виробляти стратегічні орієнтири розвитку КЛС. Так, для КЛС з першого кластера можна порекомендувати обирати захисні стратегії та орієнтацію менеджменту на збільшення маркетингового потенціалу. Орієнтацією менеджменту КЛС другого кластера має бути удосконалення бізнес-процесів за для покращення ринкового позиціонування. Стратегічними настановами КЛС третього кластера має постати трансформацій параметрів організації логістичного менеджменту.

Прийняття подібних стратегічних рішень має враховувати вплив численних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища КЛС. З оглядом на це до складу модельного базису пропонується залучити інструментарій кластерного аналізу. Проведення такого аналізу по відношенню до сформованої сукупності підприємств передбачає формування матриці факторних навантажень, поданої у таблиці 3.

Розрахунок поданих у таблиці 3 факторних навантажень проведено за допомогою пакету прикладних програм Statgraphics Centurion. Представлені

у таблиці 4 фактори сумісно на 87,75% пояснюють накопичену дисперсію (розкривають змінюваність обраного переліку показників). На основі розрахунків у таблиці 2 в рамках системи менеджменту КЛС формуються моделі впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на рівень розвитку потенціалу КЛС. Такі моделі подано у таблиці 4.

Наведена у таблиці 4 система факторів та представлені у таблиці 1 значення інтегрального показника рівня розвитку потенціалу КЛС є основою сформованого аналітичного забезпечення системи менеджменту КЛС.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, у статті представлено авторський підхід до формування модельного базису системи управління корпоративними логістичними системами, побудованого як вкладена ієрархія та орієнтованого на співвіднесення маркетингових та логістичних функцій. Також у статті представлена можливе наповнення даного модельного базису для рівня вироблення стратегічних настанов корпоративної логістичної системи в цілому. Обрані інструменти і методи становлять основу аналітичного забезпечення менеджменту корпоративних логістичних систем. Разом з тим потребує проведення подальших досліджень обґрунтування складу інструментів для решти елементів представленої на рисунку 1 модельного базису.

Таблиця 3

Матриця факторних навантажень

Відібрані показники, як складові аналітичного забезпечення менеджменту КЛС		Навантаження факторів			
		F1	F1	F1	F1
Оборотність запасів	x_{15}^{10}	0,403	-0,666	-0,228	0,171
Інтенсивність обігу коштів	x_{16}^{10}	0,664	-0,747	-0,256	0,278
Продуктивності праці	x_{17}^{10}	0,568	-0,065	0,376	-0,749
Поточна ліквідність	x_{18}^{10}	0,312	0,474	-0,397	-0,001
Забезпеченість власними оборотними засобами	x_{19}^{10}	0,522	0,567	-0,223	0,157
Питома вага витрат на збут	x_{20}^{10}	0,364	0,069	-0,168	-0,458
Оборотність дебіторської заборгованості	x_{21}^{10}	0,203	-0,017	-0,277	-0,147
Рівень придатного продукту	x_{22}^{10}	-0,623	-0,192	0,117	-0,235
Рентабельність продажів	x_{23}^{10}	0,256	0,426	0,569	0,299
Середні темпи приросту обсягів реалізації за останні 5 років	x_{24}^{10}	0,110	-0,296	0,508	0,361
Рентабельність операційної діяльності	x_{25}^{10}	0,160	0,262	0,765	0,047
Рентабельність активів	x_{26}^{10}	0,719	-0,129	0,570	0,077
Коефіцієнт автономності	x_{27}^{10}	0,646	0,532	-0,373	0,080
Фондовіддача	x_{28}^{10}	0,399	-0,311	-0,076	0,042
Придатність основних засобів (z_5)	x_{29}^{10}	0,165	-0,179	0,098	-0,647

Таблиця 4

Моделі впливу факторів на рівень розвитку потенціалу КЛС

У.п.	Фактор	Складові фактору впливу на потенціал КЛС
F1	Рівня співвіднесення (відповідності) маркетингових та логістичних функцій	$0,203 \times x_{15}^{10} - 0,623 \times x_{16}^{10} + 0,719 \times x_{17}^{10} + 0,646 \times x_{18}^{10} + 0,399 \times x_{19}^{10}$
F2	Ефективності логістичних операцій та перебігу бізнес-процесів	$-0,666 \times x_{20}^{10} - 0,747 \times x_{21}^{10} + 0,474 \times x_{22}^{10} + 0,567 \times x_{23}^{10}$
F3	Ринкового позиціонування та відповідності виходу бізнес-процесу запитам ринку	$0,569 \times x_{24}^{10} + 0,508 \times x_{25}^{10} + 0,765 \times x_{26}^{10}$
F4	Відповідності засобів праці параметрам бізнес-процесів	$-0,749 \times x_{27}^{10} - 0,458 \times x_{28}^{10} - 0,647 \times x_{29}^{10}$

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бауэрсокс Д.Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Д.Дж. Бауэрсокс, Д.Дж. Клосс ; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 640 с.
2. Березовський К.М. Консолідація маркетингової інформації в управлінні інтегрованими корпоративними логістичними системами / К.М. Березовський, Д.Р. Пилипенко // Економіка розвитку. – 2014. – № 4. – С. 89-94.
3. Бродецкий Г.Л. Моделирование логистических систем. Оптимальные решения в условиях риска. – М. : Вершина, 2006. – 376 с.
4. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / под. ред. В.И. Сергеева. – Инфра-М, 2005. – 976 с.
5. Кристофер М. Маркетинговая логистика / М. Кристофер, Х. Пек. – М. : ИД «Технология», 2005. – 200 с.
6. Куніцин С.В. Механізм управління розвитком підприємств туристично-рекреаційної сфери / С.В. Куніцин : [монографія] – Сімферополь : Кримнавчпеддержаввидав, 2012. – 420 с.
7. Пушкарь А.И. Стратегические группы предприятий: концепция, методология, управление. Научное издание / А.И. Пушкарь, Ю.Е. Жуков, А.А. Пилипенко. – Харьков : ООО «Кросс-Роуд», 2006. – 440 с.
8. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства : монографія / За заг. ред. д-ра екон. наук, професора Іванова Ю.Б., д-ра екон. наук, професора Тищенко О.М. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 384 с.
9. Хэнфилд Р. Реорганизация цепей поставок. Создание интегрированных систем формирования ценности / Р. Хэнфилд, Э. Николс. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2003. – 416 с.
10. Чеботаев А.А. Логистика и маркетинг (Маркетингологистика) / А.А. Чеботаев, Д.А. Чеботаев. – М. : Экономика, 2005. – 247 с.
11. Шапиро Дж. Моделирование цепи поставок / Пер. с англ. Под ред. В.С. Лукинського. – СПб. : Питер, 2006. – 720 с.

УДК 330.35:338.43(477)

Лункіна Т.І.*кандидат економічних наук, доцент
Миколаївського національного аграрного університету***Плужник Т.О.***магістр обліково-фінансового факультету
Миколаївського національного аграрного університету***СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ**

У статті розглянуто перспективи і можливості соціально-економічного розвитку аграрних підприємств України. Узагальнено напрям стратегії розвитку аграрних підприємств та вплив соціальної відповідальності цих підприємств на сталий розвиток країни і рівень життя населення. Також досліджено проблеми впровадження соціально відповідального бізнесу в Україні та відокремлено основні чинники, що спонукають підприємство здійснювати соціально відповідальні заходи.

Ключові слова: соціальна відповідальність, стратегія розвитку, сталий розвиток, глобальна економіка, аграрний бізнес, аграрне середовище.

Lunkina T.I., Pluzhnyk T.A. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ

В статье рассмотрены перспективы и возможности социально-экономического развития аграрных предприятий Украины. Обобщено направление стратегии развития аграрных предприятий и влияние социальной ответственности этих предприятий на устойчивое развитие страны и уровень жизни населения. Также исследованы проблемы внедрения социально-ответственного бизнеса в Украине, и выделены основные факторы, побуждающие предприятие осуществлять социально ответственные мероприятия.

Ключові слова: соціальна відповідальність, стратегія розвитку, сталий розвиток, глобальна економіка, аграрний бізнес, аграрне середовище.

Lunkina T.I., Pluzhnyk T.A. SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL SECTOR IN UKRAINE

Prospects and opportunities of social and economic development of agrarian enterprises in Ukraine are discussed. The direction of the agrarian enterprises' development strategy, the impact of the social responsibility of enterprises on country's sustainable development and the standard of people's living are summarized. The problems of the socially responsible business in Ukraine are researched and the main factors that motivate enterprises to socially responsible activities are marked out.

Ключові слова: соціальна відповідальність, стратегія розвитку, сталий розвиток, глобальна економіка, аграрний бізнес, аграрне середовище.

Постановка проблеми. Сучасні соціально-економічні перетворення в аграрному бізнесі викликали необхідність пошуку дієвих інструментів підвищення конкурентоспроможності підприємств для забезпечення їх сталого розвитку. Одним із таких інструментів виступає соціальна відповідальність, що передбачає реалізацію програм розвитку соціальної інфраструктури агроформувань, створення системи соціального забезпечення працівників та збереження навколишнього середовища.

Поняття соціально відповідального бізнесу для України є відносно новим, а його формування пов'язане з низкою питань, що потребують подаль-

шого вивчення, зокрема, в сфері аграрного сектора. Більшість керівників аграрних підприємств України не розуміють значення соціальної відповідальності і тому не бажають витрачати на це свої сили та кошти, інші розуміють, але в силу свого менталітету заперечують необхідність своєї причетності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вивчення різних аспектів формування системи соціальної відповідальності аграрних підприємств здійснили вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, а саме: М.В. Дубініна [4], Н.О. Бурдіна [3], В.М. Запужляк [2], С. Козлов [5], І.М. Царик [8] та ін. Слід зауважити, що у науковій літературі немає

єдиної думки щодо базових складових системи соціальної відповідальності, їх впливу на конкурентні позиції підприємств на ринку та на результати діяльності підприємницьких структур аграрного бізнесу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Обґрунтування, узагальнення ролі та значення соціальної відповідальності аграрного сектора для власного економічного росту та розвитку іміджу країни.

Викладення основного матеріалу дослідження. Аграрний сектор України з його базовою складовою, сільським господарством є системоутворюючим в національній економіці, формує засади збереження суверенності держави – продовольчу та, у визначених межах, – економічну, екологічну та енергетичну безпеку, забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей національної економіки та формує соціально-економічні основи розвитку сільських територій.

Окрім стабільного забезпечення населення країни якісним, безпечним, доступним продовольством, аграрний сектор України, безперечно, спроможний на вагомий внесок у вирішення світової проблеми голоду.

Подальше входження до світового економічного простору, посилення процесів глобалізації, лібералізації торгівлі вимагають адаптації до нових та постійно змінних умов, а відповідно – подальшого удосконалення аграрної політики.

Український аграрний сектор з потенціалом виробництва, що значно перевищує потреби внутрішнього ринку, є ланкою, що, з одного боку, може стати локомотивом розвитку національної економіки та її ефективної інтеграції в світовий економічний простір, а з іншого – зростання доходів задіяного в аграрній економіці сільського населення, що складає понад третину всього населення країни, дати мультиплікативний ефект у розвитку інших галузей національної економіки.

Стратегія розвитку аграрного сектора економіки України спрямована на формування ефективного соціально спрямованого сектора економіки держави, здатного задовольнити потреби внутрішнього ринку та забезпечити провідні позиції на світовому ринку сільськогосподарської продукції та продовольства на основі закріплення його багатокладності, що на даному етапі розвитку вимагає пріоритету формування різних категорій господарств (селоутворюючих господарств), власники яких проживають у сільській місцевості, поєднують право на землю із працею на ній, а також власні економічні інтереси із соціальною відповідальністю перед громадою [3].

Посилення глобальної економічної нестабільності підвищує актуальність сталого економічного розвитку народного господарства країни в цілому та її регіонів. Аграрний сектор історично займає провідне місце в економіці України. У 2014 р. обсяг виробництва валової продукції сільського господарства в усіх категоріях господарств збільшився порівняно з 2013 р. на 0,9% і становив 102,5 млрд. грн. (у порівнянних цінах 2005 р.). До зведеного бюджету станом на 01.01.2014 р. від підприємств агропромислового комплексу надійшло 19,8 млрд. грн. податкових платежів, які перевищили фактичний показник 2013 р. на 545 млн. грн., або на 15,9%. Аграрне виробництво розосереджене на територіях, де проживає 31,3% населення країни, саме тому воно впливає не тільки на добробут селян, але є визначальним для багатьох інших галузей насамперед як джерело сировини. Збереження історично сформо-

ваного, звичного способу життя людини, забезпечення повної зайнятості, стан соціальної сфери на селі, облаштуваність самої території, беззаперечно, визначають стратегію соціально-економічного розвитку суспільства [5, с. 53–58].

Основним видом соціальних заходів, які здійснюються на сільськогосподарських підприємствах, є моральне стимулювання, значимість якого в останній час зростає. Менеджери провідних підприємств стверджують, що у мотивації поряд з матеріальною винагородою на одному рівні стоять психологічні та соціальні фактори.

Як показали наші дослідження, на сьогодні моральне заохочення працівників за своєю користістю розміщується на одному щаблі з матеріальним. Дошки пошани, привселюдне вручення грамот стали не менш цінними за премії. Зростання ролі моральних мотиваційних чинників зумовлено тим, що суспільство у соціальному розвитку дійшло до рівня, коли переважна більшість населення пододала ступені первинних потреб (за пірамідою потреб А. Маслоу). Актуальним постає четвертий рівень – потреба у повазі та визнанні інших людей. До того ж психологія і менталітет сільських мешканців побудовані так, що ця потреба є для них значимою не менше, ніж потреби нижчих рівнів.

Друга причина підвищення актуальності моральних факторів полягає у слабкому рівні матеріальної мотивації в сільському господарстві. Низький рівень заробітної плати й премій у галузі створюють необхідність підтримання соціального елементу – людської гідності хоча б за допомогою моральних мотиваційних заходів.

Наступною складовою соціальних заходів є фінансування діяльності соціальної сфери. Представники аграрного виробництва на сьогодні відмовляються від соціальної роботи або проводять її у мінімальних обсягах. Це зумовлено тим, що, по-перше, більшість підприємств стурбовані питаннями виживання, а не пошуками стратегій розвитку; по-друге, малому і середньому бізнесу складніше здійснювати системну політику соціального інвестування, ніж крупному. Практики скаржаться на відсутність податкових пільг при проведенні соціальної роботи та адміністративний тиск. Іноді доходять до того, що підприємці анонімно надають спонсорську допомогу, побоюючись проблем з податковою інспекцією та іншими контролюючими інстанціями.

У 2005 р. ООН провела дослідження рівня соціальної роботи серед 1220 українських підприємств і виявила, що соціальні бюджети мають менше третини респондентів, хоча кількість суб'єктів, які ставлять перед собою завдання соціальної турботи, щорічно зростає. В основному вони представляють великий бізнес [5, с. 2].

Утримання соціальної сфери не може бути обов'язком розташованих у сільській місцевості сільськогосподарських підприємств. Виважена державна політика, спрямована на створення сприятливих умов розвитку підприємництва у соціальній сфері сільських територій, забезпечить різносторонньо вигідний для багатьох суб'єктів економічний результат.

В Україні прояв соціальної відповідальності аграрними підприємствами зустрічається рідко, але, як не дивно, це непропорційно їх фінансовому становищу (табл. 1).

Отже, за даними таблиці 1, можна зазначити що соціальна відповідальність підприємств не завжди залежить від обсягу їх чистого прибутку. Так, напри-

клад, компанія HarvEast Holding, яка має збиток в сумі 207,8 млн. грн., налічує більше прикладів соціальної відповідальності, ніж компанія «Агрофірма «Світанок», чистий прибуток якої становить 413,4 млн. грн.

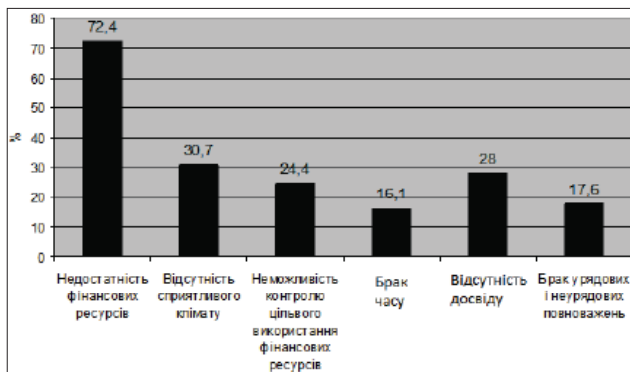


Рис. 1. Проблеми впровадження СВБ в Україні

Джерело: [8]

Такий різновид прояву соціальної відповідальності, як соціальна відповідальність бізнесу (далі СВБ), на підприємствах України зустрічається частіше, незважаючи на це, обов'язки за впровадження системи СВБ сьогодні в основному покладаються на державу, суспільство та підприємства, існують причини, які стають на заваді її розвитку (рис. 1). Основними з них є: порушення принципу максимізації прибутку в короткотерміновій перспективі; необхідність створення та утримання окремих структурних підрозділів по СВБ; нездатність або неможливість визначити економічний ефект від соціальних програм; трудомісткість складання соціальних звітів.

В Україні до таких перешкод додаються: низький рівень соціальної відповідальності держави; відсутність відповідної підтримки з боку держави у вигляді податкових пільг, різноманітних фінансових заохочень та роз'яснювальної роботи; нерозвиненість інститутів громадян, які в змозі значно впливати на лінію поведінки підприємств; недостатній досвід та кваліфікація працівників бізнесових установ у вирішенні соціальних проблем; відсутність відповідного

Таблиця 1

Прояв соціальної відповідальності аграрних підприємств в Україні

Місце в рейтингу	Підприємство	Чистий прибуток у 2012 р., млн. грн	Прояв соціальної відповідальності
1	Кернел Глобал Холдінг	1652,2	У 2013 р. тільки в Черкаській області 1млн. 650 тис. грн. були перераховані на соціальну сферу – освіту, спорт, культуру. Виділяє кошти на проведення різного роду святкування.
2	Ukrlandfarming	4327,2	Інвестує в розвиток свого персоналу, створюючи можливості для самореалізації й навчання працівників, проводить колективні спортивно-оздоровчі заходи, створено відділ охорони навколишнього середовища, завдання якого – управління діяльністю філій і її регулювання у сфері захисту довкілля.
3	Нібулон	13,0	Забезпечення належних умов для здобуття базової освіти; – покращення рівня медичного обслуговування; – розбудова інфраструктури українського села; – охорона та збереження навколишнього середовища; – впровадження енергозберігаючих новітніх технологій на виробництві; – рівні можливості та найкращі умови праці. Щороку десятки мільйонів гривень спрямовуються на різні соціально значимі проекти, що становить 10% від фонду заробітної плати компанії.
12	Мрія	1393,1	Відіграє важливу роль у соціальному й економічному житті регіонів, в яких працює, допомагає та сприяє розвитку місцевих громад, тісно співпрацює з органами місцевої влади, представниками громад і недержавних організацій, підтримує важливі для життєдіяльності регіонів проекти.
19	Мілкланд Україна	159,7	Звертає велику увагу на розвиток соціальної інфраструктури в тих районах, де працюють заводи, що входять в групу компаній «Мілкланд». Зокрема, підтримка надається муніципалітетам, а також громадським організаціям, які допомагають соціально незахищеним верствам населення.
24	HarvEast Holding	-207,8	Створює програми і проекти, спрямовані на розвиток місцевих громад, комфортні умови для життя на території присутності холдингу та робить внесок у сталий розвиток України. Всі соціальні ініціативи холдингу розділено на три ключові напрямки: розвиток соціальної інфраструктури регіонів присутності холдингу, турбота про здоров'я жителів, розвиток підприємницького середовища.
35	Агрофірма «Світанок»	413,4	-
44	СП «Нива Переяславщини»	168,6	-
75	Агротех-Гарантія	93,2	Надає спонсорську допомогу в місті і районі. Вже третій рік посіплі є генеральним меценатом Всеукраїнського фестивалю сучасного українського романсу «Осіньне рандеву», продуктивною співпрацює з дитячим відділенням центральної районної лікарні.
100	Демис-Агро	0	Корпорація «Деміс Груп» вже котрий рік посіплі надає підтримку дитячим будинкам та інтернатам м. Дніпропетровськ, а також бере участь в якості спонсора у різноманітних дитячих фестивалях та проектах допомоги дітям. Фінансує багато інших соціальних проектів, які зазначено на офіційному сайті.

Джерело: [5–7], розроблено автором за даними «Інвестгазети» та сайтами компанії

законодавства та стандартів соціальної звітності, адаптованих до українських умов, менталітету, рівня розвитку виробництва; політична нестабільність та невпевненість бізнесменів у завтрашньому дні [3].

Виходячи з даних рисунка, найпоширенішими проблемами впровадження СВБ на вітчизняних фірмах є недостатність коштів та відсутність сприяючого законодавства, але можливо найголовнішою причиною недостатнього розвитку СВБ в Україні є помилкове розуміння самої її сутності. Показниками соціальної відповідальності серед українських компаній переважно розуміють надання благодійної допомоги, розвиток власного персоналу, чесне ведення бізнесу, дотримання і захист прав людини. Найменше асоціюють із соціальною відповідальністю впровадження принципів і практик підзвітності, прозорості й етичної поведінки, здійснення екологічних проектів та участь у регіональних програмах розвитку (рис. 2) [8, с. 152].

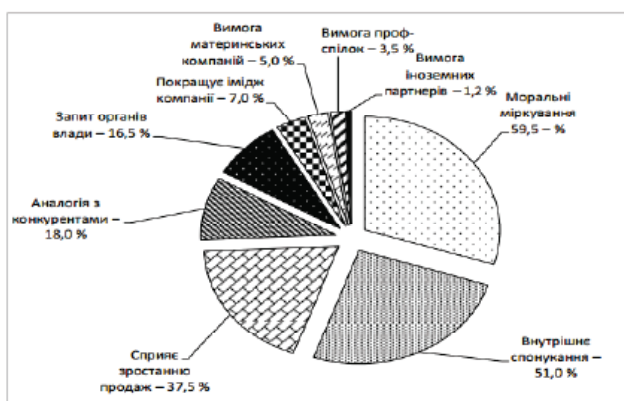


Рис. 2. Чинники, що спонукають підприємства здійснювати соціально відповідальні заходи

Джерело: [8]

Згідно з рисунком, можна визначити основні чинники, що спонукають компанію здійснювати соціально відповідальні заходи, то найвпливовішими з них будуть моральні міркування компанії. Отже, завдяки недостатньому рівню чинників, які збагачують прибуток компанії та підвищують її продажі, підприємства не знаходять у соціальній відповідальності ніяких переваг та альтернатив її впровадження на підприємстві. Тобто на перешкоді розвитку СВБ постає відсутність соціальної відповідальності як складової частини стратегії українських компаній, відсутність соціальних ініціатив бізнесу.

Висновки з даного дослідження. Отже, на сучасному етапі розвитку аграрного бізнесу все більшого значення набуває соціальна відповідальність, що передбачає забезпечення споживачів високоякісним, екологічно чистим продовольством, впровадження у виробництво сучасних досягнень науки і практики, використання ресурсозберігаючих технологій, а також сприяє зростанню добробуту працівників підприємств та збереженню навколишнього середовища. Тому незалежно від розмірів та форми власності аграрні підприємства повинні активніше використовувати на практиці досягнення науки і будувати свою систему управління та корпоративну культуру на принципах соціально-відповідального бізнесу. Впровадження засад соціальної відповідальності доцільно здійснювати через формування стратегічних планів розвитку, дослідження цільових ринків, налагодження тісних та довготривалих стосунків із споживачами та іншими суб'єктами ринку з метою формування у них доброзичливого ставлення до продукції та підприємств у цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Запухляк В.М. Проблеми та перспективи розвитку соціально відповідального бізнесу в Україні / В.М. Запухляк, В.Ю. Грунтковський // Науковий вісник Чернівецького національного університету : зб. наук. праць. Серія «Економіка». – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2011. – Вип. 557–558. – С. 96–99.
3. Значення соціальної відповідальності в діяльності українських підприємств / За заг. ред. Н.О. Бурдіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/4035/1/Бурдіна>.
4. Інституціональна трансформація соціальних складових аграрного сектору економіки / За заг. ред. М.В. Дубініна – Миколаїв : зб. наук. праць ВНАУ Серія «Економічні науки». – 2012. – № 3(69). – Т. 2. – С. 53–58.
5. Козлов С. Власть и бизнес социальные проблемы намерены решать сообща / С. Козлов // Вечерний Николаев. – 2006. – № 114. – С. 2.
6. Стратегія розвитку аграрного сектору на період до 2020 р. : проект // Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/7644>.
7. ТОП-100 крупнейших агрокомпаний Украины // Инвестгазета [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://fermer.org.ua/novosti/top-100-krupneishih-agrokompanii-ukrainy-15479.html>.
8. Царик І.М. Регулятивні інструменти посилення соціальної відповідальності бізнесу в системі національної економіки : [монографія] / І.М. Царик. – Чернівці : Чернівецький державний інститут права, соціальних технологій та праці, 2011. – С. 152.

УДК 65.012:658.14:330.322

Полозова Т.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економічної кібернетики та управління економічною безпекою
Харківського національного університету радіоелектроніки**МОДЕЛЬ ОЦІНКИ РІВНЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Запропонована модель оцінки рівня інноваційно-інвестиційної безпеки підприємства, яка містить десять основних етапів. Здійснена структуризація інноваційно-інвестиційної безпеки підприємства з погляду загроз внутрішнього та зовнішнього походження, яка передбачає виділення функціональних складових: інноваційну, інвестиційну, фінансову. Запропонована методика розрахунку показника інноваційно-інвестиційної безпеки підприємства базується на функціональних складових, математичне навантаження яких виражається в темпових показниках.

Ключові слова: модель, оцінка, інноваційно-інвестиційна безпека підприємства, загрози, негативний вплив, рівень безпеки.

Полозова Т.В. МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Предложена модель оценки уровня инновационно-инвестиционной безопасности предприятия, которая содержит десять основных этапов. Осуществлена структуризация инновационно-инвестиционной безопасности предприятия с точки зрения угроз внутреннего и внешнего происхождения, которая предусматривает выделение функциональных составляющих: инновационную, инвестиционную, финансовую. Предложенная методика расчета показателя инновационно-инвестиционной безопасности предприятия базируется на функциональных составляющих, математическая нагрузка которых выражается в темповых показателях.

Ключевые слова: модель, оценка, инновационно-инвестиционная безопасность предприятия, угрозы, негативное влияние, уровень безопасности.

Polozova T.V. THE MODEL OF THE ESTIMATION LEVEL INNOVATIVE-INVESTMENT SECURITY OF THE ENTERPRISE

Model of the estimation level innovative-investment security of the enterprise, which contains ten main stages, is offered. Structuring of innovative-investment security of the enterprise with provision for threats internal and external derivation, which provides the separation functional forming: innovative, investment, financial, is made. The method of the calculation of the indicator innovative-investment security of the enterprise is based on functional component, mathematical load which in tempo indicator, is denominated.

Keywords: model, estimation, innovative-investment security of the enterprise, threats, negative influence, level of security.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання в Україні супроводжуються низкою чинників негативного впливу (політична та економічна нестабільність, фінансова криза, прогресуючі інфляційні процеси тощо), які впливають на рівень інноваційно-інвестиційної безпеки вітчизняних підприємств. Урахування цих факторів є невід'ємною складовою комплексних заходів, спрямованих на забезпечення інноваційно-інвестиційної стабільності та підвищення ефективності використання інноваційно-інвестиційного потенціалу. Це обумовлює необхідність розробки відповідного методичного інструментарію оцінки рівня інноваційно-інвестиційної безпеки підприємства (І-ІБП).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методичні аспекти оцінки рівня інноваційної та інвестиційної безпеки підприємства розглядалися у роботах багатьох науковців. У роботах таких вчених, як С.М. Шкарлет [1], О.М. Ястремська [2], О.А. Гавриш і Г.М. Черняк [3], С.В. Лабунська [4] та інші, розглядався інноваційний аспект діяльності підприємства в контексті економічної безпеки. Методичні аспекти оцінки інвестиційної безпеки підприємства досліджували О.А. Кириченко [5], Н.М. Побережна [6], О.М. Анісімова [7], Н.В. Караєва і А.О. Межевич [8], З.Б. Гук [9], Т.Г. Васильців [10], Т.О. Скрипка [11] та інші. У роботі Т.В. Блудової і В.В. Токар [12] висвітлено питання моделювання інноваційно-інвестиційної діяльності в контексті економічної безпеки підприємства.

Результатом наукового пошуку є висновок про те, що на сьогоднішній день не існує єдиного методичного інструментарію оцінки І-ІБП. При цьому можна зазначити наявність і використання певних методичних підходів у сфері інноваційної та інвестиційної безпеки підприємства окремо. Зазначені поло-

ження обумовлюють необхідність і поширюють коло подальших наукових досліджень.

Постановка завдання. Виходячи з актуальності даної проблеми, метою дослідження є розробка моделі оцінки інноваційно-інвестиційної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальний науково-методичний підхід до оцінки інноваційно-інвестиційної безпеки підприємства передбачає побудову моделі, яка містить певну сукупність етапів, що наведені на рисунку 1.

Метою проведення діагностики може бути: планова оцінка рівня І-ІБП; оцінка рівня І-ІБП, що перебуває у кризовому становищі, з метою розробки заходів щодо нейтралізації діагностованих загроз; оцінка рівня І-ІБП з погляду потенційного інвестора з метою вибору оптимального варіанта вкладання коштів; аналіз рівня інноваційно-інвестиційної безпеки потенційних партнерів по бізнесу та інших економічних контрагентів; оцінка рівня І-ІБП як потенційного позичальника кредитних коштів комерційними банками тощо.

Другий етап запропонованої моделі передбачає формування інформаційної бази для здійснення оцінки, в межах чого запропоновано: здійснити структуризацію І-ІБП за функціональними складовими; сформувати систему показників за кожною функціональною складовою; розрахувати темпові (часткові) показники на основі сформованої системи показників.

У межах запропонованого підходу вважається необхідною умовою оцінки визначення мінімум трьох функціональних складових в межах загроз груп внутрішнього та зовнішнього походження: інноваційна; інвестиційна; фінансова. Саме врахування загроз окремо груп внутрішнього та зовнішнього похо-

дження дозволить оцінити вплив факторів внутрішнього та зовнішнього середовища діяльності підприємства, а використання темпових показників – динамічний характер такого впливу. Перелік функціональних складових може бути розширений або більш деталізований залежно від мети оцінки та пріоритетів особи, що приймає рішення (суб'єкта оцінки).

На рисунку 2 представлена ієрархічна структура механізму розрахунку показника інноваційно-інвестиційної безпеки підприємства.

Розшифрування показників четвертого рівня механізму розрахунку показника І-ІБП наведено у таблиці 1.

З рисунка 2 видно, що модель має чотирирівневу структуру:

- на першому рівні розраховується показник І-ІБП;
- на другому рівні враховуються групи загроз внутрішнього та зовнішнього впливу;
- на третьому рівні визначаються функціональні складові в межах кожної з груп загроз;
- на четвертому рівні формуються часткові (темпові) показники інноваційно-інвестиційної безпеки за кожною функціональною складовою, які несуть загрозу негативної дії.

Система показників має бути підібрана таким чином, щоб по кожній складовій були максимально висвітлені фактори, що негативно можуть вплинути на рівень І-ІБП. Адже від адекватності оцінки впливу таких факторів в значній мірі залежатиме об'єктивність результату оцінки як за окремими складовими, так і в цілому.

Кожна функціональна складова містить сукупність часткових показників, які представлені темповими показниками. Базою формування часткових (темпових) показників є співвідношення значень відповідних індикаторів у поточному році (Π_t) до значення цього індикатора у попередньому (базовому) році (Π_{t-1}):

$$\text{ЧП} = \frac{\Pi_t}{\Pi_{t-1}}, \quad (1)$$

де ЧП – частковий (темповий) показник;

Π_t – значення відповідного індикатора у поточному році;



Рис. 1. Етапи моделі оцінки інноваційно-інвестиційної безпеки підприємства

Джерело: розроблено автором

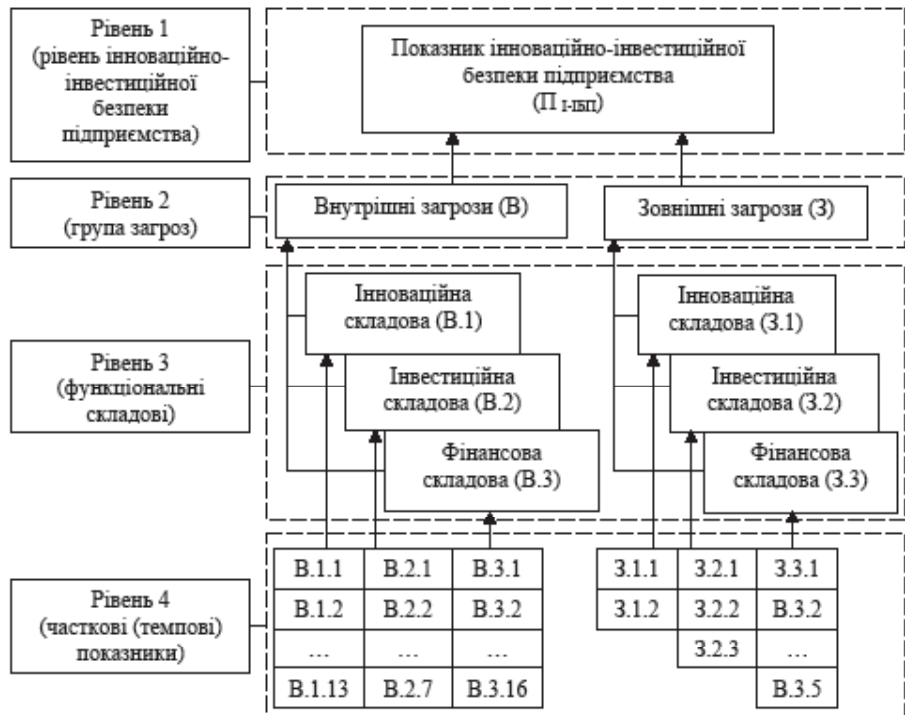


Рис. 2. Ієрархічна структура механізму розрахунку показника І-ІБП

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1
Показники четвертого рівня механізму
розрахунку показника І-ІБП

Показник	Шифр
<i>Інноваційна складова групи загроз внутрішнього впливу</i>	
Зниження патентозброєності	V.1.1
Зниження інноваційної активності	V.1.2
Зниження прогресивності технологій	V.1.3
Зниження технологічного потенціалу	V.1.4
Зниження винахідницької активності	V.1.5
Зниження досвіду роботи персоналу	V.1.6
Зниження освітнього рівня персоналу	V.1.7
Зниження інтелектуальної озброєності	V.1.8
Зменшення грошової мотивації	V.1.9
Підвищення вікової структури персоналу	V.1.10
Зменшення соціальної мотивації	V.1.11
Збільшення плинності наукових працівників	V.1.12
Зниження рівня утримання фахівців	V.1.13
<i>Інвестиційна складова групи загроз внутрішнього впливу</i>	
Зниження фондівдачі	V.2.1
Зниження фондоозброєності праці	V.2.2
Збільшення зношеності основних засобів	V.2.3
Збільшення вікової структури устаткування	V.2.4
Підвищення темпів вибуття основних засобів	V.2.5
Зниження темпів оновлення основних засобів	V.2.6
Зменшення розміру статутного капіталу	V.2.7
<i>Фінансова складова групи загроз внутрішнього впливу</i>	
Зниження маневреності власних засобів	V.3.1
Зниження забезпеченості власними оборотними засобами	V.3.2
Зменшення автономії	V.3.3
Збільшення співвідношення позикових та власних засобів	V.3.4
Зниження абсолютної ліквідності	V.3.5
Зниження термінової (швидкої) ліквідності	V.3.6
Зниження поточної (загальної) ліквідності	V.3.7
Зниження коефіцієнта Бівера	V.3.8
Зниження загальної оборотності активів	V.3.9
Зниження оборотності запасів	V.3.10
Зниження оборотності загальної суми дебіторської заборгованості	V.3.11
Зниження оборотності загальної суми кредиторської заборгованості	V.3.12
Зниження рентабельності сукупних активів	V.3.13
Зниження рентабельності власного капіталу	V.3.14
Зниження валової рентабельності продажів	V.3.15
Зниження чистої рентабельності продажів	V.3.16
<i>Інноваційна складова групи загроз зовнішнього впливу</i>	
Посилення конкуренції на ринку науково-технічних розробок	3.1.1
Зниження обсягів державного фінансування інноваційної діяльності	3.1.2
<i>Інвестиційна складова групи загроз зовнішнього впливу</i>	
Підвищення кредитних банківських ставок	3.2.1
Збільшення сум дебіторської заборгованості	3.2.2
Зниження обсягів прямих іноземних інвестицій	3.2.3
<i>Фінансова складова групи загроз зовнішнього впливу</i>	
Прискорення темпів інфляції	3.3.1
Збільшення податкової бази	3.3.2
Зниження обсягів державних закупівель на виробництво промислової продукції	3.3.3
Зниження обсягів нових закупівель на виробництво продукції промисловості	3.3.4
Зниження обсягів іноземних нових закупівель на виробництво промислової продукції	3.3.5

Джерело: розроблено автором

$P_{(t-1)}$ – значення відповідного індикатора у попередньому (базовому) році.

Третій етап запропонованої моделі передбачає формування таблиці балів негативного впливу факторів, побудова якої здійснюється на основі привласнення показникові значення «1», якщо дія фактора є негативною, і значення «0», якщо дія фактора є позитивною. Базовим моментом формування матриці часткових показників є використання темпових показників, що дозволяє врахувати динамічний характер внутрішнього і зовнішнього середовища діяльності підприємства. Для формування матриці часткових показників необхідно керуватися правилом, яке наведено у таблиці 2.

Таблиця 2
Використання темпових показників
для формування матриці часткових показників
негативного впливу на рівень І-ІБП

Критерій оптимальності темпового показника	Фактичне значення	Характер динаміки	Значення, що привласнюється частковому показнику
$\frac{P_t}{P_{(t-1)}} \rightarrow \min$	<1	позитивний	0
	>1	негативний	1
$\frac{P_t}{P_{(t-1)}} \rightarrow \max$	<1	негативний	1
	>1	позитивний	0

Джерело: розроблено автором

Четвертий етап запропонованої моделі передбачає кількісну узагальнену оцінку негативного впливу загроз внутрішнього і зовнішнього походження і містить такі підетапи:

- підрахунок сумарної кількості балів негативного впливу часткових показників в межах кожної функціональної складової внутрішніх загроз (B_{in}^j) та зовнішніх загроз (B_{out}^j);

- розрахунок коефіцієнта негативного впливу функціональної складової в межах внутрішніх факторів (K_{in}^j) та зовнішніх факторів (K_{out}^j);

- розрахунок коефіцієнта важливості негативного впливу окремої складової внутрішніх параметрів (KB_{in}^j) і зовнішніх параметрів (KB_{out}^j);

- визначення узагальної оцінки негативного впливу факторів внутрішнього середовища (YO_{in}^j);

- визначення узагальної оцінки негативного впливу факторів зовнішнього середовища (YO_{out}^j);

- формування узагальної оцінки негативного впливу загроз внутрішнього та зовнішнього походження (YO_{in}).

Сумарна кількість балів негативного впливу часткових показників в межах кожної функціональної складової внутрішніх загроз (B_{in}^j) розраховується прямим складанням балів негативного впливу часткових показників, яким привласнюється значення «1», тобто:

$$B_{in}^j = \sum_{i=1}^n B_{in}^{ij}, \quad (2)$$

де B_{in}^{ij} – бал негативного впливу часткового показника j -ї функціональної складової внутрішніх параметрів ($B_{in}^j = 1$);

n – кількість часткових показників в межах кожної функціональної складової внутрішніх загроз.

Аналогічно визначається сумарна кількість балів негативного впливу часткових показників у межах кожної функціональної складової зовнішніх загроз (B_{out}^j):

$$B_{mn}^j = \sum_{i=1}^n B_{mi}^j, \quad (3)$$

де B_{mn}^j – бал негативного впливу часткового показника j -ї функціональної складової зовнішніх параметрів ($B_{mn}^j = 1$);

n – кількість часткових показників в межах кожної функціональної складової зовнішніх загроз.

Очевидно, що найбільший негативний вплив матиме функціональна складова, якій відповідає максимальна сумарна кількість балів, і навпаки, найменший негативний вплив на інноваційно-інвестиційну безпеку матиме функціональна складова, якій відповідатиме мінімальне значення сумарної кількості балів.

Коефіцієнт негативного впливу j -ї функціональної складової в межах внутрішніх факторів ($K_{mn}^j \rightarrow \min$) характеризує частку сумарної кількості балів негативного впливу часткових показників у загальній кількості часткових показників j -ї функціональної складової внутрішніх параметрів і розраховується за формулою:

$$K_{mn}^j = \frac{B_{mn}^j}{n} \quad (j = \overline{1, m}), \quad (4)$$

n – кількість часткових показників в межах кожної функціональної складової внутрішніх загроз.

Коефіцієнт негативного впливу j -ї функціональної складової в межах зовнішніх факторів ($K_{mn}^j \rightarrow \min$) характеризує частку сумарної кількості балів негативного впливу часткових показників у загальній кількості часткових показників j -ї функціональної складової зовнішніх параметрів і розраховується за формулою:

$$K_{mn}^j = \frac{B_{mn}^j}{n} \quad (j = \overline{1, m}), \quad (5)$$

n – кількість часткових показників у межах кожної функціональної складової зовнішніх загроз.

Ретельно проведений аналіз у роботі [13, с. 347-351] демонструє, що більшість існуючих підходів до оцінки рівня економічної безпеки базується на визначенні значущості функціональних складових, як правило, при цьому використовуючи метод експертних оцінок. Це викликає додаткові витрати на проведення експертної процедури (розробки анкет, формування експертної групи, організаційне забезпечення, обробка експертних оцінок тощо). Ліквідувати недолік присутності суб'єктивного фактора пропонується за допомогою розрахунку коефіцієнта важливості негативного впливу.

Коефіцієнт важливості негативного впливу окремої складової внутрішніх параметрів (KB_{mn}^j) показує частку негативного впливу j -ї функціональної складової у сукупному негативному впливі внутрішніх параметрів та обчислюється за формулою:

$$KB_{mn}^j = \frac{K_{mn}^j}{\sum_{j=1}^m K_{mn}^j} \quad (j = \overline{1, m}), \quad (6)$$

де m – кількість функціональних складових в межах внутрішніх факторів.

Коефіцієнт важливості негативного впливу окремої складової зовнішніх параметрів (KB_{mn}^j) характеризує частку негативного впливу j -ї функціональної складової у сукупному негативному впливі зовнішніх параметрів та обчислюється за формулою:

$$KB_{mn}^j = \frac{K_{mn}^j}{\sum_{j=1}^m K_{mn}^j} \quad (j = \overline{1, m}), \quad (7)$$

де m – кількість функціональних складових в межах зовнішніх факторів.

Узагальнена оцінка негативного впливу факторів внутрішнього середовища (YO_{mn}^j) розраховується за формулою:

$$YO_{mn}^j = \sum_{i=1}^m K_{mi}^j \cdot KB_{mi}^j, \quad (8)$$

де m – кількість функціональних складових в межах внутрішніх факторів.

Узагальнена оцінка негативного впливу факторів зовнішнього середовища (YO_{mn}^j) визначається за формулою:

$$YO_{mn}^j = \sum_{i=1}^m K_{mi}^j \cdot KB_{mi}^j, \quad (9)$$

де m – кількість функціональних складових в межах зовнішніх факторів.

Узагальнена оцінка негативного впливу загроз внутрішнього та зовнішнього походження (YO_{mn}) визначається їх інтегральною дією та розраховується за формулою:

$$YO_{mn} = \sqrt{YO_{mn}^j \cdot YO_{mn}^z}. \quad (10)$$

Позитивною тенденцією кількісної величини даного показника буде наближення його до нуля ($YO_{mn} \rightarrow 0$). За таких умов для якісної інтерпретації даного показника доречним буде використання традиційної шкали Харрінгтона, яка характеризує ступінь виразності критеріальної властивості та має універсальний характер (див. табл. 3).

Таблиця 3

Шкала Харрінгтона для інтерпретації рівня негативного впливу загроз внутрішнього і зовнішнього середовища на І-ІБП

Рівень негативного впливу загроз внутрішнього і зовнішнього середовища на І-ІБП	Чисельне значення показника (YO_{mn})
Дуже високий	0,8 – 1,0
Високий	0,64 – 0,8
Середній	0,37 – 0,64
Низький	0,2 – 0,37
Дуже низький	0,0 – 0,2

Джерело: складено автором на основі [14]

На п'ятому етапі запропонованої моделі визначається рівень І-ІБП через розрахунок показника інноваційно-інвестиційної безпеки підприємства (Π_{I-IBP}), який обчислюється за формулою:

$$\Pi_{I-IBP} = 1 - YO_{mn}. \quad (11)$$

При цьому логічно буде інтерпретація рівня І-ІБП за оберненою шкалою Харрінгтона, яка представлена у таблиці 4.

Після визначення рівня І-ІБП доцільним є представлення результатів розрахунку за допомогою карти аналізу показників І-ІБП (шостий етап на рис. 1), загальна форма якої представлена у таблиці 5.

Застосування такої карти дозволить проранжувати показники за ступенем негативного впливу, який вони чинять на рівень І-ІБП. Ранжування показників безпеки здійснюється за критерієм максимального негативного впливу на рівень І-ІБП. При цьому використовується порядкова шкала, перше місце привласнюється показникові, якому відповідає максимальне значення коефіцієнта важливості негативного впливу (КВ) окремо на кожному рівні моделі.

Таблиця 4

Обернена шкала Харрінгтона для інтерпретації рівня І-ІБП

Значення показника (У _{об})	Рівень негативного впливу загроз внутрішнього і зовнішнього середовища на І-ІБП	Значення показника (П _{І-ІБП})	Рівень інноваційно-інвестиційної безпеки підприємства (П _{І-ІБП})
0,8 – 1,0	Дуже високий	0,0 – 0,2	Дуже низький
0,64 – 0,8	Високий	0,2 – 0,37	Низький
0,37 – 0,64	Середній	0,37 – 0,64	Середній
0,2 – 0,37	Низький	0,64 – 0,8	Високий
0,0 – 0,2	Дуже низький	0,8 – 1,0	Дуже високий

Джерело: розроблено автором

Таблиця 5

Загальна форма карти аналізу показників І-ІБП

Показник І-ІБП	Шифр показника	Значення				Коефіцієнт важливості негативного впливу (КВ)				Ранг показника			
		1-й рік	2-й рік	...	t-й рік	1-й рік	2-й рік	...	t-й рік	1-й рік	2-й рік	...	t-й рік
1 рівень													
Рівень І-ІБП	П _{І-ІБП}												
2 рівень													
Група внутрішніх загроз	В												
Група зовнішніх загроз	З												
3 рівень													
Інноваційна складова	В1												
Інвестиційна складова	В2												
Фінансова складова	В3												
Інноваційна складова	З1												
Інвестиційна складова	З2												
Фінансова складова	З3												
4 рівень													
Зниження патентозброєності	В.1.1												
...	...												
Зниження обсягів іноземних нових закупівель на виробництво продукції промисловості	З.3.5												

Джерело: розроблено автором

На цьому етапі за даними карти аналізу показників І-ІБП будуються діаграми, що відображають негативний вплив факторів за функціональними складовими.

На восьмому етапі моделі основна увага приділяється аналізу походження загроз інноваційно-інвестиційній безпеці підприємства, де відбувається дослідження причин виникнення загроз, діагностованих шляхом аналізу кінцевих індикаторів безпеки за кожною функціональною складовою.

Дев'ятий етап передбачає формулювання висновків щодо першочерговості реагування на виявлені загрози. Саме на основі встановлених рангів у карті аналізу показників І-ІБП робляться висновки щодо першочерговості реагування на діагностовані загрози.

На завершальному, десятому етапі запропонованої моделі здійснюється розробка рекомендацій щодо нейтралізації виявлених загроз з метою підвищення рівня І-ІБП. Формування рекомендацій здійснюється на основі ідентифікованих причин виникнення загроз безпеці підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, у дослідженні запропонована модель оцінки рівня І-ІБП, яка містить десять основних етапів. Здійснена структуризація І-ІБП з погляду загроз внутрішнього та зовнішнього походження, яка перед-

бачає виділення функціональних складових: інноваційну, інвестиційну, фінансову. Запропонований підхід до структуризації І-ІБП та переліку її загроз обумовлений доступністю інформаційної бази щодо розрахунку відповідних показників, можливістю оцінки їх у динаміці та прогнозування. Побудована ієрархічна структура рівнів механізму розрахунку показника І-ІБП. Запропонована методика розрахунку показника І-ІБП базується на функціональних складових, математичне навантаження яких виражається в темпових показниках, які є частковими по відношенню до функціональних складових. Для інтерпретації рівня І-ІБП запропоновано використати обернену шкалу Харрінгтона. Подальші дослідження можуть бути спрямовані на розробку відповідного методичного інструментарію, спрямованого на оцінку впливу рівня І-ІБП на інноваційно-інвестиційну спроможність підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шкарлет С.М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект : монографія / С.М. Шкарлет. – К. : Книжк. вид-во НАУ, 2007. – 415 с.
2. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства / Ястремська О.М. та ін. ; за ред. Ястремської О.М., Верещагіної Г.В. ; Харківський національний економічний університет. – Х. : ІНЖЕК, 2010. – 388 с.

3. Гавриш О.А. Інноваційний розвиток як необхідна складова економічної безпеки сучасних підприємств / О.А. Гавриш, Г.М. Черняк // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy.kpi.ua/uk/node/790>.
4. Лабунська С.В. Підходи щодо формування показника інноваційної спроможності в загальній системі економічної безпеки підприємства / С.В. Лабунська // Вісник економіки транспорту і промисловості. – № 39. – 2012. – С. 55-59.
5. Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності в умовах глобальної фінансової кризи : монографія / О.А. Кириченко, М.П. Денисенко, В.С. Сідак та ін. ; заг. ред. Кириченко О.А. – К. : ІМБ Університету «КРОК», 2010. – 412 с.
6. Побережна Н.М. Інвестиційна складова економічної безпеки / Н.М. Побережна // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 67(1040). – С. 179-186.
7. Анісімова О.М. Інвестиційна безпека підприємства в контексті економічної безпеки: сутність, зміст, оцінка і система управління / О.М. Анісімова, О.С. Картечева // Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012. – Випуск 1. Том 2. – С. 293-297.
8. Караєва Н.В. Теоретико-методологічні основи дослідження інвестиційної безпеки в системі антикризового управління [Електронний ресурс] / Н.В. Караєва, А.О. Межевич. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/20091/Karaeva109.htm>.
9. Гук З.Б. Аспекти комплексної оцінки інвестиційної безпеки підприємства / З.Б. Гук // Інтегроване стратегічне управління: проблеми адміністрування, економічної безпеки та проектної діяльності : тези доповідей першої міжвузівської науково-практичної конференції, 24-26 квітня 2013 року, Львів / Національний університет «Львівська політехніка». – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2013. – С. 25-26.
10. Васильців Т.Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : монографія / Т.Г. Васильців, В.І. Волошин, О.Р. Бойкевич, В.В. Каркачук [за ред. Т.Г. Васильціва]. – Львів : Видавництво, 2012. – 386 с.
11. Скрипко Т.О. Оцінювання рівня інвестиційної діяльності малих підприємств за допомогою індикаторів інвестиційної безпеки / Т.О. Скрипко, Б.М. Мізюк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 767. – С. 225-232.
12. Блудова Т.В. Моделювання інноваційно-інвестиційної діяльності в контексті економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / Т.В. Блудова, В.В. Токар // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2013. – № 2. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1826>.
13. Корчевська Л.О. Аналіз методик оцінки рівня економічної безпеки підприємств / Л.О. Корчевська, А.М. Деменська // Економіка Крима. – 2011. – № 1(34). – С. 346-352.
14. Камышникова Э.В. Качественная оценка экономической безопасности предприятия на основе использования функции желательности / Э.В. Камышникова // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – 2009. – Вип. 251, т. III. – С. 571-577.

СЕКЦІЯ 4 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 631.1

Болотна О.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

Молодцова А.С.

*студентка
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

Соколова В.В.

*студентка
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНСЬКІ ВИЩІ НАВЧАЛЬНІ ЗАКЛАДИ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ФАКТОР МОДЕРНІЗАЦІЇ СФЕРИ ОСВІТИ

Стаття присвячена аналізу українського ринку освіти та пошуку методів його модернізації. Визначено основні причини негативних тенденцій у сфері освіти. Надано практичні рекомендації щодо впровадження концепції соціально-відповідального маркетингу як ключового фактору переходу українських вищих навчальних закладів на якісно новий рівень розвитку.

Ключові слова: соціально-відповідальний маркетинг, соціальна відповідальність, сфера освіти, освітній потенціал, модернізація освіти.

Bolotnaya O.V., Molodtsova A.S., Sokolova V.V. ВНЕДРЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНО-ОТВЕТСТВЕННОГО МАРКЕТИНГА В УКРАИНСКИЕ ВЫСШИЕ УЧЕБНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ КАК ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ФАКТОР МОДЕРНИЗАЦИИ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Статья посвящена анализу украинского рынка образования и поиску методов его модернизации. Определены основные причины негативных тенденций в сфере образования. Даны практические рекомендации по внедрению концепции социально-ответственного маркетинга как ключевого фактора перехода украинских высших учебных заведений на качественно новый уровень развития.

Ключевые слова: социально-ответственный маркетинг, социальная ответственность, сфера образования, образовательный потенциал, модернизация образования.

Bolotnaya O.V., Molodtsova A.S., Sokolova V.V. CONCEPT OF SOCIAL RESPONSIBLE MARKETING IMPLEMENTATION IN UKRAINIAN HIGH EDUCATION INSTITUTIONS AS DETERMINING FACTOR EDUCATION SYSTEM MODERNIZATION

The main aim of the work is to study the formation of the Ukrainian education market and to find methods for its modernization. The main reasons of the negative education trends were defined. The work contains practical recommends for the concept of socially responsible marketing implementation as a key factor, it means that Ukrainian high education institutions are developing in order to get a qualitative new level of the development.

Keywords: socially responsible marketing, social responsibility, scope of education, educational potential, modernization of education.

Постановка проблеми. Одним з пріоритетних напрямків соціально-економічного розвитку суспільства є сфера освіти. Успішна реалізація завдань соціально-економічного розвитку і підтримання конкурентоспроможності держави стає неможливою без наявності якісної, високорозвинутої освітньої системи, тому що сучасність вимагає новітніх технологій, поширення яких безпосередньо залежить від рівня освіти населення. Ключовим елементом сфери освіти є вищі навчальні заклади (ВНЗ), які, здійснюючи соціальну функцію, є основними ресурсними центрами для суспільства та держави. Саме навчальні заклади формують свідомість сучасної молоді. Однак аналіз сучасного стану української освіти відображає негативні тенденції освітнього ринку, що вимагає пошуку нових оптимізаційних методів у реалізації освітньої політики країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями розвитку освіти та соціальної відповідальності вищих навчальних закладів займалися такі вчені, як: Пеєр Е., Шуллер Ф., Віллмс С., Федоров А., Шевченко Л.С., Ниязова М. В., Багдасар'ян Н.Г. та ін.

Зарубіжні вчені Е. Пеєр, Ф. Шуллер та С. Віллмс стверджують, що університети і системи вищої освіти існують для того, аби давати людям освіту і готувати їх до того, щоб вони стали повноцінними, всебічно розвиненими членами складного постіндустріального суспільства [1, с. 171–174].

Федоров А. характеризує суспільно активний ВНЗ як прообраз вільної демократичної держави, який втілює у собі її основні риси і забезпечує вироблення у тих, хто навчається, системи цінностей громадянського суспільства, звички і навички жити в умовах

вільної самоврядної общини, що у своїй сукупності впливає на розвиток соціальної відповідальності студентів і сприяє вкоріненню демократичного укладу в житті співтовариств, соціальному просторі, що оточує університет [2].

Такої думки дотримуються також і автори всевітньовідомої документальної п'єси Seven: «Треба починати з нуля, з молодшого покоління. Головне – освіта. Будинки побудувати нескладно, але треба починати з думок, а тоді братися за будівлі, оскільки всі досягнення мають бути захищені в головах».

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Розробка теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо впровадження та використання концепції соціально-відповідального маркетингу в контексті соціальної відповідальності вищих навчальних закладів.

Виклад основного матеріалу дослідження. ВНЗ несуть значну відповідальність за якість наданих послуг. Питання соціальної відповідальності сьогодні є актуальним в усіх сферах людської діяльності. Соціальна відповідальність вищих навчальних закладів – це основний напрямок національної освітньої політики. Роль ВНЗ має бути провідною не тільки у виробництві освітніх благ, а й у передаванні студентам визнаних у суспільстві цінностей, інтеграції студентської молоді в суспільство. ВНЗ відповідальні за ефективне використання суспільних ресурсів з метою підвищення ефективності роботи ВНЗ, забезпечення єдності навчання і виховання, включення студентів і викладачів у різні соціальні практики (їх суспільну відповідальність); власних ресурсів – для розвитку і консолідації суспільства [3].

Від соціально відповідального ВНЗ очікують насамперед досягнення високих кінцевих результатів діяльності. Однак сьогодні рівень української освіти, на жаль, залишає бажати кращого. Погіршення якості вищої освіти в Україні є закономірним наслідком багатьох чинників:

- комерціалізації освіти;
- значної інтенсифікації праці за вкрай низької оплати праці викладачів;
- недостатньої матеріальної бази, відсутності у більшості ВНЗ науково-технічної та інноваційної інфраструктур;
- неефективної наукової діяльності викладачів ВНЗ (на практиці нею займаються лише 20 % науково-педагогічних працівників);
- застарілої структури підготовки фахівців;
- відтворенні і передаванні студентам неконкурентних знань;
- дублюванні підготовки деяких напрямів і спеціальностей у межах одного регіону;
- інтенсивної масовизації: кількість ВНЗ III–IV рівнів акредитації в Україні зростає з 149 у 1990/91 н. р. до 325 у 2013/14 н. р., а кількість студентів у цих закладах – з 881,3 тис. до 1723,7 тис. (рис. 1.1).

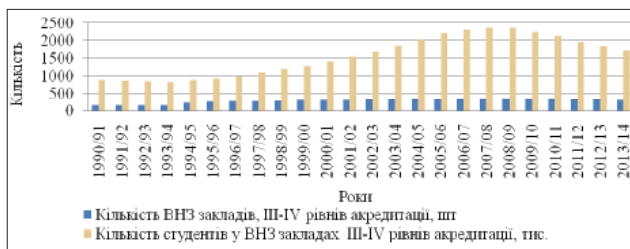


Рис. 1.1. Статистичні відомості про ВНЗ на українському ринку освітніх послуг у 1990–2014 рр. (на початок навчального року) [6]

Як результат – навіть провідні українські ВНЗ нерідко постачають на ринок праці явно неконкурентоспроможних випускників. Відбувається девальвація вищої освіти як засобу одержання професійних знань.

Комерціалізація освіти веде до того, що основною метою українських вишів стає не підготовка висококваліфікованих кадрів, а максимізація прибутку. Представники учбових закладів прагнуть залучити до своїх установ якомога більшу кількість студентів, використовуючи при цьому не завжди правдиву інформацію та маніпулятивні засоби впливу. Так, наприклад, деякі ВНЗ завищують рівень своєї підготовки та дають майбутнім студентам хибні надії, які згодом не виправдовують очікувань. У результаті подібних заходів значна частина здібних студентів зневіряються в освітній системі та поступово втрачають свій науковий потенціал, що призводить до деградації населення та зниження інноваційного потенціалу країни. Частина студентів, які все ж не втратили свій потяг до знань, намагаються знайти гідне застосування своїм навичкам у інших країнах, що призводить до так званого «відпливу умів».

Утім, є також і інша проблема. Існують суперечності між економічними і соціальними результатами діяльності ВНЗ. Частина молоді, як і раніше, розглядає процес одержання вищої освіти з поглядом набуття професійних знань, необхідних для життєвого успіху. Однак у більшості домінують не інтелектуальні і соціально-професійні, а соціально-матеріальні і соціально-економічні мотиви та настанови. Водночас студенти вважають, що соціальний успіх нині визначається вже не знаннями й особистою кваліфікацією (людським капіталом), а такими чинниками, як коло спілкування, здібності до комунікації, позиціонування себе, лояльність до керівництва тощо. За результатами опитування Фонду «Демократичні ініціативи» ім. Ілька Кучеріва та фірми Ukrainian Sociology Service, у якому прийняло участь 1008 студентів, переважна більшість студентів вважає, що для того, аби по закінченні вишу знайти добру роботу, слід насамперед мати знайомства, зв'язки – 43%, а от на вирішальну роль освіти, високий рівень знань покладаються менше – 38%. Окрім того, важливою проблемою сьогодення є поширеність такої асоціальної проблеми, як корупція. Вищезазначене опитування показало, що зовсім не стикалися з явищами корупції у своєму ВНЗ лише 38% опитаних студентів, а 21% опитуваних взагалі вважають корупцію нормою сучасного життя [7].

Подібні проблеми необхідно вирішувати за допомогою системного підходу, який включатиме в себе модернізацію старої та побудову нової стратегії діяльності учбових закладів. Ключовим елементом модернізації та важливим завданням, яке стоїть сьогодні перед українськими вищими навчальними закладами, є розробка та втілення концепції відповідального маркетингу у сфері освіти.

Концепція соціально-відповідального маркетингу проголошує завданням організації встановлення потреб, бажань і інтересів цільових ринків та їхнє задоволення більш ефективними і продуктивними, ніж у конкурентів, способами, що зберігають або підвищують добробут як споживача, так і суспільства загалом. Для впровадження відповідального маркетингу компанії мають збалансувати такі часто конфліктуючі критерії, як прибуток компанії, задоволення потреб споживачів і громадський інтерес [8].

Основний інструментарій соціально-відповідального маркетингу значно ширший, ніж класичного

маркетингу. Він включає: комплекс маркетингу (5Р), дослідження споживача, дослідження соціальних і екологічних наслідків від виробництва і споживання вироблених товарів і послуг.

Сфера освітніх послуг дещо відрізняється від інших сфер діяльності людини. Це пов'язано з особливою місією, яка стоїть перед кожним ВНЗ. Саме тому і комплекс маркетингу має суттєво відрізнятися від усталених стандартів та критеріїв. Для соціально-відповідального маркетингу у сфері освіти є характерним застосування розширеного комплексу 7Р: product, price, place, promotion, people, process, physical evidence. Можна побачити, що тут додаються такі важливі складові, як люди, середовище та процес, які безпосередньо відповідають за якість наданих послуг.

Для впровадження соціально-відповідального маркетингу у сферу освіти перш за все варто чітко виділити цільову аудиторію, на яку спрямована освітня діяльність. Специфікою ринку освіти є поділ цільової аудиторії на дві основні категорії, потреби яких необхідно враховувати при наданні освітніх послуг: споживачі та замовники. На ринку освіти споживачами продукції можна назвати студентів, які безпосередньо отримують освітні послуги, а замовниками – державу або підприємства, які зацікавлені у підготовці цінних кадрів.

Головною потребою споживачів освітніх послуг є одержання актуальних знань та професійних навичок відповідно до обраної спеціалізації, а головною потребою замовників – зрощення висококваліфікованих фахівців, здатних швидко та якісно виконувати свої професійні обов'язки та поставлені керівником задачі.

Розглядаючи освітні послуги у даному контексті, необхідно враховувати деякі фактори, на які повинен зважати учбовий заклад при формуванні маркетингової стратегії:

- основні напрямки державної політики в довгостроковій перспективі;
- специфіку виробничої спеціалізації регіону чи області, на території якої функціонує навчальний заклад;
- загальний рівень та тенденції зацікавленості роботодавців у тій чи іншій професії;
- соціальні та демографічні показники країни чи регіону тощо.

Наступним кроком після визначення цільової аудиторії та її потреб, є формування такої наукової бази та маркетингової стратегії, яка буде найбільш ефективною саме в тому регіоні, в якому знаходиться ВНЗ. Освітня програма має враховувати потреби ринку та потенціал адміністративно-територіальної одиниці.

Такий аналіз дозволить вишу розробити найбільш оптимальну концепцію, яка сприятиме розвитку регіону, підвищенню попиту на робочу силу серед студентів та випускників вишів, підвищить довіру до ВНЗ як з боку споживачів, так і з боку замовників.

На даному етапі важливо також враховувати елемент комплексу маркетингу people, оскільки побудова нової маркетингової стратегії передбачає створення системи, найбільш ефективною для засвоєння студентами інформації у певному місці за певних умов. Цей елемент також включає рівень підготовки та зацікавленість професорсько-викладацького складу, який є носієм послуги та за допомогою спеціальних технік та методологій передає інформацію споживачам. Крім того, навчальна програма пови-

нна враховувати індивідуальні фактори та надавати можливість студентам самостійно обирати частину навчальних дисциплін курсу з урахуванням специфіки викладання та навчального плану.

Після затвердження основної програми та методології викладання у ВНЗ можна розпочинати розробку рекламної кампанії. Соціально-відповідальний маркетинг передбачає, що усі рекламні та агітаційні матеріали, надані потенційним споживачам (абітурієнтам) міститимуть достовірну інформацію та у повній мірі відображатимуть переваги та недоліки усіх спеціальностей вишу. Нині у сфері освіти застосовують такі канали просування продукції, як реклама у метро, засоби масової інформації, дні відкритих дверей, засоби Інтернету тощо. Ці методи є досить поширеними, але не завжди ефективними. У сучасних умовах, коли споживачі поступово втрачають лояльність до реклами та вимагають застосування соціально-відповідального підходу, необхідно застосовувати більш прогресивні інтерактивні методи. Аби зрозуміти якість послуг, які надає освітній заклад, абітурієнтам необхідно поринути у робочий процес та особисто відчутти переваги та недоліки навчання у тому чи іншому навчальному закладі. Так, наприклад, позитивною практикою може стати організація спеціальних турнірів, які у формі гри познайомлять майбутніх студентів з основними напрямками діяльності ВНЗ. Подібні заходи вже застосовуються у деяких вишах. Наприклад, у 2015 р. на економічному факультеті Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна пройшов економічний турнір для школярів. Головною відмінністю турніру від вже існуючих заходів стала форма його проведення. Усі учасники змогли прийняти участь у шести різних секціях, де вони накопичували спеціальну валюту гри для участі у незвичайному аукціоні за цінні подарунки та брендову продукцію. Робота у секціях проходила у формі ігор та тренінгів за шістьма різними напрямками навчання. Подібні заходи застосовуються деякими компаніями для всебічного розвитку своїх співробітників, накопичення нових навичок, розвитку лідерських якостей, вміння працювати в команді та знаходити рішення у незвичних умовах.

Останнім етапом у формуванні маркетингової стратегії навчальних закладів є постійний моніторинг досягнень студентів, випускників та професорсько-викладацького складу вишу. Відстежуючи результати діяльності суб'єктів освітньої сфери, ВНЗ може зробити висновок стосовно ефективності обраної стратегії та, виявивши певні недоліки, усунути їх за допомогою вдосконаленої стратегії.

Висновки з даного дослідження. У сучасному суспільстві виникає все більша необхідність у застосуванні принципів соціальної відповідальності. Сфера освіти суттєво відрізняється серед інших галузей діяльності людини. Саме тому впровадження соціально-відповідальної концепції потребує більшої уваги та інноваційних методів. Для того щоб побудувати ефективну маркетингову стратегію, навчальним закладам необхідно дослідити ринок освітніх послуг і його особливості в регіоні, де діє заклад, вивчити специфічні потреби цільової аудиторії даного регіону, при цьому слід враховувати також культурні і суспільні особливості та традиції, зміну структури населення тощо. Використовуючи концепцію соціально-відповідального маркетингу на ринку освітніх послуг, потрібно використовувати різноманітні інструменти, щоб охопити якомога більшу аудиторію споживачів.

Останнім часом набуває популярності дистанційна освіта, тому варто вжити заходів щодо просування цієї ідеї в стінах закладів, що дозволить розширити аудиторію споживачів. Слід проводити тренінги, або подібні заходи для навчального складу закладів, аби повніше розкрити людський потенціал вишу.

Обираючи маркетингові засоби, важливо використовувати сучасні технології, а також наочні матеріали, що допоможуть повніше розкрити зміст та краще зрозуміти інформацію, яку прагне донести університет своїй цільовій аудиторії.

Важливим етапом, про який не слід забувати, є моніторинг показників успішності ВНЗ та його суб'єктів, оскільки подібні заходи допомагають краще зрозуміти потенціал вишу, виявити основні помилки та методи їх вирішення, а також постійно вдосконалюватися, враховуючи світові тенденції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пеер Э. Ранжирование систем высшего образования: граждане и общество в эру знаний / [Э. Пеер, Ф. Шуллер, С. Виллмс] // Вопросы образования. – 2009. – № 3. – С. 169–202.
2. Федоров А.М. Университет и сообщество. Становление социально активной личности учителя в общественно-ориентированном вузе / А.М. Федоров [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ksp-ed-union.ru/doc/UviriSoob.ppt#371,1,Слайд1>.
3. Шевченко Л.С. Соціальна відповідальність вищих навчальних закладів: аспект якості освіти / Л.С. Шевченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.nulau.edu.ua:8088/bitstream/123456789/3853/1/Shevchenko_5.pdf.
4. Багдасарьян Н.Г. Ценность образования в модернизирующемся обществе, или Ценность знания в обществе незнания / Н.Г. Багдасарьян // Педагогика. – 2008. – № 5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/325357.html>.
5. Ниязова М.В. Подходы к социальной ответственности вуза / М.В. Ниязова // Планирование инновационного развития экономических систем : Труды конф. ; под ред. В.В. Глухова, А.В. Бабкина. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2007. – С. 677–682.
6. Вищі навчальні заклади [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Центр освітнього моніторингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://centromonitor.com.ua/?p=674>.
8. Societal Marketing Concept [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.marketing91.com/societal-marketing-concept/>.

УДК 331.5:631.15

Крилова І.Г.

*кандидат економічних наук
Миколаївського національного аграрного університету*

Коваленко Г.В.

*кандидат економічних наук
Миколаївського національного аграрного університету*

ДЕМОГРАФІЧНІ ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

У статті проведено аналіз основних демографічних показників формування людського капіталу, визначено головні причини погіршення демографічної ситуації в сільській місцевості України та оцінено їх вплив на розвиток людського капіталу. Дослідження проведено за період 1939–2014 рр. Визначено фактори, що негативно впливають на формування та розвиток людського капіталу та змінюють його демографічні характеристики.

Ключові слова: людський капітал, сільське населення, природний рух, міграція, вікові групи, структура населення.

Крылова И., Коваленко А. ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ

В статье проведен анализ основных демографических показателей формирования человеческого капитала, определены главные причины ухудшения демографической ситуации в сельской местности Украины и оценено их влияние на развитие человеческого капитала. Исследование проведено за период 1939–2014 гг. Определены факторы, негативно влияющие на формирование и развитие человеческого капитала и изменяющие его демографические характеристики.

Ключевые слова: человеческий капитал, сельское население, природное движение, миграция, структура населения.

Krylova I.G., Kovalenko H.V. THE DEMOGRAPHIC FACTORS OF THE FORMATION OF THE HUMAN CAPITAL OF THE RURAL POPULATION OF UKRAINE

The social-demographic condition of village today can be characterized as crisis. Having analysed the main demographic characteristics, in the article the main causes of the aggravation of demographic situation in rural localities of Ukraine are defined. The analysis of demographic factors was conducted for the period 1939–2014. The factors which have negative impact upon forming and development of human capital of rural population and change its demographic characteristics are defined.

Keywords: human capital, rural population, natural movement, migration, structure of population.

Постановка проблеми. Відтворення, збереження та нагромадження людського капіталу є основою соціально-економічного розвитку країни, який повинен базуватись на таких ресурсах, як природні, творчі та інтелектуальні здібності людини. Розвиток людського капіталу відбувається під впливом різних чинників,

але особливої уваги потребує дослідження саме демографічних, адже від кількості та якості носіїв людського капіталу буде залежати умови формування його складових та ефективність використання.

Соціально-демографічний стан села нині можна охарактеризувати як кризовий, як і соціально-демо-

графічну ситуацію в Україні в цілому. За період 1979–2014 рр. чисельність сільського населення зменшилась на 5,2 млн. осіб. Динаміка та структура демографічних процесів значно характеризують соціально-економічні проблеми, які відбуваються в сільській місцевості країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем демографічної ситуації та аспектів людського капіталу займаються відомі вчені: В. Близнюк, В. Антонюк, О. Грішнова, Д. Богиня, К. Якуба, Е. Лібанова, О. Онищенко та багато інших. Їх наукові надбання є цінними для дослідження цієї проблеми в сучасних економічних умовах розвитку соціально-орієнтованої економіки країни. Проте актуальними залишаються питання постійного дослідження та оцінки демографічних чинників формування людського капіталу сільського населення України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Аналіз основних демографічних показників та визначення головних причин погіршення демографічної ситуації в сільській місцевості України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Природні здібності, знання та навички людини, без сумніву, мають значний вплив на рівень її доходів, цю залежність і досліджує теорія людського капіталу (ЛК). О. Грішнова дає таке визначення категорії «людський капітал»: «Людський капітал – це сформований або розвинений у результаті інвестицій і накопичений людьми (людиною) певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який цілеспрямовано використовується у тій чи іншій сфері суспільного виробництва, сприяє зростанню продуктивності праці й завдяки цьому впливає на зростання доходів (заробітків) його власника» [1].

В. Близнюк вважає, що людський капітал є формою реалізації людського потенціалу, який, в свою чергу, не може нескінченно нагромаджуватись та дає таке визначення: «Людський капітал – це система характеристик, які визначають здатність людини до творчої праці з метою створення доданої вартості, тобто якості робочої сили індивідуума, сукупного працівника підприємства, фірми, корпорації, країни, що знаходять прояв у процесі розширеного відтворення» [3].

Таким чином, прийняття рішення людини щодо поліпшення власних якісних характеристик шляхом вкладання додаткових коштів може сприяти покращенню її рівня життя. Важливим в розумінні ЛК є те, що він представляє собою сформований, розвинений та накопичений в результаті інвестицій певний запас здоров'я, знань, інформації, мотивації, здібностей, а не лише сукупність якісних характеристик людини. Особливі риси ЛК полягають в тому, що він втілений в людині, отже, не може продаватися, залишатись у спадщину та нагромаджується впродовж тривалого періоду, а важливим для його відтворення є мотивація, так як сам процес накопичення та використання ЛК контролюється самою людиною.

В. Антонюк виділяє п'ять основних чинників формування та розвитку людського капіталу: демографічні (народжуваність, смертність, статеві-вікова структура населення, міграція), соціально-економічні (рівень ВВП на душу населення, доходи населення, споживання, рівень життя, рівень захворюваності, розвиток соціальної інфраструктури), виробничі (ринок праці, попит на робочу силу, умови використання робочої сили, підвищення кваліфікації, соціальний розвиток персоналу), інституціональні (закони і законодавчі акти, які регулюють

права людини, людський розвиток і соціально-трудова сфера, державна політика щодо людського та соціального розвитку, забезпечення рівних прав і можливостей, усунення дискримінації), соціально-ментальні (домінуючі соціальні цінності та норми поведінки, соціальна цінність знань, спрямованість до самореалізації) [2].

О. Грішнова виділяє такі чинники формування і використання людського капіталу: демографічні (чисельність населення, його статево-вікова структура, темпи природного приросту населення, середня тривалість життя), соціально-демографічні (чисельність економічно активного населення і його розподіл за галузями та секторами економіки, чисельність зайнятого та безробітного населення і його адміністративно-територіальний розподіл, тривалість трудоактивного періоду життя), соціальні (рівень загальної освіти та професійної підготовки населення, стан здоров'я, рівень культури, рівень розвитку соціальної інфраструктури території, зовнішня і внутрішня міграція) економічні (реальні доходи населення, доступність товарів та послуг, рівень інфляції, попит та пропозиція робочих місць), організаційно-економічні, екологічні [1].

При будь-якому трактуванні поняття «людський капітал» дослідження демографічних чинників має надзвичайне значення для оцінки його формування та розвитку. Відмітимо, що існують специфічні чинники, які вплинули на соціально-демографічні процеси в сільській місцевості. Їх можна поділити на такі групи: історико-демографічні (сформовані попереднім розвитком сільських територій); соціально-економічні; історико-культурні (традиції сільського побуту) [5]. Підкреслимо, що серед першої групи особливо вплинули на демографічну деградацію українських сіл такі фактори: інтенсивна міграція молоді та висока передчасна смертність чоловіків. З 1979 р. у сільській місцевості України почалась депопуляція, яка з часом перетворилась на основну складову скорочення чисельності населення (табл. 1). За період 1979–2014 рр. скорочення сільського населення становило 5,2 млн. осіб, тоді як міське населення збільшилось на 0,8 млн. осіб. Сільська поселенська мережа руйнується, за період 1970–2014 рр. зникло 2,9 тис. сільських населених пунктів, або в середньому кожен рік за цей період в Україні пропадало близько 66 сільських поселень.

Таблиця 1
Чисельність сільського і міського наявного населення України (млн. осіб)

Роки	Сільське	Міське	Всього	Загальний приріст (зменшення) в порівнянні з попереднім періодом		
				Сільське	Міське	Всього
1939	26,9	13,6	40,5	-	-	-
1959	22,7	19,2	41,9	-4,2	+5,6	+1,4
1979	19,3	30,5	49,8	-3,4	+11,3	+7,9
1989	17,1	34,6	51,7	-2,2	+4,1	+1,9
2000	16,1	33,3	49,4	-1,0	-1,3	-2,3
2014	14,1	31,3	45,4	-2,0	-2,0	-4,0

Зменшення чисельності та питомої ваги сільського населення (з 38,7% у 1979 р. до 31,1% у 2014 р.) можливо розглядати як природний процес, обумовлений підвищенням продуктивності сільськогосподарського виробництва, яки він не супроводжувався негативними явищами, викликаними

масштабними відмінностями між умовами життя та праці в селах і містах [5]. Період 1979–1990 рр. можна назвати «роками інтенсивної втечі із сіл», про що свідчить негативне сальдо міграції, яке у вісім разів перевищувало природне зменшення населення (табл. 2). В 1992 р. міграційний вплив почав змінюватись на міграційний приріст, який тривав до 2001 р. Великий міграційний приріст сільського населення можна пояснити поверненням етнічних українців у зв'язку з розпадом СРСР. Попереднє негативне сальдо міграції (до 1992 р.), де переважали молоді вікові групи, значно вплинуло на зниження народжуваності та поглиблення старіння населення.

Таблиця 2
Природне зменшення та міграційний приріст (зменшення) сільського населення України, тис. осіб

Роки	Природне зменшення	Сальдо міграції
1979-1990	-243	-1962
1991-2000	-1244	+299
2001-2013	-1633	-232
1979-2013	- 3120	-1895

Отже, природне зменшення постійно зростало значними темпами та загальні втрати сільського населення за період 1979–2013 рр. склали 3,1 млн. осіб. Основним проявом демографічної кризи є депопуляція, яка почалась в сільській місцевості з 1979 р., а починаючи з 1991 р. і в міській, і в сільській місцевості спостерігається природне зменшення населення. К. Якуба, в своєму дослідженні життєвого потенціалу (період життя, який має прожити людина від народження до смерті) сільського населення, прогнозує втрату людності українських сіл через 3,5 покоління за сучасних темпів скорочення життєвого потенціалу селян [4].

Показники народжуваності та смертності можна вважати індикаторами медичного та соціального благополуччя у країні. Ці показники свідчать про загрозливу ситуацію щодо якісного і кількісного формування людського капіталу сільського населення. Кількість померлих переважає над народженими в останні роки близько на 40%. Основними причинами смерті сільського населення залишаються «хвороби системи кровообігу» (69,7% від загальної чисельності померлих в 2013 р.), «новоутворення» (10,8%) та «зовнішні причини» (6,2%).

У статевому складі населення переважають жінки (табл. 3). За досліджуваний період у віковій категорії 0–15 років чоловіків більше, ніж жінок (хлопчиків народжується більше). Починаючи з 2000 р. у віковій групі 16–59 років чисельність чоловіків більше, але висока смертність чоловіків похилого віку призводить до скорочення їх частки (34,8% у 2014 р.) у групі «60 років і старше».

Таблиця 3
Співвідношення чоловіків і жінок у сільському населенні України

Вік (років)	Припадало чоловіків на 1000 жінок		
	1979 р.	1989 р.	2014 р.
0–15	1032	1032	1055
16–59	884	975	1024
60 і старше	444	451	536
Все населення	804	827	891

Характерною рисою всіх змін статево-вікового складу сільського населення України є його старіння, що має прояв у зменшенні частки дітей і молоді та збільшення частки людей старшого і похилого віку. Згідно шкали Е. Россета, сільське населення має дуже високий рівень демографічної старості. У 1979 р. питома вага осіб віком 60 р. і старше в загальній чисельності сільського населення становила 20,3%, 1989 р. – 24,2%, 2014 р. – 22,9%. Відмітимо, що з точки зору соціальної демографії людина формується повноцінно в трипоколінній сім'ї, де дитина виростає разом із батьками та прабабками [4].

Погіршується природна основа демографічного розвитку людського капіталу сільського населення. В частині населення, яке формує демографічну основу відтворення в сільській місцевості жінок менше, ніж чоловіків: серед підлітків їх питома вага скорочується на 2,4 в. п. (табл. 4), а в найактивнішій дітородній частині сільського населення віком 20–29 років жінок лише 47,5% в 2014 р. Відбувається абсолютне і відносне зменшення жінок в сільській місцевості – з 9,3 млн. осіб в 1990 р. до 7,5 млн. осіб в 2014 р., тоді як чоловіків стало менше на 1 млн. осіб.

Таблиця 4
Розподіл постійного сільського населення України за віковими групами та статтю, %

Вікові групи	1990 р.	2000 р.	2014 р.	2014 р. в порівнянні з 1990 р., в. п.
0–15	22,1	20,7	17,4	-4,7
чоловіки	11,2	10,6	8,9	-2,3
жінки	10,9	10,1	8,5	-2,4
16–59	53,2	53,4	59,6	+6,4
чоловіки	26,3	26,7	30,2	+3,9
жінки	26,9	26,7	29,4	+2,5
60 і старше	24,6	25,8	22,9	-1,7
чоловіки	7,8	8,9	8,0	+0,2
жінки	16,8	16,9	14,9	-1,9
Все населення	100,0	100,0	100,0	-

Питома вага осіб вікової групи 16–59 років зростає на 6,4 в. п., але в абсолютному виразі їх чисельність знижується з 9,0 млн. осіб в 1990 р. до 8,4 млн. осіб в 2014 р. Частка осіб допрацездатного віку та осіб старше працездатного віку в загальній чисельності сільського населення зменшується у 2014 р. порівняно з 1990 р., відповідно на 4,7 в. п. та 1,7 в. п. Безперечно, зниження кількості осіб допрацездатного віку створює несприятливу демографічну передумову для відтворення людського капіталу сільського населення на віддалену перспективу. Необхідно відмітити, що протягом 1990–2014 рр. чисельність старшої вікової групи перевищувала чисельність осіб молодше працездатного віку. Така структура населення відповідає регресивному типу, де частка прабабків більше, ніж частка дітей. Отже, зменшення чисельності сільського населення відбувається в усіх вікових групах, особливо у групі допрацездатного віку (на 1,3 млн. осіб за період 1990–2014 рр.).

Висновки з даного дослідження. Серед основних демографічних проблем, які негативно впливають на формування та розвиток людського капіталу сільського населення та змінюють його демографічні характеристики, наступні: депопуляція, високий рівень старіння населення, зниження народжуваності, скорочення середньої тривалості

життя, руйнування сільського розселення, міграційний вплив молоді та осіб середнього віку із сільської місцевості. Отже, покращення здоров'я, поліпшення умов життя, зниження безробіття та створення робочих місць, підвищення рівня доходу – все це має сформувати сприятливе середовище для довготривалої і продуктивної діяльності сільського населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грішнова О. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. Грішнова. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2001. – 254 с.
2. Антонюк В. Головні напрями зміцнення соціально-економічних основ формування людського капіталу в Україні / В. Антонюк // Україна: аспекти праці. – 2006. – С. 39–47.
3. Антонюк В. Головні напрями зміцнення соціально-економічних основ формування людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку: [монографія] / В. Антонюк. – Донецьк : НАН України ; Ін-т економіки пром-ті, 2007. – 348 с.
4. Близнюк В. Оцінка людського потенціалу економічного зростання України: теорія та практика / В. Близнюк // Україна: аспекти праці. – 2006. – С. 30–34.
5. Базиліук А. Зв'язок якості життя з інвестиціями в людський капітал / А. Базиліук, В. Голошовська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 1(92). – С. 163–166.
6. Кір'ян Т. Людський капітал в історії економічної думки / Т. Кір'ян // Економіка України. – 2008. – № 9. – С. 64–73.
7. Якуба К.І. Життєвий і трудовий потенціал сільського населення України. Теорія, методологія, практика / К.І. Якуба. – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – 362 с.
8. Населення України. Соціально-демографічні проблеми українського села. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – С.12–25.
9. Населення і трудові ресурси села : [навч. посіб.] ; за ред. П.Т. Саблука, М.К. Орлатого. – К. : Інститут аграрної економіки УААН, 2002. – 277 с.
10. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 331.522(477.53)«313»

Почтовюк А.Б.

*доктор економічних наук, доцент
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського*

ОПТИМІСТИЧНИЙ СЦЕНАРІЙ ПРОГНОЗУВАННЯ ПРОПОЗИЦІЇ ФАХІВЦІВ НА РИНКУ ПРАЦІ ПОЛТАВЩИНИ

У статті запропоновано застосування оптимістичного сценарію як методу соціального прогнозування для визначення загального ефекту від раціоналізації системи вищої освіти для діалогу ВНЗ–роботодавець. Економічний ефект для держави полягає в економії бюджетних коштів на підготовку фахівців за рахунок держбюджету, коли зменшується надлишок пропозиції на ринку праці.

Ключові слова: оптимістичний сценарій, прогноз, попит, пропозиція, загальний ефект, система вищої освіти.

Почтовюк А.Б. ОПТИМИСТИЧЕСКИЙ СЦЕНАРИЙ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ НА РЫНКЕ ТРУДА ПОЛТАВЩИНЫ

В статье предложено применение оптимистического сценария как метода социального прогнозирования для определения общего эффекта от рационализации системы высшего образования для диалога ВУЗ–работодатель. Экономический эффект для государства заключается в экономии бюджетных средств на подготовку специалистов за счет госбюджета, когда уменьшается избыток предложения на рынке труда.

Ключевые слова: оптимистический сценарий, прогноз, спрос, предложение, общий эффект, система высшего образования.

Pochtovyuk A.B. THE OPTIMISTIC SCENARIO FORECASTING OF PROPOSALS PROFESSIONALS IN THE LABOR MARKET OF POLTAVA REGION

In article application of the optimistic scenario as method of social forecasting for definition of cumulative effect from rationalization of system of the higher education for dialogue HEI employer is offered. Economic effect for the state consists in economy of budgetary funds for training of specialists at the expense of the state budget when surplus of the offer in labor market decreases.

Keywords: optimistic scenario, forecast, demand, offer, cumulative effect, system of the higher education.

Постановка проблеми. Диспропорції на ринку праці та значна кількість безробітних серед випускників ВНЗ України спричинені відсутністю ефективних методів прогнозування ринку праці. Володіючи інформацією про загальний обсяг кадрових потреб, держава змогла би оцінити перспективи фінансування навчання потрібних економіці фахівців за бюджетні кошти. Окрім того, необхідно враховувати кількість майбутніх випускників ВНЗ за професією та кваліфікацією, тобто пропозицію фахівців на ринку праці. Потреба удосконалення інструменту прогнозування для досягнення державою раціональності управління вищою освітою обумовила вибір теми даної статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток прогностики, розробку нових

методів прогнозування і прогностичного моделювання складних соціальних систем внесли вітчизняні вчені В. Глушков, О. Івахненко, Г. Добров, В. Косолапов, зарубіжні вчені Д. Белл, І. Бестужев-Лада, В. Глуценко та ін. Разом із тим, важливим у соціальному прогнозуванні є врахування того фону, на якому розвивається об'єкт прогнозування та який обмежує його розвиток. Для системи вищої освіти (далі – СВО) таким фоном є раціональність управління вищою освітою [3].

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у побудові оптимістичного сценарію сполучення інтересів «держава–ВНЗ–індивідуум–роботодавець». Пропонується спрогнозувати пропозицію ВНЗ і попит роботодавців на фахівців інженерних професій

на ринку праці Полтавщини у 2014–2017 рр. в умовах впровадження інструментів раціоналізації СВО.

Виклад основного матеріалу дослідження. До інструментів досягнення взаємодії суб'єктів СВО належать: професійно-кваліфікаційна анкета; синхронізація галузей знань із галузями економіки, напрямів підготовки і спеціальностей із Класифікатором професій ДК 003:2010; визначення обсягів попиту та пропозиції інженерних фахівців на ринку праці; професійно-кваліфікаційна карта тощо [3]. Передбачається, що у 2014 р. за державної ініціативи розпочинається впровадження вище перелічених інструментів.

Перші результати від початку діалогу між суб'єктами СВО стануть помітними починаючи із 2015 р., та відобразяться на обсязі пропозиції спеціалістів і магістрів на ринку праці Полтавщини [4]. Існує ймовірність того, що зменшиться набір студентів на інженерні спеціальності після отримання диплому бакалавра починаючи із набору на 2014/2015 навч. рік. Це пов'язане із потребами роботодавців у фахівцях із базовою вищою освітою. За умови, коли всі студенти продовжують навчання за освітньо-кваліфікаційним рівнем (далі – ОКР) «спеціаліст» та «магістр», посади, які потребують заміщення, та вільні вакансії залишаються без необхідних фахівців. Випускники із повною ВО можуть виявитися незагребуваними роботодавцем, оскільки вимагають більш високої заробітної плати для тих посад, для яких достатньо мати менш оплачувану базову ВО. Також варто зазначити, що за 2014–2017 рр. неможливо вплинути на обсяги випуску бакалаврів, оскільки прийом на навчання на інженерні спеціальності вже відбувся у попередніх 2010–2013 рр.

У таблиці 1 наведено оптимістичний сценарій прогнозу пропозиції фахівців галузі знань «Машинобудування та матеріалобробка» на 2014–2017 рр., які навчатимуться за рахунок держбюджету. Порівняно із реалістичним сценарієм, зміни стосуються кількості спеціалістів і магістрів, які завершать навчання у 2015–2017 рр. Обсяг випуску бакалаврів за 2014–2017 рр., а також обсяги випуску спеціалістів та магістрів за 2014 р. в обох сценаріях є однакові.

Оптимістичний сценарій прогнозу таблиці 1 стосується кількості спеціалістів та магістрів, які завер-

шать навчання у 2015–2017 рр. Базою розрахунку пропозиції випускників за двома ВНЗ Полтавщини є обсяг випуску ОКР «бакалавр» за 2014–2017 рр., який усереднено складає 95% обсягу прийому абітурієнтів за держзамовленням протягом 2010–2013 рр. Обсяги випуску бакалаврів за 2014–2017 рр., а також випуску спеціалістів і магістрів за 2014 р. є однакови ми із реалістичним сценарієм.

Кількість спеціалістів зменшується у 2015 р. на 10%, у 2016 р. – на 20 %, у 2017 р. – на 30% за рахунок поступового скорочення держзамовлення на інженерних фахівців.

Очікується, що після отримання інформації із професійно-кваліфікаційної анкети щодо реального обсягу кадрових потреб роботодавців держава розпочне скорочення кількості бюджетних місць, починаючи із прийому на 2014/2015 навч. рік. Це дозволить виправити ситуацію із перевищення обсягу випуску фахівців над кількістю посад, що потребують заміщення, на машинобудівних підприємствах. Щодо випуску магістрів, то, як зазначалося раніше, відмова держави від фінансування підготовки магістрів інженерних спеціальностей за рахунок держбюджету призведе до нульового випуску магістрів протягом 2015–2017 рр.

Для прогнозування обсягу попиту на фахівців інженерних професій на ринку праці Полтавщини визначимо співвідношення кількості посад машинобудівних професій у розрізі напрямів підготовки та спеціальностей до загальної кількості посад та посад, що потребують заміщення (табл. 2).

Дані таблиці дозволяють стверджувати, що найбільший загальний та незадоволений попит на інженерних фахівців на ринку праці Полтавщини за 2008–2013 рр. існує для посад ОКР «спеціаліст». Сумарна частка загальної кількості посад спеціалістів залишається майже незмінною та у середньому за період становить 71,66%. Сумарна частка посад спеціалістів, які потребують заміщення, менш стабільна та у середньому за період становить 65,22%. На другому місці – посади ОКР «бакалавр». Частка посад напрямів підготовки 6.090200 (6.050502, 6.050503) змінюється із 24,79% у 2008 р. до 25,01% у 2013 р. Для посад, що потребують заміщення, частка зростає із 27,06 % у 2008 р. до 33,9% у 2013 р. Отже, питання наявності на ринку праці Полтавщини

Таблиця 1

Оптимістичний сценарій прогнозу пропозиції фахівців, які навчатимуться за рахунок держбюджету, на ринку праці Полтавщини на 2014–2017 рр.

Освітньо-кваліфікаційний рівень, код спеціальності	ȳ	Рік прийому			
		2010	2011	2012	2013
		Рік випуску			
		2014	2015	2016	2017
Обсяг прийому ОКР «бакалавр»	95%	180	155	99	95
Обсяг випуску ОКР «бакалавр»	100%	171	147	94	90
7.090202 (7.05050201)	29,86%	51	40	22	19
7.090203 (7.05050301)	6,97%	12	9	6	4
7.090211 (7.05050305)	16,62%	28	22	13	11
7.090214 (7.05050308)	13,88%	24	18	10	8
ОКР «спеціаліст»	67,32%	115	89	51	42
8.090202 (8.05050201)	4,64%	7	0	0	0
8.090203 (8.05050301)	3,66%	6	0	0	0
8.090211 (8.05050305)	3,55%	5	0	0	0
8.090214 (8.05050308)	2,32%	3	0	0	0
ОКР «магістр»	14,18%	21	0	0	0
Усього	-	307	236	145	132

Таблиця 2

Співвідношення кількості посад машинобудівних професій по Полтавській області за 2008–2013 рр.

Код напрямку підготовки (спеціальності)	Обсяг попиту	2008	2009	2010	2011	2012	2013	ґ
6.090200 (6.050502, 6.050503)	Посади	24,79%	25,19%	24,89%	24,87 %	25,05 %	25,01 %	24,97 %
	Заміщення	27,06 %	28,08 %	29,77 %	23,39 %	26,14 %	33,90 %	28,06 %
7.090202 (7.05050201)	Посади	45,83 %	45,92 %	45,56 %	45,66 %	45,82 %	45,75 %	45,76 %
	Заміщення	35,88 %	30,82 %	32,06 %	33,33 %	38,56 %	37,29 %	34,66 %
7.090203 (7.05050301)	Посади	6,83 %	6,73 %	6,74 %	6,72 %	6,84 %	6,77 %	6,77 %
	Заміщення	6,47 %	8,90 %	9,16 %	8,19 %	7,19 %	5,08 %	7,50 %
7.090211 (7.05050305)	Посади	15,51 %	15,16 %	15,35 %	15,51 %	15,34 %	15,37 %	15,38 %
	Заміщення	16,47 %	19,18 %	16,03 %	18,13 %	11,76 %	12,71 %	15,71 %
7.090214 (7.05050308)	Посади	3,71 %	3,71 %	3,78 %	3,83 %	3,76 %	3,75 %	3,76 %
	Заміщення	6,47 %	8,90 %	6,87 %	9,94 %	8,50 %	3,39 %	7,35 %
ОКР «спеціаліст»	Посади	71,88 %	71,53 %	71,44 %	71,72 %	71,76 %	71,65 %	71,66 %
	Заміщення	65,29 %	67,81 %	64,12 %	69,59 %	66,01 %	58,47 %	65,22 %
8.090202 (8.05050201)	Посади	1,08 %	1,17 %	1,15 %	1,19 %	1,10 %	1,15 %	1,14 %
	Заміщення	4,12 %	0,68 %	2,29 %	3,51 %	3,27 %	1,69 %	2,59 %
8.090203 (8.05050301)	Посади	0,78 %	0,69 %	0,82 %	0,72 %	0,68 %	0,73 %	0,74 %
	Заміщення	2,35 %	0,68 %	0,76 %	1,75 %	1,96 %	1,69 %	1,54 %
8.090211 (8.05050305)	Посади	0,78 %	0,69 %	0,82 %	0,72 %	0,68 %	0,73 %	0,74 %
	Заміщення	0,59 %	2,05 %	0,76 %	0,58 %	1,96 %	1,69 %	1,27 %
8.090214 (8.05050308)	Посади	0,78 %	0,69 %	0,82 %	0,72 %	0,68 %	0,73 %	0,74 %
	Заміщення	0,59 %	0,68 %	2,29 %	1,75 %	0,65 %	1,69 %	1,28 %
ОКР «магістр»	Посади	3,41 %	3,23 %	3,62 %	3,36 %	3,13 %	3,34 %	3,35 %
	Заміщення	7,65 %	4,11 %	6,11 %	7,60 %	7,84 %	6,78 %	6,68 %
Усього	Посади	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
	Заміщення	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

Таблиця 3

Прогнозний обсяг попиту на фахівців інженерних професій галузі знань «Машинобудування та матеріалообробка» на 2014–2017 рр.

Код напрямку підготовки (спеціальності)	Обсяг попиту	ґ	2014	2015	2016	2017
ОКР «бакалавр» 6.090200 (6.050502, 6.050503)	Посади	24,97 %	451	444	438	433
	Заміщення	28,06 %	38	37	37	36
7.090202 (7.05050201)	Посади	45,76 %	825	815	804	795
	Заміщення	34,66 %	47	46	45	45
7.090203 (7.05050301)	Посади	6,77 %	123	120	119	118
	Заміщення	7,50 %	10	10	10	10
7.090211 (7.05050305)	Посади	15,38 %	277	273	270	267
	Заміщення	15,71 %	21	21	20	20
7.090214 (7.05050308)	Посади	3,76 %	68	67	66	65
	Заміщення	7,35 %	10	10	10	9
ОКР «спеціаліст»	Посади	71,66 %	1293	1275	1259	1245
	Заміщення	65,22 %	88	87	85	84
8.090202 (8.05050201)	Посади	1,14 %	21	20	20	20
	Заміщення	2,59 %	3	3	3	3
8.090203 (8.05050301)	Посади	0,74 %	13	13	13	13
	Заміщення	1,54 %	2	2	2	2
8.090211 (8.05050305)	Посади	0,74 %	13	13	13	12
	Заміщення	1,27 %	2	2	2	2
8.090214 (8.05050308)	Посади	0,74 %	13	13	13	13
	Заміщення	1,28 %	2	2	2	2
ОКР «магістр»	Посади	3,35 %	60	59	59	58
	Заміщення	6,68 %	9	9	9	9
Усього	Посади	100 %	1804	1778	1756	1736
	Заміщення	100 %	135	133	131	129

фахівців інженерного профілю ОКР «бакалавр» залишається актуальним. Сумарна частка загальної кількості посад магістрів є майже незмінною на середньому рівні у 3,35%. Сумарна частка посад магістрів, які потребують заміщення, зменшилася із 7,65% у 2008 р. до 6,78% у 2013 р.

За основу прогнозу попиту на фахівців інженерних професій серед машинобудівних підприємств Полтавщини (ПАТ «КВБЗ», ПАТ «АвтоКрАЗ», ПАТ «Кредмаш», ПАТ «Кременчуцький колісний завод» та ін.) взято загальну кількість посад та кількість посад, що потребують заміщення [2]. Подальший розрахунок обсягу попиту у розрізі напрямів підготовки та спеціальностей проводиться на співвідношеннях, наведених у таблиці 3. У якості бази прогнозу взято дані щодо кількості посад за 2008–2013 рр.

На рисунку 1 побудовано два логарифмічних тренди, що визначають зміни загальної кількості посад машинобудівних професій та посад, які потребують заміщення, на машинобудівних підприємствах Полтавщини за 2008–2013 рр.

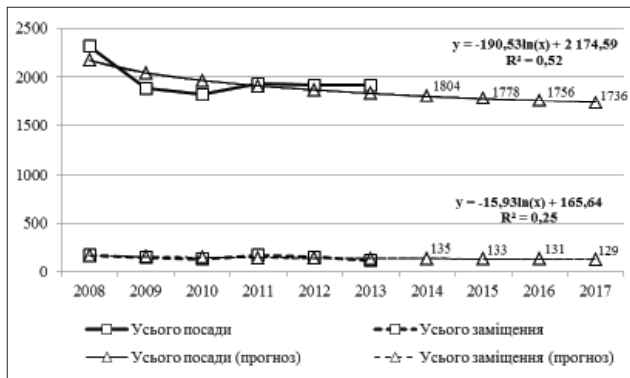


Рис. 1. Очікувана зміна кількості посад машинобудівних професій

Логарифмічні тренди, наведені на рисунку 1, дозволяють виконати прогнозування зміни загального попиту роботодавців на фахівців галузі знань «Машинобудування та матеріалообробка» у 2014–2017 рр. Перший тренд визначає, що загальна кількість посад машинобудівних професій повільно зменшується із 1804 осіб у 2014 р. до 1736 осіб у 2017 р. Другий тренд показує, що кількість посад, які потребують заміщення, скорочується щорічно на 2 особи: 2014 р. – 135 осіб, 2015 р. – 133 особи, 2016 р. – 131 особа, 2017 р. – 129 осіб. Дані, отримані за допомогою логарифмічних трендів, складають основу прогнозу-

вання обсягу попиту у розрізі напрямів підготовки та спеціальностей. У таблиці 3 наведено прогнозний обсяг попиту на фахівців інженерних професій із використанням усереднених співвідношень кількості посад та посад, які потребують заміщення, за обраними напрямками підготовки та спеціальностями.

Заповнення таблиці 3 виконано шляхом помноження загальної кількості посад та посад, які потребують заміщення, із рисунка 1 на усереднені співвідношення із таблиці 3. У цілому спостерігається чітка тенденція до зменшення попиту на фахівців ОКР «бакалавр», «спеціаліст». Попит на магістрів є стабільним. Загальна кількість посад ОКР «бакалавр» зменшується із 451 до 433 осіб; посад ОКР «бакалавр», що потребують заміщення, скорочується із 38 до 36 осіб. Загальна кількість посад ОКР «спеціаліст» зменшується із 1293 до 1245 осіб; посад ОКР «спеціаліст», що потребують заміщення, скорочується із 88 до 84 осіб. Загальна кількість посад ОКР «магістр» несуттєво скоротилася із 60 до 58 осіб. Кількість посад ОКР «магістр», що потребують заміщення, незмінна на рівні 9 осіб. Будь-які передумови щодо зміни трендів попиту на фахівців у бік зростання відсутні.

Ефективність інструментів досягнення державою раціональності управління вищою освітою визначається розміром економії бюджетних коштів, які витрачаються на підготовку незатребуваних роботодавцями фахівців. Для визначення ефекту від початку діалогу між суб'єктами СВО, починаючи із 2015 р., визначається різниця між обсягом випуску фахівців, підготовлених за рахунок держбюджету за ОКР «бакалавр», «спеціаліст» і «магістр» та обсягом посад, що потребують заміщення, на ринку праці Полтавщини (табл. 4).

Згідно із таблицею, для ОКР «бакалавр» різниця між обсягом випуску фахівців, навчених за рахунок держбюджету, та обсягом заміщення посад поступово зменшується із 110 осіб у 2015 р. до 57 осіб у 2016 р. та до 54 осіб у 2017 р. Для ОКР «спеціаліст» за оптимістичним сценарієм очікується, що у 2015 р. обсяг випуску фахівців, підготовлених за рахунок держбюджету перевищить обсяг заміщення посад на 2 особи. У 2016–2017 рр. навпаки, обсяг заміщення посад на машинобудівних підприємствах Полтавщини перевищить обсяг випуску фахівців, яких підготовлено за рахунок держбюджету, тобто виникне дефіцит інженерних фахівців на ринку праці. У 2016 р. ця різниця складатиме 34 особи, у 2017 р. – 42 особи. Для ОКР «магістр» за оптимістичним сценарієм, який передбачає нульовий обсяг

Таблиця 4

Різниця між обсягом випуску фахівців за рахунок держбюджету та обсягом заміщення посад за ОКР на ринку праці Полтавщини

ОКР	Попит та пропозиція	2015 оптимістичний	2016 оптимістичний	2017 оптимістичний
Бакалавр	Заміщення	37	37	36
	Випуск за рахунок держбюджету	147	94	90
	Різниця	110	57	54
Спеціаліст	Заміщення	87	85	84
	Випуск за рахунок держбюджету	89	51	42
	Різниця	2	-34	-42
Магістр	Заміщення	9	9	9
	Випуск за рахунок держбюджету	0	0	0
	Різниця	-9	-9	-9
Усього	Заміщення	133	131	129
	Випуск за рахунок держбюджету	236	145	132
	Різниця	103	14	3

випуску магістрів протягом 2015–2017 рр., характерний постійний дефіцит інженерних фахівців на рівні 9 осіб. Сумарно за усіма ОКР оптимістичний сценарій прогнозування дозволить досягти меншого перенасичення ринку праці інженерними фахівцями порівняно з реалістичним сценарієм. Цей надлишок суттєво зменшується до 103 осіб у 2015 р., 14 осіб у 2016 р. та 3 осіб у 2017 р.

Розрахунок прогнозних надлишкових витрат та економії бюджетних коштів на підготовку фахівців галузі знань «Машинобудування та матеріалобробка», які перенасичують або складають дефіцит кадрів на ринку праці Полтавщини, виконано на підставі даних щодо реальних щорічних видатків держбюджету на фінансування навчання одного студента, які усереднено за 2008–2012 рр. дорівнюють 4452 грн [1]. Також слід урахувати той факт, що термін навчання для отримання базової ВО у двох ВНЗ Полтавщини (КрНУ, ПолтНТУ) складає чотири роки. Для отримання повної ВО достатньо одного року. Сумарні значення надлишкових витрат бюджетних коштів за реалістичним та оптимістичним сценаріями прогнозу дозволяють визначити економічний ефект від впровадження інструментів діалогу (рис. 2).

Згідно із рисунком, оптимістичний сценарій зменшення обсягів випуску спеціалістів та магістрів протягом 2015–2017 рр. порівняно з реалістичним сценарієм дозволить зекономити кошти держбюджету, що витрачаються на підготовку фахівців, які виявляються незатребуваними на ринку праці.

За цей період загальний економічний ефект для держави складає 414036 грн за двома ВНЗ Полтавщини за спеціальностями 7.090202, 7.090203, 7.090211, 7.090214 (ОКР «спеціаліст») та 8.090202, 8.090203, 8.090211, 8.090214 (ОКР «магістр»).

Висновки з проведеного дослідження. База даних, на яких ґрунтується кадрова політика підприємства, є основою сценарного прогнозування попиту. База даних, якою володіють ВНЗ щодо кількості

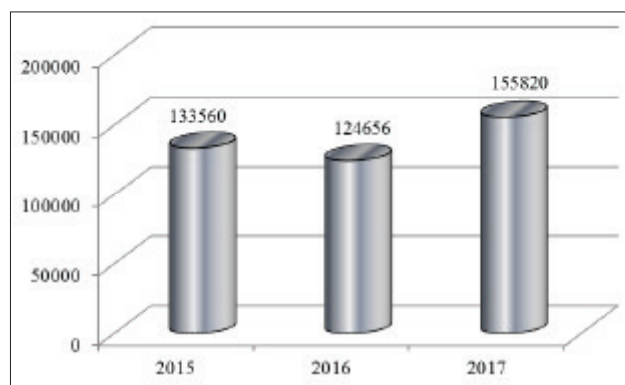


Рис. 2. Загальний ефект оптимістичного сценарію прогнозу, грн.

бакалаврів, спеціалістів та магістрів затребуваних напрямів підготовки та спеціальностей, є базою сценарного прогнозування пропозиції на ринку праці. Оптимістичний сценарій зменшення обсягів випуску спеціалістів та магістрів за рахунок інструментів раціоналізації СВО дозволяє економити кошти держбюджету, що витрачаються на підготовку фахівців, які не затребувані на ринку праці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про Державний бюджет України на 2012 рік» // Офіційний вісник України від 30.12.2011. – № 100. – Ст. 3696. – С. 9.
2. ПАТ «КВБЗ». Річна фінансова звітність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.smida.gov.ua.
3. Почтовюк А.Б. Інструменти вдосконалення відносин в середовищі «індивід-держава-ВНЗ-роботодавець» / А.Б. Почтовюк // [Електронне фахове видання з економіки «Ефективна економіка»].
4. Статистичний бюлетень «Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.org/>.

СЕКЦІЯ 5 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.2

Соколова К.Ю.

*аспірант кафедри податків і митної справи
Національного університету державної податкової служби України*

ОБЪЕКТИВНА НЕОБХІДНІСТЬ ТА ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ ПОДАТКОВИХ РИЗИКІВ У КОНТРОЛЬНО-ПЕРЕВІРОЧНІЙ РОБОТІ ОРГАНІВ ДФС УКРАЇНИ

У статті досліджується об'єктивна необхідність фінансового моніторингу податкових ризиків як нова парадигма реформування вітчизняної фіскальної служби. У дослідженні визначено сутність фінансового моніторингу податкових ризиків, та доведено необхідність системного підходу до ідентифікації, аналізу та оцінки податкових ризиків. Визначено соціально-економічний зміст та характеристики системи фінансового моніторингу податкових ризиків у контрольно-перевірочній роботі органів Державної фіскальної служби України. Запропоновано загальні вимоги щодо відповідності платників податків контрольно-перевірочним заходам при впровадженні системи фінансового моніторингу податкових ризиків у контрольно-перевірочну роботу органів Державної фіскальної служби України.

Ключові слова: фінансовий моніторинг, податкові ризики, ДФС України, втрати бюджету, реформування податкової системи.

Соколова К.Ю. ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ И ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА НАЛОГОВЫХ РИСКОВ В КОНТРОЛЬНО-ПРОВЕРОЧНОЙ РАБОТЕ ОРГАНОВ ГФС УКРАИНЫ

В статье исследуется объективная необходимость финансового мониторинга налоговых рисков как новая парадигма реформирования отечественной фискальной службы. В исследовании определена сущность финансового мониторинга налоговых рисков, и доказана необходимость системного подхода к идентификации, анализу и оценке налоговых рисков. Определены социально-экономическое содержание и характеристики системы финансового мониторинга налоговых рисков в контрольно-проверочной работе органов Государственной фискальной службы Украины. Предложены общие требования относительно соответствия налогоплательщиков контрольно-проверочным мероприятиям при внедрении системы финансового мониторинга налоговых рисков в контрольно-проверочную работу органов Государственной фискальной службы Украины.

Ключевые слова: финансовый мониторинг, налоговые риски, ГФС Украины, потери бюджета, реформирование налоговой системы.

Sokolova K.Y. THE OBJECTIVE RELEVANCE OF FINANCIAL MONITORING OF TAX RISKS IN THE SUPERVISORY REVIEW ACTIVITIES OF THE STATE FISCAL SERVICE OF UKRAINE

The objective relevance of financial monitoring of tax risks has been studied as a new paradigm of reforming the national fiscal service. The scientific research explains the purpose of financial monitoring of tax risks as well as proves the necessity of the systematic approach towards the tax risks identification, analysis and assessment. The socio-economic features and the content of financial monitoring of tax risks in the supervisory review activities of the State Fiscal Service of Ukraine have been defined. The general requirements for the compliance of the taxpayers with the supervisory review activities in the process of implementation of financial monitoring of tax risks into the supervisory review activities of the State Fiscal Service of Ukraine have been developed.

Keywords: financial monitoring, tax risks, State Fiscal Service of Ukraine, budget expenses, reforming the tax system.

Постановка проблеми. В сучасних умовах, що відбуваються в державі на фоні постійних політичних протистоянь, нестабільної економічної ситуації, воєнних конфліктів та постійних нововведень, податкова система України опинилась у становищі, коли виконувати високоякісно свої функції стало проблематично без здійснення адекватних заходів щодо її вдосконалення. Через порушення принципів економічної і соціальної справедливості, незадовільне розв'язання фіскальних завдань, негативний вплив на стан національної економіки та низький рівень податкової дисципліни вона не може об'єктивно реагувати на класичні для ринкової економіки регуляторні виклики. Очевидним є те, що вирішення накопичених у податковій сфері суперечностей можливе лише шляхом проведення поступового, цілеспрямованого і чітко продуманого реформування податкової системи.

З практики минулих років відомо, що проведення податкових реформ завжди супроводжується значними труднощами. Це пов'язано передусім із тим, що практично неможливо цілком задовольнити інтереси всіх сторін податкових правовідносин: реа-

лізувати функції та наміри держави, пристосувати фіскальний режим до комерційних інтересів бізнесу, забезпечити реалізацію соціальних постулатів справедливості та суспільного добробуту. Неодноразові спроби поспішного і необґрунтованого вирішення проблем і суперечностей шляхом постійного корегування податкового законодавства викликають нові неузгодженості та ускладнені задачі в сфері оподаткування. Інтеграційні та трансформаційні процеси в економіці вимагають в цих умовах теоретичного переосмислення і обґрунтування шляхів практичного вдосконалення роботи органів Державної фіскальної служби України (ДФС України).

У зв'язку з цим нова теоретична база та створення сучасних прогресивних наукових концепцій в оподаткуванні дозволяє подолати застарілі стереотипи мислення та поступово замінити їх інноваційну ідеологію. Для держави, яка стала на шлях реформування своєї податкової системи, найнеобхіднішим та першочерговим завданням повинен бути чіткий вибір моделі управління нею. Найбільш значущим підґрунтям цього є система фінансового моніторингу податкових ризиків, яка покликана забезпечити

дотримання балансу інтересів держави і членів суспільства, зокрема платників податків.

Сьогодні є очевидним, що управління у фінансовій сфері і прийняття ризикових рішень проводиться в умовах невизначеності, конфліктності, дії дестабілізуючих чинників і зумовлених ними ризиків. Ризик є складовим елементом податкової діяльності, як будь-якої управлінської діяльності держави, та залежить від впливу значної кількості факторів та дій контрагентів, які важко передбачити в усій повноті і з необхідною точністю. Тому створення наукової концепції та впровадження в практичну діяльність системи фінансового моніторингу податкових ризиків є важливою теоретичною базою вдосконалення вітчизняної практики організації та проведення контрольно-перевірочних заходів щодо платників податків. Адже саме адекватне врахування податкових ризиків може вивести вітчизняну систему оподаткування на шлях соціально-економічного розвитку та забезпечити її ефективність.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Як впливає із наукових досліджень суспільних відносин, проблема ризику набирає щоразу більшого загальноекономічного значення, оскільки ризик сприймається як один із домінуючих чинників сучасного, і особливо майбутнього суспільства [1].

Саме тому в останні роки вітчизняні вчені, політики та фахівці у сфері оподаткування приділяють значну увагу розробці нової концептуальної основи державної політики – концепції ризиків, яка має забезпечити сталий і безпечний розвиток держави. Незважаючи на істотні наукові доробки в галузі дослідження ризиків, сфера практично-орієнтованого аналізу податкових ризиків залишається малодослідженою. Серед найбільш вагомих робіт із питань теорії і практики оподаткування, які пов'язані з тематикою ризиків, варто виділити праці відомих вітчизняних вчених: В.Л. Андрущенко, В.П. Вишневіського, О.М. Десятнюк, М.С. Клапківа, І.О. Луїної, П.В. Мельника, С.І. Наконечного, В.А. Онищенко, В.М. Опаріна, С.С. Осадця, А.В. Скрипника, А.М. Соколовської та ін. Проте залишається недослідженою проблема податкових ризиків з точки зору контролюючого органу, зокрема, ДФС України, можливостей застосування системи фінансового моніторингу та механізму впровадження його в практичну діяльність.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Доведення об'єктивної необхідності запровадження системи фінансового моніторингу податкових ризиків у діяльності ДФС України в умовах ризикового середовища господарської діяльності платників податків, що обумовлено невизначеністю тенденцій розвитку податкової системи держави, нестабільністю фінансового механізму і нестійкими умовами функціонування суб'єктів господарювання.

Завдання дослідження полягає у дослідженні: об'єктивних передумов забезпечення ефективності системи фінансового моніторингу податкових ризиків, механізму її впровадження у практичну діяльність органів державної фінансової служби та способів використання в процесі проведення контрольно-перевірочних заходів; загальних вимог щодо відповідності очікувань платників податків рівню контрольно-перевірочних заходів; результативності впровадження системи фінансового моніторингу податкових ризиків у практику контрольно-перевірочної роботи органів ДФС України.

Вклад основного матеріалу дослідження. Швидкий розвиток підприємницької діяльності, підви-

щення активності бізнес-структур суттєво розширили ризики виникнення значного розриву між розвитком бізнесу та можливостями контролюючих органів у сфері оподаткування. Про це свідчить тенденція до зростання застосування схем мінімізації й ухилення від оподаткування та загалом – до зростання обсягу «тіньового» сектору економіки [2].

Зазначена ситуація викликала необхідність вдосконалення контрольно-перевірочної роботи органів державної фінансової служби та переорієнтацію її на визначені у податковому законодавстві правові норми відносин між платниками податків та фінансовою службою – неупередженого ставлення до добросовісних платників податків та ефективного застосування заходів і санкцій у випадках ухилення від сплати податків. Тобто переорієнтування платників на добровільну сплату податків повинно стати основним принципом діяльності ДФС України, а основним напрямком роботи – законодавча політика моніторингу оподаткування та супроводження податкових ризиків.

Слід зазначити, що сьогодні в переважній більшості країн світу проводиться активна робота щодо забезпечення добровільності сплати платежів до бюджету, використовуючи різні підходи та методи стосовно організації проведення податкового аудиту.

Ще А. Сміт відзначав, що підприємець, як «власник капіталу», є громадянином усього світу і ніщо не зупинить його залишити ту державу, в якій він постійно зазнає образливих проти нього дій щодо оподаткування, змушений сплачувати обтяжливий податок; при можливості він переведе свій капітал до тієї країни, де зможе вільно вести справи та користуватися своїм майном [3].

Тому сьогодні актуальним питанням стає пошук шляхів зростання рівня добровільної сплати податків. Вона повинна бути головним джерелом поповнення бюджету, а основною функцією фінансових органів – моніторинг оподаткування. В процесі пошуку шляхів реалізації цієї мети з 2001 р. в Україні у фінансовій практиці з'явилося поняття «податкові ризики». Категорія ця потребує детального дослідження [4].

Ризик породжується об'єктивно існуючими невизначеністю, конфліктністю, нестачею інформації на момент оцінювання і прийняття управлінських рішень, неоднозначністю прогнозів, змінами як в оточуючому середовищі, так і в самій системі, еволюційними трансформаційними процесами, нестачею часу для наукового обґрунтування значень економічних і фінансових показників та підтримки прийняття відповідних фінансових рішень.

Вивчаючи та враховуючи ризик у діяльності фінансової служби, необхідно мати чітке уявлення про його діалектичну об'єктивно-суб'єктивну структуру.

Об'єктивність ризику в фінансово-економічній, зокрема, податковій сфері, ґрунтується на тому, що він існує, як зазначалося вище, в силу об'єктивних, притаманних економіці, категорій конфліктності, невизначеності, розпливчастості, відсутності вичерпної інформації на момент оцінювання та прийняття управлінських рішень.

Суб'єктивність ризику зумовлюється тим, що в економіці (бізнесі) та в процесах узгодження податкових відносинах задіяні реальні люди (державні службовці, управлінські команди, бізнесмени, інвестори тощо) зі своїми досвідом, психологією, інтересами, смаками, схильністю чи несхильністю до ризику, а також своєю унікальною поведінкою [5].

Крім цього, слід враховувати, що ризик, прита-

манний усім процесам і видам діяльності, та складність такого поняття, як податкові ризики, потребує постійного моніторингу як процесу, головною метою якого – забезпечення ефективності роботи підрозділів податкового аудиту в умовах обмежених фінансових і трудових ресурсів, за рахунок їх більш раціонального використання, а також дієвий контроль за дотриманням суб'єктами господарювання податкового законодавства.

У сучасних умовах необхідна реорганізація процесів податкового аудиту, акцентом якого повинно стати постійне спостереження та контроль за фінансово-господарською діяльністю платників податків, але аж ніяк не постійне втручання в їх господарську діяльність при проведенні контрольно-перевірочних заходів. Моніторинг податкових ризиків, спрямований на впорядкування і поновлення інформації про податкові ризики, на постійний, але не обтяжливий для усіх сторін, контроль за дотриманням платниками податків податкового законодавства, підвищення ефективності роботи підрозділів податкового аудиту, раціональне використання, наявних фінансових і трудових ресурсів органів податкової служби [6].

Моніторинг має цілий ряд ознак актуальності щодо наукових досліджень даної тематики. Науковці визначають моніторинг як дослідження [7] – це засіб виробництва нового знання. Основні компоненти дослідження: постановка завдання; попередній аналіз наявної інформації; умов і методів вирішення завдань; формування вихідних гіпотез, теоретичний аналіз гіпотез; планування й організація отриманих даних; перевірка вихідних гіпотез на основі отриманих даних; остаточне формулювання даних і законів; одержання пояснень і наукових прогнозів.

Більше того, фінансовий моніторинг податкових ризиків, насамперед пов'язаний із недотриманням правових норм платниками податків та виконання останніми своїх податкових зобов'язань. Тому підвищення ефективності функції управління податковими ризиками, пов'язаними із недотриманням правових норм, зараз важливе як ніколи.

Фіскальні органи повинні бути поінформовані на початковій стадії про можливі випадки порушення законодавства та, відповідно, реагувати на них належними діями, в тому числі передбачати й упереджувати їх. Для цього і призначений фінансовий моніторинг податкових ризиків.

При цьому виникає питання – чому саме фінансовий моніторинг податкових ризиків, а не просто моніторинг? У даному випадку мова йде про наповнення бюджету податковими надходженнями, надходженнями коштів від контрольно-перевірочних заходів, застосування штрафних санкцій та ін., які складаються із грошових потоків від суб'єктів господарювання у вигляді сплати податкового зобов'язання. Коли йдеться про доходи бюджету, то саме фінансовий моніторинг, який призначений для виявлення та викриття неправомірних дій платників податків та недотримання ними норм закону, може слугувати базою для додаткових податкових надходжень, зокрема, через моніторинг та відпрацювання податкових ризиків. Фінансовий моніторинг – це поняття, що тісно пов'язане з фінансовим контролем, а в особі органів ДФС України із поняттям податкового контролю, який безпосередньо пов'язаний із обов'язковими процедурами по дотриманню платниками податків норм закону. Органи ДФС України свого роду є суб'єктом державного фінансового моніторингу, що здійснюють державне регулювання (зі

сторони податкової політики) та нагляд у податковій сфері щодо дотримання платниками податків норм закону, запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму. Тому з метою запобігання використанню платниками податків різноманітних схем ухилення від оподаткування та мінімізації своїх податкових зобов'язань у практичну роботу вітчизняних фіскальних органів необхідно запровадити «Систему фінансового моніторингу податкових ризиків у контрольно-перевірочній роботі органів ДФС України».

Зокрема, у контексті фінансового моніторингу податкових ризиків можна запропонувати запровадження наступних загальних вимог щодо відповідності платників податків контрольно-перевірочним заходам:

- виявлення та моніторинг платників податків, що підлягають фінансовому моніторингу податкових ризиків, відносно яких є достатні підстави вважати (підозрювати) що вони пов'язані, стосуються або призначені для мінімізації доходів та ухилення від оподаткування;
- ідентифікація, визначення та класифікація таких «ризикових» платників податків з урахуванням визначених органами ДФС України критеріїв ризиків;
- управління податковими ризиками та прийняття рішень на основі норм чинного законодавства щодо таких платників податків;
- забезпечення відпрацювання в повній мірі таких платників податків та наповнення державного бюджету додатковими податковими поступленнями від проведених контрольно-перевірочних заходів;
- контроль за недопущенням застосування виявлених схем мінімізації та ухилення від оподаткування в майбутньому тими ж платниками податків.

Отже, фінансовий моніторинг є поняттям, дещо схожим з поняттям фінансового контролю, однак фінансовий моніторинг є більш ширшим поняттям, оскільки передбачає постійне спостереження, що дає можливість прогнозувати випадки ризиків пов'язаних з ухиленням від оподаткування та застосуванням схем мінімізації податкових зобов'язань. Враховуючи те, що податкова сфера відіграє вагомий роль в економіці держави, а її діяльність постійно супроводжується ризиками, очевидно є об'єктивна необхідність її регулювання, що передбачається певними механізмами та інструментами запровадження.

Підсумовуючи загальні характеристики та об'єктивну необхідність фінансового моніторингу податкових ризиків у контрольно-перевірочній роботі органів ДФС України, можна сформулювати визначення фінансового моніторингу податкових ризиків – це метод науково-практичної діяльності (активності), цілю якого полягає в одержанні й обробці випереджувальної інформації про стан податкових ризиків платників податків й тенденції їх розвитку на основі системи своєчасного та постійного відстеження, ідентифікації, аналізу, оцінки та зберігання даних та прийняття управлінських рішень для запобігання фінансових втрат бюджету.

Даній системі повинні бути притаманні наступні характеристики:

- регулярність;
- своєчасність;
- точність;
- інформативність.

Регулярність фінансового моніторингу податкових ризиків передбачає регулярне та постійне відсте-

ження податкових ризиків суб'єкта господарювання, їх ідентифікацію. Регулярність тісно пов'язана із своєчасністю фінансового моніторингу податкових ризиків, що передбачає вчасне їх виявлення та обробку даних. Наприклад, відстеження можливих ризиків щодо податкових порушень, що обмежені часом. Важливою характеристикою системи фінансового моніторингу податкових ризиків є точність такого моніторингу, що повинна базуватися як на нормах податкового законодавства, так і на інших загальних правилах ведення господарської діяльності. Останньою та необхідною характеристикою системи фінансового моніторингу податкових ризиків є інформативність. Вся сукупна інформація про податкові ризики суб'єкта господарювання повинна бути максимально вичерпна та зрозуміла, щоб на наступному етапі системи моніторингу податкових ризиків її можна було якісно проаналізувати, оцінити та вжити відповідні заходи, прийняти управлінське рішення [8].

Будь-яка система моніторингу з точки зору загальних характеристик складається із:

- структури системи моніторингу;
- технології побудови системи моніторингу.

В свою чергу, структура та склад системи моніторингу визначається наступними характеристиками:

- функціональне призначення системи моніторингу;
- сфера (область) застосування та цільові установки з переліку вирішуваних задач;
- функції обробки інформації, покладені на систему моніторингу, тощо [9].

Структуру системи фінансового моніторингу податкових ризиків у контрольно-перевірочній роботі органів ДФС України можна представити наступним чином.

Функціональне призначення системи фінансового моніторингу податкових ризиків полягає у необхідності здійснення контролю за дотриманням платниками податків норм податкового законодавства, без безпосереднього втручання у їх господарську діяльність, уникнення втрат бюджету та виявлення додаткових резервів для його наповнення. Фінансовий моніторинг податкових ризиків має забезпечити своєчасне, повне та якісне відпрацювання ризикових платників податків та проведення ефективних контрольно-перевірочних заходів.

Сфера застосування фінансового моніторингу податкових ризиків – контрольно-перевірочна робота органів ДФС України.

Функції обробки інформації передбачають комплексну систему фінансового моніторингу податкових ризиків із дослідженням моделей поведінки платників податків, визначенням відповідних етапів обробки інформації, прийняттям ризикових управлінських рішень та вжиттям превентивних заходів щодо попередження втрат бюджету та мінімізації способів ухилення від оподаткування платників податків.

Впровадження системи фінансового моніторингу податкових ризиків в практичну роботу органів ДФС України в процесі проведення контрольно-перевірочних заходів дає можливість не тільки здійснювати якісний відбір платників податків для проведення перевірок, а й мінімізувати безрезультатні перевірки та скоротити витрати робочого часу на проведення податкового аудиту. Саме за допомогою цієї системи працівники державної фіскальної служби зможуть аналізувати порушення податкового законодавства в межах фіскальної служби та систематизувати подат-

кові ризики, прогнозувати бюджетні витрати або, навпаки, виявляти додаткові резерви податкових надходжень.

Фінансовий моніторинг податкових ризиків вимагає чіткого усвідомлення філософії оподаткування та ролі платника податку в системі податкових взаємовідносин. Адже податок – категорія не лише економічна. Це конкретна форма правових взаємовідносин, які будуються на визначених державою та суспільством нормах поведінки. Якісно організований моніторинг податкових ризиків дозволить підняти довіру до державної фіскальної служби з боку суспільства, й особливо платників податків.

Таким чином, фінансовий моніторинг податкових ризиків є сьогодні об'єктивно необхідним етапом модернізації та вдосконалення діяльності ДФС України.

Результати та ефективність фінансового моніторингу податкових ризиків передбачають:

- впровадження системи роботи з податковими ризиками дає можливість планувати контрольно-перевірочну роботу: групувати платників за їх фіскальною значимістю та групувати за значимістю податкові ризики;
- здійснення якісного відбору платників податків для проведення контрольно-перевірочних заходів;
- зосередження основної кількості перевірок на платниках податків, що недотримуються норм закону;
- покращення у використанні наявних людських, фінансових та технічних ресурсів органів державної фіскальної служби;
- підвищення рівня добровільного дотримання норм закону платниками податків (добровільна сплата податкових зобов'язань);
- визначення оптимального виду контрольно-перевірочних заходів;
- мінімізацію безрезультатних перевірок;
- скорочення витрат робочого часу на проведення контрольно-перевірочних заходів, прогнозування бюджетних втрат;
- упередження виникнення різноманітних схем ухилення від оподаткування тощо.

Матеріали моніторингу податкових ризиків дозволяють детально аналізувати податкові порушення, здійснювати їх систематизацію, концентрувати зусилля фіскальної служби на пріоритетних питаннях та порушеннях податкового законодавства, що зумовлюють значні бюджетні втрати.

Отже, державі відводиться регулююча роль, яка полягає у створенні правової основи для регулювання ситуацій, в яких діяльність підприємств або окремих осіб може породжувати ризик як для оточуючих, так і для контролюючих органів. Господарська і комерційна діяльності неминуче пов'язані з ризиками – це основа економічного зростання і покращення умов життя. Але користь і ризики іноді нерівномірно розподіляються серед суб'єктів господарювання та населення зокрема. На практиці роль держави часто полягає в тому, щоб врівноважувати ризик і винагороду не тільки в парі «особистість – суспільство», а й між різними елементами і сферами інтересів усередині суспільства – споживачами, платниками податків, бізнесом та контролюючими органами, зокрема в особі ДФС України.

Висновки з даного дослідження. Реформування податкової системи, а отже, й системи моніторингу податкових ризиків, зокрема, організації проведення контрольно-перевірочної роботи, має базу-

ватися на принципі фіскальної достатності, тобто формуванні дохідної частини бюджету на рівні, достатньому для здійснення державних функцій, а також на засадах забезпечення обов'язковості й рівнонавантаженості у сплаті податків; недопущення проявів дискримінації щодо окремих платників або категорій платників податків. Але для забезпечення постійного розвитку системи фінансового моніторингу податкових ризиків, яка чітко реалізує державну податкову політику та програму реформ уряду країни, необхідно: перейти від суто фіскального принципу до принципу податкового партнерства проведення та організації контрольно-перевірочних заходів платників податків.

Іншими словами, важливим аспектом якісного податкового аудиту є забезпечення прозорості, компетентності, передбачуваності та неупередженості діяльності фіскальної служби. Вирішення даного питання можливе через запровадження у практичну діяльність стандартних аналітичних процедур фінансового моніторингу податкових ризиків для всіх суб'єктів господарювання при організації контрольно-перевірочної роботи.

Особлива роль фінансового моніторингу податкових ризиків на базі податкового контролю полягає також у необхідності стабілізації фінансової системи, стійкого надходження бюджетних коштів, дотримання податкової дисципліни як умов якісного виконання зобов'язань перед державою фізичними і юридичними особами.

Ефективність податкової системи в значній мірі залежатиме в цих умовах від прийняття її українськими платниками податків. Навіть за умов високої ефективності і дієвості державної фіскальної служби її відповідний персонал зможе здійснити перевірку лише невеликої частини загальної кількості платників податків. Якщо більшість платників податків не поважатимуть податкову систему, то вона не зможе виконати свою головну функцію – забезпечити надходження податкових надходжень у бюджет. Тому система фінансового моніторингу податкових ризиків у контрольно-перевірочній роботі – це нова пара-

дигма реформування вітчизняної фіскальної служби. А об'єктивна необхідність фінансового моніторингу податкових ризиків у контрольно-перевірочній роботі органів ДФС України є основою для подальших наукових досліджень податкових ризиків та розробки системи їх комплексного фінансового моніторингу. Це нагальна потреба в контрольно-перевірочній діяльності сучасної фіскальної служби, оскільки дотримання платниками податків податкової дисципліни потребує здійснення з боку держави комплексу організаційних заходів, що мають здійснюватися на усвідомленні необхідності зміни філософії спілкування з платниками податків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Клапків М.С. Страхування фінансових ризиків : [монографія] / М.С. Клапків. – Тернопіль : Економічна-думка, Карт-бланш, 2002. – 570 с.
2. Десятнюк О.М. Управління податковими ризиками – нова парадигма розбудови податкової системи України / О.М. Десятнюк // Менеджмент та підприємництво України: етапи становлення і проблеми розвитку. – Л. : Вид-во Нац. ун-ту «Львів. Політехніка», 2008. – С. 355–361.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит ; вступ. ст. и коммент. В.С. Афанасьева. – М. : Соцэкгиз, 1962. – 718 с.
4. Методичні рекомендації по моніторингу податкових ризиків, затверджені Наказом Державної податкової адміністрації України від 23.10.2001 р. № 428. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : sfs.gov.ua.
5. Поняття та класифікація податкових ризиків // Інформаційний бюлетень ДПА України «Вісті». – 2010. – № 86 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : sfs.gov.ua.
6. Калінеску Т.В. Моніторинг податкових ризиків / Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська. – Луганськ : Вид-во СХУ ім. В. Даля, 2009. – 240 с.
7. Десятнюк О.М. Моніторинг податкових ризиків: теорія та практика : [монографія] / О.М. Десятнюк. – Т. : ТНЕУ, 2009. – 312 с.
8. Risk Management Guide for Tax Administration // Version 1.02 (February, 2006); European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu>.
9. Системи моніторингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org>.

УДК 658.14/17

Солонка О.О.

аспірант

Національного наукового центру
«Інститут аграрної економіки»

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

У статті представлені результати дослідження сутнісно-змістової характеристики поняття «фінансова безпека підприємства» та її місце у системі економічної безпеки. На основі аналізу різних підходів науковців запропоновано визначення фінансової безпеки підприємства. Досліджено механізм управління фінансовою безпекою підприємства та його структуру.

Ключові слова: фінансова безпека, фінансовий стан, ресурси, стійкість, механізм забезпечення.

Солонка А.А. ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ

В статье представлены результаты исследования существенно-содержательной характеристики понятия «финансовая безопасность предприятия» и ее место в системе экономической безопасности. На основе анализа различных подходов ученых предложено определение финансовой безопасности предприятия. Исследованы механизм управления финансовой безопасностью предприятия и его структура.

Ключевые слова: финансовая безопасность, финансовое состояние, ресурсы, устойчивость, механизм обеспечения.

Solonka O.O. FINANCIAL SECURITY OF ENTERPRISE: ECONOMIC CONTENT AND MECHANISM OF ENSURING

The article deals with the research of the concept financial security of the company and its place in economic security system. The author propose the definition of financial security based on the analysis of scientific approaches. The attention is given to research the mechanism of financial security of the company and its structure.

Keywords: financial security, financial condition, resources, stability, providing a mechanism.

Постановка проблеми. Труднощі економічного і політичного характеру, пов'язані із зміною старого механізму господарської системи, а також радикальні зміни системи цінностей, прийнятих у суспільстві, змушують українські підприємства швидко адаптуватися до умов нестабільності, знаходити адекватні рішення найскладніших проблем і загроз ефективному функціонуванню.

На сьогодні питання фінансової безпеки є нарізним як на макро-, так і на мікрорівні. Тому, зважаючи на особливості сучасної економічної системи, на наш погляд, необхідним є дослідження фінансової безпеки суб'єктів господарювання, що не випадково ставиться на перше місце серед проблем сучасних підприємств. Негативні наслідки впливу загроз не тільки економічного, але і будь-якого іншого характеру, завжди оцінюються розміром матеріально збитку. Протистояти фінансовій небезпеці можна і потрібно, а враховуючи, що власність і конкуренція в ринковій економіці існуватимуть завжди, отже актуальність фінансової безпеки підприємства постійна [1, с. 16].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання фінансової безпеки підприємств стали предметом пильного розгляду сучасних вчених, які істотно збагатили теоретичний та методичний інструментарій. Зокрема окремі питання фінансової безпеки знайшли своє висвітлення у працях А.І. Бланка, О.І. Барановського, О.Д. Василика, А.О. Єпіфанова, М.М. Єрмошенка, П.А. Стецюка, М.Я. Дем'яненка, О.Є. Гудзь, О.В. Родіонова та інших. Втім, до сьогоднішнього часу відсутній єдиний підхід до визначення поняття фінансова безпека підприємства. Окрім цього, питання забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання та причини виникнення фінансових ризиків і загроз сьогодення потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд теоретико-методологічних основ фінансової безпеки підприємства та механізму її забезпечення у зв'язку з

необхідністю вивчення проблем фінансової безпеки підприємств як основи подальшого економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження підприємства як організації дає можливість більш глибоко підійти до обґрунтування сутності фінансової безпеки та необхідності її забезпечення в ринкових умовах.

У теорії систем сталість є одним із основних понять, яке визначається при розгляді поведінки системи і передбачає спроможність системи утримувати її функціонування в заданих межах. До певних меж система спроможна сама нейтралізувати загрози різного роду, чому сприяє сталість її структури. У такому разі, критерієм сталого функціонування системи можна вважати рівень її безпеки. Більше того, можна стверджувати, що безпека визначає сам факт існування і функціонування системи: якщо відсутня безпека системи, то остання не може існувати. Певна міра фінансової безпеки є гарантією сталості і визначається шляхом оцінки видалення поточного стану фінансової системи за межі, яка означає перехід до нестійкого (кризового) стану. Тобто розвиток і сталість є найважливішими характеристиками безпеки фінансової системи підприємства. Без наявності цих двох характеристик неможливим буде і саме існування поняття фінансова безпека. Таким чином, стан системи буде сталим, якщо при її функціонуванні в умовах дії різного роду загроз рівень безпеки не буде виходити за певні межі, які мають граничні значення [2, ст. 125].

Категорія фінансова безпека як самостійний об'єкт управління є відносно новим, введеним у науковий обіг лише в середині дев'яностих років після розпаду СРСР і переходу країни до ринкових методів господарювання.

У науковій літературі категорія фінансова безпека підприємства (від англ. *financial security*) розглядається як складова економічної безпеки, яка виражає межу та узагальнює результати його господарської

діяльності. Це пояснюється тим, що рівень фінансової безпеки будь-якого підприємства визначає його можливість забезпечувати інші складові його економічної безпеки, і навпаки – зміни в будь-якій сфері підприємства в кінцевому результаті відображаються у його фінансовій безпеці [3].

Більшість дослідників дотримуються думки, яка базується на визначенні фінансової безпеки держави, екстраполюючи її на мікрорівень. У загальному випадку фінансову безпеку суб'єктів підприємництва представляють як певний механізм, що, з одного боку, забезпечує стабільність фінансової системи шляхом використання захисних фінансових інструментів, а з іншого – забезпечує її ефективність шляхом організації раціонального використання фінансових ресурсів [4, с. 20].

За визначенням професора М.М. Єрмошенка, під фінансовою безпекою підприємства розуміють фінансовий стан, який характеризується, по-перше, збалансованістю та якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, які 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 [2, ст. 147].

Найбільш повне визначення фінансової безпеки наводить І.О. Бланк, який визначає під фінансовою безпекою підприємства кількісно і якісно детермінований рівень його фінансового стану, який забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і вну-

трішнього характеру, параметри яких визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його сталого розвитку в поточному і перспективному періодах [5].

До сьогоднішнього часу єдиного підходу до визначення цього поняття не існує. Сукупність поглядів науковців стосовно сутності та змісту фінансової безпеки як економічної категорії представлені у таблиці 1.

Розмаїття інтерпретацій фінансової безпеки у сучасній вітчизняній літературі обумовлено широтою її сутнісних характеристик, які можуть бути сформульовані таким чином (рис. 1) [12, с. 21-29].

Проведений огляд сутнісних характеристик фінансової безпеки підприємства показує наскільки багатоаспектним і складним є це поняття. Узагальнюючи вищевикладене, нами пропонується визначення досліджуваної категорії як здатність підприємства щодо оперативного ведення поточної фінансово-господарської діяльності та взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища, можливість нейтралізації фінансових загроз та подолання кризових ситуацій, досягнення стану фінансової рівноваги і стійкості, достатнього для розширеного відтворення підприємства у майбутньому.

Забезпечення фінансової безпеки підприємства повинно базуватися на певному механізмі, який у науковій літературі розглядається як сукупність управлінських, економічних, фінансових способів гармонізації інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, за допомогою якого з урахуванням особливостей діяльності підприємства забезпечується отримання ним прибутку. Основне призначення механізму фінансової безпеки

Таблиця 1

Трактуювання поняття фінансова безпека підприємства у науковій літературі

Автор	Визначення
Е.А. Олейніков, 1997 рік, [6]	Фінансова безпека підприємства визначається як стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, що виражається у високих значеннях фінансових показників прибутковості й рентабельності бізнесу, структури його капіталу, норми дивідендних виплат за цінними паперами, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського стану підприємства і перспектив його розвитку.
О.І. Барановський, 1999 рік, [7, с. 33]	Фінансова безпека – це: – ступінь захищеності фінансових інтересів на усіх рівнях фінансових відносин; – рівень забезпеченості громадянина, домашнього господарства, верств населення, підприємства, організації, установи, регіону, галузі, сектора економіки, ринку, держави, суспільства, між державних утворень, світового співтовариства фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їх потреб і виконання існуючих зобов'язань; – стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової, розрахункової, інвестиційної, митно-тарифної та фондової систем, а також системи ціноутворення, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх та зовнішніх негативних впливів, здатністю відвернути зовнішню фінансову стійкість (стабільність), ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання.
Н.Й. Реверчук, 2002 рік, [8, с. 22]	Фінансова безпека підприємства – це захист від можливих фінансових втрат і попередження банкрутства підприємства, досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів.
К.С. Горячева, 2006 рік, [9, с. 3]	Фінансова безпека підприємства – такий його фінансовий стан, котрий характеризується збалансованістю і якістю фінансових інструментів, технологій і послуг, стійкістю до загроз, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії і завдань, а також забезпечувати ефективний і стійкий розвиток фінансової системи.
О.І. Судакова, 2008 рік, [10]	Важлива складова частина економічної безпеки підприємства, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансів підприємства, яка відображається через систему критеріїв і показників його стану.
О.А. Кириченко, І.В. Кудря, 2009 рік [11, с. 26]	Фінансова безпека підприємства – діяльність з управління ризиками та захисту інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз з метою забезпечення стабільного розвитку підприємства та зростання його власного капіталу в поточній і стратегічній перспективах.
Т.Б. Кузенко, Л.С. Мартюшева, О.В. Грачов, О.Ю. Литовченко, 2010 рік, [12, с. 16]	Фінансова безпека розглядає і регулює питання фінансово-економічної спроможності підприємства, стійкості до банкрутства. Про її стан свідчить рівень рентабельності, частка ринку, доступ до кредитів, ліквідність активів, курсова вартість цінних паперів, оптимальна структура капіталу тощо.

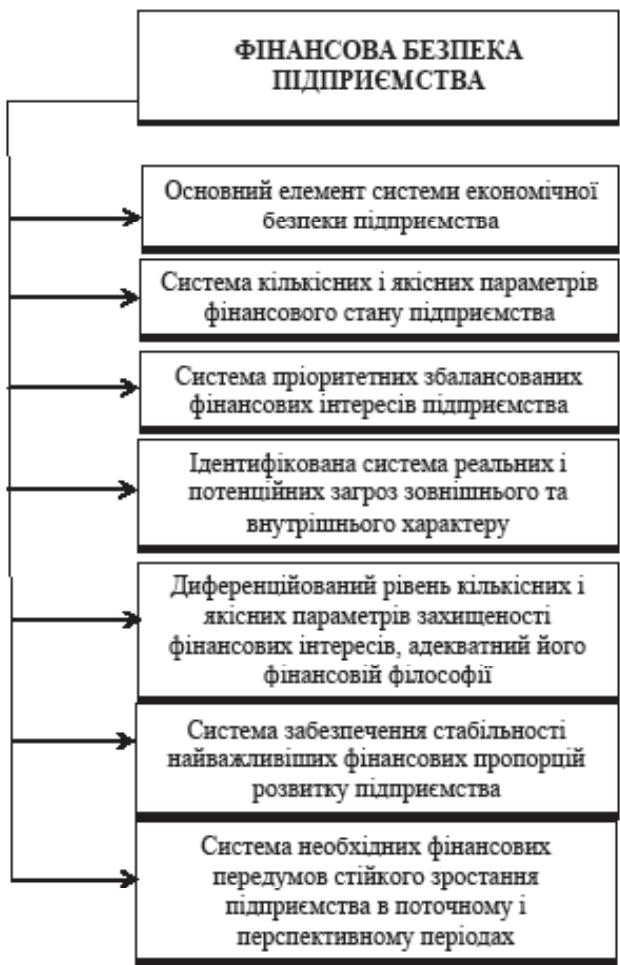


Рис. 1. Сутнісні характеристики фінансової безпеки підприємства

підприємства полягає у створенні й реалізації умов, що забезпечують фінансову безпеку підприємства як на даний час, так і в майбутньому [12, с. 121].

Системний підхід до формування механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства припускає, що необхідно враховувати всі реальні умови його діяльності, а сам механізм повинен мати чітко визначені елементи та схему їх взаємодії (рис. 2).

Організаційна структура управління залежить найперше від виробничої структури, котра, у свою чергу, зумовлена спеціалізацією та масштабами виробництва, рівнем використовуваної техніки і технології, формами організації праці, ступенем розвитку комерційних відносин. Вона визначається також цілями розвитку підприємства, зовнішніми умовами його існування.

Вихідні закономірності, яких необхідно дотримуватися у процесі підтримання фінансової безпеки в належному стані, визначають основні принципи функціонування механізму. Важливою складовою механізму є сукупність функцій, які має реалізувати цей механізм. До основних функцій управління безпекою слід віднести планування та прогнозування, організація та регулювання, контроль та оцінка результатів, стимулювання.

Способами забезпечення фінансової безпеки підприємства виступають методи управління та інструменти, які безпосередньо використовуються при реалізації методів. Їх сукупність надає можливість реалізувати сам процес управління. Наявність у складі механізму забезпечення фінансової безпеки критеріїв оцінки рівня фінансової безпеки надає можливість якісно і кількісно оцінювати його на тому чи іншому підприємстві [12, с. 121-122].

У складі механізму управління фінансовою безпекою підприємства доцільно виділяти взаємозалежність з фінансовою безпекою держави. Забезпечення фінансової безпеки на рівні підприємства залежить від економічних, організаційних та інших заходів



Рис. 2. Схема механізму управління фінансовою безпекою підприємства

Складено автором на основі опрацьованих джерел [1; 2; 4; 9; 12]

держави щодо підтримання її на належному рівні. Фінансова безпека на рівні підприємства є складовою фінансової безпеки країни і виступає з одного боку як ступінь інтеграції фінансової системи підприємства в національну фінансово-кредитну сферу, з іншого боку – певною мірою незалежна від неї. Відтак, існує тісний зв'язок між ринковими перетвореннями у фінансово-кредитній сфері країни та зростанням рівня забезпеченості фінансової безпеки підприємств. Взаємозв'язок безпеки держави та підприємства реалізується через чинне законодавство, економічну, грошово-кредитну, бюджетну, податкову, інвестиційну політику, через функціонування секторів фінансово-кредитної сфери країни, збалансованість національних фінансових інтересів та фінансових інтересів підприємств.

Предметом діяльності державної влади в сфері забезпечення фінансової безпеки підприємств є виявлення та моніторинг факторів впливу на розвиток підприємств, державна фінансова підтримка, недопущення дискримінації з боку центральних органів влади стосовно фінансової політики підприємств державного сектору економіки, залучення самих підприємств у реалізації державних програм щодо розвитку їх фінансової бази. Крім того, фінансова безпека підприємства і держави аналізується за допомогою наскрізних індикаторів фінансової безпеки [13, с. 52-55].

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнення думок науковців щодо економічного змісту фінансової безпеки дало можливість зробити висновок про універсальність даної категорії. За різними підходами вчених дане поняття трактується як фінансова безпека країни, екстрапольована на макрорівень; як складова економічної безпеки держави; як самостійний об'єкт управління; як стан захищеності фінансових інтересів підприємства від руйнівного впливу внутрішніх та зовнішніх факторів ринкового середовища; як стан ефективного використання ресурсів підприємства. Існування різних підходів щодо визначення фінансової безпеки підприємства значною мірою пояснюється широтою сутнісних характеристик цієї економічної категорії.

Невід'ємним елементом системи фінансової безпеки підприємства є механізм управління, який повинен бути адекватним економічним вимогам сьогодні, враховувати фінансові інтереси держави та інших суб'єктів господарювання, ґрунтуватися на

принципах адаптивності та створювати можливості для гнучкого і швидкого ухвалення управлінських рішень. Структура механізму фінансової безпеки повинна враховувати специфіку та особливості функціонування кожного підприємства, що суттєво впливає на рівень фінансової безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Родіонов О.В. Формування фінансової безпеки підприємства / О.В. Родіонов, С.І. Співак, Н.В. Тертична, О.С. Бондаренко, Г.С. Поповиченко, І.М. Манько : монографія. – Луганськ : Вид-во Ноулідж, 2011. – 248 с.
2. Ермошенко М.М. Економічні та організаційні засади забезпечення фінансової безпеки підприємства: препринт наукової доповіді / М.М. Ермошенко, К.С. Горячева, А.М. Ашуев [за наук. ред. М.М. Ермошенка]. – К. : Національна академія управління, 2005. – 78 с.
3. Мойсеєнко І.П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства : навч. посібник / І.П. Мойсеєнко, О.М. Марченко. – Львів, 2011. – 380 с.
4. Фінансова безпека підприємств і банківських установ [Текст] : монографія / за заг. редакцією д-ра екон. наук, проф. А.О. Єпіфанова [А.О. Єпіфанов, О.Л. Пластун, В.С. Домбровський та ін.]. – Суми : ДВНЗ УАБС НБУ, 2009. – 295 с.
5. Бланк І.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – Вып. 10. – 784 с. – (Серия Библиотека финансового менеджера).
6. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / [под ред. Е.А. Олейникова]. – М. : ЗАО Бизнес-школа Интел-Синтез, 1997. – 288 с.
7. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : монографія / О.І. Барановський. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 759 с.
8. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур : монографія / Н.Й. Реверчук. – Львів: ЛБІ НБУ. – 2004. – 195 с.
9. Горячева К.С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08.06.01 / К.С. Горячева. – К., 2006. – 17 с.
10. Судакова О.І. Стратегічне управління фінансовою безпекою підприємства / О.І. Судакова // Економічний простір. – 2008. – № 9. – С. 140-148.
11. Кириченко О.А. Вдосконалення управління фінансовою безпекою підприємств в умовах кризи / О.А. Кириченко, І.В. Кудря // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 10. – С. 22-26.
12. Фінансова безпека підприємства : навчальний посібник / Т.Б. Кузенко, Л.С. Мартюшева, О.В. Грачов, О.Ю. Литовченко. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2010. – 304 с. (Укр. мов.)
13. Мартюшева Л.С. Фінансова безпека підприємств. Конспект лекцій / Л.С. Мартюшева, Т.Б. Кузенко, О.Ю. Литовченко. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2008. – 140 с. (Укр. мов.)

УДК 336.1

Табенська Ю.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансівЧернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ МИТНИХ ОРГАНІВ

Стаття присвячена напрямкам імплементації елементів фінансового контролю за європейською моделлю його побудови для досягнення ефективного результату на прикладі митних органів, які полягають у доповненні функціональних повноважень внутрішнього аудиту митної служби, ідентифікації підконтрольних об'єктів, впровадженні нових методів аудиту ефективності для посилення результативності та дієвості контрольних заходів.

Ключові слова: державний фінансовий контроль, внутрішній контроль, аудит ефективності, бюджетні кошти, ревізія, перевірка.

Табенская Ю.В. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВНУТРЕННЕГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ

Статья посвящена направлениям имплементации элементов финансового контроля по европейской модели его построения для достижения эффективного результата на примере таможенных органов, которые заключаются в дополнении функциональных полномочий внутреннего аудита таможенной службы, идентификации подконтрольных объектов, внедрении новых методов аудита эффективности для усиления результативности и действенности контрольных мероприятий.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, внутренний контроль, аудит эффективности, бюджетные средства, ревизия, проверка.

Tabenska J.V. FUNCTIONING OF STATE INTERNAL FINANCIAL CONTROL OF CUSTOM AUTHORITIES

The article is sanctified to directions of input of elements of financial control after the European model of his construction for the achievement of effective result on the example of custom authorities that consist in addition of functional plenary powers of internal audit of custom service, authentication of objects, introduction of new methods of audit of efficiency for strengthening of effectiveness and effectiveness of control measures.

Keywords: state financial control, internal control, audit of efficiency, budgetary facilities, revision, verification.

Постановка проблеми. Проголошення державного суверенітету і незалежності України обумовило нагальну потребу в забезпеченні належного захисту економічних інтересів української держави.

Указом Президента України від 11 грудня 1991 р. «Про утворення Державного митного комітету України» створено центральний орган державного управління у галузі митної справи – Державний митний комітет України. Основним завданням Держмиткому було визначено забезпечення захисту економічної безпеки України, дотримання законодавства про митну справу, здійснення митного контролю та оформлення.

Оцінку організації внутрішнього контролю митних органів доцільно проводити, керуючись загальними законодавчими вимогами її побудови та розробленими внутрішніми положеннями митниць Державної фіскальної служби України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток теорії державного фінансового контролю зробили такі відомі зарубіжні вчені: Р. Адамс, Т. Англерід, Дж. Бейлі, М. Грімвуд, П. Джексон, Д. Діамонд, П. Додж, В. Еверт, А. Едвард, Р. Зоді, Е. Лехан, Б. Палмер, Дж. Робертсон, С. Томкінс та інші.

Питанням розроблення теорії і методології державного фінансового контролю центральних органів виконавчої влади присвячені праці відомих вітчизняних вчених: В. Андрущенко, О. Барановського, М. Білухи, З. Варналія, О. Василика, В. Гейця, І. Дрозд, І. Луніної, П. Мельника, В. Мельничука, К. Назарової, С. Онишко, В. Опаріна, Н. Рубан, М. Сивульського, В. Симоненка, І. Стефанюка, Л. Тарангул, В. Федосова, В. Шевчука, О. Чечуліної, І. Чугунова та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас доцільним є визначення відповідних інституційних засад організації системи державного фінансового контролю в митних органах, напрямів подальшого розвитку її складових. Важливим є вдосконалення системи внутрішнього фінансового контролю, враховуючи провідний досвід країн з розвинутою та трансформаційною економікою.

Постановка завдання. Актуальність побудови системи дієвого внутрішнього контролю митних органів визначається необхідністю подолати основну проблему – покращення умов для зовнішньої торгівлі та залучення інвестицій в національне виробництво.

Виклад основного матеріалу. З 1 січня 2012 р. відбулася реорганізація внутрішньої відомчої ревізії на засадах гармонізації до міжнародних стандартів з фінансового контролю. Тому оцінку стану та подальшого розвитку будемо проводити, виходячи з двох періодів регламентування побудови систем внутрішнього контролю (далі – СВК) у системі митних органів – до 01.01. 2012 р. у взаємодії з органами внутрішньої ревізії та після 01.01. 2012 р. у взаємодії з органами внутрішнього аудиту.

Положення детально регулює механізм організації та здійснення контрольної діяльності в митних органах. З цією метою у документі має забезпечуватися:

- розподіл обов'язків між працівниками, що в межах своїх повноважень виконують контрольну діяльність;
- планування контрольної діяльності;
- створення стимулів і умов для професійного розвитку і підвищення кваліфікації працівників внутрішнього фінансового контролю;
- контроль якості контрольної діяльності;

- звітність про контрольну діяльність.

Митні органи визначають критерії оцінки результативності контрольної діяльності в цілому, а також діяльності кожного працівника, що здійснює контрольну діяльність.

Положення має визначати принципи контролю, критерії діяльності, вимоги до планування, контролю якості. Вивчення та оцінка надійності системи внутрішнього контролю проводяться залежно від виду контрольного заходу відносно окремих її складових (елементів) щодо:

- сприяння забезпечення збереженості майна, а також точності та повноти бюджетного бухгалтерського обліку;

- сприяння забезпечення керівництва об'єкта фінансового контролю дотримання законодавства та інших нормативних документів;

- сприяння здійсненню фінансово-господарської діяльності у найбільш ефективний і результативний спосіб, забезпечення стратегії і тактики керівництва митних органів формування сучасної і надійної фінансової та управлінської інформації.

Глибина вивчення і оцінки надійності СВК під час зовнішніх перевірок визначається метою контрольного заходу і тим, наскільки зовнішні ревізори планують покладатися на цю систему як на ефективну, а також наявності у суб'єкта контролю дієвого підрозділу внутрішнього аудиту (внутрішнього контролю).

Тому аналіз функціонування СВК митних органів буде здійснено у даному дослідженні на основі і з урахуванням:

- виконуваних митними органами державних функцій;

- структури органів митниць Державної фіскальної служби України (у територіальній та функціональній площинах);

- додаткових специфічних контрольних повноважень митниць;

- систем внутрішнього контролю митниць;

- практичної діяльності контрольних структур митниці;

- критеріїв оцінки ефективності систем внутрішнього контролю.

З огляду на принципи системи державного управління, питання внутрішнього контролю розглядаємо у контексті оцінки якості здійснення відповідним державним митним органом державних послуг і результативності реалізації державних функцій. Тому зупинимося на переліку державних послуг, що здійснює.

Відповідно до нової редакції Митного кодексу України (чинний з 01.04. 2015 р.), на митні органи покладено виконання державних послуг, у т.ч. суто контрольних у специфічній сфері.

Під час їх реалізації митні органи повинні керуватися і дотримуватися вимог низки законодавчих та інших нормативних документів, що носять як спеціалізований, так і загальних характер. Це потребувало створення у структурі митниць на різних рівнях як функціональних підрозділів, так і підрозділів із забезпечення виконання поставлених завдань (інформаційний, юридичний, фінансовий, кадровий, планово-економічний), а також спеціалізованого контрольного підрозділу.

Модель СВК у державних органах влади повинна складати сукупність двох взаємопов'язаних підсистем: «формального» контролю, тобто внутрішнього контролю відповідності діяльності встановленому порядку її здійснення і контролю ефективності,

тобто внутрішнього контролю результативності діяльності органу, контролю якості здійснення державних послуг і виконання державних функцій. При цьому внутрішній контроль у межах обох підсистем здійснюється і спеціалізованим підрозділом, який виступає відносно інших структурних підрозділів відомчим контролером, основною функцією якого і є контролююча робота, та іншими підрозділами, що мають такі повноваження щодо аналогічних нижче розташованих підрозділів за вертикальною структурою підпорядкованості.

Попередніми умовами, об'єктивно необхідними для правильного і результативного функціонування СВК, виділяємо наявність:

- сформованої нормативної бази;

- створених спеціальних або наділених відповідними повноваженнями структурних підрозділів і визначення ними завдань в даній сфері, закріплення прав, обов'язків, а також відповідальності за їх невиконання;

- кадрових ресурсів, здатних виконувати ці завдання.

Ефективна робота СВК можлива лише за умови, коли вона виконується у замкненому циклі, що складається з нормативно формалізованих послідовно виконаних контрольних процесів. Традиційно виділяють такі:

- планування контрольних заходів;

- здійснення контролю;

- реалізація результатів контрольної роботи;

- звітність про контрольну діяльність;

- оцінка ефективності та результативності контролю.

У контексті прийнятих Стандартів внутрішнього аудиту зміст кожного із цих етапів здійснення контрольної діяльності отримує нове наповнення, нові для традиційної внутрішньої ревізії об'єктивно важливі складові, відсутність яких унеможливить отримання належних результатів відповідного процесу або зробить їх недостатніми.

Так, під час планування контрольних заходів необхідний не лише новий порядок, але і нові критерії його виконання, критерії, засновані на оцінці ризиків тих чи інших господарських, фінансових процесів та операцій. Етап безпосереднього здійснення контролю потребуватиме наявності порядку і методик проведення, що ґрунтуються на вибіркових перевірках, застосування тестування підконтрольних об'єктів різними видами тестів, проведення оцінки отриманих результатів тестів.

Кількісна реалізація результатів контрольної роботи передбачає наявність затвердженого порядку її здійснення, який, на відміну від традиційних підходів, що містили вимоги щодо документальної фіксації виявлених порушень і недоліків, постановки питань про їх усунення, термінів виконання відповідних пропозицій внутрішніх ревізорів, правил проведення роботи з усунення виявлених недоліків і розробки заходів, спрямованих на недопущення скоєння порушень у майбутньому, тепер акцентує увагу лише на формулювання пропозицій керівництва, його інформування про результати перевірки шляхом прописаного механізму і подальше ознайомлення із заходами, прийнятими керівництвом.

Тепер остання діяльність, у т.ч. і форми реагування керівництва на надані матеріали перевірки (внутрішнього аудиту), порядок притягнення до відповідальності осіб, винних у скоєних порушення, повністю розробляється керівниками державного органу.

Процес складання і надання звітності про результати контрольної діяльності передбачає наявність затверджених форм такої звітності, встановлення періодичності її надання, визначення аналізу її показників. Оцінка ефективності та результативності внутрішнього контролю, якості його виконання потребує розроблених відповідних критеріїв. Суттєвим елементом під час аналізу будь-якої системи внутрішнього контролю є відповідність її архітектури і змісту принципам здійснення контрольної діяльності, дослідження яких було проведено вище і дозволило виокремити основні, виконання яких і буде аналізуватися: незалежність; професійна компетентність; сумлінність, чесність.

Вивчення СВК у митних органах показало, що вона містить більшість із необхідних елементів, визначених європейською моделлю СВК, але в цілому має низку системних недоліків.

У системі митниць (як у центральному апараті, так і на регіональному рівні) здійснюється в основному контроль законності, тобто формальний контроль, фінансовий, який здійснюється контрольно-ревізійним відділом, перейменованим на відділ внутрішнього контролю та аудиту з 2012 р. Однак з огляду покладених специфічних державних функцій контролю на митні органи, низка підрозділів виконує контрольні дії відповідно до повноважень:

- контроль за переміщенням товарів;
- контроль декларування та дотримання митних режимів;
- контроль за адмініструванням митних платежів та митної вартості;
- контроль за дотриманням митно-тарифного регулювання;
- контроль за дотриманням класифікації товару;
- контроль нетарифного регулювання;
- експортний контроль.

Це функціональний контроль, який проводиться підрозділами у межах вертикальної структури підпорядкованості. Таку контрольну діяльність цих підрозділів ми розглянемо з точки зору її реалізації через складові системи внутрішнього контролю на прикладі окремих функцій.

Варто зазначити, що в системі митних органів було впроваджено й окремі елементи аудиту ефективності.

Загальна оцінка наявності та стану відомчої нормативно-правової бази з питання організації СВК показала, що функції по його здійсненню покладені на контрольно-ревізійний відділ. Нормативно-правова база постійно протягом 2012 року з питань визначення контрольних повноважень перебувала у стадії доопрацювання та поновлення на основі імплементації європейських норм відповідно до запровадженої з 01 січня 2012 р. реорганізації та нових Стандартів внутрішнього аудиту.

Бюджетним та Митним кодексами встановлено, що відомчий фінансовий контроль та аудит, покладений на митні органи як головного розпорядника бюджетних коштів і головного адміністратора доходів бюджету в частині надходжень митних платежів, включає фінансовий контроль:

- за головними розпорядниками й отримувачами коштів бюджету митниць у частині забезпечення законного, цільового та ефективного використання бюджетних коштів;
- за підвідомчими адміністраторами доходів бюджету із здійснення ними функцій адміністрування митних платежів;
- за підвідомчими територіальними органами митниць із реалізації уніфікованих та вичерпних вимог до документів та інформації щодо митних процедур та реалізації прав суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Уся система внутрішнього контролю спрямована на оцінку виконання відповідних державних функцій та здійснення державних послуг, покладених на митну службу. Тому такий контроль можна назвати управлінським. А підрозділ контрольно-ревізійної роботи виконує оцінку діяльності СВК, а також власне фінансовий контроль діяльності усіх підрозділів митниць.

Аналізуючи зміст Положення про контрольно-ревізійний відділ у динаміці різних періодів, варто зазначити, що його функції змінювалися. Положення, яке діяло до 2006 р., основним завданням визначало забезпечення контролю за збереженістю

Таблиця 1

Обов'язки щодо результатів контрольного заходу

Внутрішня ревізія (до 01.01. 2012 р.)	Внутрішній аудит (з 01.01. 2012 р.)	
	Аудит відповідності	Аудит ефективності
Документальна фіксація виявлених порушень і недоліків	Документальна фіксація виявлених порушень і недоліків	Не обов'язково
Постановка питань про їх усунення	Відповідальність керівника установи, прийняти чи ні висновки та пропозиції внутрішнього аудитора	
Перевірка термінів виконання відповідних пропозицій внутрішніх ревізорів	є	є
Правила проведення роботи з усунення виявлених недоліків	Покладено на керівника установи	Покладено на керівника установи
Розробка заходів, спрямованих на недопущення скоєння порушень у майбутньому	Покладено на керівника установи	Покладено на керівника установи
Формулювання пропозицій керівництву	є	є
Інформування про результати перевірки шляхом прописаного механізму	є	є
Подальше ознайомлення із заходами, прийнятими керівництвом	є	є
Форми реагування керівництва на надані матеріали перевірки	-	-
Порядок притягнення до відповідальності осіб, винних у скоєних порушеннях	Покладено на керівника установи, аудит не бере участі в цьому	Покладено на керівника установи, аудит не бере участі в цьому

майна та законністю діяльності підрозділів митної служби, у зв'язку з чим основним функціональним рішенням такого завдання було здійснення планових та позапланових ревізій і перевірок підконтрольних об'єктів.

Положення 2006 року суттєво розширило перелік завдань, закріпивши визначення основних напрямків і методів здійснення відомчого фінансового контролю в системі митних органів, організацію діяльності контрольно-ревізійного відділу у напрямку визначення ефективності проведення митних процедур, оцінки ризиків. Однак контроль законності господарських операцій залишався головним завданням внутрішньої ревізії.

І навіть у 2012 р. до Положення про митний аудит не було включено основного його завдання щодо оцінки ефективності управлінських функцій керівництва, зокрема функціонування СВК як елемента управління. І хоча повноваження відділів митного аудиту були розширені, а до його функцій включені контрольно-перевірочна, аналітична, інформаційна та координаційна, підконтрольні об'єкти залишилися традиційними.

Згідно з типовим положенням про контрольно-ревізійний відділ, з 2012 р. відділ митного аудиту є структурним підрозділом митниці, який здійснює в зоні діяльності митниці проведення документальних перевірок дотримання вимог законодавства України з питань митної справи, у тому числі своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати митних платежів, і забезпечує виконання покладених цим Положенням завдань і функцій та підпорядковується безпосередньо керівнику митниці. Отже, головний принцип діяльності внутрішнього аудиту – незалежність – забезпечено на регламентуючому рівні.

Висновки з цього дослідження:

1. Оцінка ефективності внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту проводилася на прикладі вивчення його організації та функціонування в митних органах. Було критично проаналізовано обов'язки щодо результатів контрольного заходу

внутрішнього аудиту та відомчої ревізії, аудиту ефективності та аудиту відповідності. Встановлено, що для виявлення фактів безгосподарного виконання державних функцій необхідно організувати СВК та спланувати діяльність внутрішнього аудиту за європейськими стандартами.

2. Запропоновано напрями імплементації елементів фінансового контролю за європейською моделлю його побудови для досягнення ефективного результату на прикладі митних органів, які полягають у доповненні функціональних повноважень внутрішнього аудиту митної служби, ідентифікацію підконтрольних об'єктів, впровадження нових методів аудиту ефективності для посилення результативності та дієвості контрольних заходів.

3. Встановлено, що основним напрямом поліпшення результативності аудиту ефективності є поєднання наслідків зовнішнього, внутрішнього (централізованого та децентралізованого) аудитів щодо моніторингу прийняття управлінських рішень за рекомендаціями аудиторів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про затвердження Стандартів внутрішнього аудиту [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 4 жовтня 2011 р. № 1247. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1219-11>.
2. Порядок утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 28 вересня 2011 р. № 1001. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1001-2011-%D0%BF>.
3. Про схвалення Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року [Електронний ресурс] : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 травня 2005 р. № 158-р. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0417506-08>.
4. Внутрішній контроль та аудит у секторі державного управління України та європейський досвід [Текст] / П.П. Андреев, Л.В. Гізатуліна, І.К. Дрозд та ін. – К. : Кафедра, 2011. – 120 с.

УДК 37.014.543

Чередник В.А.

аспірант

Науково-дослідного фінансового інституту
«Академія фінансового управління»
Міністерства фінансів України**ДЖЕРЕЛА ДОДАТКОВОГО ФІНАНСУВАННЯ ЗАГАЛЬНОЇ СЕРЕДНЬОЇ ОСВИТИ В УКРАЇНІ**

У статті охарактеризовано та проаналізовано джерела додаткового фінансування загальної середньої освіти в Україні, та висвітлено особливості формування і використання позабюджетних коштів загальноосвітніх навчальних закладів в умовах недостатнього бюджетного фінансування.

Ключові слова: фінансування освіти, позабюджетні кошти, кошторис, видатки, освітні послуги, фінансові ресурси, загальна середня освіта.

Чередник В.А. ИСТОЧНИК ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБЩЕГО СРЕДНЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

В статье охарактеризованы и проанализированы источники дополнительного финансирования общего среднего образования в Украине, и освещены особенности формирования и использования внебюджетных средств общеобразовательных учебных заведений в условиях недостаточного бюджетного финансирования.

Ключевые слова: финансирование образования, внебюджетные средства, смета, расходы, образовательные услуги, финансовые ресурсы, общее среднее образование.

Cherednyk V.A. SOURCES OF ADDITIONAL FUNDING OF GENERAL SECONDARY EDUCATION IN UKRAINE

The article describes and analyzes the sources of additional financing of secondary education in Ukraine and the peculiarities of formation and use of extra budgetary funds of secondary schools in low- budget financing conditions.

Keywords: education financing, extra budgetary funds, estimates, expenditures, educational services, financial resources, general secondary education.

Постановка проблеми. Бюджетне фінансування галузі освіти стає все більш вагомим, так як в суспільстві стає пріоритетним усвідомлення того, що освіта – це основа розвитку особистості, суспільства, нації та держави, запорука майбутнього України. Вона є визначальним чинником політичної, соціально-економічної, культурної та наукової життєдіяльності суспільства. Освіта відтворює і нарощує інтелектуальний, духовний та економічний потенціал суспільства. Кризовий стан економіки, дефіцит державних ресурсів зумовив функціонування освіти за принципом обмеженості бюджетного фінансування. В результаті недоотримання фінансових ресурсів, що виділяються державою, застарілістю нормативно-правового забезпечення та механізмів залучення і використання позабюджетних коштів освітня галузь не отримує необхідного розвитку.

Тому основним завданням держави в сучасних умовах має бути створення відповідного нормативного та регуляторного середовища, в якому бізнес, громадські організації будуть зацікавлені у компетентних працівниках, а отже, активніше будуть залучатися до фінансування освіти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляд публікацій з проблем фінансування освіти свідчить, що вчені все більше уваги починають приділяти дослідженню проблем фінансування освітніх закладів. Питання фінансування та розвитку управління фінансовими ресурсами освітньої галузі активно досліджують наукові установи Національної академії педагогічних наук України, галузеві науково-дослідні інститути та вищі навчальні заклади.

Оцінюючи вклад вітчизняних і зарубіжних вчених, відомими представниками яких є В. Андрущенко, Т. Боголіб, Д. Дзвінчук, В. Затуренська, В. Кремінь, В. Малишко К. Павлюк, у вирішенні питань фінансування діяльності освітніх закладів необхідно звернути увагу на об'єктивну потребу подальшого дослідження проблемних питань форм фінансового забезпечення освітніх закладів із ура-

хуванням різних джерел формування фінансових ресурсів. Праці зазначених науковців сформулювали вагоме теоретичне та практичне підґрунтя для дослідження цієї проблеми.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідження сучасних джерел фінансування, їх достатності; визначення та аналіз додаткових джерел фінансування загальноосвітніх закладів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Джерела фінансування освіти і науки України можна розділити на основні (бюджетні) та додаткові (позабюджетні). Кошти державного бюджету являються головним джерелом фінансування загальної середньої освіти в багатьох країнах світу, зокрема, і України. Необхідність бюджетного фінансування сфери освіти обумовлена в першу чергу властивостями загальної середньої освіти та її освітніх послуг як суспільного товару, їх роллю в соціально-економічному розвитку країни.

Кошторис бюджетних закладів є основним плановим документом, який надає повноваження бюджетному закладу щодо отримання доходів і здійснення видатків, визначає обсяг і спрямування коштів для виконання бюджетним закладом своїх функцій та досягнення цілей, визначених на рік відповідно до бюджетних призначень.

Кошторис бюджетного закладу має дві складові: загальний фонд та спеціальний фонд. Крім того, фонди складаються з дохідної та видаткової частин. У дохідній частині кошторису зазначаються заплановані обсяги надходжень коштів, що передбачається спрямувати на покриття витрат закладу. У видатковій – зазначається сума витрат, які заплановано здійснити протягом року конкретним бюджетним закладом з розподілом їх за кодами економічної класифікації податків.

Для забезпечення правильної та своєчасної організації роботи, пов'язаної зі складанням проектів кошторисів, головні розпорядники коштів бюджету, керуючись доведеними до них відповідними фінан-

совими органами показниками щодо граничного обсягу видатків загального фонду проекту, здійснюють такі дії:

- встановлюють для розпорядників коштів бюджету граничні обсяги видатків із загального фонду бюджету, термін подання проектів кошторисів і дають вказівки щодо їх складання;

- розробляють і повідомляють розпорядникам нижчого рівня інші показники, яких вони повинні дотримуватися, виходячи із законодавства, і які необхідні для правильного визначення видатків у проектах кошторисів;

- забезпечують складання проектів кошторисів на централізовані заходи, що здійснюються безпосередньо головними розпорядниками коштів бюджету [2, с. 30].

Норми видатків в освітянській сфері визначаються в розрахунку на одного учня або на групу в закладах початкової освіти, на заклад в цілому, а також на 1 куб. м об'єму приміщення школи або на 1 кв. м. Ці норми приймаються на основі даних про структуру та розміри однотипних видатків із урахуванням даних про фактичні видатки за попередні періоди. Наявність єдиних норм значно спрощує техніку розрахунків і робить одноманітні методи їх складання. Кількість учнів і класів стає основою для планування асигнувань по основних статтях видатків освітніх закладів.

З метою контролю органи Державної казначейської служби здійснюють реєстрацію та ведуть облік зведених кошторисів і планів асигнувань розпорядників вищого рівня за розпорядниками нижчого рівня [4, с. 48].

Негативна демографічна ситуація та міграційні процеси призвели до скорочення чисельності учнів, тоді як кількість шкіл майже не змінилася (табл. 1). Через це шкільні будівлі використовуються лише частково, що призводить до зростання витрат на їх обслуговування, комунальні витрати та інші платежі [6, с. 32].

Аналіз даних таблиці 1 свідчить, що кількість шкіл за представлений період постійно скорочується, більш значне скорочення відбулося в 2011/12 н. р., 2013/14 н. р. і становило 0,4 тис. шкіл в порівнянні із попереднім навчальним роком та в 2014/15 н. р. на 1,7 тис. шкіл в зв'язку із нестабільною політичною ситуацією на території України. Тенденція до

зменшення чисельності прослідковується і в наповненні шкіл учнями та педагогами, які їх навчають. За аналізований період значне скорочення відбулося в 2012/13 н. р. – на 70 тис. осіб в порівнянні з попереднім навчальним роком та із 4204 тис. осіб в 2013/14 н. р. – до 3757 тис. осіб у 2014/15 н. р.

Варто зазначити, що передумовами відтворення людського капіталу є фінансування освіти та науки з урахуванням соціальних стандартів, а «країни, які свого часу зробили ставку на науку та освіту, тепер стали світовими лідерами» [3, с. 5] та активними учасниками світової економіки.

Проте в Україні фінансування системи освіти і науки характеризується як недосконалістю нормативно-правового забезпечення, так і недостатністю фінансових ресурсів [5, с. 145]. Тому виникає потреба в залученні позабюджетних коштів, які дають можливість вирішувати нагальні потреби освіти. Залучення додаткових фінансових коштів до системи загальної середньої освіти здійснюється через різноманітні види підприємницької діяльності та іншої діяльності, яка приносить дохід діяльності освітніх установ.

Аналіз практики залучення позабюджетних коштів свідчить, що в основному вони складаються із коштів від оренди приміщень і платної освітньої діяльності. Якщо орендні відносини досить детально регламентовано Цивільним кодексом України і відомчими документами Держкоммайна України, то для платних освітніх послуг існує більше різноманітності не тільки видів організації цієї діяльності, але і способів, підходів, методик, нормативного формування, що застосовуються у цій сфері. Діяльність освітніх установ із надання платних освітніх послуг регулюється Законом України «Про освіту» [8, с. 230], Постановою Кабінету Міністрів України «Про перелік платних освітніх послуг» [7].

Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися навчальними закладами, іншими установами та закладами системи освіти, що належать до державної і комунальної форми власності» № 796 від 27 серпня 2010 р. [7] визначено перелік платних послуг, які можуть надаватися навчальними закладами, іншими установами та закладами системи освіти, що належать до державної та комунальної

Таблиця 1

Основні показники кількості учнів у загальноосвітніх навчальних закладах в Україні в 2009–2015 рр. (на початок навчального року, тис. осіб)

Навчальний рік	Кількість закладів, тис.	Кількість учнів у загальноосвітніх навчальних закладах, тис. осіб	Кількість учнів у загальноосвітніх навчальних закладах, тис. осіб		Випуск учнів загальноосвітніми навчальними закладами, тис. осіб		Кількість вчителів, тис. осіб
			денних	вечірніх (змінних), включаючи тих, хто навчався заочно	закінчили школу II ступеня (одержали свідоцтво про базову загальну середню освіту)	закінчили школу III ступеня (одержали атестат про повну загальну середню освіту)	
2009/10	20,6	4495	4421	74	317	391	522
2010/11	20,3	4299	4228	71	566	364	515
2011/12	19,9	4292	4225	67	480	215	509
2012/13	19,7	4222	4160	62	441	329	510
2013/14	19,3	4204	4150	54	411	304	508
2014/15*	17,6	3757	3718	39	339	247	454

* Дані без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополь.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

власності. Загальноосвітні школи можуть надавати такі послуги:

- підготовка до вступу до вищих навчальних закладів та до зовнішнього незалежного оцінювання;
- проведення для громадян лекцій та консультацій з питань науки, техніки, права, культури, мистецтва, фізичної культури, спорту, туризму, краєзнавства тощо;

- проведення понад обсяги, встановлені навчальними планами, з видачею або без видачі відповідних документів про освіту курсів, гуртків, факультативів (зокрема, іноземних мов, комп'ютерної підготовки, гри на музичних інструментах, хореографії, образотворчого мистецтва, стенографії, машинопису, крою та шиття, оздоблення приміщень, агротехніки, зоотехніки, підготовки водіїв);

- за науковим, технічним, художнім, туристичним, екологічним, спортивним, оздоровчим та гуманітарним напрямами, семінарів, практикумів з підготовки кадрів для дитячого та молодіжного туризму;

- організація, проведення у позанавчальний час (у тому числі канікули, святкові та вихідні дні) заходів за освітнім, науковим, технічним, художнім, туристичним, екологічним, спортивним, оздоровчим та гуманітарним напрямами, крім тих, що фінансуються за рахунок коштів загального фонду державного та місцевих бюджетів, друкування, копіювання, сканування, ламінування, запис на носії інформації);

- виконання складних тематичних, інформаційних та довідково-бібліографічних запитів на замовлення фізичних та юридичних осіб, зокрема, за попереднім замовленням;

- забезпечення доступу до локальних і корпоративних комп'ютерних мереж, Інтернету, автоматизованих баз даних та пошукових систем через сегменти локальних і корпоративних мереж;

- надання протокольно-інформаційних, побутових та перекладацьких послуг;

- підготовка, організація та проведення нострифікаційних тестів та іспитів, надання консультаційних послуг з питань нострифікації;

У сфері охорони здоров'я, відпочинку, дозвілля, оздоровлення, туризму, фізичної культури та спорту освітні заклади можуть надавати такі послуги:

- забезпечення проживання, відпочинку та оздоровлення у дитячо-юнацьких, спортивно-оздоровчих таборах, санаторіях-профілакторіях, пансіонатах, на базах туризму та відпочинку;

- проведення групових та індивідуальних занять з фізичної культури та спорту з використанням відповідної матеріально-технічної бази навчальних закладів, якщо це не передбачено навчальними планами та не належить до діяльності, що фінансується за рахунок коштів загального фонду державного та місцевих бюджетів;

- надання у тимчасове користування спортивного інвентарю та обладнання, якщо це не передбачено навчальними планами та не належить до діяльності, що фінансується за рахунок коштів загального фонду державного та місцевих бюджетів;

- організація, проведення спортивних, фізкультурно-оздоровчих заходів (у тому числі міжнародних) з використанням відповідної матеріально-технічної бази навчальних закладів, якщо це не передбачено навчальними планами та не належить до діяльності, що фінансується за рахунок коштів загального фонду державного та місцевих бюджетів;

- організація, проведення індивідуальних екскурсій для відвідувачів та організованих груп у

структурних підрозділах навчальних закладів (музеях, ботанічних садах, заповідниках тощо);

- організація, проведення концертно-видовищних заходів [7].

Надання цих послуг дає можливість загальноосвітнім навчальним закладам одержати позабюджетні кошти.

Проведені дослідження та узагальнення їх результатів і практичного досвіду показали, що основними умовами, які визначають напрями і ефективність платних освітніх послуг в загальноосвітніх навчальних закладах, є характеристики їх потенційних можливостей для здійснення різних видів цієї діяльності.

До таких належать: педагогічний потенціал; внутрішня нормативна база та інформаційні ресурси; загальна політика щодо надання платних освітніх послуг; наявність ліцензій, акредитації і сертифікації; регіон розташування; земля, обладнання і приміщення; бібліотечний фонд; методична база; імідж і співпраця із випускниками.

Наявність достатньої кількості педагогів вищої кваліфікації та навчально-допоміжного персоналу відповідної кваліфікації дає можливість запроваджувати різноманітні навчальні додаткові платні курси для учнів, надавати допомогу дорослим у вивченні іноземних мов, комп'ютерної техніки тощо.

Методична база загальноосвітніх закладів створює можливості для розширення спектру та підвищення якості освітніх послуг на платній основі, сприяє підвищенню привабливості навчального закладу.

До джерел доходів від платних освітніх послуг можна віднести:

- навчання учнів поглибленому знанню іноземних мов;

- репетиторство;

- навчання на підготовчих курсах;

- атестація екстернів;

- тестування школярів;

- консультування з навчальних дисциплін;

- додаткова освіта, яка включає гуртки, секції, клуби, колективи;

- навчання за індивідуальними планами;

- інші освітні послуги.

Окремо можна виділити такі джерела доходу освітніх закладів:

- оренда приміщень;

- оренда земельних ділянок;

Відповідно, види діяльності із забезпечення платних освітніх послуг можна класифікувати наступним чином:

- навчальна діяльність, реалізована навчальними і навчально-виробничими підрозділами, майстернями, лабораторіями, підприємствами, господарствами;

- надання послуг бібліотек, транспорту, спортивних споруд, обчислювальної техніки і оргтехніки;

- надання інформаційно-комунікаційних послуг;

- інші види діяльності.

Таким чином, основні фактори та організаційно-економічні умови залучення позабюджетних коштів до системи освіти можна поділити на зовнішні (які не визначаються освітньою установою) і внутрішні (що визначає освітня установа та які залежать від ефективності її діяльності).

При цьому зовнішні фактори не тільки лімітують внутрішні, але і стимулюють роботу освітньої установи щодо її розвитку, перш за все за рахунок розширення видів послуг із залучення позабюджетних коштів і видів діяльності із їх забезпечення. При-

родно, ключовим фактором є вартість запропонованих освітньою установою послуг. Тому одним із механізмів управління залученням освітніх коштів є розробка та обґрунтування цієї вартості у кожному закладу [1, с. 44].

Упродовж останніх років загальноосвітні заклади досить часто отримують благодійні пожертви на потреби освіти, які роблять як приватні особи, так і компанії, фірми, підприємницькі структури. Ці кошти наповнюють спеціальний фонд і використовуються на потреби освітніх закладів на основі кошторису.

Усі кошти та цінності, одержані навчальним закладом у вигляді допомоги або добровільних пожертвувань для забезпечення освітньої, наукової, оздоровчої, спортивної, культурної діяльності, не вважаються прибутком і не оподатковуються. Надходження цих коштів не зменшує обсягів бюджетного фінансування. Одержані з державного бюджету асигнування та позабюджетні кошти навчальних закладів не підлягають вилученню, але використовуються виключно за призначенням, тобто на передбачені кошторисом потреби.

В умовах фінансової нестабільності загальноосвітні заклади ведуть постійний пошук додаткових фінансових ресурсів, які б могли забезпечити їх життєдіяльність. Найбільша питома вага у структурі фінансових ресурсів загальноосвітніх закладів припадає на кошти місцевих бюджетів і позабюджетні надходження [4].

Висновки з даного дослідження. Важливим елементом досягнення економічних цілей на усіх рівнях є людський капітал, відтворення якого потребує фінансування освіти в достатньому обсязі та раціональне використання фінансових ресурсів. В умовах фінансової нестабільності в Україні бюджетного фінансування не вистачає на задоволення всіх потреб закладів освіти для продуктивної діяльності. Загальноосвітні навчальні заклади вимушені займатися пошуком додаткових джерел фінансування, щоб забезпечити розвиток і стабільність своєї діяльності. Зростає роль позабюджетних надходжень, можливість яких передбачена чинним законодавством, тому у перспективі доцільно активувати діяльність загальноосвітніх шкіл щодо надання додаткових

послуг з метою залучення позабюджетних коштів, які дадуть змогу забезпечити їх ефективне функціонування. В свою чергу, пошук оптимальних шляхів фінансування закладів освіти, відповідно до їх потреб, продовжується.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акопов В.С. Внебюджетное финансирование профессионального образования на возмездной основе с использованием финансовых механизмов рынка государственных ценных бумаг / [В.С. Акопов, Б.Д. Бышовец, А.А. Дагаев, А.Н. Майоров, В.К. Селюков] // Университетское управление. – 2002. – № 1(20). – С. 43–45.
2. Зінухова В.М. Особливості кошторисного планування у середніх загальноосвітніх школах / В.М. Зінухова // Право та державне управління. – 2013. – № 2(11). – С. 30–36.
3. Лібанова Е.М. Соціальні проблеми і соціальні важелі конкурентоспроможності української економіки / Е.М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – 2008. – № 2. – С. 5–19.
4. Малишко В.В. Фінансова політика України у галузі середньої освіти : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / В.В. Малишко. – Запоріжжя, 2012. – 48 с.
5. Олієвська М.Г. Фінансування освіти і науки на регіональному рівні / М.Г. Олієвська // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2013. – Т.18. – Вип.1. – С. 145–151.
6. Полозенко Д.В. Фінансове забезпечення загальноосвітніх закладів та шляхи його вдосконалення / Д.В. Полозенко // Фінанси України. – 2007. – № 10. – С. 27–33.
7. Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися державними навчальними закладами : Постанова Кабінету Міністрів України від 20.01.1997 р. № 38 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://osvita.ua/legislation/other/2496>.
8. Про загальну середню освіту : Закон України від 13.05.1999 р. № 651-XIV // Відомості Верховної Ради (ВВР) – 1999. – № 28. – С. 230.
9. Про затвердження Порядку отримання благодійних (добровільних) внесків і пожертв від юридичних та фізичних осіб бюджетними установами і закладами освіти, охорони здоров'я, культури, науки, спорту та фізичного виховання для потреб їх фінансування : Постанова Кабінету Міністрів України від 04.08.2000 р. № 1222 // Офіційний вісник України – 2000. – № 32. – С. 13–63.
10. Про затвердження порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ : Постанова Кабінету Міністрів України від 28.02.2002 р. № 228 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ua-tenders.com/legislation/decisions/p228/>.

УДК 336.767

Черкасова С.В.*кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів і кредиту
Львівської комерційної академії*

ПРО ЗАКОНОДАВЧЕ ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНУ «ІНСТИТУЦІЙНІ ІНВЕТОРИ» ТА ЇХ СКЛАД В НЕБАНКІВСЬКОМУ ФІНАНСОВОМУ СЕКТОРІ

У статті досліджується законодавче визначення категорії «інституційні інвестори», та визначається склад цих фінансових інститутів в небанківському фінансовому секторі. Автор відзначає недосконалість трактування досліджуваної економічної категорії вітчизняним законодавством, здійснюючи порівняння з її законодавчим визначенням в країнах пострадянського простору. На основі наведених аргументів автором запропоноване власне визначення категорії «інституційні інвестори», яке більш точно відображає зміст діяльності досліджуваних фінансових інститутів. Зроблено висновок про необхідність прискорення розвитку вітчизняних інституційних інвесторів небанківського типу.

Ключові слова: інституційні інвестори, небанківський фінансовий сектор, фінансові інститути, фінансові установи, фонди активів.

Черкасова С.В. О ЗАКОНОДАТЕЛЬНОМ ОПРЕДЕЛЕНИИ ТЕРМИНА «ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИНВЕТОРЫ» И ИХ СОСТАВЕ В НЕБАНКОВСКОМ ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ

Статья посвящена исследованию законодательного определения категории «институциональные инвесторы» и их состава в небанковском финансовом секторе. Автор отмечает несовершенство трактования изучаемой экономической категории отечественным законодательством, проводя сравнение с ее законодательным определением в постсоветских странах. На основании приведенных аргументов автором предложено собственное определение категории «институциональные инвесторы», которое более точно отображает содержание деятельности исследуемых финансовых институтов. Сделан вывод о необходимости ускорения развития отечественных институциональных инвесторов небанковского типа.

Ключевые слова: институциональные инвесторы, небанковский финансовый сектор, финансовые институты, финансовые учреждения, фонды активов.

Cherkasova S.V. ON THE LEGAL DEFINITION OF THE TERM OF «INSTITUTIONAL INVESTORS» AND THEIR STRUCTURE IN THE NON-BANKING FINANCIAL SECTOR

The article researches the legal definition of the «institutional investors» category and determines the structure of these financial institutions in the non-banking financial sector. The author notes the interpretation imperfection of the studied economic category by the national legislation making a comparison with its legal definition in the countries of the former Soviet Union. On the basis of the given arguments the author offers her own definition of the «institutional investors» category, which reflects the content of the investigated financial institutions' activity more accurately. The conclusion is drawn about the necessity to accelerate the development of domestic non-banking institutional investors.

Keywords: institutional investors, non-banking financial sector, financial institutions, financial organizations, assets funds.

Постановка проблеми. Останніми роками посилився інтерес науковців до дослідження діяльності інституційних інвесторів небанківського типу. Це пояснюється двома обставинами. По-перше, вдосконалення фінансової системи країни призвело до розвитку діяльності небанківських фінансових інститутів, в складі яких пріоритетне місце належить інституційним інвесторам. Інша обставина зумовлена тим, що небанківські інституційні інвестори розглядаються як важливі постачальники інвестиційного капіталу, роль яких в забезпеченні економічного зростання стає більш вагомим і потребує подальшого посилення. В цьому контексті актуалізується завдання наукового пошуку проблем, що перешкоджають ефективній діяльності досліджуваних фінансових інститутів та вдосконалення на цій основі заходів регулюючого впливу з боку держави щодо стимулювання їх подальшого розвитку.

У наукових колах до цього часу триває дискусія щодо сутності терміну «інституційні інвестори» та видів таких фінансових інститутів. Різняться думки науковців щодо складу інституційних інвесторів в небанківському фінансовому секторі (НФС). Одна група дослідників відносить до їх складу всі види небанківських фінансових установ, інша – тільки інвестиційні фонди, страхові компанії та недержавні пенсійні фонди, залишаючи поза увагою кредитні спілки. Нечітким є й визначення терміну «інституційні інвестори» у вітчизняному законодавстві, що

посилює плутанину в цих питаннях в науковому середовищі. Наукове обґрунтування складу інституційних інвесторів в НФС є актуальним та необхідним для визначення параметрів і тенденцій розвитку вітчизняної системи небанківського інституційного інвестування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження діяльності інституційних інвесторів небанківського типу представляє інтерес для багатьох вітчизняних вчених. Наукові підходи до визначення сутності та складу інституційних інвесторів містяться в роботах С. Мошенського [2], Л. Піддубної [5], В. Пластуна [6], О. Юркевич [11] та ін. Значущою мірою вони спираються на практику діяльності інституційних інвесторів в країнах з розвиненим фінансовим ринком, де склад фінансових інститутів є більш широким, та враховують особливості вітчизняної фінансової системи. Розвиток фінансової сфери економіки є надзвичайно динамічним процесом, що вимагає адекватного вдосконалення законодавчого регулювання діяльності фінансових інститутів в цілях підвищення ефективності їх функціонування. Нечітке визначення складу інституційних інвесторів у вітчизняному законодавстві призводить до викривленої оцінки параметрів небанківського інституційного інвестування та його ролі в розвитку виробничої, інвестиційної та соціальної сфер економіки. Комплексний підхід до оцінки сучасного стану розвитку небанківського інституційного інвестування

можливо забезпечити лише за умови чіткого визначення складу фінансових інститутів, що забезпечують функціонування цієї системи. Викладені аргументи обумовили вибір теми наукової статті.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Застосування наукових підходів до удосконалення законодавчого трактування категорії «інституційні інвестори» та визначення складу таких фінансових інститутів в НФС. Досягнення поставлених цілей повинно забезпечити реалізацію завдання дослідження щодо визначення кількісних параметрів небанківського інституційного інвестування та оцінки тенденцій їх зміни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «інституційні інвестори» законодавчо закріплений Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» № 3480-IV лише в 2006 р. [7]. Цей факт можна розглядати як законодавче визнання процесу формування та розвитку в нашій країні системи інституційного інвестування.

Відповідно до Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок», інституційними інвесторами в Україні є інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди), інвестиційні фонди, взаємні фонди інвестиційних компаній, недержавні пенсійні фонди, фонди банківського управління, страхові компанії, інші фінансові установи, які здійснюють операції з фінансовими активами в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, – також за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів [7].

При вивченні законодавства пострадянських країн, що регламентує функціонування фінансового ринку, виявилось, що термін «інституційні інвестори» визначається законодавством лише окремих країн та має надмірно спрощене трактування.

Закон Республіки Казахстан «Про ринок цінних паперів» від 2 липня 2003 р. № 461-ІІ визначає інституційного інвестора як юридичну особу, що залучає кошти з метою здійснення інвестицій у відповідності до законодавства республіки [3]. Таке визначення обмежує склад інституційних інвесторів лише тими їх видами, що створені та функціонують як юридичні особи, залишаючи за межами цього поняття інституційних інвесторів, що діють як фонди активів.

Нечітке законодавче визначення досліджуваної категорії доповнюється іншою нормою зазначеного закону, у відповідності до якої інституційні інвестори здійснюють свою діяльність з використанням послуг професійних учасників ринку цінних паперів, що мають ліцензію на здійснення діяльності з управління інвестиційним портфелем [3]. В такий спосіб сфера діяльності юридичних осіб, що є інституційними інвесторами, в цій країні обмежується портфельними інвестиціями в фінансові та матеріальні активи.

Деяко незвичним для української наукової думки є й трактування терміну «індивідуальний інвестор». Ним, відповідно до законодавства Республіки Казахстан, є інвестор, що не є інституційним інвестором [3]. В такий спосіб законодавство поділяє всіх інвесторів на дві групи: індивідуальних й інституційних, включаючи до складу останніх і колективних інвесторів, і фінансові інститути, що залучають кошти в процесі надання фінансових послуг, і інших юридичних осіб, що нагромаджують кошти для спільних інвестицій.

Закон Киргизької Республіки «Про ринок цінних паперів» від 25 липня 2012 р. № 122 подає дещо ширше трактування терміну «інституційний інвестор», включаючи до складу таких учасників ринку не лише юридичних осіб, а й фонди активів [4]. Інституційним інвестором вважається юридична особа або пайовий інвестиційний фонд, що залучає кошти фізичних та юридичних осіб з метою здійснення інвестицій в інвестиційні активи. Інвестиційними активами визнаються грошові кошти, цінні папери, пенсійні активи та інші активи, визначені законодавством [4]. Залучення коштів для подальшого вкладення в інвестиційні активи в Киргизькій Республіці здійснюється на професійній основі, відтак, інституційними інвесторами фактично визнаються фінансові інститути та фонди активів, що створені ними.

Слід зазначити, що термін «інституційні інвестори» залишається невизначеним законодавством більшості пострадянських країн, зокрема, Російської Федерації, Республіки Білорусь, Вірменії, Грузії, Молдови та ін.

На відміну від цих країн українським законодавством створені необхідні передумови для функціонування та розвитку фінансових інститутів, що є інституційними інвесторами, та вітчизняної системи інституційного інвестування в цілому. Однак визначення терміну «інституційні інвестори» у вітчизняному законодавстві є неточним та потребує удосконалення.

Трактування досліджуваної категорії вітчизняним законодавцем є більш конкретним щодо складу фінансових інститутів, проте нечітким щодо змісту діяльності інституційних інвесторів. Беззаперечним є віднесення до складу інституційних інвесторів інститутів спільного інвестування (ІСІ), інвестиційних фондів та взаємних фондів інвестиційних компаній (які поступово зникають з ринку в зв'язку з завершенням строку своєї діяльності), недержавних пенсійних фондів (НПФ), страхових компаній, фондів банківського управління. Проте при визначенні суті діяльності інституційних інвесторів законодавець подає дуже широке трактування, ототожнюючи таку діяльність з фінансовими послугами. До складу інституційних інвесторів поряд з вищезазначеними можуть бути віднесені «інші фінансові установи, які здійснюють операції з фінансовими активами в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, – також за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів» [7].

Для порівняння: у Законі України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 р. № 2664-ІІІ фінансовими послугами визначені операції з фінансовими активами, що здійснюються в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, – і за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів, з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів [9]. Таким чином, відповідно до поданого визначення, інституційними інвесторами можуть вважатись всі види фінансових установ, що надають фінансові послуги.

Оскільки надавачами (оферентами) фінансових послуг є банківські та небанківські фінансові установи, які діють в інтересах третіх осіб (клієнтів) і переважно за їх рахунок, дослідники з легкістю

відносять до складу інституційних інвесторів всіх фінансових посередників.

Проте склад фінансових посередників є значно ширшим за склад інституційних інвесторів. Для інституційного інвестора обов'язковим видом діяльності є процес інвестування залучених коштів для формування інвестиційних активів, що здатні забезпечити збереження та приріст нагромадженого капіталу. Інвестиційна діяльність для інституційного інвестора є основним видом господарської діяльності або обов'язковим процесом, що забезпечує успішну реалізацію основного виду господарської діяльності. Проте далеко не всі види фінансових інститутів здійснюють процес інвестування. Формування інвестиційних активів не є предметом діяльності багатьох видів фінансових установ, зокрема, ломбардів, фінансових компаній, адміністраторів НПФ (за відсутності ліцензії на управління активами) та ін. Зазначені фінансові установи надають фінансові послуги, проте не є інституційними інвесторами.

Слід враховувати і інші сутнісні ознаки діяльності інституційного інвестора. Серед них: об'єднання залучених коштів в єдиний «пул», професійне управління сформованими інвестиційними активами, розподіл отриманого інвестиційного доходу між учасниками або клієнтами інституційного інвестора.

Концептуальним є розуміння, що інституційні інвестори можуть функціонувати як фінансові установи, які здійснюють інвестиційну діяльність в інтересах своїх клієнтів (учасників), а також як фонди активів, що створені фінансовими установами для спільних інвестиційних вкладень.

У законодавчому визначенні терміну «інституційні інвестори» до фондів активів віднесені пайові інвестиційні фонди, фонди банківського управління, що являють собою об'єднання активів групи індивідуальних інвесторів. До складу фондів активів можуть бути віднесені й фонди операцій з нерухомістю (ФОН) та фонди фінансування будівництва (ФФБ), діяльність яких регламентована Законом України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» від 19.06.2003 р. № 978-IV [8]. Виходячи з цього, склад інституційних інвесторів, що діють як фонди активів, у законодавстві може бути розширений.

При визначенні складу інституційних інвесторів більшість дослідників не враховує змісту поняття

«інституційний учасник ринку» та його характерних ознак. З правової точки зору інституційні учасники (інститути) являють собою організаційно-оформлені об'єднання осіб, що забезпечують самоуправління, діють на основі своїх установчих документів та інших норм права, визнаних державою. Інститути в більшості випадків мають статус юридичної особи та характеризуються наступними рисами: наявність організаційної єдності, що закріплена в статуті або установчому договорі, визначена структура управління, регламентовані напрями діяльності, наявність відокремленого майна, внесення інформації про інститут у відповідний державний реєстр тощо.

Виходячи з наведених ознак інституту, до інституційних інвесторів слід відносити лише ті фінансові інститути, що забезпечують спільне інвестування залучених коштів індивідуальних інвесторів на принципах, визначених цілями створення фінансового інституту, обраною інвестиційною стратегією та відповідно до вимог законодавства. В такому розумінні термін інституційний інвестор є ближчим за змістом до категорії «колективний інвестор», який здійснює свою інвестиційну діяльність на професійній основі.

Виділені сутнісні ознаки діяльності інституційних інвесторів надають можливість удосконалити законодавче трактування досліджуваного терміну наступним чином: *інституційними інвесторами* є інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди), інвестиційні фонди, взаємні фонди інвестиційних компаній, недержавні пенсійні фонди, фонди банківського управління, страхові компанії, інші фінансові установи або фонди активів, що створені фінансовими установами, які забезпечують залучення та об'єднання коштів своїх учасників (клієнтів) для подальшого інвестування у дозволені законодавством активи, управління сформованими активами на професійній основі з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості залучених коштів.

В запропонованому нами трактуванні виділені додаткові ознаки діяльності інституційного інвестора, такі як об'єднання коштів клієнтів або учасників (в єдиний пул), обов'язкове здійснення процесу інвестування нагромаджених коштів у дозволені законодавством активи, професійне управління сформованими активами. Окремо наголошено, що інституційні інвестори можуть бути створені фінансовими установами у формі фонду активів.

Інституційними інвесторами в небанківському фінансовому секторі відповідно до сформованого визначення є ІСІ, НПФ, страхові організації, кредитні спілки, фонди операцій з нерухомістю та інші фонди активів. Залежно від організаційно-правової форми функціонування можна виокремити дві групи інституційних інвесторів в НФС (рис. 1). Перша об'єднує фінансові установи, що функціонують як юридичні особи (корпоративні ІСІ, НПФ, страхові організації, кредитні спілки), друга – як фонди активів (пайові ІСІ, ФОН та ін.).

У міру розвитку фінансової



Рис. 1. Склад інституційних інвесторів в небанківському фінансовому секторі

Побудовано автором

системи країни склад інституційних інвесторів НФС буде розширюватись за рахунок включення нових видів фінансових інститутів, в першу чергу спеціалізованих фондів активів.

Виходячи з висновків теоретичного дослідження, нами здійснена оцінка кількісних параметрів розвитку небанківського інституційного інвестування. Поза базою розрахунків були залишені ФФБ, які створені для фінансування будівництва об'єктів нерухомості (переважно житла) й використовують відмінні від більшості інституційних інвесторів механізми залучення коштів.

За нашими розрахунками, на кінець 2014 р. в НФС здійснювали діяльність 2242 фінансових інститутів, що мають ознаки інституційних інвесторів [1; 10]. З них 1284 функціонували як фінансові установи та 958 – як фонди активів. Протягом 2007–2014 рр. загальна кількість досліджуваних фінансових інститутів зросла лише на 60 одиниць, або на 2,7% (рис. 2).

Більш цікавою є тенденція зміни видового складу інституційних інвесторів небанківського типу. У досліджуваному періоді окреслилась тенденція до зменшення кількості інституційних інвесторів, що є фінансовими установами, за рахунок консолідації діяльності таких фінансових інститутів та «виходу з ринку» недобросовісних і неплатоспроможних учасників. Одночасно спостерігається зростання кількості фондів активів, в першу чергу пайових ІСІ. Найбільшою кількістю таких інститутів була в 2013 р., становивши 994 фонди. Протягом 2014 р. кількість фондів активів, як і інших видів інституційних інвесторів небанківського типу скоротилась, що значною мірою обумовлено загостренням проблем в економічному розвитку країни та припиненням діяльності частиною таких інститутів на окупованих територіях.

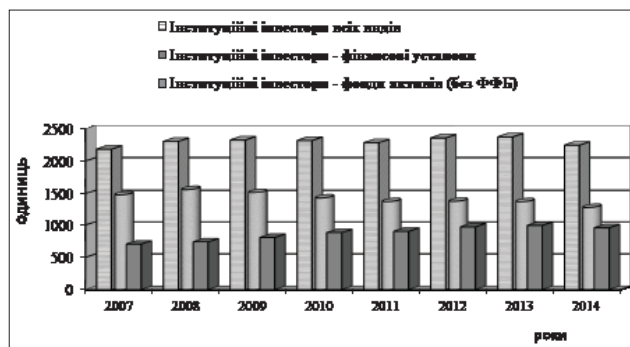


Рис. 2. Динаміка кількості інституційних інвесторів в небанківському фінансовому секторі протягом 2007–2014 рр. (одиниць)

Розраховано та побудовано автором за даними [1; 10]

Висока привабливість фондів активів як форми спільного інвестування за умов стабільної економічної та суспільно-політичної ситуації в країні може розглядатись як важливий чинник, що в перспективі буде визначати тенденції розвитку кількісних параметрів небанківського інституційного інвестування.

Висновки з даного дослідження. Проведене теоретичне дослідження сутності категорії «інститу-

ційні інвестори» довело неточність його законодавчого трактування через ототожнення змісту діяльності таких фінансових інститутів з процесом надання фінансових послуг. Обґрунтовано, що не всі оференти фінансових послуг можуть вважатись інституційними інвесторами. На основі врахування сутнісних ознак діяльності досліджуваних фінансових інститутів автором запропоноване удосконалене трактування категорії «інституційні інвестори». На підставі оцінки кількісних параметрів небанківського інституційного інвестування зроблений висновок про вищі темпи нарощування кількості фондів активів, ніж інституційних інвесторів, що є фінансовими установами.

З боку держави необхідною є розробка комплексної програми стимулювання розвитку інституційного інвестування в Україні, реалізація якої дасть можливість наблизити цю сферу до світових стандартів, посилить вплив діяльності інституційних інвесторів на економічне зростання, розвиток фінансового посередництва, фінансовий та соціальний захист населення.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з вивченням діяльності соціально-орієнтованих інституційних інвесторів у вітчизняній і зарубіжній практиці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітичні матеріали Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>.
2. Мошенський С.З. Фондовий ринок та інституційне інвестування в Україні: вплив на інвестиційну безпеку держави : [монографія] / С.З. Мошенський. – Житомир : ЖДТУ, 2008. – 432 с.
3. О рынке ценных бумаг : Закон Республики Казахстан от 2 июля 2003 г. № 461-ІІ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1035507.
4. О рынке ценных бумаг : Закон Кыргызской Республики от 25 июля 2012 г. № 122. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fsa.kg/?page_id=504.
5. Піддубна Л.В. Визначення поняття і складу небанківських інституційних інвесторів / Л.В. Піддубна // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2012. – Вип. 1(12). [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://nbuv.gov.ua/j-pdf>.
6. Пластун В.Л. Інституційні інвестори: підходи до визначення сутності та роль на фінансовому ринку / В.Л. Пластун [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/2012_35/35_01_22.pdf.
7. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 23.02.2006 р. № 3480-ІV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
8. Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю : Закон України від 19.06.2003 р. № 978-ІV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
9. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України від 12.07.2001 р. № 2664-ІІІ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
10. Статистичні та аналітичні матеріали Української асоціації інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uaib.com.ua>.
11. Юркевич О.М. Визначення сутності та ролі інституційних інвесторів на фінансовому ринку України / О.М. Юркевич // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; відп. ред. О.О. Беляев. – 2011. – Ч. 2. – Вип. 26. – С. 149–157.

УДК 336.71

Швед В.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та менеджменту
Вінницького соціально-економічного інституту***БАНКІВСЬКЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА НАГЛЯД. СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ**

Стаття присвячена розгляду ключових питань сутності та значення системи банківського регулювання та нагляду у сучасній фінансово-кредитній системі України. Наводиться історичний аспект розвитку банківської системи України та ролі держави у її діяльності.

Ключові слова: банк, банківський нагляд, банківське регулювання.

Швед В.В. БАНКОВСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И КОНТРОЛЬ. СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ

Статья посвящена рассмотрению ключевых вопросов сущности и значения системы банковского регулирования и надзора в современной финансово-кредитной системе Украины. Приводится исторический аспект развития банковской системы Украины и роли государства в ее деятельности.

Ключевые слова: банк, банковский надзор, банковское регулирование.

Shved V.V. BANKING REGULATION AND SUPERVISION. THE ESSENCE AND SIGNIFICANCE

The article considers the key issues of the essence and values of the system of bank regulation and supervision in the modern financial and credit system of Ukraine. Analyzed the historical aspect of development of the Ukrainian banking system and the state's role in its operations.

Keywords: bank, banking supervision, bank regulation.

Постановка проблеми. Сьогоднішня банківська сфера України є досить загрозливим та нестабільним. Тому такої ваги набувають питання контролю та нагляду, що їх здійснює держава.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Українські дослідники в своїх працях майже однотайно погоджуються із необхідністю банківського регулювання та нагляду, розрізняються лише підходи до механізмів. Проте економічна ситуація в державі настільки швидкоплинна, що вимагає постійного реагування на зміни сьогодення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Розглянути сутність банківського регулювання із урахуванням економічних викликів сьогодення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для кращого розуміння сутності банківської системи України варто зробити деякий історичний екскурс. Так, в Україні започаткування банківської діяльності відбулося в середині XVIII ст. Банківська діяльність України розвивалась разом із становленням банківської системи Росії. У ті часи торгівля велась за готівку, а промисловість розвивалась, головним чином, за рахунок держави. В Україні розповсюдження комерційного кредиту, як основи тодішньої банківської діяльності, істотно запізнювалось порівняно із Західною Європою. Першими позичальниками були уряд і значні землевласники, а в ролі кредиторів виступали одноосібні підприємці.

В умовах, як правило, натурального господарства така діяльність давала можливість безконтрольно піднімати відсоток за кредит. Причому варто відмітити, що регулювання банківської, а радше лихварської діяльності, з боку держави на той час майже не відбувалося. Крім того, насичення ринку грошима відбувалося на основі золотого стандарту, який досить часто трактувався і використовувався досить широко. Росія, намагаючись бути великою державою, друкувала паперові гроші для забезпечення потреб у веденні війн, підтримки чиновницького прошарку тощо.

Досить часто у державній казні грошей не було, незважаючи на безконтрольну емісію, тоді як у окре-

мих підприємців-поміщиків накопичувався їх надлишок. Наслідуючи європейську практику, з їх налагодженою системою приватних позичок, російські монархи, по суті, започаткували створення казенних банків та банківських контор. Такі банки мали удосконалити грошовий обіг в імперії та надавати позики, для, якщо вживати сучасну термінологію, покриття касових розривів в діяльності державних та губернських органів влади.

В середині XVIII ст. були засновані перші дворянські банки у Петербурзі та Москві. На кошти громадськості та пожертвування приватних осіб створювалися міські банки. В Україні у 1781 р. у Києві, Ніжині, Харкові з'явилися перші банківські контори, а у 1839 р. у Києві засновується місцева контора державного комерційного банку. Тобто приватний капітал в організації банківської діяльності значно випереджав капітал державний.

Указом від 31 травня 1860 р. був створений Державний банк Росії, який займався емісією кредитних білетів і здійснював ряд комерційних операцій. В 60-70-х роках XIX ст. в Україні організовано ряд крупних комерційних банків (Дворянський, Селянський), та налагоджується мережа ощадних установ, що акумулювали заощадження населення.

Стрімкий розвиток економіки і нагромадження капіталів в імперії наприкінці XIX ст. забезпечили умови розвитку банківської системи Росії в цілому і в Україні зокрема.

Але цей період діяльності банківської сфери переважно базувався на акумулюванні приватного капіталу поміщиків, мешканців міст та заможних селян. Держава досить пасивно ставилася до банків, обмежуючись лише діяльністю декількох державних банків та здійснюючи загальний контроль, який часто був досить поверховий.

Революція корінним чином змінила становище банків в державі. Так, для початку Декретом ВЦВК від 14 грудня 1917 р. та декретом Тимчасового робітничо-селянського уряду України від 22 січня 1919 р. усі банки та приватні кредитні установи були націоналізовані, а банківська справа оголошена державною монополією.

Тобто відбувалася корінна зміна ролі держави у діяльності банківської сфери.

В період непу в Україні за рахунок послаблення тотального державного контролю та пом'якшення ставлення до приватного підприємництва відбувається деяке пожвавлення ринку, економіка починає набувати ринкового характеру, функціонує відносно розгалужена кредитна система, випускаються державні облігації та акції в системі дозволеного приватного сектора, використовується іноземний капітал, однак такий період тривав недовго.

Але згодом ситуація повернулася до стану на кінець 20-х років. В СРСР функціонувала жорстко контрольована державна банківська система, яка заперечувала будь-яку участь приватного капіталу.

У 1987 р. у СРСР була проведена банківська реформа, яка зумовила реорганізацію банківської системи, основною метою якої було переведення банків на комерційну основу. Тобто діяльність банків мала базуватися на основі депозитарно-кредитного фінансового механізму, а не системі розпоряджень та приписів, які не мали під собою ніякого фінансового підґрунтя.

Були новоутворені шість банків (Держбанк СРСР; спеціалізовані банки – Агропромбанк СРСР; Промбудбанк СРСР, Житлосоцбанк СРСР, Ощадний банк СРСР, Зовнішньоекономічний банк СРСР), які підпорядковувались Раді Міністрів СРСР і одночасно виступали як органи державного управління та юридичні особи, займалися господарською діяльністю.

Формування нової банківської системи України почалося із побудови незалежної суверенної держави і прийняття Декларації про державний суверенітет України (16 липня 1990 р.); Закону України «Про економічну самостійність України» (3 серпня 1990 р.), в яких було визначено, що Україна на своїй території самостійно організує банківську справу і грошовий обіг і створює банківську систему.

Відбулася реорганізація банківської системи, яка стала дворівневою, – монополюючи регулював та контролював діяльність банківської сфери Національний банк України. На другому рівні системи знаходилися всі інші банки. Державними залишилися, по суті, лише два банка: Ощадбанк та Укрексімбанк (нащадок Зовнішньоекономічного банку). Решта банків функціонувала на основі приватного капіталу.

Таким чином, при розкриті економічної природи банківської діяльності відзначимо, що банківська діяльність виникла в результаті тривалої еволюції розвитку суспільства. В сучасних умовах без неї не може функціонувати розвинена економічна система. Об'єктивність діяльності кредитно-фінансових інститутів зумовлена існуванням потреби суспільства у здійсненні специфічних операцій, які може виконувати лише банк, а саме: комплексне виконання трьох базових операцій, які спрямовані на утворення грошових ресурсів, надання кредитів та сприяння платіжному обігу.

Варто відмітити, що будь-яка ринкова діяльність потребує відповідного регулювання з боку держави, яка має визначати однакові і ключові правила гри для всіх учасників ринку та слідкувати за дотриманням цих правил.

Об'єктивна необхідність створення та функціонування ефективної системи регулювання визначається особливою роллю та специфікою діяльності банківських установ як комерційних структур в економічній системі. Державне регулювання як економіки загалом, так і банківської діяльності, може бути ефективним та неефективним. Для того щоб таке

регулювання було ефективним, воно має базуватися на принципах: достатності; еластичності; послідовності; прозорості; справедливості; а головною метою державного регулювання повинні бути:

- забезпечення стабільності та надійності банківської системи;
- захист інтересів вкладників від шахрайства та неефективного управління банками;
- створення конкурентного середовища у банківській сфері;
- отримання та надання суб'єктам економічної діяльності прозорої інформації стосовно діяльності банківських установ;
- підтримування необхідного рівня професіоналізму та запровадження нових технологій в інтересах споживачів банківських послуг.

Саме регулювання банківської діяльності, спрямоване на вирішення цих завдань, дасть можливість, з одного боку, банкам виконувати свої головні функції, а з другого – сприяти розвитку національної економіки.

Особлива увага досить часто приділяється еволюції розвитку банківських систем, з якими пов'язано розвиток системи регулювання та нагляду за банківською діяльністю, а також інструментами, методами та підходами, які застосовуються у регулюванні.

Аналітична оцінка динаміки розвитку банківської системи України засвідчила, що кількість банків за реєстром Національного банку України зменшується протягом останніх років. Так у 2008 р. було зареєстровано 175 банків, у 2009 р. – 184, у 2012 р. – 176, у 2014 р. – 163 банка. І загальна тенденція зараз є такою, що направлена на зменшення кількості банків в Україні. Крім того, за цей період зменшилась кількість активно діючих банків, що свідчить про досягнення відносної стабілізації кількості банків та припиненні екстенсивного росту банківської системи. Причинами такої ситуації є загострення кризових явищ в економіці держави, зубожіння населення, незбалансована валютна політика, відсутність дієвого механізму нагляду за діяльністю банків.

Певним позитивним моментом є зміна структури власності банків, внаслідок чого на сьогодні в Україні діє чотири державних банка: Ощадбанк, Укрексімбанк, Укргазбанк, РодовідБанк. Проте ситуація в економіці є настільки плінною, що кількість державних банків протягом 2015 р. може бути значно збільшена через необхідність підтримки всього банківського сектору та стабілізації економіки держави в цілому.

Як вже зазначалося, ключовим гравцем в системі регулювання банківської діяльності відіграє Національний банк – центральний банк України, особливий центральний орган державного управління, юридичний статус, завдання, функції, повноваження і принципи організації якого визначаються Конституцією України, Законом України «Про Національний банк України» та іншими законами України. Він є емісійним центром, проводить єдину державну політику в галузі грошового обігу, кредиту, зміцнення грошової одиниці України – гривні.

Відповідно до Конституції України, основною функцією НБУ є забезпечення стабільності гривні. На її виконання Національний банк має виходити з пріоритетності досягнення та підтримки цінової стабільності в державі.

Національний банк у межах своїх повноважень сприяє стабільності банківської системи за умови, що це не перешкоджає досягненню цілі цінової стабільності.

Національний банк України також сприяє додержанню стійких темпів економічного зростання та підтримує економічну політику Кабінету Міністрів України за умови, що це не перешкоджає досягненню цінової стабільності та стабільності банківської системи.

Варто відмітити, що роль Національного банку України останнім часом все більше і більше зростає через необхідність постійного втручання в діяльність банків через їх нехтування нормативними вимогами, ризикову політику кредитування та маніпуляцію із звітністю.

Аналіз розмірів капіталів комерційних банків України засвідчив, що сьогодні практично не існує великих банків за міжнародними стандартами, тому тенденція до збільшення статутних фондів комерційних банків та злиття малих банків, яка існувала всі попередні роки, зберігається. Крім того, багато банків виставлені на продаж або шукають інвестора.

В Україні за роки незалежності напрацьовано нормативно-правову базу щодо банківської діяльності та її регулювання, постійно вдосконалюються методи й форми регулювання, нагляду та контролю за банківською діяльністю. Однак висока ціна за банківські послуги, обмежений спектр цих послуг, відсутність відповідної фінансової інфраструктури на рівні з розвиненими країнами, яка б стимулювала вкладання коштів, повільний розвиток у процесі зростання дієвості банківського регулювання та нагляду стимулюють подальше реформування банківської системи та грошово-кредитної політики. Тому основні напрями у процесі реформування повинні бути спрямовані на відновлення довіри населення до банківської діяльності, розгалуження мережі страхування депозитів як для населення, так і для юридичних осіб, підтримання стабілізації національної грошової одиниці, вдосконалення та підвищення ефективності платіжної системи, вдосконалення регулюючої функції НБУ.

Як вже зазначалося, одним із основних завдань НБУ є нагляд за діяльністю комерційних банків з метою забезпечення їх стабільності і, як наслідок, надання впевненості вкладникам, що їх депозитам ніщо не загрожує. Відомо, що жоден банк не витримає, якщо 5% вкладників одночасно заберуть свої депозити з такого банку. Тому НБУ змушений, з одного боку, постійно рефінансувати комерційні банки (суми рефінансу, наданого у 2014 р., обраховуються мільярдами гривень, причому не всі гроші повернені комерційними банками), а з іншого – разом із Фондом гарантування вкладів фізичних осіб штучно підтримувати впевненість вкладників у стабільності та надійності банківської системи. Але, як вбачається із назви фонду, його діяльність спрямована лише на захист вкладників – фізичних осіб, що дестабілізує фінансову систему держави та створює додатковий тиск на державні фінанси.

Вивчення зарубіжних, а також вітчизняних підходів до регулювання банківської діяльності стосовно захисту інтересів вкладників дало можливість визначити, що практично в жодній розвиненій країні система гарантування вкладів не пов'язана з центральним банком, хоча вони постійно разом взаємодіють, і це дає можливість точніше оцінити стійкість банківської системи.

Ефективність регулювання банківської діяльності в першу чергу залежить від структурної побудови системи банківського регулювання – універсальної чи з подвійним механізмом. Доведено, що суттєва відмінність системи з подвійним механізмом регулю-

вання від універсальної полягає у тому, що банківській системі з подвійним механізмом регулювання та нагляду притаманний лише ринковий характер впливу, що забезпечується використанням економічних методів у регулюванні. А розподіл функцій регулювання та нагляду між різними регулюючими органами призводить до отримання більш точної та прозорої інформації щодо діяльності банківських установ, що, в свою чергу, впливає на стабільність банківської системи загалом.

Державне регулювання банківської діяльності являє собою об'єктивний процес, основою якого є вплив держави на економічний розвиток банківської діяльності через застосування певних підходів, методів та інструментів, що є в її розпорядженні та реалізуються через нормативно-правову базу.

Всі методи та інструменти, які використовує держава для регулювання банківської діяльності, за формами поділяються на економічні (коригуючі) та адміністративні (податкові, нормативні). Але ринкова економіка постійно вимагає формування нових та комбінування існуючих інструментів та методів, які б підвищували ефективність функціонування банківської системи та захист інтересів вкладників. Тому система банківського регулювання з подвійним механізмом при розподілі контрольно-регулятивних функцій між різними регулюючими органами виконує, крім інших, функцію гарантування вкладів фізичних осіб і тим самим втілюється соціально-економічна спрямованість регулювання.

Банківська система сама спонукає до регулювання та має своє особливе призначення, власні риси та функції у розвитку економіки. Головні цілі функціонування банківської системи пов'язані з регулюванням та стабілізацією на грошово-кредитному ринку й спрямовані на:

- забезпечення суспільного нагляду і регулювання банківської діяльності з метою узгодження інтересів комерційних банків та загальносуспільних інтересів;
- забезпечення надійності і стабільності функціонування банківської системи загалом з метою стабілізації грошового обігу та безперебійному обслуговуванні економіки.

Державне регулювання діяльності банків здійснюється Національним банком України у таких формах:

- 1) Адміністративне регулювання:
 - реєстрація банків і ліцензування їхньої діяльності;
 - встановлення вимог та обмежень щодо діяльності банків;
 - застосування санкцій адміністративного чи фінансового характеру;
 - нагляд за діяльністю банків;
 - надання рекомендацій щодо діяльності банків.
- 2) Індикативне регулювання:
 - встановлення обов'язкових економічних нормативів;
 - визначення норм обов'язкових резервів для банків;
 - встановлення норм відрахувань до резервів на покриття ризиків від активних банківських операцій;
 - визначення відсоткової політики;
 - рефінансування банків;
 - встановлення кореспондентських відносин;
 - управління золотовалютними резервами, зокрема, й валютними інтервенціями;
 - операції з цінними паперами на відкритому ринку;

- регулювання імпорту й експорту капіталу.

Основа державного регулювання складає система банківського нагляду. Банківський нагляд – це моніторинг процесів, які відбуваються в банківській сфері на різних стадіях функціонування банків, а саме під час створення нових банків та установ, діяльності банків, реорганізації та ліквідації банків.

У широкому розумінні банківський нагляд – це цілеспрямована діяльність, яку здійснює уповноважений орган з питань банківського нагляду та контролю, що представляє державну владу, з метою постійного контролю за дотриманням законодавчо встановлених меж діяльності банків та забезпечення стабільності національної банківської системи і грошової одиниці та захисту інтересів вкладників і кредиторів банку.

Банківське регулювання, як вже зазначалося нами вище, це одна із ключових функцій НБУ, яка полягає у створенні системи норм, які регулюють діяльність банків, визначають загальні принципи банківської діяльності, порядок здійснення банківського нагляду, відповідальність за порушення банківського законодавства.

Згідно Закону України «Про Національний банк України», функцію банківського нагляду покладено на Національний банк. Головна мета банківського регулювання і нагляду – безпека та фінансова стабільність банківської системи, захист інтересів вкладників і кредиторів.

Основні завдання банківського регулювання та нагляду:

- забезпечення стабільності та надійності банківської системи з метою сприяння економічному піднесенню;

- захист вкладників і кредиторів банку, що передбачає захист клієнтів від неправомірної діяльності банківських установ і забезпечення професійного поводження з клієнтами та кредиторами банку;

- створення конкурентного середовища у банківському секторі, завдяки якому знижуються відсоткові ставки за кредитами, підвищуються відсоткові ставки за депозитами, розширюється спектр банківських послуг, запроваджуються нові банківські технології;

- забезпечення відкритості політики та діяльності банківського сектору в цілому і в кожному банку зокрема;

- підтримання необхідного рівня стандартизації та професіоналізму в банківській системі, забезпечення ефективної діяльності банків і запровадження

технологічних нововведень в інтересах споживачів банківських послуг.

Наглядова та регуляторна діяльність здійснюється Національним банком України на підставі двох законів «Про банки і банківську діяльність» та «Про Національний банк України», а також на підставі численних нормативних актів, що видаються Національним банком України у межах його повноважень.

Варто відмітити, що в Україні система банківського регулювання та нагляду майже монополює функціонує на основі впливу держави. У населення та бізнесу наявний тотальний дефіцит довіри та впевненості у діяльності банківської системи, і події останнього року довели, що навіть вплив держави в особі органів нагляду та гарантування ситуацію не рятують.

Висновки з даного дослідження. Ключовими показниками ефективності діяльності банку є довіра до нього та впевненість у його надійності. Якщо держава змушена гарантувати надійність приватного бізнесу, то державі варто або самій зайнятися таким бізнесом, або вжити всіх дій для його згортання. Лише якщо приватний капітал буде нести повну відповідальність за свої дії, а вкладник буде довіряти приватному бізнесу, можливий ефективний контроль, в іншому випадку ми матимемо ситуацію постійного пошуку винного та намагання обманути учасниками банківського ринку один одного та держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про банки та банківську діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
2. Закон України «Про Національний банк України» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.
3. Міщенко В.І., Яценюк А.П., Коваленко В.В., Коренєва О.Г. Банківський нагляд : [навч. посіб.] / [В.І. Міщенко, А.П. Яценюк, В.В. Коваленко, О.Г. Коренєва]. – К. : Знання, 2004. – 406 с.
4. Любунь О.С., Любунь В.С., Іванець І.В. Національний Банк України: основні функції, грошово-кредитна політика, регулювання банківської діяльності / [О.С. Любунь, В.С. Любунь, І.В. Іванець]. – К. : Центр навч. л-ри ун-ту екон. та права «КРОК», 2004. – 351 с.
5. Грушко В.І., Лаптев С.М., Любунь О.С., Раєвський К.Є. Банківський нагляд : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / [В.І. Грушко, С.М. Лаптев, О.С. Любунь, К.Є. Раєвський]. – К. : ЦУЛ, 2004. – 264 с.
6. Роговая Н. Деякі теоретичні аспекти державного регулювання банківської діяльності / Н. Роговая // Економіка України. – 2004. – № 4. – С. 36–39.

УДК 657.1:075.8

Шевченко А.М.*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів
Черкаського державного технологічного університету***ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ
ДЛЯ ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ**

Стаття присвячена конкретизації інструментів фінансування малого бізнесу, що використовуються на вітчизняному фінансовому ринку. Встановлено проблеми фінансування малого бізнесу в Україні. Досліджено зарубіжний досвід фінансової підтримки малих підприємств. Визначено перспективні напрями фінансування малого бізнесу через механізми фінансового ринку.

Ключові слова: малий бізнес, фінансовий ринок, фінансові інструменти, кредитування, державна підтримка, фондовий ринок.

**Шевченко А.М. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ФИНАНСОВОГО РЫНКА ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ
МАЛОГО БИЗНЕСА**

Статья посвящена конкретизации инструментов финансирования малого бизнеса, которые используются на отечественном финансовом рынке. Установлены проблемы финансирования малого бизнеса в Украине. Исследован зарубежный опыт финансовой поддержки малых предприятий. Определены перспективные направления финансирования малого бизнеса посредством механизмов финансового рынка.

Ключевые слова: малый бизнес, финансовый рынок, финансовые инструменты, кредитование, государственная поддержка, фондовый рынок.

Shevchenko A.M. USING FINANCE MARKET TOOLS FOR FUNDING SMALL BUSINESS ENTERPRISES

The article is devoted to specification of small business financing tools used in the domestic financial market. Financing problems of small business in Ukraine are established. The international experience of financial support of small businesses is studied. Perspective directions of financing for small businesses through financial market mechanisms are offered.

Keywords: small business, financial market, financial instruments, financing, government support, stock market.

Постановка проблеми. Одним із найважливіших напрямів, що сприяють розвитку малого підприємництва, є удосконалення фінансового механізму, метою якого є створення сприятливих фінансово-економічних умов для стійкого розвитку господарюючих суб'єктів малого бізнесу (МБ). У процесі фінансово-господарської діяльності у кожного господарюючого суб'єкта виникають певні фінансові відносини, пов'язані з організацією діяльності, виробництвом і реалізацією, формуванням власних фінансових ресурсів, залученням зовнішніх джерел фінансування, які реалізуються шляхом використання інструментів фінансового ринку. В умовах відособленості фінансової сфери та невиконання нею своїх фундаментальних функцій стосовно сектору малого бізнесу, на перший план виходить пошук дієвих інструментів фінансового ринку для фінансування малих підприємств (МП), так як традиційні механізми в сучасних умовах економічної нестабільності не спрацьовують. Відсутність розвиненої системи підтримки малого бізнесу на всіх рівнях, недостатність власних фінансових ресурсів і надмірне ускладнення порядку отримання кредитів, високий фіскальний тиск змушують до пошуку альтернативних джерел фінансування підприємств малого бізнесу, що зумовлює необхідність їх звернення до інструментів фінансового ринку. Ефективність новітніх інструментів фінансового ринку у великій мірі залежить від більш повного використання на практиці тих досягнень, які отримані в результаті наукових досліджень у сфері банківського фінансування, державної фінансової підтримки, а також діяльності мікрофінансових інститутів, що є для малого бізнесу головними інституційними джерелами фінансових послуг.

Таким чином, питання ефективного використання інструментів фінансового ринку для фінансування підприємств малого бізнесу в Україні нині є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми фінансового забезпечення вітчизняних підприємницьких структур, що належать до сфери малого бізнесу, вивчалися у роботах таких вчених, як А.С. Абрамова [1], О.М. Біломістний [2], Л.М. Діба [3], О.М. Петрук, В.В. Травін [4], В.В. Подплетний [5], які досліджували фінансово-кредитні механізми малого та середнього бізнесу в Україні, Л.В. Барбакова [6], В.І. Варцаба, Г.М. Кампо [7], що вивчали проблеми фінансового забезпечення розвитку малого бізнесу. Проте проведені в даний час наукові дослідження, спрямовані на створення ефективного механізму взаємодії фінансової системи і приватного сектора (його малих форм), ще не склалися в єдиний науковий напрям. Вони, як правило, присвячені розгляду конкретних завдань і не претендують на всебічний опис впливу вітчизняного фінансового ринку на розвиток МБ.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Використання інструментів фінансового ринку для фінансування підприємств малого бізнесу досліджується різними авторами вельми односторонньо, обґрунтування пропозицій деяких з них не відповідає потребам часу. Ряд принципових змін у фінансово-кредитному механізмі підтримки малого бізнесу, які відбулися за останній час, не узагальнені належним чином. До того ж з'явилися нові проблеми, які потребують глибокого осмислення та раціонального їх практичного вирішення.

Таким чином, виникла об'єктивна потреба у всебічному вивченні та вдосконаленні інструментарію просування фінансових послуг в сферу малого бізнесу, підвищення ролі інституціональних елементів у створенні фінансових умов формування прошарку малих підприємницьких структур у архітектурі вітчизняної економіки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Пошук шляхів фінансування діяльності

підприємств малого бізнесу через удосконалення існуючих та залучення нових інструментів фінансового ринку в умовах економіки, що трансформуються. Виокремити інструменти фінансування МБ, що використовуються на вітчизняному фінансовому ринку; встановити проблеми фінансування МБ в Україні; дослідити зарубіжний досвід фінансової підтримки МБ; визначити перспективні напрями фінансування МБ через механізми фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вітчизняна практика фінансування малого бізнесу передбачає такі напрями (табл. 1).

Незважаючи на різноманіття інструментів фінансування МБ, державна підтримка МБ залишається

основним джерелом надходження зовнішніх фінансових ресурсів.

Комплекс державних фінансових механізмів підтримки МСБ складається з: використання гарантійних фондів кредитування МП; пільгового кредитування та часткову компенсацію відсоткових ставок по кредитах; забезпечення спрощених режимів оподаткування та податкових пільг; надання фінансової підтримки інноваційної діяльності; компенсації видатків на інформаційне обслуговування; компенсації видатків на отримання патентів, захист авторських прав тощо; кофінансування проектів, які здійснюють МП; надання обладнання в лізинг; сприяння розвитку венчурного бізнесу; підтримки утворення

Таблиця 1

Напрями фінансування малого підприємництва

Інструмент фінансування	Причини неефективності
Самофінансування	Недостатність прибутку та амортизаційного фонду
Фінансово-кредитні послуги (кредитування (кредити банків, позики кредитних спілок, ломбардів, інвестиційне кредитування), лізинг, факторинг, форфейтинг, венчурне фінансування).	Скорочення програм банківського кредитування МБ, збільшення вартості фінансових послуг через девальвацію національної грошової одиниці, високі ризики неповернення кредитів та відсутність застави; жорсткі умови отримання та висока вартість кредитів; великі строки розгляду заявок тощо.
Фондовий ринок (емісія боргових інструментів – векселів, залучення стратегічних інвесторів (у т. ч кошти фондів прямих інвестицій (private equity funds), а також венчурних фондів).	Недостатня обізнаність власників малих підприємств у правилах їх застосування. Використання векселів у розрахунках не є поширеним серед вітчизняних підприємств; законодавча нерегульованість вексельного обігу; непрозорість діяльності суб'єктів малого бізнесу.
Державне фінансування (державна підтримка та гранти).	Обмеженість ресурсів державного бюджету, складна процедура отримання бюджетних коштів, висока конкуренція для отримання грантів.
Ресурси міжнародних фондів та організацій (USAID, Фонд «Україна — Хабітат», Фонд «Відродження», Фонд цивільних досліджень і розвитку США, CASE Україна, Польсько-українська фундація співпраці ПАУСІ).	Низька громадська активність, яка необхідна для отримання фінансування з міжнародних джерел, відсутність гарантій цільового використання коштів з боку місцевих органів влади, конкурсна основа для отримання фінансування, відсутність інформації у власників МБ щодо можливості залучення фінансових ресурсів міжнародних організацій, недостатня економічна та юридична грамотність керівництва.
Ресурси приватних осіб (спонсорські кошти, добровільні внески, краудфандинг, краудінвестинг).	Відсутність вигоди від фінансових донорів; недовіра до малих підприємств з боку меценатів (спонсорів) та ризик нецільового використання наданих коштів

Джерело: складено автором на матеріалах [8]

Таблиця 2

Основні світові практики фінансування підприємств МБ

Характерні риси	
Американська	Німецька
- Альтернативне незалежне існування приватного і державного фінансування малого бізнесу; - державне втручання у фінансову інфраструктуру для МП характеризується прямим фінансуванням і підтримкою МП	Передбачає не лише пряме фінансування малого бізнесу, що здійснюється за допомогою кредитів і субсидій, а й стимулювання мікрофінансування шляхом надання коштів фінансовим інститутам, що працюють з малим бізнесом.
- Адміністрація малого бізнесу США (SBA), що включає філії та підрозділи по всій країні, фінансування яких здійснює федеральний уряд, що надають безліч різноманітних послуг, пов'язаних з конкретними проектами в самих різних сферах (від бізнесу на дому до міжнародної торгівлі; від технічного сприяння до кваліфікованого бізнес-аналізу та оформлення заявок на отримання кредитів); - програми фінансової підтримки «7а» і «504» За програмою «7а» підприємець може отримати гарантії, якщо він з яких-небудь причин не має такої можливості при зверненні в банк; за програмою «504» здійснюється розширення і модернізація вже діючих малих підприємств. Після аналізу діяльності компанії програма «504» надає довгостроковий кредит для покупки нерухомого майна, обладнання, технологій; - спільно з Міністерством торгівлі SBA створила центри сприяння експорту, що кредитують експортні операції малого бізнесу. Одним з напрямків діяльності SBA є інформаційна підтримка та навчання підприємств; - на мікрокредитування, що є найчастіше неприбутковим, відводиться незначна частка бюджету.	- Програма одночасно є аналогом місцевого банку розвитку, агентством з фінансування експорту, кредитною організацією, що спеціалізується на фінансуванні малих підприємств Німеччини; - надання кредитів в рамках державних програм здійснюється за єдиними і ясними для всіх правилами відповідно до звичайних принципів банківського кредитування, тобто кредити видаються тільки кредитоспроможним клієнтам, без якого-небудь переваги окремим заявникам; - державний банк переводить гроші комерційним банкам, а ті, в свою чергу, надають кредити малим і середнім підприємствам. Комерційний банк укладає з підприємцем кредитний договір, в якому вказується мета отримання кредиту, обумовлена в договорі про рефінансування з державним банком; - крім фінансової допомоги, держава також надає і серйозну інформаційну підтримку через організацію економічних і технічних консультацій для підприємств і для існуючих малих підприємств.

Джерело: складено автором на матеріалах [10]

кредитних спілок для МП; розвитку бізнес-центрів та бізнес-інкубаторів з метою зменшення накладних витрат МП; централізованого бухгалтерського обліку та комплексного надання ділових послуг МП [9].

Недостатність державних джерел фінансування МБ змушують до пошуку альтернативних інструментів фінансування малих підприємств. Щодо залучення фінансових ресурсів із зовнішніх джерел, у міжнародній практиці поширені наступні види фінансування підприємств малого бізнесу: пільгові державні кредити; цільове бюджетне фінансування у рамках підтримки розвитку малого бізнесу; пряме і цільове субсидування; страхування тощо.

У світовій практиці можна виділити дві основні практики побудови системи фінансування малого бізнесу: американську та німецьку (табл. 2).

З урахуванням досвіду розвитку зарубіжного малого бізнесу, практика ряду країн може бути затребувана в Україні з метою: удосконалення нормативно-правової бази малого бізнесу; надання фінансової підтримки новоствореним малим підприємствам шляхом надання податкових пільг та пільгового кредитування; стимулювання інноваційних малих підприємств через пільгове кредитування, виділення субсидій та укладення контрактів на розробку нової продукції і технологій, а також створення венчурних компаній.

Вважаємо, що вектор фінансування МБ має переміститись із державного фінансування до фондового ринку. До недавнього часу участь малих підприємств у становленні та розвитку вітчизняного фондового ринку зводилась лише до наступного: переважна більшість брокерсько-дилерських компаній були малими підприємствами зі штатом до 30 осіб і переслідували лише короткострокові, спекулятивні цілі. Для порівняння: традиційна зв'язка між малими підприємствами та фондовим ринком, притаманна західним фінансовим системам, включає:

- 1) концентрацію капіталу через механізм угод по злиттю і поглинанню малих, середніх і великих підприємств;
- 2) розміщення цінних паперів малих підприємств серед необмеженого кола інвесторів;
- 3) інвестиції венчурного капіталу в проекти start up (високоризикові, але і потенційно високоприбуткові проекти малих фірм, що тільки відкриваються);
- 4) сек'юритизацію боргу малих підприємств та перенесення фінансових ризиків на спекулятивно налаштованих гравців;
- 5) надання малими підприємствами – професійними учасниками ринку цінних паперів – повного спектру послуг на фінансових ринках, включаючи комплексне аналітичне супроводження, послуги маркет-мейкерів, пошук фінансування, послуги по кредитному і іпотечному брокериджу і т. д.

Всі перераховані способи взаємодії фондового ринку та малих підприємств довгий час залишалися поза вітчизняним фінансовим сектором. Ситуація почала змінюватися лише на початку нового століття. Відзначимо позитивні зрушення за наступними напрямками: здійснення малими підприємствами виходу до необмеженого кола інвесторів, довірче управління тимчасово вільними коштами малих підприємств та венчурне інвестування [11].

Нині передбачити основне джерело фінансування МБ досить складно. По-перше, активно розвиваються банківські послуги для малого бізнесу. Можна виділити два напрямки: універсальні типові послуги великих банків і спеціалізовані послуги невеликих

місцевих банків. По-друге, на ринок починають виходити мікрофінансові інститути. Крім того, у малого бізнесу з'являється все більше можливостей для використання альтернативних джерел фінансування. Не слід забувати також і про такі фінансові послуги, як страхування, яке дозволяє управляти ризиками, уникати фінансових втрат і ситуацій cash gap (касових розривів) [12].

Наразі спостерігається етап бурхливого розвитку ринку фінансових послуг для малого бізнесу, а отже, вести мову про стійкі моделі взаємодії малого бізнесу і фінансових інститутів поки передчасно. Процес формування ринку триватиме не менше трьох-п'яти років, протягом яких у фінансових інститутах будуть з'являтися нові можливості розвивати цей сегмент і конкурувати за лідерство на ринку фінансових послуг для малих підприємств. Основними факторами, які визначають позиції того чи іншого фінансового інституту, будуть готовність працювати з малим бізнесом на певному етапі його розвитку, здатність сформувати пакет послуг, що включає не тільки фінансування, але і консультації в галузі фінансового та управлінського обліку, розуміння регіональної та галузевої специфіки малих підприємств і розробку адекватної системи оцінки ризиків, наявність достатньої мережі для обслуговування та залучення клієнтів з числа малих підприємств. Суттєвий вплив на розвиток фінансової інфраструктури для малого бізнесу в найближчі кілька років буде надавати державна політика щодо малого підприємництва. Зокрема, першим кроком у цьому процесі є те, що нині Європейський Союз і Україна перебувають у переговорному процесі про створення програми підтримки малого та середнього бізнесу загальним обсягом 95 млн. євро. Також Україна має намір приєднатися до системи підтримки підприємництва в ЄС – Small Business Act for Europe [13].

Висновки з даного дослідження. До інструментів фінансування МБ, що використовуються на вітчизняному фінансовому ринку, належить самофінансування, кредитування, емісія боргових інструментів – векселів, залучення стратегічних інвесторів, державне фінансування (державна підтримка та гранти), ресурси міжнародних фондів та організацій, ресурси приватних осіб (спонсорські кошти, добровільні внески, краудфандинг, краудінвестинг).

До проблем фінансування малого бізнесу в Україні належать: недостатність власних фінансових ресурсів, скорочення програм банківського кредитування, збільшення вартості фінансових послуг, високі ризики неповернення кредитів та відсутність застави, законодавча нерегульованість вексельного обігу; непрозорість діяльності, обмеженість ресурсів державного бюджету, недостатня економічна грамотність керівництва, недовіра до малих підприємств з боку меценатів та ризик нецільового використання коштів.

Дослідження зарубіжного досвіду фінансової підтримки малого бізнесу дозволили виділити американську та німецьку практики побудови системи фінансування. Практика ряду країн може бути затребувана в Україні з метою удосконалення нормативно-правової бази малого бізнесу; надання фінансової підтримки новоствореним підприємствам шляхом податкових пільг та пільгового кредитування; стимулювання інноваційних підприємств через пільгове кредитування, виділення субсидій та створення венчурних компаній.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абрамова А.С. Стан фінансово-кредитної підтримки малого та середнього бізнесу комерційними банками в Україні / А.С. Абрамова // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – 2013. – Вип. 24. – С. 143–147.
2. Біломістний О.М. Статистичний аналіз джерел фінансування механізму кредитування малого бізнесу / О.М. Біломістний // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2012. – Вип. 9(4). – С. 37–49.
3. Диба Л.М. Активізація банківського кредитування малого і середнього бізнесу в системі заходів по подоланню фінансово-економічної кризи / Л.М. Диба // Економічний вісник університету. – 2014. – Вип. 23(1). – С. 201–205.
4. Петрук О.М. Удосконалення фінансово-кредитного забезпечення малого бізнесу регіону / О.М. Петрук, В.В. Травін // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2013. – Вип. 10(1) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/espof_2013_10\(1\)_56.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/espof_2013_10(1)_56.pdf).
5. Подплетній В.В. Фінансове забезпечення мікрокредитування малого та середнього бізнесу в Україні / В.В. Подплетній // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2009. – Вип. 16(2). – С. 218–222.
6. Барбакова Л.В. Фінансові інструменти і проблеми залучення фінансових засобів в малий і середній бізнес / Л.В. Барбакова // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2008. – № 4. – С. 102–110.
7. Варцаба В.І. Проблеми фінансового забезпечення розвитку малого бізнесу / В.І. Варцаба, Г.М. Кампо // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 3. – С. 122–125.
8. Грін О.В. Проблеми фінансового забезпечення підприємницької діяльності громадян в Україні / О.В. Грін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/35525/07-Grin.pdf?sequence=1>.
9. Другов О.О. Аналіз джерел фінансування розвитку малого та середнього бізнесу в Україні / О.О. Другов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/book/StrPryor/9/15.pdf>.
10. Рынок финансовых услуг малого бизнеса: инфраструктура, международный опыт и роль государства [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.raexpert.ru/researches/finmb/part1>.
11. Малый бизнес и фондовый рынок. Часть 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fineco-biz.com/katalog/malei-biznes-i-fondovei-renokczast1.php>.
12. Финансовые услуги малому бизнесу [Электронный ресурс]. – Режим доступу : http://www.raexpert.ru/researches/credit_org/finmb.
13. ЕС и Украина обсуждают программу развития малого бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://finance.bigmir.net/news/finance/56092-ES-i-Ykraina-obsyjdaut-programmy-razvitiya-malogo-biznesa>.

УДК 336.14

Шиманська О.А.
здобувач

Київського національного торговельно-економічного університету

**БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВНИХ ВИДАТКІВ
У ПЕРІОД РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ**

Стаття присвячена висвітленню особливостей формування та реалізації бюджетної політики державних видатків під час проведення економічних реформ. Проаналізовано основні напрями бюджетної політики у 2014–2015 рр., зокрема, у сфері видатків, а також досліджено ключові положення Закону «Про Державний бюджет України на 2015 рік». Розроблено рекомендації щодо вдосконалення бюджетної політики у сфері видатків у контексті досягнення цілей економічних реформ.

Ключові слова: бюджет, бюджетна політика, видатки, економічні реформи, основні напрями бюджетної політики.

Шиманская Е.А. БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ В ПЕРИОД РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ

Статья посвящена рассмотрению особенностей формирования и реализации бюджетной политики государственных расходов во время проведения экономических реформ. Проанализированы основные направления бюджетной политики в 2014–2015 гг., в частности, в сфере расходов, а также исследованы основные положения Закона «О Государственном бюджете Украины на 2015 год». Разработаны рекомендации по совершенствованию бюджетной политики в сфере расходов в контексте достижения целей экономических реформ.

Ключевые слова: бюджет, бюджетная политика, расходы, экономические реформы, основные направления бюджетной политики.

Shymanska O.A. BUDGETARY POLICY OF PUBLIC EXPENDITURES IN THE PERIOD OF ECONOMIC REFORMS' IMPLEMENTATION

The article is aimed to examine the budgetary policy of public expenditures' formulation and implementation within economic reforms. The article provides the analysis of the main directions of budgetary policy in 2014 – 2015, in particular in the field of public expenditures. The key regulations of the Law of Ukraine "On the State Budget of Ukraine for 2015" are researched. The author has developed the recommendations on improvement of the budgetary policy in the field of public expenditures in the context of achievement of economic reforms' goals.

Keywords: budget, budgetary policy, expenditures, economic reforms, main directions of budgetary policy.

Постановка проблеми. На тлі активізації євроінтеграційних процесів вдосконалення бюджетної політики державних видатків з метою успішної реалізації економічних реформ є надзвичайно важливою та актуальною проблемою сучасної економічної науки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висвітленню теоретичних засад формування бюджетної політики було присвячено праці таких вітчизняних вчених, як І.Я. Чугунов, В.М. Геєць [2, с. 5–9], І.О. Лютий [3, с. 67–53], С.О. Булгакова, О.І. Барановський [1, с. 112–124] та ін. Зокрема, у наукових

дослідженнях І.Я. Чугунова розкрито найважливіші аспекти впливу бюджетного регулювання на економічний розвиток у цілому, а також подано сутність формування довгострокової бюджетної стратегії [4, с. 64–77].

Однак слід зазначити, що мало розкритою залишається проблема вдосконалення бюджетної політики у сфері видатків із урахуванням цілей економічних реформ.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Аналіз бюджетної політики у сфері видатків у 2014–2015 рр. та визначення її потенційного впливу на соціально-економічний розвиток країни, формулювання шляхів вдосконалення такої політики у майбутніх бюджетних періодах.

Вклад основного матеріалу дослідження. Протягом останнього часу в Україні спостерігається активізація процесів євроінтеграції, про що свідчить ратифікація Угоди про асоціацію між Україною та ЄС 16 вересня 2014 р. Водночас реалізація положень Угоди, вплив якої розповсюджується на усю соціально-економічну сферу, потребує створення умов для розвитку бюджетної політики на умовах підзвітності, прозорості, економності, ефективності та результативності. Угодою регламентовано двосторонній обмін досвідом щодо планування бюджету на середньострокову перспективу, використання програмно-цільового методу управління бюджетними коштами, а також методів контролю за станом державного боргу [15]. Таким чином, 2014 р. можна вважати точкою відліку реалізації нового комплексу економічних реформ, спрямованих на приведення фінансово-економічної системи України у відповідність до європейських стандартів.

Формування бюджетної політики у період реформ 2014–2015 рр. відбувалося під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів, ключовими серед яких можна назвати кризу реалізації інвестиційного потенціалу, нестабільність валютних курсів, скорочення обсягу валютного резерву. Низькі темпи зростання ВВП (табл. 1) свідчать про уповільнення економічного зростання, що при підвищенні мінімальної заробітної плати (на 7,4 % у 2013 р.) спричинило збільшення навантаження на державний бюджет України.

Таблиця 1

Валовий внутрішній продукт у 2010–2014 рр. (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополь)

	ВВП у фактичних цінах, грн.	У постійних цінах 2010 року, % до відповідного періоду попереднього року ¹	
		індекс фізичного обсягу ВВП	індекс-дефлятор ВВП
2010 р.	1,079,346
2011 р.	1,299,991	105.5	114.2
2012 р.	1,404,669	100.2	107.8
2013 р. ²	1,449,406	100.2	102.9
I кв. 2014 ³	315,535	98.8	105.8
II кв. 2014 ³	372,770	95.4	111.1
III кв. 2014 ³	428,163	94.7	115.1

Джерело: Державна служба статистики України

Реалізація бюджетної політики у сфері видатків у 2014 р. відбувалася в умовах значної соціальної напруженості та економічної нестабільності. Розглядаючи виконання Державного бюджету України за січень-грудень 2014 р., відповідно до останніх наяв-

них даних, видно, що протягом року спостерігалось значне зростання видатків державного бюджету на обслуговування державного боргу. Так, у період з січня по грудень 2014 р. таке зростання склало 51,5%, а обсяг відповідної категорії видатків становив 47976,7 млн. грн. Також значно зросли видатки державного бюджету на оборону – на 84,4% – та становили 27363,3 млн. грн. [6].

Деяке зростання продемонстрували видатки на громадський порядок, безпеку і судову владу, які склали 44617,2 млн. грн., що на 13,8% більше за відповідний показник минулого року. Зростання близько 20% відсотків продемонстрували видатки державного бюджету на житлово-комунальне господарство (111,5 млн. грн. за січень-грудень 2014 р.), однак таке зростання пояснюється необхідністю надання субвенції місцевим бюджетам на погашення заборгованості за різницею у тарифах, яка склала 12423,1 млн. грн., що на 83,5% більше відповідного показника 2013 р.

Обсяги фінансування інших категорій видатків зменшилися відносно аналогічного періоду 2013 р.: видатки на економічну діяльність зменшилися на 16,7% – до 34410,8 млн. грн.; на охорону навколишнього природного середовища – на 43,5%, до 2597,4 млн. грн.; на духовний та фізичний розвиток – на 4,7%, до 4871,8 млн. грн.; на охорону здоров'я – на 18,7%, до 10475,8 млн. грн.; на освіту – на 7,3%, до 28674,6 млн. грн.; на соціальний захист та соціальне забезпечення – на 9,0%, до 80549,1 млн. грн. [16].

Також варто зауважити, що протягом 2014 р. Закон про Державний бюджет України було змінено та доповнено статтями, що мають на меті скорочення державних видатків та перерозподіл наявних коштів. Так, у липні 2014 р. Закон було доповнено ст. 27, якою затверджується вилучення Державною казначейською службою України грошових коштів у Фонду соціального страхування з тимчасової втрати праездатності та Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття у обсязі 0,6 млн. грн. та 1,4 млн. грн. відповідно з метою їх зарахування до рахунку Пенсійного фонду. Ст. 32 регламентує обмеження заробітних плат членів Кабінету Міністрів України, керівників центральних органів виконавчої влади та інших державних органів та народних депутатів на рівні посадового окладу [7].

З метою підвищення адресності витрачання бюджетних коштів, а також оптимізації бюджетних витрат на фінансування субсидій щодо оплати житлово-комунальних послуг, було ухвалено Постанову КМУ «Про встановлення державних соціальних стандартів у сфері житлово-комунального обслуговування» від 06.08.2014 р. № 409 [9, с. 23], а також внесено зміни до постанови КМУ «Про новий розмір витрат на оплату житлово-комунальних послуг, придбання скрапленого газу, твердого та рідкого пічного побутового палива у разі надання житлової субсидії» [10] та до Постанови КМУ «Про спрощення порядку надання населенню субсидій для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг, придбання скрапленого газу, твердого та рідкого пічного побутового палива» від 21.10.1995 р. № 848 [11]. Відповідно до вказаних документів, житлові субсидії стали нараховуватись для кожного виду соціальних послуг окремо, а обсяг витрат на оплату послуги визначається пропорційно частці вартості цієї послуги у загальній сумі вартості житлово-комунальних послуг. При цьому основним фактором, що

впливає на рішення щодо надання субсидії, виступають доходи домогосподарств, а встановлення соціальних нормативів сприяє оплаті споживачем фактичного обсягу використаних послуг. Важливим також є те, що обов'язковий відсоток платежу за житлово-комунальні послуги обраховується окремо для кожного домогосподарства, що значно підвищує адресність бюджетних видатків на субсидії громадянам.

Зважаючи на вищевикладене, цілком очевидним стає направленість бюджетної політики на зменшення державних витрат за більшістю груп функціональної класифікації видатків, окрім оборонної сфери та охорони громадського порядку, що зумовлюється наявністю загроз державному суверенітету України.

Так, в умовах економічної кризи, що супроводжується скороченням ділової активності населення, а відповідно, і зменшенням бюджетних доходів, та об'єктивної необхідності збільшення обсягів фінансування оборонної сфери, очевидною стала проблема подальшої оптимізації видаткової частини бюджету. З одного боку, важливо утримувати належний рівень фінансування захищених статей видатків, підтримувати модернізацію виробничої сфери, а з іншого – здійснювати економію бюджетних коштів. У грудні 2014 р. на виконання Угоди про асоціацію з ЄС було ухвалено Постанову ВРУ «Про Програму діяльності Кабінету Міністрів України» [8, с. 7], у якій було встановлено основні цілі уряду, що стосуються регулювання оборонної політики, державного управління, боротьби із корупцією, соціально-економічної сфери, управління державною власністю, культури, спорту та міжнародної допомоги. До основних напрямів Програми, що стосуються бюджетної політики державних видатків, належать наступні:

1. Нова політика державного управління:

1.1. скорочення кількості державних службовців на 10%, відповідне збільшення заробітної плати (2015–2016 рр.);

1.2. завершення зменшення кількості контролюючих органів з 56 до 28, функцій – з 1032 до 680 (перше півріччя 2015 р.), приведення кількості контролюючих органів та їх функцій у повну відповідність з європейськими стандартами (2016 р.).

2. Нова політика енергетичної незалежності:

2.1. виконання програми реформування вугільної галузі: ліквідація 32 збиткових шахт, консервація 24 шахт, приватизація 37 шахт (2015–2019 рр.);

2.2. модернізація інфраструктури паливно-енергетичного комплексу.

3. Нова соціальна політика:

3.1. створення справедливої соціальної системи пенсійного забезпечення, скасування спеціальних пенсій, оподаткування високої пенсій;

3.2. ліквідація неефективних пільг;

3.3. перехід до адресності та монетизації пільг (2016 р.);

3.4. об'єднання фондів державного соціального страхування та забезпечення прозорості їх діяльності (2015 р.);

3.5. створення єдиної трірівневої системи лікарень.

4. Нова культурна політика:

4.1. залучення нових джерел фінансування культури.

Як видно, основні напрями діяльності уряду спрямовуються на забезпечення прозорого та цільового витрачання бюджетних коштів та справедливого їх перерозподілу. Так, скорочення кількості державних службовців дозволить створити ефективну сис-

тему оплати праці у органах державної виконавчої та законодавчої влади, а оптимізація кількості контролюючих органів сприятиме підвищенню результативності контролю за цільовим використанням бюджетних ресурсів. Незважаючи на виникнення спірних питань стосовно таких пунктів, як оподаткування пенсій, в цілому програма спрямована на максимальну економію бюджетних коштів у кризових умовах із дотриманням вимоги забезпечення безперервного фінансування нагальних соціальних потреб суспільства.

Важливим елементом реалізації бюджетної політики у сфері видатків є проведення реформ відповідно до Стратегії розвитку системи управління державними фінансами, що відбувається згідно затвердженого Розпорядженням КМУ від 01.08.2013 р. № 774-р Плану заходів [12, с. 277]. Метою Стратегії є визначення ключових проблем розвитку кожного елементу системи управління державними фінансами на середньо- і довгострокові перспективи, а також пошук шляхів їх розв'язання, що має здійснюватися комплексно та забезпечувати побудову ефективною системи управління державними фінансами.

Так, у частині бюджетних видатків Стратегія спрямована на забезпечення розвитку програмно-цільового методу, що матиме своїм результатом узгодження бюджетних програм із пріоритетами соціально-економічного розвитку, а також підвищення ефективності використання бюджетних коштів. Іншим важливим напрямом реалізації стратегії є удосконалення стратегічного планування на рівні головних розпорядників бюджетних коштів, задекларованого у ст. 21 Бюджетного кодексу України.

Отже, у рамках реалізації Стратегії станом на кінець 2014 р. було виконано важливі кроки щодо подальшого запровадження середньострокового бюджетування та удосконалення програмно-цільового методу у бюджетному процесі. Так, Законом України від 28.12.2014 р. № 79-VIII «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» [14, с. 272] було змінено ст. 28 Бюджетного кодексу, що зазначає підвищення відповідальності головних розпорядників бюджетних коштів, що виявляється у звітуванні за виконання бюджетних програм, включаючи результативні показники. Також важливим кроком у напрямі підвищення прозорості витрачання бюджетних коштів, відповідно до ст. 28, стало оприлюднення паспортів бюджетних програм за поточний та звітний бюджетний періоди.

З наведеного вище можна зробити висновок: у результаті реалізації бюджетної політики у сфері видатків у 2014 р. було реалізовано важливі законодавчі ініціативи у напрямі підвищення прозорості розподілу та витрачання бюджетних коштів, однак внаслідок необхідності скорочення соціальних видатків та значного зростання фінансування оборонної сфери, що супроводжувалося постійно активізацією інфляційних процесів, перехід до реалізації бюджетної політики 2015 р. відбувся на тлі значної соціальної напруги та зростаючої економічної кризи.

Закон про Державний бюджет на 2015 р. було розроблено із урахуванням Основних напрямів бюджетної політики, схвалених Розпорядженням КМУ від 16.04.2014 р. № 385-р [13]. Документ було узгоджено із вимогами програми співпраці з Міжнародним валютним фондом та іншими міжнародними фінансовими організаціями, що мали на меті стабілізацію національної економіки, запровадження фінансової дисципліни, забезпечення відкритості бюджетного

процесу та раціоналізації бюджетних витрат. Серед основних напрямів, відповідно до зазначеного документу, що стосуються видатків державного бюджету, є наступні:

- забезпечення оптимізації витрат головних розпорядників коштів Державного бюджету шляхом виключення неперіоритетних та неефективних витрат;
- недопущення включення до проекту бюджету на 2015 р. коштів на бюджетні програми, повноваження для проведення яких з Державного бюджету безпосередньо не визначені нормативно-правовими актами Верховної Ради України, Президента України та Кабінету Міністрів України;
- встановлення граничного обсягу надання державних гарантій на бюджетний період не більш як 5% доходів загального фонду Державного бюджету;
- фінансування дефіциту загального фонду Державного бюджету переважно шляхом здійснення внутрішніх запозичень, а дефіциту спеціального фонду Державного бюджету – за рахунок кредитів (позик), що залучаються державою від іноземних держав, банків і міжнародних фінансових організацій для реалізації інвестиційних програм (проектів);
- послідовне підвищення рівня грошового забезпечення військовослужбовців;
- перегляд заходів щодо економного і раціонального використання державних коштів за результатами аналізу ефективності їх застосування;
- забезпечення оприлюднення головними розпорядниками бюджетних коштів на власних веб-сайтах інформації про мету, завдання та результативні показники бюджетних програм;
- забезпечення оприлюднення Мінфіном на власному веб-сайті додаткових інформаційно-аналітичних матеріалів про Державний бюджет;
- удосконалення механізму управління державними інвестиціями шляхом внесення змін до Бюджетного кодексу України і Закону України «Про інвестиційну діяльність».

Виходячи з напруженої соціально-економічної ситуації у країні, що склалася на кінець 2014 р., а також гострої обмеженості бюджетних ресурсів, Державний бюджет України на 2015 р. було ухвалено з позиції максимальної економії бюджетних ресурсів. Так, відповідно до Закону (із урахуванням змін від 02.03.2015 р.), видатки державного бюджету затверджено на рівні 563,24 млрд. грн., у тому числі видатки загального фонду – 536,83 млрд. грн., спеціального фонду – 26,40 млрд. грн. Прожитковий мінімум на одну особу в розрахунку на місяць та мінімальна заробітна плата залишилися на рівні попереднього року та становлять з 1 січня 2015 р. – 1176 грн. та 1218 грн. відповідно [5, с. 311].

Зауважимо, що у зв'язку із підвищенням курсу долара США, а також продовження роботи із реформування національної економіки у співробітництві із міжнародними фінансовими організаціями було ухвалено Закон «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2015 рік» від 02.03.2015 р. Варто розглянути деякі зі змін, що здійснюють значний вплив на соціально-економічне становище всередині держави.

Важливо зазначити, що збільшенню підлягають видатки на покриття державного та гарантованого державою боргу на загальну суму 21,45 млрд. грн., що пов'язано із девальвацією національної валюти. Також зміни передбачають посилення соціальної складової Державного бюджету на 2015 р.: запроваджено додаткові видатки на соціальний захист та

надання державної підтримки найменш захищеним категоріям громадян в оплаті за спожиті житлово-комунальні послуги у сумі 15,23 млрд. грн. З метою економії бюджетних коштів зменшено підлягають видатки на виробництво та трансляцію телерадіограм для державних потреб (на 0,15 млрд. грн.), на керівництво та управління у сфері авіаційного транспорту (на 0,063 млрд. грн.). Також було збільшено видатки загального фонду Державного бюджету Міністерству охорони здоров'я на забезпечення медичних заходів окремих державних програм [5].

Варто зазначити, що бюджетна політика у сфері видатків у кризовий період має спрямовуватися не лише на економію бюджетних ресурсів та їх перерозподіл у напрямі забезпечення соціальних потреб суспільства, а й на розвиток тих секторів національного господарства, які визнані пріоритетними щодо подальшого розвитку економіки. Так, з метою розвитку підприємств АПК було започатковано нову бюджетну програму «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів», що фінансуватиметься за рахунок коштів загального фонду Державного бюджету, у обсязі 0,3 млрд. грн. Отже, агропромисловий комплекс України наразі є не лише важливим для забезпечення продовольчої безпеки країни, а і виступає перспективною експорторієнтованою галуззю, а сприяння його розбудові буде сприяти економічному зростанню держави в цілому.

Зважаючи на, з одного боку, складну фінансово-економічну ситуацію у країні та необхідність жорсткої економії бюджетних коштів, а з іншого – необхідність підвищення конкурентоспроможності національної економіки у міжнародному середовищі та досягнення цілей економічних реформ, доцільно рекомендувати реалізацію наступних заходів бюджетної політики у сфері видатків:

- розширення обсягів державної підтримки національного виробника шляхом надання пільгових, переважно короткострокових (терміном на один-три роки), кредитів на започаткування або розширення виробництва продукції;
- розробка ефективного механізму надання державних гарантій на реалізацію приватних проектів виробничої сфери, що є орієнтованими на експорт;
- виділення цільових коштів на проведення ярмарок вакансій, стажувань, презентацій кар'єрних можливостей, тренінгів з започаткування підприємницької діяльності з метою зменшення навантаження на фонд соціального страхування випадок безробіття;
- забезпечити пріоритетність видатків, спрямованих на розвиток та підтримку усіх видів підприємницької діяльності та створення нових робочих місць.

Висновки з даного дослідження. Аналізуючи бюджетну політику України у 2014–2015 рр. та Закон про Державний бюджет України на відповідний період, очевидно є необхідність спрямування видатків Державного бюджету України на розвиток експортного потенціалу, підвищення підприємницької активності населення та розширення національного виробництва. Це дозволить збільшити обсяг податкових надходжень до бюджету, зменшити навантаження на фонд соціального страхування, що, у свою чергу, та у перспективі здійснювати підвищення соціальних виплат, які мають здійснюватися за засадах прозорості, справедливості та адресності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Булгакова С.О., Барановський О.І. Бюджетна система України та Євросоюзу : [монографія] / [С.О. Булгакова, О.І. Барановський, Г.В. Кучер та ін.] ; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К. : КНТЕУ, 2010.
2. Геєць В.М. Якісні зміни в економіці України є нагальними / В.М. Геєць // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 4(218).
3. Лютий І.О., Осецька Д.В. Соціальні пріоритети фіскальної політики в посткризовий період / І.О.Лютий, Д.В. Осецька // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2014. – № 154.
4. Чугунов І.Я. Довгострокова бюджетна стратегія у системі економічної циклічності / І.Я. Чугунов // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2014. – № 5(97).
5. Про Державний бюджет України на 2015 рік : Закон України від 28.12.2014 р. № 80-VIII // Офіційний вісник України. – 2015. – № 3.
6. Про Державний бюджет України на 2014 рік : Закон України від 16.01.2014 р. № 719-VII // Офіційний вісник України. – 2014. – № 8.
7. Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2014 рік» : Закон України від 31.07.2014 р. № 1622-VII // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2014. – № 35. – С.1180.
8. Про Програму діяльності Кабінету Міністрів України : Постанова ВРУ від 11.12.2014 р. № 26-VIII // Офіційний вісник України. – 2014. – № 102. – С. 7.
9. Про встановлення державних соціальних стандартів у сфері житлово-комунального обслуговування : Постанова КМУ від 06.08.2014 р. № 409 // Офіційний вісник України. – 2014. – № 73.
10. Про новий розмір витрат на оплату житлово-комунальних послуг, придбання скрапленого газу, твердого та рідкого пального побутового палива у разі надання житлової субсидії : Постанова КМУ від 27.07.1998 р. № 1156 // Інформаційний бюлетень НКРЕ. – 2003. – № 6.
11. Про спрощення порядку надання населенню субсидій для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг, придбання скрапленого газу, твердого та рідкого пального побутового палива : Постанови КМУ від 21.10.1995 р. № 848 // Інформаційний бюлетень НКРЕ. – 2004. – № 8.
12. Про Стратегію розвитку системи управління державними фінансами : Розпорядження КМУ від 01.08.2013 р. № 774-р // Офіційний вісник України. – 2013. – № 82. – С. 277. – С. 3052.
13. Про схвалення проекту Основних напрямів бюджетної політики на 2015 рік : Розпорядження КМУ від 16.04.2014 р. № 385 р. // Урядовий кур'єр. – 2014. – № 75.
14. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин : Закон України від 28.12.2014 р. № 79-VIII // Офіційний вісник України. – 2015. – № 3.
15. Association agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and Ukraine, of the other part // Official Journal of the European Union. – L 161/3. – 2014.
16. Інформація про стан виконання Зведеного та Державного бюджетів України за січень-грудень 2014 року / Офіційний вебсайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=407731&cat_id=77440.

СЕКЦІЯ 6 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 338.1

Вакун О.В.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку та фінансів
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету*

ВДОСКОНАЛЕННЯ АУДИТУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Стаття присвячена дослідженню аудиту персоналу, який спрямований на пошук напрямів оптимізації і відповідного підвищення ефективності процесу управління персоналом, аудиту знань, який має вирішувати проблему вирівнювання наявних з необхідними знаннями у працівників для реалізації стратегічних цілей підприємства, та аудиту людського капіталу, який має перевірити звіт про інтелектуальний капітал або звіт про людський капітал на достовірність (в разі їх складання на підприємстві), тобто на відповідність документальних даних з реально існуючим людським капіталом.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, аудит людського капіталу, аудит персоналу, аудит знань, аудит інтелектуального капіталу.

Вакун О.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АУДИТА ИНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Статья посвящена исследованию аудита персонала, который направлен на поиск направлений оптимизации и соответствующего повышения эффективности процесса управления персоналом, аудита знаний, который должен решать проблему выравнивания имеющихся с необходимыми знаниями в работников для реализации стратегических целей предприятия, и аудита человеческого капитала, который должен проверить отчет об интеллектуальном капитале или отчет о человеческом капитале на достоверность (в случае их составления на предприятии), то есть на соответствие документальных данных с реально существующим человеческим капиталом.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, аудит человеческого капитала, аудит персонала, аудит знаний, аудит интеллектуального капитала.

Vakun O.V. IMPROVING AUDIT OF INTELLECTUAL CAPITAL

The article investigates audit staff that aims to optimize the search areas and corresponding improvements in personnel management, auditing knowledge, which should solve the problem of alignment of existing knowledge necessary for workers to implement the strategic goals of the company and audit of human capital, which has to examine a report on intellectual capital or human capital report on the reliability (in case of drawing up the company), that documentary evidence in accordance with an existing human capital.

Keywords: intellectual capital, human capital audit, audit staff, audit knowledge, intellectual capital audit.

Постановка проблеми. В сучасних умовах ринкової економіки домінуючим фактором виробництва виступає не фізичний, а інтелектуальний капітал, більш жорсткішою стає конкуренція за людські ресурси і інтелект, а підприємства досягають успіху через швидке реагування на динамічні зміни і вимоги ринкового середовища. Тому аудит як форма контролю на самому підприємстві має виступати одним із головних помічників в процесі ефективного управління такими активами, як нематеріальні. Трудомісткість процесу проведення аудиту нематеріальних активів пов'язана не тільки з невідчутними особливостями форми даних активів, але й з появою таких об'єктів нематеріальних активів, які раніше не відображалися в звітності підприємства.

У наших попередніх дослідженнях розкрито актуальність питань, присвячених використанню категорії нематеріальних активів в широкому розумінні [1, с. 214; 2]. Відповідно до цього твердження, до складу об'єктів бухгалтерського обліку має включатися людський капітал підприємства, під який ще не пристосована чинна бухгалтерська методологія. Це вимагає удосконалення як самої бухгалтерської методології із врахуванням їх специфіки, так і розробок стосовно їх аудиту.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання аудиту об'єктів нематеріальних активів, що не знаходять своє відображення в звітності, підніма-

ються в дослідженнях Т.Б. Андрусенко, К.К. Араб'яна, Л.В. Бабічевої, Е. Брукінг, Р.П. Булиги, І.Ф. Ветрової, В.В. Керімова, С.А. Кузубова, Т.В. Ніконової, Ю.Г. Одегова та ін. При цьому слід відзначити, що автори по-різному трактують об'єкти перевірки, в даному випадку – аудит інтелектуального капіталу, аудит інтелектуальних активів, аудит інтелектуальної власності, аудит людського капіталу, аудит персоналу, аудит знань.

Формулювання цілей статі (постановка завдання). Аналіз таких видів аудиту, як аудит персоналу, аудит людського капіталу, аудит знань, а також визначення, що їх не можна вважати тотожними поняттями, всі вони є складовими аудиту інтелектуального капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. На особливу увагу заслуговують питання аудиту людського капіталу, що є невід'ємною складовою інтелектуальних активів та виражається через знання, професійний досвід, практичні навички, творчі здібності і фізичні можливості працівників підприємства, що використовуються для виконання поточних завдань в процесі трудової діяльності. Тому аудиторська перевірка може носити назву «аудит людського капіталу», «аудит персоналу», «кадровий аудит» тощо. В зарубіжних країнах практикується створення спеціальних служб з персоналу в межах компанії, однією з функцій якої є аналіз ефективності вико-

ристання людського капіталу, що виступає одним з найважливіших факторів успішного функціонування підприємства.

Зазвичай аудит персоналу представляє собою послідовну, регулярну і довгострокову форму контролю за реалізацією практичних зусиль щодо оптимізації управління персоналом. В ході одноразової аудиторської перевірки неможливо повністю оптимізувати стан управління персоналом підприємства, що означає необхідність концентрації зусиль на питаннях управління персоналом, що мають найбільшу корисність для довгострокової ефективності бізнесу.

Питання аудиторської перевірки персоналу детально висвітлюють Ю.Г. Одегов і Т.В. Ніконова в своїй праці «Аудит і контролінг персоналу». Вони підкреслюють, що проведення аудиту персоналу дозволяє впевнитися в тому, що трудовий потенціал використовується ефективно, а організація і умови праці відповідають вимогам законодавства. Такий аудит представляє собою аналіз системи соціально-трудова показники, що спрямований на оцінювання діяльності служби управління людськими ресурсами підприємства і може охоплювати окремі підрозділи або компанію в цілому. За допомогою зворотного зв'язку лінійні менеджери і фахівці з управління персоналом отримують уявлення про функціонування людських ресурсів і виявляють, наскільки добре менеджери виконують свої обов'язки з управління персоналом.

Основна мета аудиту персоналу – оцінка діяльності суб'єкта господарювання у сфері праці та трудових відносин, встановлення відповідності застосовуваних підприємством форм і методів організації трудової діяльності та трудових відносин законодавчим і правовим актам, а також вироблення на підставі результатів перевірок пропозицій з оптимізації організації трудової діяльності та трудових відносин, здійснюваних суб'єктом господарювання [3, с. 10].

Аудит персоналу дає уявлення менеджерам про внесок їх підрозділів в успіх підприємства, формує професійний образ менеджерів і фахівців служби управління персоналом, допомагає прояснити роль служби управління персоналом, що призводить до більшої стабільності всередині підприємства. Найбільш важливо, що він розкриває проблеми і гарантує погодженість з різноманітними законами. Цим пояснюється збільшення інтересу до аудиту персоналу в багатьох країнах в останні роки.

В цілому Ю.Г. Одегов і Т.В. Ніконова доходять висновку, що аудит персоналу – це експертиза стану справ в частині управління персоналом, що проводиться періодично та включає систему заходів щодо збору інформації, її аналізу та оцінки на цій основі ефективності діяльності організації використання трудового потенціалу та регулювання соціально-трудова відносин [3, с. 176]. Його суть зводиться до діагностики причин проблем, що виникають на підприємстві, оцінці їх важливості, формулюванні конкретних рекомендацій для керівництва підприємства.

Аудит персоналу проводиться з використанням методів діагностичного дослідження системи управління персоналом. До його основних особливостей можна віднести:

- націленість на загально-організаційну ефективність;
- суворі форми програми перевірки, процедур та укладання;
- незалежність аудитора по відношенню до підприємства;
- професіоналізм у виконанні перевірки.

Об'єктами аудиту в цьому випадку є персонал та принципи діяльності підприємства, а відповідно, і результати роботи. Аспекти практичної роботи аудитора з персоналу автори розкривають через особливості підвидів аудиту персоналу (табл. 1).

Таблиця 1

Підвиди аудиту в межах функцій аудитора з персоналу

Види аудиту	Мета аудиту	Напрями проведення перевірки
Аудит робочих місць	Визначення проблем використання персоналу	<ul style="list-style-type: none"> • Аудит продуктивності • Аудит укомплектованості персоналу • Аудит розвитку посади • Стратегічний аудит
Аудит найму	Експертиза правильності реалізації кадрової політики підприємства в питаннях підбору і найму персоналу	<ul style="list-style-type: none"> • Перевірка дотримання організацією законів і правил, а також внутрішніх розпоряджень • Перевірка, якою мірою досягнуті кількісні та якісні цілі, і зрозуміти причини ймовірних відхилень • Пошук зв'язку політики набору персоналу зі стратегією підприємства
Аудит звільнень	Оцінка стійкості кадрового «ядра» підприємства	<ul style="list-style-type: none"> • Аудит причин звільнень за власним бажанням
Аудит винагород	Експертиза дотримання інтересів працівників та кадрової політики підприємства в питаннях винагород	<ul style="list-style-type: none"> • Аудит відповідності • Аудит ефективності • Стратегічний аудит
Аудит умов праці, безпеки і здоров'я	Оцінка правильності реалізації та управління програм безпеки і здоров'я на підприємстві	<ul style="list-style-type: none"> • Діагностика умов робочої обстановки
Аудит інтелектуального капіталу	Перевірка правильності документального оформлення нематеріальних активів, їх фіксування та, якщо є можливим, розрахунок їх оцінки вартості	<ul style="list-style-type: none"> • Визначення сукупності необхідних ресурсів для здійснення змін і виявлення тих з них, в яких підприємство відчуває нестачу
Аудит роботи служб управління персоналом	Оцінка витрат і вигод, пов'язаних з програмами кадрової діяльності в порівнянні з підсумками діяльності підприємства в минулому, з підсумками інших підприємств і з цілями підприємства	<ul style="list-style-type: none"> • Оцінка діяльності кадрових служб • Оцінка плинності кадрів • Аналіз якості управління персоналом підприємства

Сформовано на основі [3]

Таким чином, можна зробити висновок, що аудит персоналу:

- показує внесок кадрової служби у досягнення кінцевих цілей підприємства;
- підвищує професійний імідж служби управління персоналом;
- стимулює зростання відповідальності та професіоналізму працівників служби управління персоналом;
- уточнює права та обов'язки служби управління персоналом;
- забезпечує відповідність стратегії, кадрової політики і практики її реалізації;
- виявляє основні кадрові проблеми;
- гарантує постійне дотримання трудового законодавства;
- забезпечує оптимізацію витрат на здійснення кадрових заходів та утримання служби управління персоналом;
- стимулює прогресивні нововведення в галузі управління персоналом;
- здійснює оцінку системи інформаційного забезпечення кадрової роботи підприємства.

Глибокі дослідження методів і процедур управління персоналом можуть відкрити нові можливості служби управління персоналом сприяти задоволенню суспільних, організаційних, функціональних і персональних цілей підприємства. Якщо ця оцінка виконана належним чином, то вона призведе до посилення взаємної підтримки служби управління персоналом і лінійних менеджерів.

В працях окремих дослідників-обліковців піднімається проблема необхідності побудови теорії і методики проведення аудиту людського капіталу. Так, І.Ф. Ветрова [4, с. 31–32] в якості основних завдань, що потребують вирішення в ході аудиту людського капіталу виділяє наступні:

- надати інформацію, необхідну для прийняття рішень в галузі управління персоналом як для менеджерів з персоналу, так і для вищого керівництва;

- забезпечити менеджерів методами чисельного вимірювання вартості людських ресурсів, необхідних для прийняття конкретних рішень;
- розцінювати людський капітал не як витрати, які слід мінімізувати, а як активи, які слід оптимізувати.

Методика проведення аудиту людського капіталу включає наступні етапи:

1. Аналіз стратегічних цілей компанії, що перевіряється.
2. Оцінка можливостей компанії в досягненні поставлених цілей.
3. Перевірка політики, що проводиться щодо людських ресурсів (відповідність задекларованих позицій реально здійснюваним, в т. ч. готовність компанії інвестувати кошти в навчання співробітників).
4. Аналіз людських ресурсів за наступними показниками:
 - кваліфікаційний рівень;
 - готовність до навчання;
 - ефективність навчання;
 - результативність навчання;
 - коефіцієнт стратегічного розвитку персоналу;
 - коефіцієнт кар'єрного зростання працівників компанії;
 - показник створення вартості на одного співробітника;
 - активність співробітників;
 - мотивація праці персоналу компанії;
 - плинність кадрів, %;
 - доступ до стратегічної інформації.
5. Аналіз соціальної політики компанії.
6. Рекомендації щодо складання звіту про людський капітал, який містить перераховані вище показники для цілей ефективного управління компанією, а також для інформування зацікавлених користувачів.

Жорстка конкуренція диктує правила для учасників ринку, постійно піднімаючи рівень вимог на більш вищий рівень. Одним з дієвих механізмів

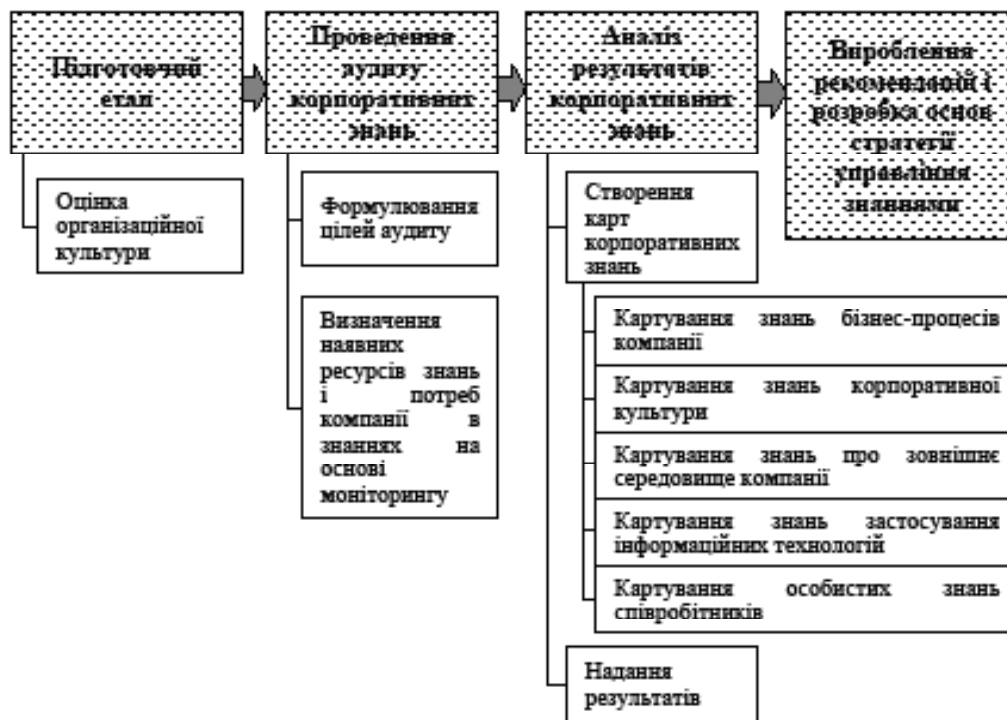


Рис. 1. Етапи аудиту корпоративних знань [7, с. 55]

вважається саме ефективне управління знаннями, що забезпечує підприємство довгостроковими перевагами відносно інших учасників ринку. В останні роки з'являється значна кількість концепцій і теорій, присвячених аналізу ефективності і впливу управління знаннями на підприємстві. У їх складі важливе місце займає аудит знань, який в останні роки стає досить звичайною процедурою, що здійснюється в великих компаніях.

Аудит знань представляє собою систематичний аналіз елементів інформації знань і їх основних атрибутів, таких як власник, носій, використання і достатність для виконання необхідних дій [5, с. 60]. В процесі аудиту інформація і знання порівнюються з відповідними запитаними споживачів інформації. Результатом аудиту має стати відповідь на запитання: «Чи є відповідні цілям бізнесу знання у персоналу?» та «Персонал з якими знаннями необхідний?». Аудит знань здійснюється за допомогою побудови діаграм і карт знань. За результатами аудиту знань повинна бути побудована карта знань працівників, що представляє собою графічне зображення знань, які працівники фактично мають, з конкретизацією осіб. Створені карти знань виступають об'єктом аналізу в процесі системного управління знаннями на підприємстві.

Як зазначає Т.Б. Андрусенко, процес аудиту знань – це складний, трудомісткий і тривалий процес [6]. Час і ресурси, що витрачаються на аудит знань, повинні постійно узгоджуватися з його основними цілями. Всі етапи аудиту супроводжуються безліччю спеціальних форм і протоколів, що фіксують зібрані дані. Окремим завданням виступає робота з проблемами, що виникають в ході аудиту знань.

Однією з основних проблем є те, що більша частина усіх знань – все ж таки не відноситься до явної

частини, що може піддаватися обробці та зберіганню в інформаційній системі підприємства. Саме це і називається інтелектуальним капіталом, що підприємство втрачає зі звільненням працівника. Аудит знань не може виступати гарантією успіху і ефективності управління знаннями, але вирішувати конкретні завдання за допомогою відповідних ресурсів йому під силу.

На думку К.Н. Бодрухіна [7, с. 55], на основі послідовності здійснення етапів управління знаннями підприємство зможе своєчасно вносити корективи в реалізацію обраної стратегії управління корпоративними знаннями, освоювати чи впроваджувати необхідні нові знання, генерувати процес створення нових знань, сприяючи тим самим зміцненню позицій суб'єкта господарювання та підвищенню його конкурентоспроможності в умовах кризи. Автор описує аудит корпоративних знань через його цілі, види, принципи, інструменти, причини проведення і практичне застосування результатів такої аудиторської перевірки, пропонуючи наступну послідовність етапів аудиту корпоративних знань (рис. 1).

Так, автор в розрізі основних чотирьох етапів вбачає реалізацію аудиту корпоративних знань та підкреслює, що в результаті проведення такої перевірки отримуємо інформацію для прийняття рішень на таких рівнях:

- стратегічному – при виробленні більш ефективних способів використання активів знань;
- інформаційному – для визначення інтенсивності обміну знаннями, інформаційних переважань чи навпаки;
- організаційному – для оцінки типів управлінських рішень, питань щодо власників знань;
- структурному – в цілях інтеграції внутрішніх і зовнішніх джерел корисної інформації;



Рис. 2. Об'єктно-цільове спрямування видів аудиту інтелектуального капіталу

• системному – при розробці рішень, орієнтованих на користувачів (типи баз даних, ефективні комунікації, стратегії пошуку тощо).

Розглянувши такі види аудиту, як аудит персоналу, аудит людського капіталу, аудит знань, визначено, що їх не можна вважати тотожними поняттями, оскільки всі вони мають різну мету, що ставиться перед проведенням перевірки (рис. 2).

Висновки з даного дослідження. Аудит персоналу спрямований на пошук напрямів оптимізації і відповідного підвищення ефективності процесу управління персоналом, а аудит знань має вирішувати проблему вирівнювання наявних з необхідними знаннями у працівників для реалізації стратегічних цілей підприємства. В свою чергу, аудит людського капіталу має перевірити звіт про інтелектуальний капітал або звіт про людський капітал на достовірність (у разі їх складання на підприємстві), тобто на відповідність документальних даних з реально існуючим людським капіталом. Якщо така звітність не складається на підприємстві, проведення аудиторської перевірки людського капіталу має забезпечити документальне оформлення результатів такого аудиту у відповідні звіти.

УДК 657.41

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вакун О.В. Нова сутність нематеріальних активів в бухгалтерському обліку / О.В. Вакун // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 3. – С. 211–215 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.tneu.edu.ua>.
2. Вакун О.В. Облік і аналіз нематеріальних активів у будівельних підприємствах : автореф. дис. ... к.е.н. : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / О.В. Вакун ; Прикарпат. нац. ун-т ім. В. Стефаника. – Івано-Франківськ, 2013. – 20 с.
3. Одегов Ю.Г. Аудит и контроллинг персонала : [учебник] / Ю.Г. Одегов, Т.В. Никонова. – М. : Издательство «Альфа-Пресс», 2006. – 560 с.
4. Ветрова И.Ф. Методология и методический инструментарий анализа и аудита интеллектуальной собственности в АПК : автореф. дис. ... д.э.н. : спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / И.Ф. Ветрова ; Фин. ун-т при Правительстве РФ. – Москва, 2013. – 44 с.
5. Королев М.И. Экономика. Риски. Защита : [словарь-справочник] / М.И. Королев. – М. : Анкил, 2007. – 832 с.
6. Андрусенко Т.Б. Методики аудита знаний / Т.Б. Андрусенко // Корпоративные системы. – 2007. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.management.com.ua/ims/ims129.html#_3.
7. Бодрухин К.Н. Инструменты диагностики в системе управления корпоративными знаниями / К.Н. Бодрухин // Вестник ЮРГТУ (НПИ). – 2010. – № 3. – С. 52–61.

Вітренко О.В.

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри обліку, фінансів та економічної безпеки
Донецького національного технічного університету*

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ В УПРАВЛІННІ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ

Стаття присвячена обґрунтуванню теоретичних та методичних положень щодо формування облікової політики у частині управління власним капіталом як елементу фінансової безпеки підприємств. Розглянуто зарубіжну практику щодо принципів і підходів до формування дивідендної політики. Визначені завдання обліку та складові облікової політики щодо оцінки елементів власного капіталу і вибору дивідендної політики.

Ключові слова: власний капітал, фінансова звітність, облікова політика, дивідендна політика, оцінка, інформаційне забезпечення, фінансова безпека.

Витренко Е.В. УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ

Статья посвящена обоснованию теоретических и методических положений для формирования учетной политики в части управления собственным капиталом как элемента финансовой безопасности предприятий. Рассмотрена зарубежная практика в отношении принципов и подходов к формированию дивидендной политики. Определены задачи учета и составляющие учетной политики по оценке элементов собственного капитала и выбора дивидендной политики.

Ключевые слова: собственный капитал, финансовая отчетность, учетная политика, дивидендная политика, оценка, информационное обеспечение, финансовая безопасность.

Vitrenko O.V. ACCOUNTING POLICY AS A TOOL OF INFORMATION SUPPORT OF FINANCIAL SECURITY COMPANY IN MANAGEMENT BY CAPITAL

The article is devoted to substantiation of theoretical and methodological provisions for the formation of accounting policy for equity management as an element of financial security company. We consider foreign practice the principles and approaches to the formation of the dividend policy. The tasks of accounting and accounting policy components to evaluation equity components and the choice of dividend policy.

Keywords: equity, financial statements, accounting policies, dividend policy, evaluation, information support, financial security.

Постановка проблеми. Економічні категорії власності та вартості є базовими у формуванні відносин «власник – держава», «власник – суб'єкт управління», «власник – об'єкт управління». Власний капітал підприємства є визначальним показником в оцінці вартості підприємства і саме тому постійно

залишається у центрі уваги дослідників. Ринкова економіка формує динамічне середовище і характеризує соціальні, економічні, правові та фінансові відносини власності, виражені в системі бухгалтерського обліку категорією «Власний капітал». Структура і динаміка власного капіталу характеризують

фінансовий стан підприємства та залежать від його організаційно-правової форми і виду економічної діяльності.

Важливим елементом інформаційного забезпечення процесу модернізації національної економіки є удосконалення організації обліку і механізму обліково-аналітичного забезпечення управління власним капіталом підприємств. Бухгалтерський облік, як підсистема управління підприємства, забезпечує формування інформаційної сукупності даних про власний капітал. Проте норми МСФЗ і НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» містять суттєві розбіжності у трактуванні ключових понять, що впливає на якість облікової інформації щодо вартості і структури капіталу. Найсуттєвішими з них є неналежне трактування національним регулятором поняття «сукупний дохід» та фіскальний підхід до формування показника прибутку до оподаткування, тоді як фінансова звітність адресована інвесторам і акціонерам, а не податківцям.

Актуальність дослідження даної проблеми полягає в необхідності розробки основних концептуальних положень формування дивідендної політики підприємства як невід'ємної складової облікової політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми методології обліку і фінансової звітності, теоретичного обґрунтування питань, пов'язаних з управлінням власним капіталом у контексті забезпечення фінансової безпеки розглядалися у працях таких вітчизняних та зарубіжних науковців: І.О. Бланк, А.П. Бобяк, А.В. Бугайов, Ф.Ф. Бутинець, М.Я. Дем'яненко, С.Є. Іонін, С.В. Питель, І.Р. Поліщук, О.Ю. Редько, В.В. Сопко та ін. Так, проблемам формування механізмів обліку і аудиту власного капіталу приділено увагу Ф.Ф. Бутинцем, О.Ю. Редько та В.В. Сопко. Методику управління капіталом підприємства запропоновано І.О. Бланком [1]. А.П. Бобяк досліджено категорію капіталу як фінансового інструменту управління [4]. С.Є. Іонін дослідив проблему забезпечення фінансової безпеки через показники бухгалтерської звітності методами фінансового аналізу [5].

Незважаючи на значний внесок науковців у вирішенні проблем методології і методики інформаційного забезпечення управління капіталом та цінність отриманих ними результатів, динаміка інформаційного середовища та постійне підвищення вимог щодо обліково-інформаційного забезпечення управління вказують на необхідність дослідження важливих питань формування облікової політики підприємства як інструменту організації обліково-аналітичного забезпечення управління власним капіталом підприємств.

Постановка завдання. Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних та методичних положень формування облікової політики у частині формування прибутку до розподілу за дивідендами, а також у розробці рекомендацій щодо удосконалення інформаційного забезпечення управління власним капіталом підприємства як елемента фінансової безпеки підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними фінансової звітності вітчизняних підприємств, частка власного капіталу в структурі пасивів складає від 36,8 до 60% [2]. Інформацію про процес формування власності, обсяг прав власників та стан використання власного капіталу як основи господарської діяльності підприємств надає бухгалтерський облік, а його методика постійно розвивається

для вибору оптимального відображення відповідних об'єктів з метою ефективного управління.

Жорсткі конкурентні умови у сфері господарювання, відмінності у відносинах власності в різних організаційно-правових формах підприємств вимагають підвищення рівня фінансування активів за рахунок власного капіталу. Ця обставина, у свою чергу, формує необхідність трансформації системи інформаційного забезпечення управління власним капіталом на рівні підприємств різних організаційно-правових форм.

Важливим напрямом модернізації національної економіки України є удосконалення методів фінансування і ефективного використання матеріально-технічної бази промислових підприємств. Концепція Стратегії розвитку України «Україна 2020: Стратегія національної модернізації», яку розроблено Міністерством економіки України у 2009 р., базується на удосконаленні методів управління власним капіталом підприємств.

Сучасне трактування сутності поняття «Власний капітал» здійснюється у двох аспектах:

- в економічному аспекті – як вартості, що продукує додаткову вартість;
- у правовому аспекті – як атрибуту відносин власності.

Економіко-правові основи визначення сутності капіталу ґрунтуються на об'єднанні цих двох аспектів, оскільки правовим аспектом визначаються розмір капіталу і межі мінімальної матеріальної відповідальності, які підприємство має за своїми зобов'язаннями, а економічним аспектом – методи фінансування активів підприємства і механізму розвитку матеріально-технічної бази і соціальної сфери суб'єкта господарювання. Саме такий підхід до розуміння сутності власного капіталу враховує зміну завдань і принципів господарської діяльності та економічну основу здійснення інвестування в діяльність підприємств – відповідний технічний та соціально-економічний ефект.

Економічна сутність власного капіталу як вартості, що продукує додану вартість, у бухгалтерському обліку отримує більш конкретне визначення, а саме як вартості власних джерел фінансування активів підприємства. На нашу думку, обліковий підхід до трактування сутності власного капіталу розкриває напрями подальшого удосконалення організації аналітичного обліку операцій з формування і відображення змін власного капіталу. Обліково-аналітична система інформаційного забезпечення фінансової безпеки в управлінні власним капіталом повинна забезпечувати:

- 1) надання інформації про зміну структури власного капіталу;
- 2) оцінку ефективності використання власного капіталу підприємства;
- 3) прийняття управлінських рішень щодо змін у власному капіталі.

Недосконала система облікового відображення складових власного капіталу може негативно впливати на залучення інвестицій у господарську діяльність через невідповідність оцінки власного капіталу у фінансовій звітності.

Особливості обліку елементів власного капіталу визначаються, передусім, організаційно-правовою формою підприємства. Елементи власного капіталу включають:

- капітал власників (засновників);
- інший додатковий капітал, не вкладений власниками;

- капітал, створений у процесі діяльності.

У зарубіжній практиці обліку власного капіталу переважають два основних підходи до його відображення в бухгалтерському обліку:

1) як фактичної чистої вартості підприємства, що охоплює авансований та інвестований капітал у підприємство, а також оплачений понад номінал і реінвестований капітал (США, Польща);

2) як позики корпорації у її власників, що представлено акціонерним капіталом, прибутком, субсидіями для капітальних вкладень, резервами майбутніх витрат і ризиків (Великобританія, Франція) [3, с. 44; 6, с.16].

Досліджуючи структурні елементи власного капіталу підприємств, А.П. Бобяк доходить висновку, що на підприємствах України використовується перший підхід до їх відображення у бухгалтерському обліку. На думку дослідника, це обумовлено спектром організаційно-правових форм вітчизняних підприємств відповідно до Господарського та Цивільного кодексів України, особливостями формування підприємствами складових власного капіталу, що визначає порядок відображення інформації про них у бухгалтерській звітності [4, с. 18].

Є.Є. Іонін зазначає, що дослідження понять «фінансова безпека» і «фінансовий стан» уможливило формальне визначення логіку цих двох понять у вигляді взаємозв'язку активів, зобов'язань і капіталу та системи якісних і кількісних параметрів фінансового стану, якими визначається рівень фінансової безпеки суб'єкта господарювання [5, с. 127].

В основу складання та подання фінансових звітів покладено дві концепції капіталу, що формують основу оцінки вартості підприємства: фінансова і фізична. Відповідно до фінансової концепції, прийнятої більшістю підприємств при складанні фінансових звітів, капітал ототожнюється з чистими активами або власним капіталом компанії. Фінансова концепція відкриття вартості капіталу ґрунтується на формуванні інформації про контрольовані ресурси, оскільки передбачає його оцінку як особливої форми економічних зобов'язань фірми щодо власників. Фізична концепція капіталу підприємства ототожнюється з вартістю ресурсів і передбачає розкриття інформації про їх зміну за звітний період. Такий концептуальний підхід базується на оцінці виробничої потужності підприємства.

На нашу думку, фінансова концепція капіталу, закладена в облікову політику підприємства, сприяє домінуванню оцінки елементів фінансової звітності за справедливою вартістю. Застосування справедливої вартості активів і зобов'язань, у свою чергу, уможливується лише в умовах функціонування принципу превалювання економічної сутності щодо оцінки елементів фінансової звітності у процесі формування прогнозової інформації. Саме прогностичність вартості капіталу складає основну відмінність методу оцінки за справедливою вартістю щодо методу оцінки за історичною вартістю, яка відображає господарські операції за даними первинних документів, що підтверджують факт їх юридичного оформлення і передачу прав володіння ними. За своєю економічною суттю справедлива вартість має прогностичний характер щодо відображення вартості капіталу як фінансової категорії, що відповідає вимогам основних учасників бізнесу для виміру очікуваної сукупної фінансової вигоди від вкладеного капіталу.

Т. Кучеренко, розглядаючи питання оцінки вартості капіталу з позицій принципу превалювання сутності над формою, зазначає: «Баланс підпри-

ємства, сформований відповідно до фінансової концепції капіталу, дає повну яву про постачальників капіталу, про умови їх участі в діяльності компанії та про наявні контрольовані ресурси. Фізичний капітал – це виробнича потужність фірми, що є сукупністю балансових активів компанії, використовуваних у господарській діяльності. Інформація про фізичний капітал розкривається в активі балансу в конкретних натурально-уречевлених формах вкладення капіталу. У даному випадку структура і характер постачальників капіталу не мають особливого значення» [6, с.108].

Міжнародні стандарти фінансової звітності допускають обидві концепції капіталу, однак сучасні форми фінансування компаній передбачають застосування фінансової концепції, яка має чітку спрямованість на залучення додаткових фінансових інвестицій. Отже, у форматі покращення інвестиційної привабливості бізнесу при формуванні облікової політики підприємства актуалізується питання не тільки вибору, але й обґрунтування дивідендної політики.

Дивідендна політика складає водночас інформаційну та фінансову безпеку, що є елементами економічної безпеки в управлінні власним капіталом. Ефективне формування дивідендної політики як частини фінансової політики і елементу облікової політики підприємства передбачає послідовне проведення таких процедур:

- дослідження, оцінка та урахування основних факторів, що визначають передумови формування дивідендної політики корпорації;
- вибір типу дивідендної політики, що відповідає загальній фінансовій стратегії корпорації;
- розробка механізму розподілу прибутку відповідно до типу обраної дивідендної політики;
- розрахунок дивідендних виплат, що припадають на одну акцію;
- вибір форми виплати дивідендів;
- моніторинг ефективності дивідендної політики.

Вибір типу дивідендної політики здійснюється відповідно до прийнятої фінансової стратегії корпорації, проте важливість його визначення на етапі формування і подальшого моніторингу облікової політики підприємства неможливо переоцінити. Дивідендна політика корпорації являє собою складову загальної політики управління прибутком корпорації, що реалізується через систему принципів та методів розподілу прибутку між власниками капіталу пропорційно їхнім часткам у загальному обсязі власного капіталу корпорації. Вона визначає пропорцію розподілу прибутку між винагородою акціонерів і реінвестуванням [7, с. 64].

Найбільш поширеними теоріями, що регулюють питання дивідендної політики у країнах з розвинутою економікою, є:

1. *Теорія переваги дивідендів*, або «синиця в руках». Її автори Є.Є. М. Гордон і Д. Лінтнер, які стверджують, що кожна одиниця поточного прибутку, виплаченого у формі дивідендів, коштує завжди більше, ніж прибуток, вкладений на майбутнє, у зв'язку із властивим йому ризиком. Виходячи з даної теорії, максимізація дивідендних виплат має більшу перевагу, ніж капіталізація прибутку.

2. *Теорія незалежності дивідендів*, авторами якої є Ф. Модільяні і М. Міллер. Головна ідея цієї теорії полягає в тому, що дивідендна політика ані на вартість капіталу, ані на вартість корпорації не впливає, оскільки акціонери, отримавши дивіденди, втрачають частину майбутніх доходів від приросту ринкової вартості акцій.

3. *Теорія мінімізації дивідендів*, або «теорія податкових переваг». Відповідно до цієї теорії, ефективність дивідендної політики визначається критерієм мінімізації податкових виплат за поточними і майбутніми прибутками власників, тому що оподаткування поточних прибутків у формі дивідендів завжди вище, ніж майбутніх.

4. *Сигнальна теорія дивідендів* побудована на тому, що ріст рівня дивідендних виплат визначає автоматичне зростання реальної, а відповідно, ринкової вартості акцій, що котируються. Це при їх реалізації приносить додатковий прибуток акціонерам.

5. *Теорія відповідності дивідендної політики* складу акціонерів, що передбачає здійснення такої дивідендної політики, яка б відповідала очікуванням більшості акціонерів.

У західній літературі виділяються різноманітні чинники юридичного, економічного і фінансового характеру, що впливають на дивідендну політику корпорації. Основними чинниками є: фінансова стратегія корпорації; прибутковість діяльності корпорації; прибутковість акціонерного капіталу та наявність альтернатив вкладення акціонерного капіталу; режим оподаткування дивідендів; статутні вимоги щодо особливостей дивідендної політики; структура власності корпорації; законодавчі обмеження дивідендних платежів; інвестиційна стратегія та інвестиційна привабливість корпорації [8, с. 112].

Досліджуючи різні моделі дивідендної політики, Н.Г. Пігуль доходить такого висновку: «Коли дивідендна політика не впливає ні на ціну акцій фірми, ні на вартість капіталу – це означає, що в ній немає потреби» [9, с. 35]. Дослідниця зазначає, що від ефективності системи корпоративного управління залежить ефективність діяльності компаній багатьох галузей, у т.ч. визначення найважливіших напрямів інвестування, формування дивідендної політики та системи перерозподілу ризиків, вирішення проблем захисту прав акціонерів тощо [9, с.158].

Отже, пошук ефективної моделі управління капіталом потрібно вважати відправним моментом формування і постійного моніторингу облікової політики підприємств. Корпорація здійснює власну дивідендну політику відповідно до стратегічних і тактичних цілей, а також економічних завдань, зазначених у статуті. Виходячи з цього, залежно від власних стратегічних цілей акціонерне підприємство може застосовувати такі види дивідендної політики:

1. *Політика «нульового» дивіденду* полягає у невиконанні дивідендів взагалі. Це означає, що корпорація свідомо попереджає акціонерів про «нульову» дивідендну політику, а акціонери підтверджують свою згоду (чи незгоду) з даною політикою, голосуючи за це фактами купівлі (чи продажу) акцій компанії. Керівництво такої корпорації фактично будує свою дивідендну концепцію на припущеннях Міллера-Модільяні.

2. *Політика «100%» дивіденду* рідко трапляється у практиці діяльності корпорацій. Її сутність полягає у виділенні 100 відсотків нерозподіленого прибутку на виплату дивідендів. Це означає, що в розпорядження компанії не надходить нерозподілений прибуток, отриманий у даному обліковому періоді, а тому не закладається фінансова база для наступного зростання курсу акцій.

3. *Політика фіксованого дивіденду* досить часто застосовується в практиці акціонерних корпорацій. Вона полягає у виділенні однієї й тієї самої абсолютної величини дивідендів із розрахунку на одну акцію. Політика фіксованого дивіденду з преміаль-

ними виплатами передбачає на додаток до фіксованої (гарантованої) частини дивідендів ще і додаткові преміальні виплати у ті періоди, коли керівництво компанії вирішить їх виплатити. Преміальні кошти виплачуються тоді, коли компанія досягає особливо позитивних фінансових результатів.

Політика виділення на дивіденди фіксованого відсотка з прибутку традиційно вважається найпоширенішою. Сутність даної дивідендної політики визначається саме методом обчислення дивідендів із розрахунку на одну акцію.

4. *Прогресивна дивідендна політика* передбачає поступове постійне збільшення дивідендних виплат із розрахунку на одну акцію.

5. *Регресивна дивідендна політика* передбачає стаке та поступове зменшення дивідендних виплат, що еквівалентно їх приросту з від'ємним темпом.

6. *Політика негрошових виплат* передбачає використання замість прямих грошових дивідендних виплат найближчих грошових замінників.

7. *Політика нагороджених кумулятивних дивідендів* передбачає оголошення дивідендів, проте виплату їх у майбутньому.

За умов вибору будь-якого виду дивідендної політики підприємства необхідно зафіксувати його використання в обліковій політиці та передбачити механізм контролю частки дивідендів у складі зареєстрованого статутного капіталу. Для цього необхідно встановити не тільки частку учасників у зареєстрованому статутному капіталі, але й встановити мінімальний рівень прибутковості акцій вкладників для здійснення контролю за нарахуванням дивідендів без загрози порушення базових розрахунків за інноваційними та інвестиційними проектами.

Обліково-аналітична система в управлінні власним капіталом має забезпечувати:

- 1) надання інформації про зміну структури власного капіталу;
- 2) оцінку ефективності використання власного капіталу підприємства;
- 3) прийняття управлінських рішень щодо змін у власному капіталі.

Завдання, що ставляться перед системою бухгалтерського обліку і контролю використання власного капіталу підприємства, потребують виконання чіткої системи процедур з організації обліку власного капіталу.

Організація бухгалтерського обліку формування і змін власного капіталу має забезпечувати:

- оптимальний підхід до вибору методики обліку власного капіталу з урахуванням специфіки організаційно-правових форм підприємств;
- підготовку внутрішньої звітності про показники власного капіталу в частині визначення вимог до методики її підготовки з метою ефективного інформаційного забезпечення прийняття тактичних і стратегічних управлінських рішень на основі різних розрізів інформації для ефективного управління фінансовим станом підприємства;
- формування облікової політики на основі оцінки ефективності використання власного капіталу шляхом виділення напрямів її здійснення з урахуванням впливу організаційно-правових форм підприємств і дивідендної політики;
- механізм формування аналітичної інформації про складові власного капіталу для задоволення запитів управлінського персоналу та зацікавлених осіб;
- достовірність та своєчасність інформації про зміни в складових власного капіталу підприємства

для ефективного управління джерелами фінансування майна підприємства, раціонального його використання і виконання статутних вимог.

Перша з названих задач організації обліку капіталу частково вирішується завдяки внесенню змін до Інструкції № 291 про використання Плану рахунків бухгалтерського обліку і запровадження ознаки реєстрації капіталу підприємства. Так, уведено субрахунки 401-403 для відображення зареєстрованого капіталу і субрахунок 404 для відображення незареєстрованого капіталу акціонерними товариствами після їх оголошення та до внесення змін в установчі документи. Ми вважаємо, що вже на етапі відображення в обліку зареєстрованого капіталу з дебету субрахунку 404 у кредит субрахунків 401-403 потрібно використовувати моніторинг обраної дивідендної політики, оскільки, за теорією Модільяні, вкладники уже з цього моменту очікують отримання економічних вигод. Прибуток є фінансовим результатом використання залучених активів інвесторів і може оцінюватися як ефективність використання інвестицій.

Саме ефективність або неефективність управління капіталом складає найбільші ризики інвесторів. Зовсім інша справа – ризики фірми щодо структури і напрямів діяльності і використання капіталу. Тому при виборі облікової політики підприємства потрібно враховувати не тільки дольову участь акціонерів, види акцій, але і вартість підприємства як таку залежну і доволі мінливу категорію, що може бути відображена у вигляді економіко-математичної моделі з багатьма різноспрямованими векторами факторних ознак. Побудова такої моделі дозволить визначити вартість факторів структурних впливів і на цій основі підійти до обрання дивідендної політики фірми.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити такі висновки. Корпорація має заздалегідь визначити та сформувати власну дивідендну політику і дотримуватися її положень у своїй подальшій діяльності, адже раціонально сформована дивідендна політика є невід'ємною частиною стратегії розподілу прибутку корпорації та однією із форм управління прибутком і впливу на найважливіші показники ефективності діяльності.

Пошук ефективної моделі управління капіталом потрібно вважати відправним моментом форму-

вання і постійного моніторингу облікової політики підприємств. Організація бухгалтерського обліку формування і змін власного капіталу повинна відповідати обраній підприємством облікової політиці. Облікова політика підприємства у частині управління капіталом і дивідендної політики зокрема повинна: по-перше, відповідати чітким критеріям і визначати обраний підприємством підхід; по-друге, вона має містити опис методів бухгалтерської оцінки та інструментів бухгалтерського обліку щодо відображення операцій з капіталом у системі бухгалтерських рахунків та у фінансових звітах підприємства.

Застосування викладених пропозицій сприятиме розвитку методики бухгалтерського обліку операцій з власним капіталом та підвищить варіативність методів планування джерел фінансування господарської діяльності підприємства на основі обліково-аналітичної інформації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2004. – 776 с.
2. За даними фінансової звітності підприємств, розміщеної на сайтах www.smida.gov.ua, www.stockmarket.gov.ua.
3. Суторміна В.М. Фінанси зарубіжних корпорацій : підручник / В.М. Суторміна. – К. : КНЕУ, 2004. – 566 с.
4. Бобяк А.П. Проблеми обліку власного капіталу в ринкових умовах / А.П. Бобяк // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. Збірник наукових праць. Випуск 1(6). – К. : Національна академія статистики, обліку та аудиту, 2011. – С. 15-23.
5. Іонін Є.Є. Аналітичне підґрунтя забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання / Є.Є. Іонін, А.Г. Беспалова // Наукові записки Національного університету «Острозька академія», серія «Економіка», випуск 27. – 2014. – С. 126-131.
6. Кучеренко Т. Принцип превалювання сутності над формою у фінансовій звітності / Т. Кучеренко // Вісник КНТЕУ. – 2010. – № 7. – № 2. – С. 103-113.
7. Приймак І.І. Дивідендна політика як стратегія підприємства у сфері розподілу прибутку / І.І. Приймак, М.М. Байдала // Фінанси України. – 2011. – № 6. – С. 62-75.
8. Стельмах М. Дивідендна політика: зарубіжний корпоративний досвід і українські реалії / М. Стельмах // Економічний аналіз. – 2010. – № 7. – С. 202-205.
9. Пігуль Н.Г. Дивідендна політика як складова сучасної моделі корпоративного розвитку / Н.Г. Пігуль ; дисертація на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. – Суми : Українська академія банківської справи, 2002. – 214 с.

УДК 657:331.2

Волошан І.Г.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця***Чухлєбова Т.О.***викладач кафедри бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ В СИСТЕМІ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННІ

У статті проведено дослідження сутності заробітної плати, її види та форми. Розглянуто первинні документи, що відображають результати праці. Визначено основні правила бухгалтерського обліку оплати праці та її оподаткування.

Ключові слова: заробітна плата, первинні документи, облік заробітної плати, оподаткування, відображення даних про оплату праці у звітності.

Волошан И.Г., Чухлєбова Т.А. ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДИКА РАСЧЁТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА В СИСТЕМЕ УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИИ

В статье проведено исследование сущности заработной платы, ее виды и формы. Рассмотрены первичные документы, отражающие результаты труда. Определены основные правила бухгалтерского учета оплаты труда и ее налогообложения.

Ключевые слова: заработная плата, первичные документы, учет заработной платы, налогообложение, отображение данных об оплате труда в отчетности.

Voloshan I.G., Chukhlebova T.O. ORGANIZATION AND METHOD OF CALCULATION WAGES IN ACCOUNTING SYSTEM AND TAXATION

In the article investigated the essence of wages, its types and forms. Are considered primary documents reflecting the results of labor. Defines the main rules of accounting wages and its taxing.

Keywords: wage, primary documents, accounting of wage, taxation, displaying data of wages in the financial statements.

Постановка проблеми. Заробітна плата – це одна із найскладніших економічних категорій і одне із найважливіших соціально-економічних явищ.

У наш час такі поняття, як «найманий працівник», «заробітна плата» стосуються безпосередньо кожної особи. Зацікавленість працівників полягає у тому, що вони мають отримувати таку заробітну плату, яка б задовольнила їх матеріальні і соціальні потреби, відповідала важкості виконуваних робіт і стала гарантом стабільного життя. Проте в сучасному світі дедалі більше ігноруються норми законодавства про оплату праці, зменшуються грошові винагороди, затримується заробітна плата.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання заробітної плати завжди перебуває у центрі уваги багатьох науковців і всі вони по-різному визначають її сутність. Наприклад, В.Д. Логутін вважає, що оплата праці має розглядатися як сукупність економічних відносин, що відображають спільність та протилежність інтересів роботодавців і найманих працівників. Т.Г. Мельник дає визначення оплати праці як обліково-аналітичної категорії, що характеризує трудовий дохід працівника, який формується під впливом кількості та якості витраченої корисної праці і виплачується працедавцем у вигляді заробітної плати. А.М. Колот зазначає, що оплата праці – це матеріальна винагорода трудового внеску працівника відповідного до кількості та якості праці, яку власник або уповноважений ним орган виплачує робітникові за виконану роботу.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження основних правил щодо організації обліку праці та її оплати в системі бухгалтерського обліку, оподаткування та у складі звітності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно із Законом України «Про оплату праці», заробітна

плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу [1].

Структура заробітної плати складається із таких її видів:

- основна заробітна плата – це винагорода за виконану роботу згідно із встановленими нормами праці. Вона встановлюється у вигляді тарифних ставок (окладів) і відрядних розцінок для робітників та посадових окладів для службовців;

- додаткова заробітна плата – це винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці. Вона включає доплати, надбавки, гарантійні та компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством, премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій;

- інші компенсаційні та заохочувальні виплати – це виплати у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами та положеннями, компенсаційні та інші грошові й матеріальні виплати, які не передбачені актами діючого законодавства, або які проводяться понад норми.

Крім видів заробітної плати також виокремлюють форми і системи оплати праці – це перелік певних понять і правил, за допомогою яких встановлюється залежність оплати праці від фактичних результатів (витрат) праці.

Виділяють дві основні форми оплати праці: погодинна – це оплата праці за відпрацьований час (тобто кількість праці визначається відпрацьованим часом); відрядна – це оплата праці за кількість виготовленої продукції, виконаних робіт.

Залежно від форми оплати праці застосовуються різні форми первинних облікових документів для

відображення результатів праці. Підставою для нарахування оплати праці працівникам з почасовою оплатою є Табель обліку використання робочого часу. У таблиці проставляють за датами відпрацьований час, неявки на роботу із зазначенням їх причин. Для відображення завдання та обліку обсягу фактично виконаних робіт, відпрацьованого часу і нарахування оплати праці у промисловості, будівництві, допоміжних виробництвах, майстернях застосовують Наряд на відрядну роботу (він є двох видів: для бригади та індивідуальний). Крім того, нарахування оплати праці може здійснюватися за Актами приймання виконаних робіт.

Залежно від кінцевої мети, яку бухгалтер ставить перед собою, він складає одну з існуючих видів відомостей по зарплаті: розрахунково-платіжну; розрахункову; платіжну. Відомість містить узагальнену інформацію про результати праці у грошовому вимірнику та всі види податків та платежів, що утримуються з заробітної плати працівників.

Податки та платежі, об'єктом оподаткування якими є заробітна плата, поділяються на дві категорії: одні – сплачує підприємство за рахунок власних коштів, інші – утримуються з заробітної плати робітників, а підприємство виступає податковим агентом перераховуючи їх до бюджету (рис. 1).

Єдиний соціальний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (далі – ЄСВ) – консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється в системі загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі. Основні положення, що визначають порядок збору ЄСВ, встановлені Законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [2].

Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [2] встановлює два види ставок ЄСВ:

1. ЄСВ, який утримується роботодавцями із сум доходу – 3,6%. Фактичним платником даного виду ЄСВ виступає працівник, якому нараховано заробітну плату, а роботодавець виступає податковим агентом з утримання і перерахування до бюджету вказаної суми ЄСВ.

2. ЄСВ, який підлягає сплаті від суми фонду оплати праці (ФОП). При цьому фонд оплати праці становить всю сукупність виплат зарплатного харак-

теру, таких як: зарплата, компенсації, заохочувальні виплати та інше. Для підприємств ставки ЄСВ диференційовані залежно від виду платника, а також залежно від класів професійного ризику виду діяльності: від 36,76 до 49,7 %.

Базою нарахування ЄСВ є сума нарахованої заробітної плати за видами виплат, які включають основну та додаткову зарплату, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, у т. ч. у натуральній формі, відповідно до Закону про оплату праці [1]. Тобто базою утримання ЄСВ для робітника є нарахована заробітна плата, а базою нарахування ЄСВ для підприємства є загальний фонд оплати праці всіх працівників.

Крім того, Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [2] встановив такі два поняття: а) максимальна величина бази нарахування ЄСВ – з 2015 року максимальна сума доходу застрахованої особи дорівнює 17 розмірам прожиткового мінімуму для працездатних осіб; б) мінімальний страховий внесок – сума ЄСВ, що визначається розрахунково як множення мінімального розміру заробітної плати на розмір внеску, встановлений на місяць, за який нараховується заробітна плата (дохід), та підлягає сплаті щомісяця.

Облік ЄСВ відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [3] (далі – Інструкції) здійснюється на субрахунку 651 «За розрахунками із загальнообов'язкового державного соціального страхування». За кредитом субрахунку відображаються нараховані зобов'язання за страхуванням, а також одержані від органів страхування кошти, за дебетом – погашення заборгованості та витрачання коштів страхування на підприємстві. Відображення в обліку господарських операцій з нарахування ЄСВ на фонд оплати праці та утримань з заробітної плати наведено у таблиці 1.

Нині ЄСВ сплачується на рахунки місцевих податкових інспекцій, з подальшим розподілом між фондами соціального страхування.

Податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) – загальнодержавний податок, що стягується з доходів фізичних осіб (громадян – резидентів) і не резидентів, які отримують доходи з джерел їх походження в Україні. Основні положення, що визначають порядок оподаткування ПДФО, встановлені Податковим кодексом [4].

При визначенні бази оподаткування ПДФО дохід у вигляді заробітної плати зменшується на суму ЄСВ у частині утримань та на суму податкової соціальної пільги за її наявності. Податкова соціальна пільга застосовується до доходу, нарахованого на користь платника податку як заробітна плата (інші прирівняні до неї відповідно до законодавства виплати), якщо його розмір не перевищує суми, що дорівнює розміру місячного прожиткового мінімуму, діючого для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, помноженого на 1,4 та

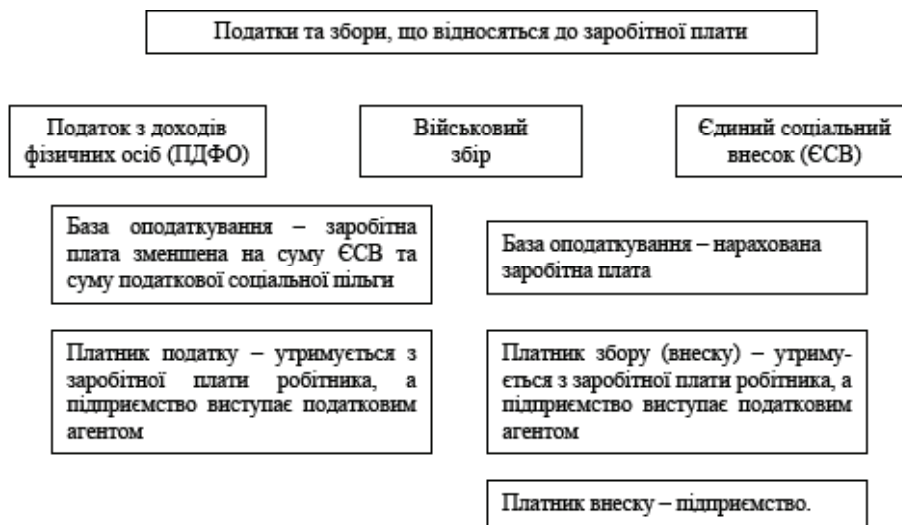


Рис. 1. Податки та збори, що відносяться до заробітної плати

Таблиця 1

Бухгалтерський облік нарахування заробітної плати та утримань з неї

Зміст господарської операції	Дебет	Кредит
Нараховано заробітну плату працівникам:		
виробництва	23	661
адміністрації	92	661
відділу збуту	93	661
Єдиний соціальний внесок		
Нараховано ЄСВ на фонд оплати праці працівників:		
виробництва	23	651
адміністрації	92	651
відділу збуту	93	651
Утримано ЄСВ з заробітної плати робітників	661	651
Перераховано ЄСВ в бюджет	651	311
Податок на доходи фізичних осіб		
Утримано ПДФО з заробітної плати працівника	661	641
Сплата ПДФО до бюджету	641	311
Військовий збір		
Утримано військовий збір з заробітної плати працівника	661	642
Сплата військового збору до бюджету	642	311
Інші утримання		
Утримано із заробітної плати працівника:		
за виконавчими листами;	661	377
профспілкові внески;	661	377
неповернуті підзвітні суми;	661	372
відшкодування завданих збитків у результаті нестач, втрат від псування цінностей, розкрадання;	661	375
завданих втрат від браку продукції;	661	24
вартість виданих у рахунок оплати праці продукції, наданих послуг	661	70
Виплата заробітної плати		
Перераховано заробітну плату працівнику на банківську картку	661	311
Видано заробітну плату працівнику з каси підприємства	661	301

округленого до найближчих 10 грн [4]. На сьогодні податкова соціальна пільга застосовується до бази оподаткування ПДФО, яка менша за 1710 грн. Необхідно зауважити, що в Податковому кодексі наведено різні розміри податкової соціальної пільги для окремих категорій громадян.

Ставка ПДФО щодо доходів у формі заробітної плати становить 15 % бази оподаткування. У разі, якщо загальна сума доходів, отриманих платником податку у звітному місяці, перевищує розмір у 17 мінімальних заробітних плат, встановлених на 1 січня звітного року, ставка податку складає 20% суми перевищення з урахуванням податку, сплаченого за ставкою 15% [4].

Облік ПДФО, відповідно до Інструкції [3], здійснюється на субрахунку 641 «Розрахунки за податками». За кредитом субрахунку відображаються нараховані платежі до бюджету, за дебетом – належні до відшкодування з бюджету податки, їх сплата, списання тощо. Відображення в обліку господарських операцій з утримання ПДФО наведено у таблиці 1.

Платник ПДФО має право на податкову знижку за наслідками звітного податкового року. До подат-

кової знижки включаються фактично здійснені протягом звітного податкового року платником податку витрати, підтверджені відповідними платіжними та розрахунковими документами [4].

У Податковому кодексі України [4] окрім ПДФО передбачено також утримання з заробітної плати військового збору. З 3 серпня 2014 р. набрав чинності Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів» [5], яким, зокрема, встановлено військовий збір. Відповідно до п. 16-1 підрозділу 10 розділу XX Податкового кодексу військовий збір встановлюється тимчасово. Платниками збору є особи, визначені п. 162.1 ст. 162 Податкового кодексу: фізичні особи – резиденти, які отримують доходи з джерела їх походження в Україні; фізичні особи – нерезиденти, які отримують доходи з джерела їх походження в Україні; податкові агенти [4].

Ставка військового збору становить 1,5% від об'єкта оподаткування.

Об'єктом оподаткування військовим збором є: доходи у формі заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат або інших виплат і винагород, які нараховуються (виплачуються, надаються) платнику у зв'язку з трудовими відносинами та за цивільно-правовими договорами (виграшу в державну та недержавну грошову лотерею, виграшу гравця (учасника), отриманого від організатора азартної гри) без вирахування сум ПДФО, ЄСВ, страхових внесків до Накопичувального фонду, тощо.

Ми вважаємо, що військовий збір варто обліковувати на субрахунку 642 «Розрахунки за обов'язковими платежами», оскільки окремого рахунка для відображення військового збору в Плані рахунків не передбачено. Відповідно до Інструкції на субрахунку 642 ведеться облік розрахунків за зборами (обов'язковими платежами), які справляються відповідно до чинного законодавства й облік яких не ведеться на рахунку 65 «Розрахунки зі страхування» [3]. Відображення в обліку господарських операцій з утримання та перерахування військового збору наведено у таблиці 1.

Також із заробітної плати працівників можуть здійснюватися інші утримання, а саме: за виконавчими листами; профспілкові внески; неповернуті підзвітні суми; відшкодування завданих збитків у результаті нестач, втрат від псування цінностей, розкрадання завданих втрат від браку продукції; вартість виданих у рахунок оплати праці продукції, наданих послуг; інші утримання згідно із заявами працівників. Відображення в обліку господарських операцій з додаткових утримань з заробітної плати наведено у таблиці 1.

Після нарахування заробітної плати та проведення всіх обов'язкових у та інших додаткових утримань залишок видається робітнику на руки. Заробітна плата до виплати робітнику розраховується за формулою:

$$\text{Заробітна плата до виплати робітнику} = \text{Нарахована заробітна плата} - \text{ЄСВ, що сплачує робітник} - \text{ПДФО} - \text{Військовий збір} - \text{Інші утримання}$$

Заробітна плата працівникам може виплачуватися готівкою з каси або шляхом перерахування коштів на банківську картку працівника.

Інформаційне забезпечення операцій з оплати праці відображається у складі статистичної, фінансової та податкової звітності.

До складу статистичних форм звітності з обліку використання праці та її оплати належать: Звіт з

праці (1-ПВ місячний, квартальний), Звіт про кількість працівників, їхній якісний склад та професійне навчання (6-ПВ).

Звіт з праці (1-ПВ місячний) містить інформацію про: кількість працівників, фонд оплати праці, заборгованість перед працівниками із заробітної плати та виплатах із соціального страхування. Звіт з праці (1-ПВ квартальний) містить дещо інший склад інформації, а саме: кількість працівників, використання робочого часу штатних працівників, склад фонду оплати праці, розподіл працівників за розмірами заробітної плати, кількість і фонд оплати праці окремих категорій працівників (жінки, зовнішні сумісники та ін.), інформацію про укладання колективних договорів.

Звіт про кількість працівників, їхній якісний склад та професійне навчання (6-ПВ) містить інформацію про: кількість працівників за якісним складом, професійну підготовку працівників у звітному році, підвищення кваліфікації працівників у звітному році.

До складу фінансової звітності, що містить інформацію про оплату праці, належать: Баланс (Звіт про фінансовий стан), Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід), Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом). Порядок складання вказаних форм фінансової звітності регламентовано Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [6].

В Балансі (Звіті про фінансовий стан) у статті 1630 «Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці» наводяться данні про заборгованість з оплати праці перед працівниками підприємства на дату складання звіту, включаючи депоновану заробітну плату [7]. Ці данні відповідають залишку за кредитом рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам». У статті 1620 «Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом» відображається заборгованість підприємства за усіма видами платежів до бюджету, включаючи податки з працівників підприємства (ПДФО, військовий збір) [7]. Ці данні відповідають залишку за кредитом рахунку 64 «Розрахунки за податками і платежами» з аналітичним обліком «ПДФО», «Військовий збір». У статті 1625 «Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування» відображається сума заборгованості за відрахуваннями на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, а саме нарахування ЄСВ на фонд оплати праці та утриманий ЄСВ з заробітної плати робітників [7]. Ці данні відповідають залишку за кредитом рахунку 65 «Розрахунки зі страхування».

У Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід) у рядку 2505 «Витрати на оплату праці» наводяться дані про витрати на оплату праці, які зазнало підприємство у звітному періоді, як елемент операційних витрат. Ці данні відповідають загальній сумі нарахованої заробітної плати за звітний період. Крім того, у статті 2510 «Відрахування на соціальні заходи» наводиться інформація про нарахування ЄСВ на фонд оплати праці, що належить до витрат підприємства.

У Звіті про рух грошових коштів (за прямим методом) інформація про заробітну плату відображається у трьох статтях. У статті 3105 «Витрачання на оплату праці» відображаються витрачені грошові кошти на виплати працівникам заробітної плати, допомоги, винагород. У статті 3110 «Витрачання

на оплату відрахувань на соціальні заходи» відображається сума сплаченого ЄСВ у звітному періоді. У статті 3115 «Витрачання на оплату зобов'язань з податків і зборів» відображається загальна сума сплачених до бюджету податків, у тому числі ПДФО та військового збору.

До складу податкової звітності, що містить інформацію про розрахунки з оплати праці, належить «Податковий розрахунок сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь фізичних осіб, і сум утриманого з них податку». Він містить інформацію про суми нарахованого та виплаченого доходу кожній фізичній особі окремо, суму нарахованого та утриманого ПДФО у кожного окремого працівника, відомості про наявність у робітника права на податкову соціальну пільгу. В окремому розділі наводиться інформація про суму нарахованого та утриманого військового збору.

Висновки з проведеного дослідження. Розгляд нормативних положень, що регулюють питання обліку та оподаткування оплати праці, дозволяє зробити висновок, що положення з організації обліку праці та методика розрахунку заробітної плати сформульовані досить чітко.

Серед шляхів вдосконалення системи оплати та стимулювання праці варто визначити: забезпечення зв'язку заробітної плати з виробничими результатами; підвищення значимості премій, доплат і надбавок у структурі фонду оплати праці; зростання реальних доходів населення; вдосконалення соціального пакету тощо. Вирішення поставлених питань сприятиме не лише покращенню основних показників діяльності підприємств, зростанню продуктивності праці та рентабельності виробництва, але і зниженню рівня плінності кадрів, підвищенню рівня життя і добробуту населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про оплату праці» : № 108/95-ВР від 24.03.1995 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>.
2. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» : № 2464-VI від 8.07.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2464-17?test=AZPMfYbMbFmAZBsZiTuFSn9HI4R2s80msh8le6>.
3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : затверджена Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG4186.html.
4. Податковий кодекс : Закон України № 2755-VI від 02.12.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
5. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів» від 31.07.2014 р. № 1621-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1621-18?test=Gq-sMfB7.apXVAZBEZiTuFSn9HI4R2s80msh8le6>.
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : затверджено Наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
7. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності : Наказ Міністерства фінансів України від 28.03.2013 р. № 433 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://buhgalter911.com/Res/Zakoni/Me-todRek/metod_fin_otch_433.aspx.

УДК 657.371.1

Дем'яненко С.С.

студентка

Національного університету харчових технологій

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

У статті розглянуто теоретичні аспекти та методику проведення інвентаризації. Висвітлено роль інвентаризації у формуванні достовірних показників фінансової звітності. Проаналізовано оновлене нормативно-правове забезпечення інвентаризаційної роботи на підприємствах. Визначено особливості інвентаризації нематеріальних активів.

Ключові слова: інвентаризація, інвентаризаційний процес, фінансова звітність, нормативно-правове забезпечення, нематеріальні активи.

Демьяненко С.С. ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

В статье рассмотрены теоретические аспекты и методика проведения инвентаризации. Освещена роль инвентаризации в формировании достоверных показателей финансовой отчетности. Проанализировано обновленное нормативно-правовое обеспечение инвентаризационной работы на предприятиях. Определены особенности инвентаризации нематериальных активов.

Ключевые слова: инвентаризация, инвентаризационный процесс, финансовая отчетность, нормативно-правовое обеспечение, нематериальные активы.

Demyanenko S.S. HIGHLIGHTS OF INVENTORY INTANGIBLE ASSETS

The theoretical aspects and methodology of inventory are considered. The role of inventories is disclosed in the formation of reliable indicators of the financial reporting. The updated regulatory support of inventory work is analyzed. The features of the inventory of intangible assets are determined.

Keywords: inventory of, inventory process, financial reporting, regulatory support, intangible assets.

Постановка проблеми. Належним чином організований поточний облік дозволяє постійно слідкувати за змінами в господарській діяльності підприємства та своєчасно повідомляти як про позитивні тенденції, так і про негативні явища. Своєчасне отримання інформації про фактичний стан майна та реальність зобов'язань досягається первинним бухгалтерським спостереженням – реєстрацією даних, що безпосередньо отримуються при вивченні об'єкту бухгалтерського обліку. З метою забезпечення достовірності бухгалтерського обліку та фінансової звітності на підприємствах проводиться інвентаризація активів та фінансових зобов'язань.

В сучасних умовах діяльності підприємств все активніше використовуються такі довгострокові економічні ресурси, як нематеріальні активи, це пов'язано з їх здатністю приносити значні прибутки за умов ефективного використання. Відповідно, облік, аналіз та контроль нематеріальних активів, їх інвентаризація набувають особливого значення. Практична значимість і відносно недостатнє висвітлення питань інвентаризації нематеріальних активів в наукових публікаціях зумовили актуальність та спрямування даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення теоретичних та практичних засад інвентаризації, в тому числі щодо її документального забезпечення, знайшли висвітлення у наукових працях багатьох вчених, зокрема М.Г. Белова, Ф.Ф. Бутинця, П.І. Гайдуцького, Є.В. Калюги, М.В. Кужельного, В.В. Сопко, Л.К. Сук, В.Г. Швеця та ін. Дослідження питання інвентаризації нематеріальних активів відображено в публікаціях В.П. Бондар, В.М. Гришко, Д.Л. Кузьміна, Н.І. Петренко та інших вітчизняних вчених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні інвентаризаційний процес набуває нового значення, переглядаються та уточнюються вимоги чинного законодавства із врахуванням інтересів власника та керівництва господарюючого суб'єкту. Питання організації та методики проведення інвентаризації нематеріальних активів на під-

приємстві на сьогодні є досить актуальним та потребує подальшого вивчення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідження теоретичних та практичних аспектів організації і порядку проведення інвентаризації нематеріальних активів підприємства та вплив її результатів на достовірність даних обліку та формування достовірних даних фінансової звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні економічні умови функціонування ринку потребують нових підходів до здійснення господарської діяльності підприємства: основою успішності виступають ефективність, раціональність та гнучкість управління. Підґрунтям для прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень є повна, правдива та всебічна інформація про економічний стан підприємства, джерелом якої виступають дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Проте внаслідок існування як об'єктивних, так і суб'єктивних причин, виникають розбіжності між даними обліку і фактичною господарською діяльністю, і, як наслідок, відбувається викривлення показників звітності підприємств.

Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» передбачається, що підприємства зобов'язані проводити інвентаризацію активів і зобов'язань перед складанням річної фінансової звітності для забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності [2].

За останні роки національна система обліку та звітності зазнала чималих змін. Реформування на основі впровадження міжнародних принципів та стандартів з наступним оновленням інструкцій, положень є об'єктивною вимогою облікової системи. Починаючи з 01.01.2015 р. набрало чинності Положення про інвентаризацію активів і зобов'язань № 879, затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 02.09.2014 р. Цей документ застосовують юридичні особи, створені відповідно до законодавства України, незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності (окрім банків), а також

представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності [3].

Дане Положення в порівнянні з попередніми нормативно-правовими документами (Інструкція з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків, затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 11.08.1994 р. № 69 та Інструкція з інвентаризації матеріальних цінностей, розрахунків та інших статей балансу бюджетних установ, затверджена Наказом Головного управління Держказначейства від 30.10.1998 р. № 90) відображає незмінність загального порядку та умов проведення інвентаризації господарюючими суб'єктами, створення інвентаризаційних комісій та визначення відповідальності керівника за організацію і проведення інвентаризацій. На власника або уповноважений ним орган покладається відповідальність за створення необхідних умов для проведення інвентаризації, визначення об'єктів, періодичність і строки проведення інвентаризації за виключенням випадків, коли проведення інвентаризації є обов'язковим. Однак випадки проведення обов'язкової інвентаризації доповнено. Так, передбачено обов'язкове її проведення у разі переходу на складання фінансової звітності за міжнародними стандартами (на дату переходу). Нововведеннями є уточнення також часових проміжків, протягом яких має проводитися інвентаризація перед складанням річної фінансової звітності (до дати балансу):

- трьох місяців – для необоротних активів, запасів (крім незавершеного виробництва та напівфабрикатів, інших матеріальних цінностей, які на момент інвентаризації будуть знаходитися поза підприємством), поточних біологічних активів, дебіторської та кредиторської заборгованостей, витрат і доходів майбутніх періодів, зобов'язань (крім невикористаних забезпечень, розрахунків з бюджетом та з відрахувань на загальнообов'язкове державне соціальне страхування);

- двох місяців – для незавершених капітальних інвестицій, незавершеного виробництва, напівфабрикатів, фінансових інвестицій, грошових коштів, коштів цільового фінансування, зобов'язань у частині невикористаних забезпечень, розрахунків з бюджетом та з відрахувань на загальнообов'язкове державне соціальне страхування;

- до тимчасового вибуття з підприємства об'єктів основних засобів, зокрема, автомобілів, морських й річкових суден, які відбудуть у тривалі рейси, інших матеріальних цінностей, які на дату інвентаризації будуть знаходитися поза підприємством [3].

Крім того, у Положенні про інвентаризацію активів і зобов'язань детально визначено порядок інвентаризації різних видів активів та зобов'язань: основних засобів, нематеріальних активів, капітальних інвестицій, запасів, біологічних активів, готівки, грошових коштів та їх еквівалентів, бланків документів суворої звітності, дебіторської та кредиторської заборгованостей, витрат і доходів майбутніх періодів, забезпечень та резервів.

Поточна діяльність суб'єкта господарювання визначає наступні завдання інвентаризації:

- постановка об'єкта на облік (у випадку подій);
- виявлення відхилень облікових даних від фактичних в ході поточної діяльності (контроль діяльності матеріально-відповідальних осіб);
- підтвердження показників звітності.

Доцільним є визначення змісту інвентаризації залежно від її місця в господарському процесі: як

елемента методу бухгалтерського обліку (з окресленими завданнями) та методу господарського контролю. Хоч це і не впливає на методику інвентаризації об'єктів, але має принципові відмінності при її організації (порядку призначення, складу інвентаризаційних комісій, прийняття рішень за її наслідками) [4, с. 20].

При здійсненні інвентаризації нематеріальних активів важливим є визначення сукупності об'єктів такого інвентаризаційного процесу.

Одним із визначальних факторів, що впливають на рівень конкурентоспроможності, є застосування в діяльності підприємств нематеріальних, невідчутних активів, які дозволяють, з одного боку, завдяки закладених в них результатах інтелектуальної творчої діяльності, зменшувати затрати на виробництво продукції, а з іншого, збільшувати обсяги реалізації продукції шляхом формування торгової марки, бренду.

Трагування нематеріальних активів як економічної категорії ширше, ніж об'єкту бухгалтерського обліку. Оскільки до складу нематеріальних активів сьогодні входить цілий ряд об'єктів, які неможливо ідентифікувати як актив відповідно до вимог фінансового обліку (через неможливість відділення від підприємства чи індивіда, труднощі з оцінкою тощо). Проте такі об'єкти існують. Дослідження діяльності вітчизняних та зарубіжних підприємств свідчить про стрімке зростання ролі нематеріальних активів у виробничому процесі. Отже, є необхідність формування інформаційної бази для управління ними [5, с. 12].

Об'єктами інвентаризації нематеріальних активів є ресурси підприємства, які, згідно із законодавством, відносять до даної групи активів. Так, відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 8 «Нематеріальні активи», визначається методика їх ідентифікації, визнання, класифікації, оцінки при взятті на баланс та вибутті, шляхи їх надходження та вибуття, особливості переоцінки, амортизації, зменшення корисності. Згідно з П(С)БО 8, нематеріальні активи – це немонетарні активи, які не мають матеріальної форми та можуть бути ідентифікованими [6].

Відповідно до міжнародних стандартів обліку (МСБО 38 «Нематеріальні активи»), даний вид активу може бути ідентифікованим, якщо він:

- може бути відокремленим, тобто його можна відокремити або відділити від суб'єкта господарювання і продати, передати, ліцензувати, здати в оренду або обміняти індивідуально або разом з пов'язаним з ним контрактом, ідентифікованим активом чи зобов'язанням, незалежно від того, чи має суб'єкт господарювання намір зробити це;

- виникає внаслідок договірних або інших юридичних прав, незалежно від того, чи можуть вони бути передані або відокремлені від суб'єкта господарювання або ж від інших прав та зобов'язань [7].

При інвентаризації нематеріальних активів слід перевірити:

- їх документальне оформлення;
- документи, що підтверджують права на нематеріальні активи, тобто право власності організації на їх використання;

- строк користування правами та інші документально підтвержені умови закріплення прав власності чи прав на використання даних об'єктів;

- оформлення режиму службової та комерційної таємниці по відношенню до нематеріальних активів та прав на ноу-хау;

Таблиця 1

Документація щодо використання нематеріальних активів

№ з/п	Об'єкти нематеріальних активів	Первинні документи
1	Авторські права	Авторський договір з продавцем авторських прав
2	Права на програму для ЕОМ, бази даних	Договір купівлі-продажу (при придбанні одиничного примірника програми), авторський договір (при передаванні майнових прав на програму ЕОМ), дискета з програмою, опис, технічна документація
3	Права на винаходи, корисні моделі, промислові зразки	Ліцензійний договір, зареєстрований у патентному відділі, патент на винаходи, свідоцтво на товарний знак, свідоцтво про право користування найменуванням
4	Права на засоби індивідуалізації юридичної особи (товарний знак, знак обслуговування, фірмове найменування)	Договір про відчуження, зареєстрований у патентному відділі, ліцензійний договір, свідоцтво на товарний знак, свідоцтво про право користування найменуванням
5	Права на ноу-хау	Договір про передавання ноу-хау, відображення чи опис ноу-хау
6	Право на користування земельними ділянками й природними ресурсами	Документ про право власності, ліцензія на користування ділянкою надр

- правильність нарахування амортизації.

Документальне оформлення надходження нематеріальних активів залежить від того, створені вони власними силами організації чи придбані у інших юридичних або фізичних осіб. Первинні документи, що підтверджують наявність та рух даних активів на підприємстві, представлені в таблиці 1 [8, с. 294].

Можливим наслідком виявлених в результаті інвентаризації об'єктів є оцінка нематеріальних активів, які не відображені на балансі підприємства.

З метою правильної оцінки нематеріальних активів та їх оприбуткування дотримуються вимог П(С) БО 8. Балансова вартість об'єктів права інтелектуальної власності, які виявлені під час інвентаризації як такі, що не відображені в бухгалтерському обліку і щодо яких на дату оцінки існує ймовірність надходження (отримання) економічних вигод від їх використання, ґрунтується на застосуванні витратного підходу. В його основі лежить процедура визначення вартості витрат, необхідних для відтворення або заміщення об'єкта, з урахуванням його зносу у разі наявності. При цьому під час оцінки застосовуються два методи: метод прямого відтворення та метод заміщення.

Метод заміщення для визначення оціночної вартості застосовується при наявності інформації про витрати на створення (придбання) подібних об'єктів. При цьому оціночна вартість об'єкта визначається за формулами, які використовуються в методі прямого відтворення, але під час розрахунку замість витрат на створення (розробку) або придбання об'єкта оцінки використовується інформація про витрати на створення (розробку) або придбання об'єкта, подібного до об'єкта оцінки, який за своїми споживчими, функціональними характеристиками може бути його рівноцінною заміною.

Оцінка виявлених під час інвентаризації об'єктів, інформація про які не відображена в бухгалтерському обліку підприємства, і дані про витрати, на створення або придбання яких підприємством (первинні документи) відсутні, також проводиться переважно методом заміщення.

Після оцінки нематеріальних активів, виявлених під час інвентаризації, необхідним є зарахування їх на баланс, що знову ж таки передбачає правильне відображення виявлених нематеріальних об'єктів на рахунках бухгалтерського обліку.

Завдання контролю полягає у встановленні правильності визначення підприємством нематеріальних активів, на які не нарахується амортизація. Необхідно перевірити наявність розпорядчого доку-

мента підприємства про затвердження корисного строку використання нематеріальних активів.

Якість інвентаризації нематеріальних активів залежить від дотримання методики її проведення. Особливості методики даного виду контролю нематеріальних активів пов'язані насамперед із характеристиками об'єктів даних активів, їх особливостями використання та впливу на результат діяльності підприємства.

Висновки з даного дослідження. Актуальність застосування нематеріальних активів в діяльності підприємств зростає з переходом конкуренції в нецінову форму. Для ефективного управління ними суб'єкт господарювання має можливість отримувати повну й достовірну інформацію про всі нематеріальні активи, що перебувають у розпорядженні шляхом проведення інвентаризації.

В сучасних ринкових умовах інвентаризація є одним з найважливіших методів бухгалтерського обліку і фінансово-господарського контролю. Останні зміни та корективи нормативно-правового забезпечення інвентаризаційного процесу спрямовані на встановлення єдиних правил проведення інвентаризації бюджетними і госпрозрахунковими підприємствами.

Отже, як метод обліку і контролю інвентаризація забезпечує дотримання таких принципів звітності як достовірність та зрозумілість і забезпечує одержання повної та неупередженої інформації про наявність і стан активів та зобов'язань. Завдяки цьому фінансова звітність не містить помилок та перекручень, які здатні вплинути на рішення користувачів звітності. Тому проведення інвентаризації сприяє формуванню достовірної фінансової звітності, на основі якої користувачі приймають відповідні рішення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пархоменко В. Інвентаризація – інструмент забезпечення достовірності фінансової звітності / В. Пархоменко // Вісник податкової служби України. – 2012. – № 43. – С. 20–29.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
3. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 02.09.2014 р. № 879 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14>.
4. Малюга Н.М. Основи інвентаризації в бухгалтерському обліку / Н.М. Малюга // Друга науково-практична конференція «Соціально-економічні реформи у контексті європейського вибору України» : Доповіді. – Дніпропетровськ : НАЦ «Ера», 2005. – С. 19–21.
5. Скоп Х. Бухгалтерський облік нематеріальних активів:

- визнання та оцінка / Х. Скоп // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 8. – С. 10–19.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» : Наказ Міністерства фінансів України від 18.10.99 р. № 242 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.
 7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 (МСБО 38). Нематеріальні активи. IASB : міжнародний документ від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_050.
 8. Олендій О.Т. Методичні засади проведення аудиту нематеріальних активів / О.Т. Олендій, І.К. Шушакова // Інноваційна економіка. – 2013. – № 5(43). – С. 291–297.
 9. Кантаєва О.В. Контроль ефективності використання нематеріальних активів для прийняття управлінських рішень / О.В. Кантаєва М.І. Бабіч. // Міжнародний збірник наукових праць. – 2011. – № 3(21) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ptmbo/2011_3_1/19.pdf.

СЕКЦІЯ 7 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 658.7.01

Полуектова Н.Р.*кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри економічної кібернетики
Запорізького інституту економіки та інформаційних технологій*

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ПІДПРИЄМСТВ

В статті обґрунтовується необхідність застосування нового підходу до управління розвитком інформаційних систем управління ресурсами великих та середніх підприємств. Описано основні положення нової концепції розвитку. Представлено структуру та склад механізмів концепції.

Ключові слова: ERP-система, ефективність, розвиток, концепція, механізми.

Полуектова Н.Р. КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ КОМПАНИЙ

В статье обоснована необходимость применения нового подхода к управлению развитием информационных систем управления ресурсами крупных и средних предприятий. Описаны основные положения новой концепции развития. Представлены структура и состав механизмов концепции.

Ключевые слова: ERP-система, эффективность, развитие, концепция, механизмы.

Poluektova N.R. CONCEPT OF THE ERP-SYSTEMS DEVELOPMENT MANAGEMENT

The article substantiates the need for a new approach to management information systems of resource management of large and medium-sized enterprises development. Main provisions of the new concept of development described. Structure and composition of the development methods presented.

Keywords: ERP-system efficiency, development of concept, methodology.

Постановка проблеми. Масштаб і складність систем управління сучасними компаніями, безліч факторів впливу зовнішнього конкурентного середовища, висока швидкість технологічних змін у виробництві обумовлюють необхідність застосування нових інформаційних систем і технологій в управлінні, які повинні забезпечувати інші підходи до обліку, планування і контролю, що синхронізують бізнес-процеси в рамках всієї організації. Це призвело до змінення ролі інформаційних систем управління в сучасних соціальних та виробничих системах в порівнянні з початковими етапами їх впровадження: від кустарних програм, що дозволяють автоматизувати окремі управлінські функції, до великих інтегрованих промислових систем, які пронизують загальними інформаційними потоками всі бізнес-процеси.

Змістилися акценти і в підходах до формулювання цілей автоматизації управління на підприємствах – від підвищення ефективності діяльності окремих категорій працівників до підвищення ефективності системи управління в цілому, яка може бути досягнута шляхом впровадження кращих практик управління, реалізованих в сучасних корпоративних інформаційних системах: сама впроваджувана інформаційна система стає фактором підвищення ефективності бізнесу. З цим пов'язані сучасні проблеми визначення результатів автоматизації, яка не може більше розраховуватись як різниця між витраченими ресурсами та отриманими заощадженнями. Ефекти стають набагато складнішими та повинні оцінюватись з точки зору стратегічних цілей розвитку всього підприємства.

Системи класу ERP (Enterprise Resource Systems) або ІС УРП (інформаційні системи управління ресур-

сами підприємств) є найбільш вираженим результатом злиття сучасних інформаційних технологій та технологій управління. ERP-система – це комплексний пакет прикладних рішень для інтеграції усіх бізнес-процесів з метою отримання цілісного уявлення про бізнес на базі єдиного сховища інформації та сучасних ІТ-технологій. ІС УРП дозволяє не тільки обробляти оперативні транзакції, які здійснюються у всіх підрозділах підприємства, але й дозволяє консолідувати інформацію для розробки оптимальних тактичних рішень, що призводить до реалізації стратегічних програм управління компанією.

Збільшення масштабів інформаційних систем та їх функціональних можливостей виявляється ефективним лише за умови зустрічної зміни бізнес-процесів, організаційної системи та загальних принципів управління в компанії. Ці положення відповідають системному підходу до вивчення проблем складних інформаційних систем, який є основою для розробки методів та підходів для ефективного розвитку інформаційних систем комплексного управління ресурсами для великих та середніх підприємств. При цьому потрібно виокремлювати задачі визначення самих понять «розвиток» та «ефективність» подібних систем.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дані про впровадження ІС УРП [1–3] виявляють наявність багатьох проблем, які пов'язані не тільки з оцінкою ефективності, а навіть і з доцільністю їх впровадження. Було виявлено, що проблеми виникають на етапах прийняття рішень щодо впровадження систем на рівні формулювання цілей, що веде до нечітких критеріїв оцінки результатів, невиконання очікувань, неправильного процесу управління реалі-

зацією проектів; на етапах впровадження, що веде до перевищення строків та бюджетів проектів; на етапі використання та вдосконалення, що пов'язано з неефективним використанням ресурсів, прихованими витратами та відсутністю критеріїв оцінки ефективності окремих сервісів та системи в цілому.

В цьому сенсі наші дослідження узгоджені з думкою А.В. Кострова, що «полюс прикладання інформаційного менеджменту є всі етапи життєвого циклу інформаційної системи» [4]. Згідно з його працею, в зміст інформаційного менеджменту повинні бути включені:

- формування організаційної культури в галузі інформатизації;
- формування інноваційної політики та здійснення інноваційних програм;
- управління персоналом в сфері інформатизації;
- управління капіталовкладеннями в сфері інформатизації та ін.

Більшість проблем розвитку, за думкою М.С. Кувшинова та А.М. Яковенко [5, с. 68], з якою неможливо не погодитись, викликані складністю та невизначеністю середовища, в яке впроваджується інноваційна технологія, за умови дифузії інновацій, що є такою, яка не управляється. Замість цього необхідний процес, який проектується, прогнозується, вимірюється та контролюється на всіх стадіях. Визначеність в змісті способів управління цим процесом важлива як з точки зору розробки плану дій з реалізації функціональності систем, так і з точки зору побудови відповідних систем стимулювання, розвитку організаційного та інтелектуального капіталів. Необхідно забезпечити єдність об'єкту та способу управління розвитком, об'єднуючі різноманітні аспекти підходи та виключаючи системні методологічні помилки, коли через доступні для аналізу опосередковані признаки та оціночні метрики виявляються не причини, а зовнішні прояви проблеми.

Для отримання найбільшого ефекту від впровадження інформаційних систем вони повинні бути інтегровані у вже наявні інформаційні системи, при цьому враховуються як технологічні чинники (сумісність платформ, зручність і звичність інтерфейсів питання міграції даних зі старих систем) так і географічний фактор – наявність територіально розподілених підсистем. Дані Panorama [2] також свідчать про те, що в наш час тільки 37% компаній не потребують серйозного підходу до інтеграції нових інформаційних систем, у зв'язку з локальністю своїх офісів і, відповідно, бізнес-процесів. Таким чином, управління організаційними змінами є важливою складовою управління розвитком інформаційних систем класу, що розглядається. При цьому важливою проблемою залишається невизначеність поняття «успіх впровадження», який може мати різний сенс для різних категорій зацікавлених осіб.

Ще одна складність полягає в зміні результатів, а також відношення до результатів протягом часу. Результати впровадження системи стають відомими лише в довгостроковій перспективі, тільки тоді стає понятим ступінь впливу системи на бізнес взагалі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Розробка узагальненого теоретико-методологічного підходу до формування системи механізмів розвитку ІС УРП великих та середніх підприємств.

Викладення основного матеріалу дослідження. Теоретико-аналітичне обґрунтування проблеми розвитку інформаційних систем управління ресурсами підприємств на основі розподілу по етапах життєвого циклу дозволяє вважати, що існує деяка оптимальна траєкторія розвитку таких систем в рамках окремої організації, яка може бути представлена наступною схемою (рис. 1).

Розвиток, умовно представлений в трьох проекціях, кожна з яких впливає на довжину в часі та загальні витрати, необхідні для подолання всієї траєкторії.

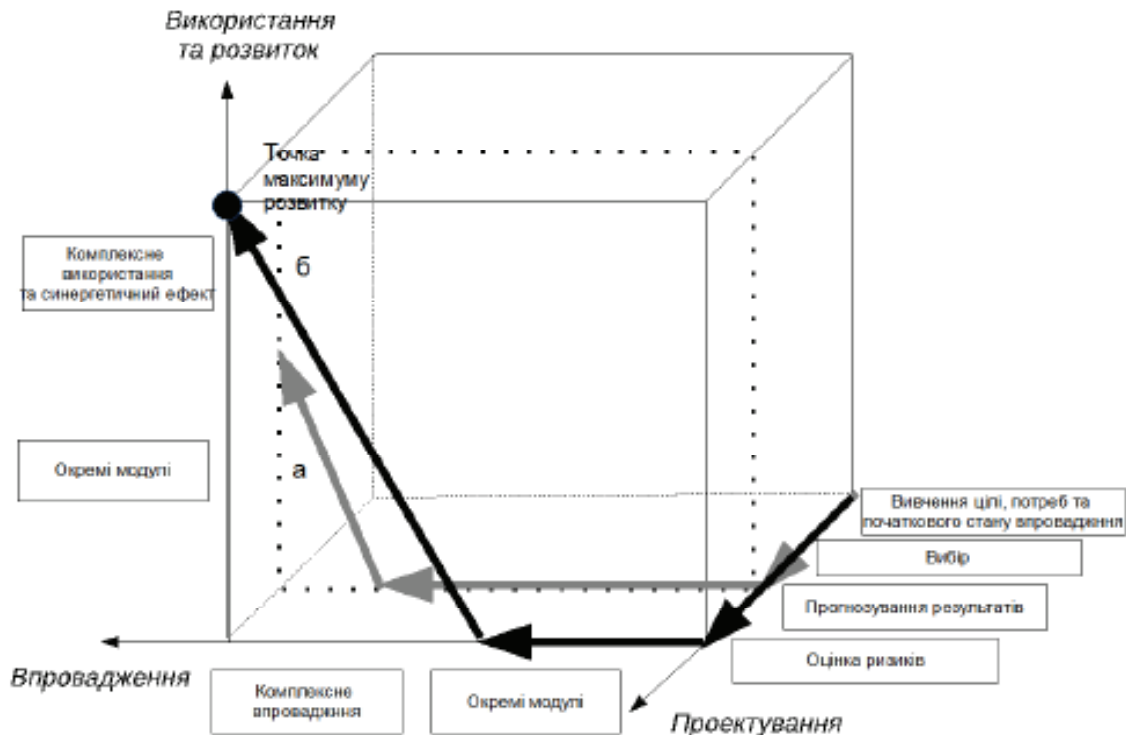


Рис. 1. Траєкторія розвитку системи за умови недосконалого (а), або досконалого (б) управління розвитком ІС УРП (автор)

Перший етап може закінчитися раніше, якщо не будуть виконуватися всі елементи змісту процесу проектування, але це може вплинути на довжину та витрати другого етапу, якість якого в майбутньому вплине не тільки на витрати, але й на ефекти, які можуть бути отримані на третьому етапі розвитку системи. При цьому, етапи впровадження та експлуатації можуть реалізовуватись частково паралельно. Схема наочно демонструє припущення, що невиконання деяких управлінських процедур на попередніх етапах не дозволить досягти точки максимального розвитку системи в майбутньому.

Для розв'язування проблем ефективності ІС УРП необхідний не просто розвиток, а розвиток, який оснований на найбільш повному використанні усіх ресурсів системи за умови економії витрат та ефективного управління всіма іншими ресурсами, які задіяні в процесах цього розвитку. Для створення концепції такого розвитку необхідно переглянути поняття об'єкту управління, критеріїв розвитку та його механізмів.

В якості об'єкту, на наш погляд, необхідно розглядати інноваційне середовище, яке дозволяє досліджувати взаємодію стратегічних цілей підприємства, бізнес-процесів, програмно-апаратної архітектури, організаційної системи, системи навичок та знань внутрішніх та зовнішніх учасників процесу розвитку ІС УРП.

Визначення набору критеріїв ефективності розвитку залишається дуже важливою проблемою, але зрозуміло, що напрям виявлення цього набору показників повинен відповідати стратегічним цілям впровадження системи та охоплювати різні проекції стратегічного розвитку, оцінюватись в динаміці, з врахуванням вартості капіталу та найбільш важливих, з точки зору підвищення конкурентоспроможності компанії, кількісних та якісних показників розвитку.

Крім того, необхідно застосовувати класифікацію механізмів прийняття рішень щодо розвитку системи, яка базується на розподілі за предметами управління [4, с. 91], якими в даному випадку виступають:

- управління набором функцій інформаційної системи;
- управління організаційною, технологічно та мережевою структурами;
- інституціональне управління як цілеспрямований вплив на обмеження та норми діяльності учасників процесів розвитку ІС УРП;
- мотиваційне управління.

В окремих випадках механізми можна розглядати як сукупність процедур прийняття управлінських рішень – прогнозування, планування, оцінки, організації контролю та стимулювання.

Ознаками змін, що відбуваються в процесі управління впровадженням ІС УРП, повинні виявлятися в результаті деталізованого аналізу процесної моделі управління розвитком на трьох рівнях: надсистемі (економічної системи підприємства взагалі), самої інформаційної системи та підсистемі (використання окремих функцій в автоматизації окремих бізнес-процесів). Від непрямих, опосередкованих, локальних (в просторі та часі) аналітичних характеристик стану системи потрібно переходити до загальних, первинних, прямих, вимірюваних та ізоморфних характеристик.

В основі управління на базі таких характеристик, на наш погляд, може лежати ідея динамічної ізоморфної відповідності (термін, запропонований в працях В.В. Зінченко, присвячених проектуванню баз даних автоматизованих систем, які розвиваються відповідно розвитку предметної області). В нашому випадку цей методологічний підхід означає, що набір показників (характеристик) структури інформацій-

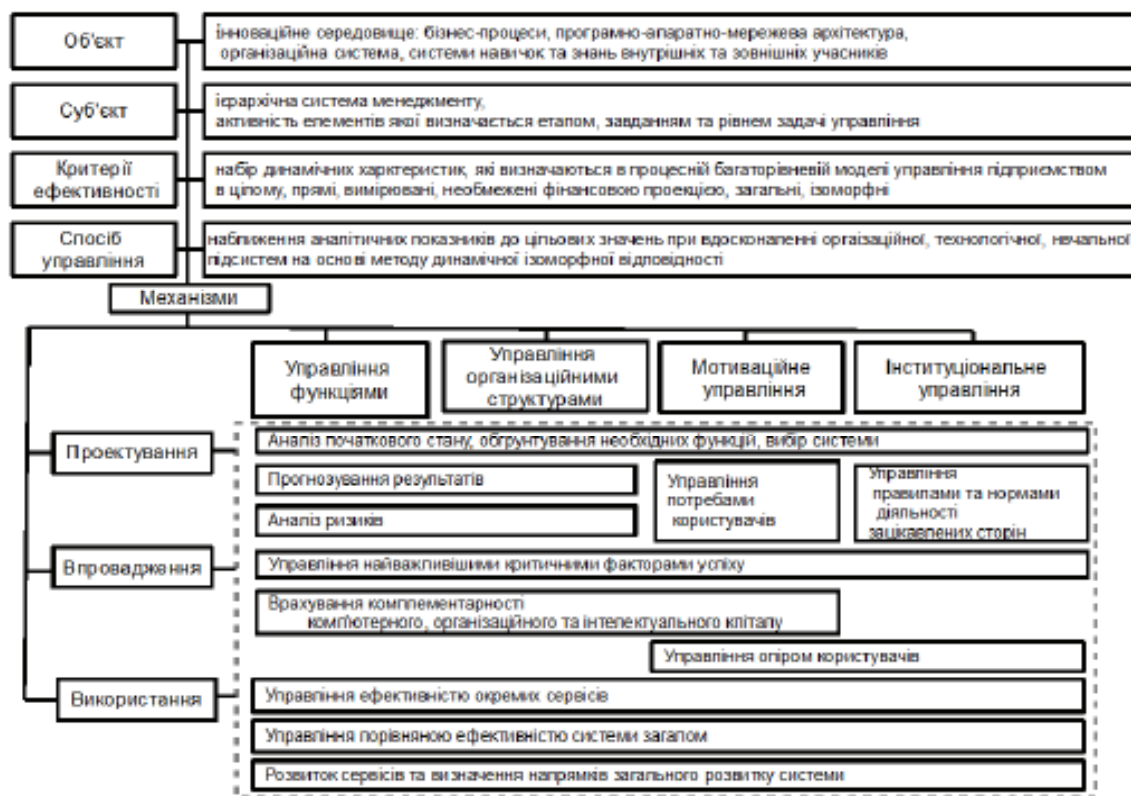


Рис. 2. Теоретико-методологічний підхід до управління розвитком ІС УРП (автор)

ної системи в процесі її розвитку повинен відповідати признаку ізоморфності, яка означає наявність та можливість оцінки такого набору і для інших, подібних об'єктів. Крім того, розглядання елементів цього набору в динаміці не повинно викликати необхідність розробки нових підходів до їх оцінювання.

Базові положення, на яких будується нова концепція управління розвитком ІС УРП, можуть бути згруповані в наступні блоки.

1. Інформаційна система управління ресурсами є необхідним елементом систем менеджменту великих та середніх підприємств в сучасних умовах, який дозволяє підтримувати їх конкурентоспроможність та розвиток.

2. ІС УРП є складною динамічною системою, і управління її розвитком повинно базуватись на принципах системного підходу та враховувати внутрішні, зовнішні та часові чинники.

3. Розвиток інформаційної системи передбачає поступовий рух по етапах життєвого циклу системи для досягнення максимальної ефективності процесів, які забезпечують якість управлінських процесів на підприємстві.

4. Критерії ефективності розвитку системи визначаються для кожного з етапів життєвого циклу та відображають динаміку, невизначеність та ризикованість цих процесів.

5. Управління розвитком інформаційних систем, управління ресурсами підприємств здійснюється шляхом реалізації механізмів, які забезпечують наближення поточних показників ефективності до цільових за рахунок впливу на інформаційно-технологічну, фінансову, організаційну, навчальну та інші підсистеми.

6. Реалізація механізмів ефективного управління проектуванням та впровадженням системи забезпечує максимальне наближення до цільових показників ефективності системи на етапі використання.

7. Особливе значення для реалізації запланованих переваг від впровадження ІС УРП має управління «людським» чинником на всіх етапах життєвого циклу.

8. Оцінка ефективності використання системи потребує аналізу ефективності використання окремих сервісів всередині підприємства та порівняння з результатами застосування системи на інших подібних підприємствах.

9. Підвищення ефективності ІС УРП в після-імплементативному періоді потребує постійного вдосконалення, і основними задачами при цьому є управління сервісами та використання можливостей ІТ-аутсорсингу.

Для підвищення наглядності комплексу основоположних ідей та принципів, які розкривають сутність та взаємодію елементів розроблюваної концептуальної моделі та дозволяють визначати систему механізмів, факторів та умов, які будуть сприяти розв'язанню проблем управління розвитком ІС УРП, можна представити її наступне графічне уявлення (рис. 2).

Висновки з даного дослідження. Визначено основні елементи нової концепції розвитку інформаційних систем управління підприємствами, яка дозволить підвищувати ефективність впровадження та використання систем класу ERP на підприємствах України, що сприятиме підвищенню ефективності менеджменту великих та середніх підприємств в цілому. Для уточнення набору механізмів та обґрунтування методів та підходів, які сприятимуть підвищенню ефективності функціонування ІС УРП в розроблюваної концептуальної моделі управління розвитком, повинні докладніше розглядатися категоріальний апарат, визначальні параметри цих процесів, методи та інструментальні засоби реалізації визначених підходів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. 2010 ERP Software Report Finds Both Budgets and Overall Satisfaction are Down As Belts Tighten, ERP Implementation Benefits Decrease [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://panorama-consulting.com/resource-center/2010-erp-report>.
2. 2013 ERP Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://panorama-consulting.com/resource-center/2010-erp-report>.
3. Aberdeen Groupe reports [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.aberdeen.com>.
4. Костров А.В. Основы информационного менеджмента : [учеб. пособ.] / А.В. Костров – М. : Финансы и статистика, 2003. – 336 с.
5. Кувшинов М.С. Разработка концепции управления инновационным развитием индустриальной среды промышленных предприятий / М.С. Кувшинов, А.М. Яковенко // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия «Экономика и менеджмент». – 2013. – Вып. 3. – Т. 7. – С. 65–72.
6. Зинченко Р.Е. Модель и алгоритмы динамической поддержки системного изоморфизма концептуальной модели предметной области и базы данных: дис. к.т.н. : / Р.Е. Зинченко. – Пенза, 2011, – 168 с.

УДК 330.46:338.1

Ревенко Д.С.

кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и маркетинга
Национального аэрокосмического университета имени Н.Е. Жуковского
«Харьковский авиационный институт»

Лыба В.А.

ассистент кафедры экономики и маркетинга
Национального аэрокосмического университета имени Н.Е. Жуковского
«Харьковский авиационный институт»

МЕТОД ДИАГНОСТИКИ СПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ К АДАПТАЦИИ НА ОСНОВЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

В статье приведено описание разработанного метода диагностики способности предприятия к адаптации на основе показателей экономической устойчивости. Рассмотрен процесс адаптации и адаптационного управления предприятием. Проведенное исследование позволило получить модель оценивания способности предприятия к адаптации.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, диагностика, адаптивное управление, адаптация.

Ревенко Д.С., Лыба В.О. МЕТОД ДІАГНОСТИКИ ЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ДО АДАПТАЦІЇ НА БАЗІ ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ

У статті наведено опис розробленого методу діагностики здатності підприємства до адаптації на основі показників економічної стійкості. Розглянуто процес адаптації та адаптаційного управління підприємством. Проведене дослідження дозволило отримати модель оцінювання здатності підприємства до адаптації.

Ключові слова: економічна стійкість, діагностика, адаптивне управління, адаптація.

Revenko D.S., Lyba V.A. METHOD OF DIAGNOSTICS OF ABILITY OF THE ENTERPRISE TO ADAPT BASED ON INDICATORS OF ECONOMIC SUSTAINABILITY

In the article describes of the developed method diagnostic ability of the enterprise to adapt based on indicators of economic sustainability. The process of adaptation and adaptive management was reviewed. In the research allowed received a model to evaluate the ability of the enterprise to adapt.

Keywords: economic sustainability, diagnostics, adaptive management, adaptation.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. В условиях расширения глобальных процессов в мире страны с транзитивной экономикой становятся наиболее уязвимыми во время возникновения кризисных явлений, вызванных экономическими, финансовыми, технологическими и другими факторами. Учитывая это, предприятие должно адаптироваться к этим условиям, которые создаются факторами внешней среды в контексте их экономической устойчивости.

Адаптация к быстрым изменениям требует решительных изменений и трансформации системы целей и системы умений, навыков относительно достижения поставленных целей. Успех предприятия в значительной степени зависит от того, как оно научится адаптироваться к влиянию окружающей среды. Сегодня одним из основных заданий науки в сфере адаптации является разработка методов оценивания и управления адаптивными свойствами предприятия, что позволит более результативно принимать меры, направленные на повышение экономической устойчивости.

Актуальность исследования адаптивных характеристик сложных систем обусловлена высокой практической значимостью вопросов повышения эффективности системы управления предприятием.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых начато решение данной проблемы и на которые опирается автор, выделение не решенных ранее частей общей проблемы, которым посвящается данная статья. Основной вклад в развитие данной проблемы внесли отечественные и зарубежные ученые, такие как Н. Алексе-

енко, С. Анохин, Е. Арефьева, Н. Белошкурская, В. Гросул, Л. Донец, С. Дорошенко, А. Козаченко, Ж. Крисько, С. Рамазанов, С. Тхор, А. Швиндина, А. Шмидт, В. Ячменева. Необходимо отметить, что вопросы адаптации предприятия в контексте экономической устойчивости не получили достаточного развития.

Формулировка целей статьи (постановка задачи).

Целью статьи является разработка метода мониторинга адаптации предприятия к изменениям во внешней среде на основе показателей экономической устойчивости, а также определение характеристик адаптивного управления предприятием.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Состояние мировой экономики и современная экономическая среда Украины характеризуются усилением динамизма всех процессов, которые влияют на уровень устойчивости предприятия. Вследствие нестабильных условий внешней среды перед предприятием ставится задание приобретения способности к принятию и отражения негативных влияний внешнего окружения на его деятельность. Такие действия увеличивают риски потери экономической устойчивости [1, с. 55].

Среди методов оценивания экономической устойчивости предприятия наиболее обоснованными являются методы, предполагающие получение интегральных моделей на основе синтезирования оценок показателей, влияющих на экономическую устойчивость. Следует заметить, что на данный момент большинство методов построения интегральных моделей оценивания экономической устойчивости основаны на экспертных методах, что вносит высокую степень

субъективизма в разработанные модели и иногда приводит к неадекватности результатов, получаемых на основе этих моделей. В работе [2, с. 218-219] предложен метод оценивания экономической устойчивости предприятия. Данный метод предполагает получение интегральных моделей экономической устойчивости в виде кратного отношения суммы взвешенных нормированных показателей-стимуляторов (ES^+) и показателей-дестимуляторов (ES^-), которые основываются как на внутренних, так и на внешних показателях деятельности предприятия:

- модель внутренней экономической устойчивости

$$ES_v = \frac{\sum_{i_v=1}^j W_{i_v} \cdot P_{i_v}^+}{\sum_{i_v=1}^j W_{i_v} \cdot P_{i_v}^-}; \quad (1)$$

- модель внешней экономической устойчивости

$$ES_n = \frac{\sum_{i_n=1}^m W_{i_n} \cdot P_{i_n}^+}{\sum_{i_n=1}^m W_{i_n} \cdot P_{i_n}^-}; \quad (2)$$

- модель общей экономической устойчивости

$$ES = \frac{ES_v^+ + ES_n^+}{ES_v^- + ES_n^-} = \frac{\sum_{i_v=1}^j W_{i_v} \cdot P_{i_v}^+ + \sum_{i_n=1}^m W_{i_n} \cdot P_{i_n}^+}{\sum_{i_v=1}^j W_{i_v} \cdot P_{i_v}^- + \sum_{i_n=1}^m W_{i_n} \cdot P_{i_n}^-}, \quad (3)$$

где W_{i_v}, W_{i_n} – весовой коэффициент i -го показателя, характеризующего внутреннюю и внешнюю экономическую устойчивость предприятия;

$P_{i_v}^+, P_{i_n}^+$ – отобранный i -й показатель, характеризующий внутреннюю и внешнюю экономическую устойчивость предприятия;

ES_v^+, ES_n^+ – обобщающие показатели группы частичных показателей-стимуляторов внутриэкономического и внешнеэкономического влияния соответственно;

ES_v^-, ES_n^- – обобщающие показатели группы частичных показателей-дестимуляторов, внутриэкономического и внешнеэкономического влияния соответственно.

Основным признаком экономической устойчивости является поддержание стабильности деятельности при влиянии внутреннего и внешнего окружений. При этом важной характеристикой является адаптация к негативному воздействию факторов в динамическом окружении, возможность умело приспособляться к изменениям, особенно в условиях кризиса [3, с. 121].

Адаптация представляет собой процесс целенаправленного изменения параметров, структуры и свойств экономической системы в ответ на изменения, которые происходят как во внешней среде деятельности объекта, так и внутри него.

Понятие «адаптивное управление» – это управление в системе с неполной априорной информацией об управляемом процессе, которое изменяется по степени накопления информации и используется с целью улучшения качества работы системы [4, с. 37-38].

В адаптивном управлении экономической устойчивостью можно выделить две основные задачи: планирование траектории развития управляемых показателей, которое включает в себя обеспечение возможности для нейтрализации вероятных негативных возмущающих воздействий (пассивную адаптацию); обеспечение максимально возможного соот-

ветствия управляемого показателя запланированной траектории (активную адаптацию).

Адаптивная модель механизма управления экономической устойчивостью – это такая модель, которая обеспечивает соответствующие изменения в ней в случае изменения интенсивности влияния внутренних факторов и включает разработку концепции адаптивного управления устойчивостью предприятия и ее реализацию через систему методов управления ею [5, с. 115].

Особая роль в системе управления экономической устойчивостью отводится процедуре адаптации, которая должна обеспечить поддержание экономической устойчивости на заданном уровне. Это возможно только при постоянном мониторинге ситуации на уровне внешней среды и внутри самого предприятия и прогнозирования их развития [6, с. 154].

Авторами был разработан метод оценки способности адаптации предприятия к изменениям во внешней среде на основе показателей устойчивости. Сущность данного метода заключается в построении графика зависимости изменения внутренней экономической устойчивости предприятия от изменения показателей устойчивости внешней среды. Анализ, проводимый на основе данного метода, позволит оценить, как при изменении численных значений внешней экономической устойчивости будут изменяться показатели внутренней устойчивости предприятия.

Разработанный метод предполагает построение матрицы, отражающей совместную динамику показателей внутренней и внешней устойчивости предприятия. Ось абсцисс матрицы соответствует показателю внутренней экономической устойчивости, координатное пространство от 0 до ∞ . Ось ординат соответствует значению показателя внешней экономической устойчивости с координатным пространством от 0 до ∞ . Сочетание оценок этих двух показателей дает возможность проанализировать предприятие по уровню экономической устойчивости и классифицировать ее по уровню адаптивности к изменениям во внешней среде. Область, создаваемая осью абсцисс и ординат, делится на четыре области:

- I часть: $ES_v < 1, ES_n < 1$;
- II часть: $ES_v > 1, ES_n < 1$;
- III часть: $ES_v < 1, ES_n > 1$;
- IV часть: $ES_v > 1, ES_n > 1$.

По каждому анализируемому периоду устанавливается пересечение вертикальной и горизонтальной осей и рисуется окружность, площадь которой соответствует масштабированному объему активов предприятия. На рисунке 1 приведена матричная схема метода.

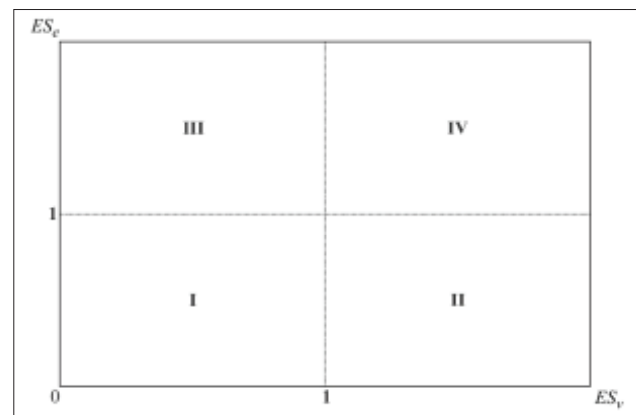


Рис. 1. Матричная схема метода оценивания адаптивных свойств предприятия

Также использование матрицы позволяет отслеживать трехмерную динамику показателей устойчивости и прироста объема капитала, а при использовании методов экстраполяции – получать прогнозные оценки этих трех показателей.

Каждая из областей матрицы характеризуется определенным уровнем устойчивости:

- I область определяет экономически неустойчивое внутреннее положение предприятия и неустойчивую внешнюю среду; в данную область значений попадают предприятия, находящиеся в состоянии стагнации во время кризисных явлений в экономике страны;

- II область характеризуется устойчивым положением предприятия в кризисных условиях, что в динамике будет подтверждать адаптивные свойства системы управления;

- III область матрицы характеризуется экономически устойчивой внешней средой и негативными изменениями в структуре экономической устойчивости предприятия, что говорит о системном кризисе на предприятии;

- IV область матрицы определяет высокий уровень устойчивости внутренней и внешней сред, это наиболее лучший вариант для предприятия.

Рассматривая диагностические свойства матрицы, необходимо обратить внимание на динамику изменение объема капитала при траектории изменения устойчивости и нахождения в той или иной части. Наиболее неблагоприятным случаем для предприятия является траектория изменения его положения из областей II или IV в области I или III. Если при этом наблюдается уменьшение общего объема активов, это будет говорить об ухудшении экономического состояния предприятия и «вымывании» собственного капитала, что может привести к банкротству.

В связи с тем, что предприятие не способно управлять экономической устойчивостью внешней среды (отсутствует возможность к движению по вертикали), в этом случае существуют определенные траектории поведения предприятия при ламинарных изменениях во внешней среде (рис. 2):

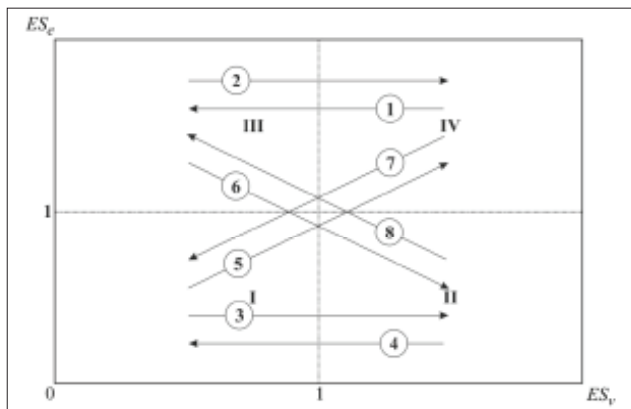


Рис. 2. Схема возможных траекторий поведения предприятия в зависимости от уровней экономической устойчивости

1. Траектория IV → III, которая характеризуется снижением внутренней экономической устойчивости при стабильной внешней среде, что говорит о кризисных явлениях в деятельности предприятия.

2. Траектория III → IV, где соответствующая динамика характеризует переход от неустойчивого экономического положения предприятия к устойчи-

вому при стабильной внешней среде, что говорит о позитивных изменениях в функционировании предприятия и адаптивных способностях системы управления.

3. Траектория I → II, динамика которой характеризует переход от неустойчивого экономического положения предприятия к устойчивому при кризисных явлениях во внешней среде, что может свидетельствовать о высоких адаптивных способностях системы управления.

4. Траектория II → I, которая характеризуется снижением внутренней экономической устойчивости при неустойчивой внешней среде, что говорит о высокой степени влияния и зависимости функционирования предприятия от внешних условий.

В определении сущности адаптивного управления предприятием доминирующим выделено влияние факторов внешней среды, которое характеризуется высоким динамизмом и амплитудой изменений, влияющих на скорость адаптации предприятия к этим изменениям. В этом случае необходимо рассматривать следующие траектории перехода:

5. Траектория I → IV, которая характеризуется положительными тенденциями во внутренней и внешней экономических устойчивостях; об адаптивных свойствах системы управления можно говорить в том случае, если соблюдается следующее правило: $(ES_{v_t} - ES_{v_{t-1}}) > (ES_{n_t} - ES_{n_{t-1}})$.

6. Траектория III → II, динамика которой соответствует предприятию с высокой степенью адаптивности к внешней среде, когда в экономике наблюдаются кризисные явления, а предприятие выходит на экономически устойчивый уровень функционирования или увеличивает потенциал собственной устойчивости.

7. Траектория IV → I, характерна для предприятия, которые, значительно завися от условий внешней среды, и характеризуется снижением внутренней экономической устойчивости при снижении устойчивости внешней среды. Если темпы снижения внутренней устойчивости превышают темпы снижения внешней экономической устойчивости, т. е. не соблюдается правило $(ES_{v_t} - ES_{v_{t-1}}) > (ES_{n_t} - ES_{n_{t-1}})$, то это свидетельствует об отсутствии адаптивных свойств системы управления.

8. Траектория II → III, негативно характеризует деятельность предприятия. При благоприятных внешних экономических условиях существует тенденция к переходу от экономически устойчивого положения к неустойчивому, что так же, как и в случае 7, свидетельствует об отсутствии адаптивных свойств системы управления.

На основе разработанного метода и проанализированных траекторий поведения предприятия относительно изменений во внешней среде получена модель оценивания способности предприятия к адаптации

$$Ad = \left(\frac{ES_{v_t} - ES_{v_{t-1}}}{ES_{v_t} + ES_{v_{t-1}}} \right)^\beta \cdot \left(\frac{ES_{n_t} + ES_{n_{t-1}}}{ES_{n_t} - ES_{n_{t-1}}} \right)^\beta, \quad (4)$$

где $\beta = 1$, если $(ES_{v_t} - ES_{v_{t-1}}) > 0$ и $(ES_{n_t} - ES_{n_{t-1}}) > 0$;
 $\beta = -1$, если $(ES_{v_t} - ES_{v_{t-1}}) < 0$ и $(ES_{n_t} - ES_{n_{t-1}}) < 0$
 или $(ES_{v_t} - ES_{v_{t-1}}) < 0$ и $(ES_{n_t} - ES_{n_{t-1}}) > 0$.

Если $|Ad| > 1$, то предприятие обладает адаптивными свойствами к изменениям во внешней среде, и, наоборот, если $|Ad| < 1$, это говорит о высокой зависимости внутренней экономической устойчивости от доминирующих факторов внешней среды. Данный показатель отражает общие адаптивные способности

системы управления, которая способна более эффективно и адекватно реагировать на изменения во внешней среде и предусматривать принятие эффективных управленческих решений.

Главным моментом в адаптивном управлении служит проблема адаптации к ситуации (набору ситуаций). Все же представление об адаптивном управлении, при котором желаемое состояние предприятия определяется на основании предварительного процесса управления и полученных навыков, является неполным. Важно, чтобы предприятие, которое адаптируется, владело свойствами самостоятельной настройки и самоорганизации к ситуации, которая возникает. В первом случае в соответствии с изменениями внешней среды изменяется способ функционирования предприятия (например, изменение структуры выпуска продукции вследствие изменения спроса), во втором – изменяются структура и организация системы (например, реорганизация через новые требования к потребительским качествам продукции). Таким образом, управление должно осуществляться по адаптивно-ситуационному подходу [7, с. 156].

Модель реализации адаптивно-ситуационного управления может состоять из таких элементов:

- адаптация по целям (активная адаптация): прогнозирование и анализ возможных ситуаций; формирование системы целей деятельности предприятия; формирование системы показателей эффективности;

- адаптация по организационной структуре (пассивная структурная адаптация): в случае неспособности организационной структуры к реализации определенных целей осуществляется поиск подходящей структуры и далее осуществляется реализация таких целей;

- адаптация по тактике (пассивная параметрическая адаптация): определение соответствия методов и параметров управления ситуацией, которая сложилась; в случае соответствия – переход к проверке способности организационной структуры реализовать выбранные методы управления.

Адаптивное управление ориентирует предприятие на эффективную работу в краткосрочном и долгосрочном периодах. Основное внимание должно быть уделено адаптивному реагированию на появление возможных неблагоприятных ситуаций. Появление таких ситуаций должно прогнозироваться с заблаговременной разработкой мероприятий относительно

их нейтрализации. Для разработки таких мероприятий в рамках адаптивного управления могут быть предусмотрены соответствующие процедуры и механизмы их реализации.

Разработка методологии адаптивного управления требует учета: динамичности внешней и внутренней сред; сложности и разнообразия производственных процессов; наличия и взаимосвязи формализованных и неформализованных целей и критериев; неполноты и недостоверности начальной информации; недостаточной структурированности стратегических заданий предприятия.

Выводы из данного исследования и перспективы дальнейшего исследования данной темы. Проведенное исследование позволило сформировать метод диагностики способности предприятия к адаптации, сущность которого заключается в построении матрицы зависимости изменения внутренней экономической устойчивости от изменения показателей устойчивости внешней среды. Данный метод позволяет разработать мероприятия по устранению кризисных ситуаций на предприятии.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Лашенко В.А. Діагностика ймовірності банкрутства як експрес-аналіз економічної безпеки підприємства [Текст] / В.А. Лашенко // Управління розвитком. – 2013. – Вип. 21(161). – С. 54-58.
2. Лыба В.А. Моделирование экономической устойчивости предприятия как способ предупреждения банкротства [Текст] / В.А. Лыба // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – Херсон, 2014. – Вип. 8. – Ч. 5. – С. 217-221.
3. Андреева И.Г. Устойчивость функционирования субъектов малого предпринимательства [Текст] / И.Г. Андреева, К.В. Павлов, В.И. Ляшенко // Економіка промисловості. – 2009. – Вип. 1. – С. 118-131.
4. Писанко А.І. Адаптивне управління підприємством у сучасному середовищі [Текст] / А.І. Писанко // Економічні науки : зб. наук. пр. – 2012. – Вип. 9(34). – С. 35-41.
5. Гринько Т.В. Концепція адаптивного управління інноваційним розвитком промислового підприємства [Текст] / Т.В. Гринько // Економіка пром-сті. – 2010. – Вип. 4. – С. 113-119.
6. Лещенко Е.В. Организация адаптивного управления конкурентоспособностью предприятия [Текст] / Е.В. Лещенко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2014. – Вип. 1. – С. 153-159.
7. Стец І. Адаптивне управління потенціалом підприємства [Текст] / І. Стец // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2013. – Вип. 18. – С. 154-162.



УДК 044.942:622.68

Сергєєва В.В.

кандидат технічних наук,
старший викладач кафедри економіки та обліку господарської діяльності
Нововолинського навчально-наукового інституту економіки та менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

Попов О.І.

заступник директора
ТзОВ «Вест Стрім», м. Нововолинськ

Белзецький Р.С.

кандидат технічних наук,
старший викладач кафедри інтеграції навчання з виробництвом
Вінницького національного технічного університету

МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ВУГІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ

У статті проведено аналіз сучасного стану та визначено тенденції розвитку вугільної галузі. Визначені особливості розвитку вугільної промисловості Західного регіону України. Виокремлено основні проблеми функціонування галузі в сучасних умовах.

Ключові слова: вугільна промисловість, енергетичне вугілля, марка, оптимізація, симплекс-метод.

Сергеева В.В., Попов А.И., Белзетский Р.С. МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЗАПАДНОГО РЕГИОНА УКРАИНЫ

В статье проведен анализ современного состояния и определены тенденции развития угольной отрасли. Определены особенности развития угольной промышленности Западного региона Украины. В проведенном исследовании были выделены основные проблемы функционирования отрасли в современных условиях.

Ключевые слова: угольная промышленность, энергетический уголь, марка, оптимизация, симплекс-метод.

Sierhieieva V.V., Popov A.I., Belzetskiy R.S. MATHEMATICAL MODEL OF COAL INDUSTRY DEVELOPMENT OF THE WESTERN REGION OF UKRAINE

This article analyzes current state and tendencies of the development of the coal industry. It was identified features of the development of the coal industry of the Western region of Ukraine. In the current study identified the key problems of the functioning of the sector in modern conditions.

Keywords: coal, thermal coal, brand, optimization, simplex method.

Постановка проблеми. Оскільки напруження енергетичних котлів більшості теплоелектроцентралей (ТЕЦ) в Україні перевищує парковий ресурс – 200 тис. годин, необхідною умовою їх подальшої експлуатації є глибока реконструкція з подовженням ресурсу або заміна. В умовах прогнозованого підвищення цін на природний газ і мазут, одним з найбільш доцільних варіантів глибокої реконструкції котлів ТЕЦ є їх поетапне переведення на спалювання вугілля. Незважаючи на те, що цей варіант реконструкції вже застосовується на багатьох діючих ТЕЦ, необхідним елементом проектів такої реконструкції є вибір оптимального виду вугільного палива, що має здійснюватися на основі всебічного аналізу подальшої тривалої роботи ТЕЦ на вибраному паливі [1].

Вугільна галузь належить до найбільш проблемних у промисловості України: з одного боку, вона є основним джерелом забезпечення національної економіки власними енергоресурсами, а з іншого – через складні природні умови розробки родовищ та загалом невисокий технічний рівень є недостатньо конкурентоспроможною, важко адаптується до ринкових умов господарювання, потребує вагомої державної підтримки та приватних інвестицій. Бюджетне субсидування вітчизняної вугільної галузі, що постійно зростає, є важким тягарем для національної економіки. Крім того, варто мати на увазі небезпечність розробки складних українських вугільних родовищ, високий рівень травматизму (у тому числі смертельного) у галузі, а також більш негативні екологічні наслідки видобування і

споживання вугілля порівняно з іншими видами палива.

Сучасні посткризові умови господарювання вимагають оптимізації виробництва, розподілу та використання стратегічних ресурсів, особливо тих видів економічної діяльності та галузей, що мають вагомий вплив на економічну безпеку держави. До них належить вугільна промисловість, яка є найважливішою сировинною базою для електроенергетики, металургії, комунально-побутового сектора та інших галузей господарства України. Від ефективності та стабільності її функціонування суттєво залежить подальший розвиток економіки держави та її енергетична безпека.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам вугільної галузі присвятили свої роботи такі науковці, як О. Амоша, В. Вербиченко, О. Власюк, В. Дубницький, П. Жук, С. Писаренко, П. Пономаренко, В. Радченко, Е. Чуприна, І. Ширнін, С. Янко та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка основних методичних засад та побудова математичної моделі визначення оптимального виду вугільної продукції та її цінової політики для паливного забезпечення котлоагрегатів ТЕЦ при переведенні їх із спалювання газу-мазуту на спалювання піловугільного палива.

Виклад основного матеріалу дослідження. В техніко-економічних задачах вибору найкращого рішення, як правило, мають місце декілька критеріїв оптимальності. Ці критерії можуть відображати оцінки різних властивостей об'єкта або процесу,

стосовно яких приймається рішення. Вибір марки вугілля для спалювання у котлі ТЕЦ є типовою задачею оптимізації. Це випливає як із умов існування множини проектних палив для котлоагрегатів кожного типу, так і наявних конкретних умов постачання вугільної продукції для їх роботи.

У цій роботі розглядаються такі параметри вугільної продукції [2], які можуть давати критеріальну оцінку системи за різними властивостями або з різних сторін її функціонування:

1. Зольність, %.
2. Вихід летких речовин, %.
3. Вміст сірки, %.
4. Ціна, грн/т.
5. Волога, %.

Згідно з отриманими даними (табл. 1), формуємо лінійне рівняння оптимізаційної задачі [3]:

Таблиця 1
Основні фізико-хімічні властивості вугілля
м. Нововолинськ

	Види вугілля		min
	Г	Г/Ж	
Зольність, %	40	26,3	30
Волога, %	7	6	6
Сірка, %	3,2	2,6	1,4
Вихід летких речовин, %	41,2	35,5	8
Ціна, грн/т	820	820	

Розв'яжемо пряму задачу лінійного програмування симплексним методом, з використанням симплексної таблиці. При обчисленнях значення $F_c=820$ тимчасово не враховуємо. Визначимо мінімальне значення цільової функції $F(x) = 820x_1 + 820x_2 + 820$ за наступних умов-обмежень.

$$\begin{cases} 40x_1 + 26,3x_2 \geq 30 \\ 7x_1 + 6x_2 \geq 6 \\ 3,2x_1 + 2,6x_2 \geq 1,4 \\ 41,2x_1 + 35,5x_2 \geq 8 \end{cases}; \quad (1)$$

Для побудови першого опорного плану систему нерівностей приведемо до системи рівнянь шляхом введення додаткових змінних (перехід до канонічної форми) (2).

У 1-му нерівність сенсу (\geq) вводимо базисну змінну x_3 зі знаком мінус. У 2-му нерівність сенсу (\geq) вводимо базисну змінну x_4 зі знаком мінус. У 3-му нерівність сенсу (\geq) вводимо базисну змінну x_5 зі знаком мінус. У 4-му нерівність сенсу (\geq) вводимо базисну змінну x_6 зі знаком мінус.

$$\begin{cases} 40x_1 + 26,3x_2 - 1x_3 + 0x_4 + 0x_5 + 0x_6 = 30 \\ 7x_1 + 6x_2 + 0x_3 - 1x_4 + 0x_5 + 0x_6 = 6 \\ 3,2x_1 + 2,6x_2 + 0x_3 + 0x_4 - 1x_5 + 0x_6 = 1,4 \\ 41,2x_1 + 35,5x_2 + 0x_3 + 0x_4 + 0x_5 - 1x_6 = 8 \end{cases}; \quad (2)$$

Помножимо всі рядки на (-1) і шукаємо первісний опорний план (3):

$$\begin{cases} -40x_1 - 26,3x_2 + 1x_3 + 0x_4 + 0x_5 + 0x_6 = -30 \\ -7x_1 - 6x_2 + 0x_3 + 1x_4 + 0x_5 + 0x_6 = -6 \\ -3,2x_1 - 2,6x_2 + 0x_3 + 0x_4 + 1x_5 + 0x_6 = -1,4 \\ -41,2x_1 - 35,5x_2 + 0x_3 + 0x_4 + 0x_5 + 1x_6 = -8 \end{cases}; \quad (3)$$

Матриця коефіцієнтів $A=a_{ij}$ цієї системи рівнянь матиме вигляд (4):

$$A = \begin{pmatrix} -40 & -26,3 & 1 & 0 & 0 & 0 \\ -7 & -6 & 0 & 1 & 0 & 0 \\ -3,2 & -2,6 & 0 & 0 & 1 & 0 \\ -41,2 & -35,5 & 0 & 0 & 0 & 1 \end{pmatrix}; \quad (4)$$

Розв'яжемо систему рівнянь щодо базисних змінних: x_3, x_4, x_5, x_6 .

Вважаючи, що вільні змінні рівні 0, отримаємо перший опорний план (табл. 2):

$$X_1 = (0, 0, -30, -6, -1,4, -8).$$

Таблиця 2

Перший опорний план

Базис	В	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6
x_3	-30	-40	-26,3	1	0	0	0
x_4	-6	-7	-6	0	1	0	0
x_5	-1,4	-3,2	-2,6	0	0	1	0
x_6	-8	-41,2	-35,5	0	0	0	1
$F(X_0)$	820	820	820	0	0	0	0

1. Перевірка критерію оптимальності. План 0 в симплексної таблиці є псевдопланом, тому визначаємо провідні рядок і стовпець.

2. Визначення нової вільної змінної. Серед негативних значень базисних змінних вибираємо найбільший по модулю. Провідною буде перший рядок, а змінну x_3 варто вивести з базису.

3. Визначення нової базисної змінної (табл. 3). Мінімальне значення θ відповідає 2-му стовпцю, тобто змінну x_2 необхідно ввести в базис. На перетині провідних рядка і стовпця знаходиться розрахунковий елемент (РЕ), рівний (-26,3).

Таблиця 3

Визначення нової базисної змінної

Базис	В	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6
x_3	-30	-40	-26,3	1	0	0	0
x_4	-6	-7	-6	0	1	0	0
x_5	-1,4	-3,2	-2,6	0	0	1	0
x_6	-8	-41,2	-35,5	0	0	0	1
$F(X_0)$	820	820	820	0	0	0	0
θ	0	$\frac{820}{-40} = -20,5$	$\frac{820}{-26,3} = -31,18$	-	-	-	-

4. Перерахунок симплекс-таблиці (табл. 4) та виконання перетворення симплексної таблиці методом Жордана-Гаусса.

Таблиця 4

Перерахунок симплекс-таблиці

Базис	В	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6
x_2	1,14	1,52	1	-0,038	0	0	0
x_4	0,84	2,13	0	-0,23	1	0	0
x_5	1,57	0,75	0	-0,0989	0	1	0
x_6	32,49	12,79	0	-1,35	0	0	1
$F(X_0)$	-115,36	-427,15	0	31,18	0	0	0

Представлений розв'язок кожного елемента буде у вигляді таблиці, що дасть можливість перейти до основного алгоритму симплекс-методу.

Ітерація № 0.

1. Перевірка критерію оптимальності. Поточний опорний план неоптимальний, тому що в індексному рядку знаходяться негативні коефіцієнти.

2. Визначення нової базисної змінної. В індексному рядку $F(x)$ вибираємо максимальний по модулю елемент. В якості ведучого виберемо стовпець, відповідний змінної x_1 , так як це найбільший коефіцієнт за модулем.

3. Визначення нової вільної змінної. Обчислимо значення D_i по рядках як частка від ділення: b_i/a_{i1} і з них виберемо найменше:

$$\min\left(\frac{114}{1,52}, \frac{0,84}{2,13}, \frac{1,57}{0,75}, \frac{32,49}{12,79}\right) = 0,4, \quad (5)$$

Отже, другий рядок є провідним (табл. 6). Розв'язний елемент дорівнює (2,13) і знаходиться на перетині провідного стовпця і ведучого рядка.

Таблица 6

Базис	B	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	min
x_2	1,14	1,52	1	-0,038	0	0	0	0,75
x_4	0,84	2,13	0	-0,23	1	0	0	0,4
x_5	1,57	0,75	0	-0,0989	0	1	0	2,08
x_6	32,49	12,79	0	-1,35	0	0	1	2,54
$F(X_1)$	-115,36	-427,15	0	31,18	0	0	0	0

4. Перерахунок симплекс-таблиці. Формуємо наступну частину симплексного таблиці. Замість змінної x_4 в план 1 увійде змінна x_1 . Рядок, що відповідає змінній x_1 в плані 1, отриманий в результаті поділу всіх елементів рядка x_4 плану 0 на елемент $PE = 2,13$. На місці розрахункового елемента в плані 1 отримуємо 1. В інших клітинках стовпця x_1 плану 1 записуємо нулі.

Таким чином, у новому плані 1 заповнені рядок x_1 і стовпець x_1 .

Всі інші елементи нового плану 1, включаючи елементи індексного рядка, визначаються за правилом прямокутника. Для цього вибираємо зі старого плану чотири числа, які розташовані у вершинах прямокутника і завжди включають розрахунковий елемент PE (6) [3]:

$$HE = CE - (A * B) / PE; \quad (6)$$

де STE – елемент старого плану, PE – розрахунковий елемент (2,13), A і B – елементи старого плану, що утворюють прямокутник з елементами STE і PE .

Розрахунок кожного елемента буде у вигляді таблиці. Після перетворення отримаємо нову таблицю (табл. 7)

Таблица 7

Базис	B	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6
x_3	4,29	0	7,99	1	-5,71	0	0
x_1	0,86	1	0,86	0	-0,14	0	0
x_5	1,34	0	0,14	0	-0,46	1	0
x_6	27,31	0	-0,19	0	-5,89	0	1
$F(X_2)$	117,14	0	117,14	0	117,14	0	0

1. Перевірка критерію оптимальності. Серед значень індексного рядка немає негативних. Тому ця таблиця визначає оптимальний план задачі. Остаточний варіант симплекс-таблиці матиме вигляд (табл. 8):

 2.
Таблица 8

Базис	B	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6
x_3	4,29	0	7,99	1	-5,71	0	0
x_1	0,86	1	0,86	0	-0,14	0	0
x_5	1,34	0	0,14	0	-0,46	1	0
x_6	27,31	0	-0,19	0	-5,89	0	1
$F(X_3)$	117,14	0	117,14	0	117,14	0	0

Оптимальний план можна записати так (7-8):

$$x_1 = 0,86, \quad (7)$$

$$F(x) = 820 \cdot 0,86 + 820 = 1522,857. \quad (8)$$

Аналіз оптимального плану. У оптимальний план увійшла додаткова змінна x_3 . Отже, при реалізації такого плану є недовикористані ресурси 1-го виду в кількості 4,29. У оптимальний план увійшла додаткова змінна x_5 . Отже, при реалізації такого плану є недовикористані ресурси 3-го виду в кількості 1,34. У оптимальний план увійшла додаткова змінна x_6 . Отже, при реалізації такого плану є недовикористані ресурси 4-го виду в кількості 27,31

Значення 0 в стовпці x_1 означає, що використання x_1 – вигідно.

Значення $117,14 > 0$ в стовпці x_2 означає, що використання x_2 – не вигідно.

Значення $117,4$ в стовпці x_4 означає, що тіньова ціна (двоїста оцінка) дорівнює $117,4$.

Висновки з проведеного дослідження. Згідно отриманих розрахунків можна зробити висновки, по-перше, вугілля марки «Г/Ж» є найбільш оптимальним для використання його як паливного елемента для ТЕЦ. По-друге, заявлена ціна у 820 грн за одну тону енергетичного вугілля марок «Г» і «Г/Ж» не є об'єктивною та справедливою, оскільки значно поступається ринковій і є суттєво заниженою. По-третє, реальна вартість такого виду вугілля повинна складати не менше ніж 1522,86 грн/т. Така цінова політика дасть можливість скоротити видатки з державного бюджету на часткове покриття собівартості видобування твердого палива.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стогній О.Г. Визначення оптимальної марки вугілля ТЕЦ при переведенні їх котлоагрегатів на пилувугільне спалювання / О.В. Стогній, В.М. Макаров, М.І. Каплін та ін. // Проблеми загальної енергетики: Інститут загальної енергетики НАН України. – Київ. – 1(32). – 2013. – С. 28-36. – ISBN 1562-8965.
2. Послання Президента України до Верховної Ради «Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 р.» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/p0001100-02> – Назва з екрану.
3. Ногин В.Д. Принятие решений в многокритериальной среде: количественный подход / В.Д. Ногин. – М. : ФИЗМАТЛИТ, 2002. – 144 с. – ISBN 5-9221-0274-5.

УДК 330.42-330.46

Чорнорот Я.О.

аспірант кафедри економічної інформатики
Національної металургійної академії України

ПОБУДОВА БАЗОВОЇ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ З ВИКОРИСТАННЯМ ТЕОРІЇ КОМПЛЕКСНИХ ЧИСЕЛ

Розробка економіко-математичних моделей з використанням теорії комплексних чисел є перспективним напрямком для розширення та вдосконалення математичних моделей в економіці. Теорія комплексних чисел може бути застосована в багатьох розділах економіко-математичного моделювання. У статті розроблена та проаналізована базова модель управління запасами із застосуванням теорії комплексних чисел.

Ключові слова: теорія комплексних чисел, економіко-математична модель, управління запасами, замовлення, обсяг, витрати.

Чорнорот Я.А. ПОСТРОЕНИЕ БАЗОВОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ТЕОРИИ КОМПЛЕКСНЫХ ЧИСЕЛ

Разработка экономико-математических моделей с использованием теории комплексных чисел является перспективным направлением для расширения и совершенствования математических моделей в экономике. Теория комплексных чисел может быть применена во многих разделах экономико-математического моделирования. В статье разработана и проанализирована базовая модель управления запасами с применением теории комплексных чисел.

Ключевые слова: теория комплексных чисел, экономико-математическая модель, управление запасами, заказ, объем, затраты.

Chornorot Ya.O. BUILD A BASIC INVENTORY MODEL WITH USING THE THEORY OF COMPLEX NUMBERS

Development of economic-mathematical models with using the theory of complex numbers is a promising direction for the expansion and improvement of mathematical models in economics. The theory of complex numbers can be used in many branches of economic-mathematical modeling. In this article is designed and analyzed the basic model of inventory management with using the theory of complex numbers.

Keywords: theory of functions complex numbers, economic-mathematical model, inventory management, order, volume, costs.

Постановка проблеми. В економічних системах широко використовуються математичні методи і моделі. Вони дозволяють прискорити проведення економічного аналізу, підвищують точність обчислень, найбільш повно враховують вплив факторів на результати діяльності підприємства. Тому побудова економіко-математичних моделей є важливою складовою для успішної діяльності підприємства. Моделі управління запасами є важливою частиною управлінської діяльності. Їх використання дає можливість підприємству максимізувати свій дохід за рахунок оптимізації рівня запасів і ефективного їх використання. Розроблено багато моделей управління запасами із застосуванням різноманітних математичних методів, але теорію комплексних чисел в них ще не було застосовано.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економіко-математичне моделювання з використанням теорії комплексних чисел є відносно новим та досить перспективним напрямком в сучасній науці. Дослідженнями у даній сфері займаються такі вчені, як С.Г. Светуцьков, Г.В. Савинов, І.С. Светуцьков, Т.В. Блудова, О.О. Мельник, Т.В. Корецька, А.А. Богданов, А.В. Заграновська, І.Ю. Шарипова та ін.

С.Г. Светуцьковим було запропоновано використовувати в економіці функції комплексних змінних, які в силу притаманних їм властивостей інакше, ніж функції дійсних змінних, описують взаємозв'язок між економічними показниками [1].

І.С. Светуцьков у своїх наукових працях на прикладі теорії виробничих функцій довів, що використання комплексних змінних значно розширює інструментальну базу економічного аналізу виробничих процесів; розглянув різні види виробничих функцій комплексних змінних і те, як вони можуть бути використані в економіко-математичному моделюванні [2; 3].

Багато науковців у своїх працях приділили увагу проблемі управління запасами, а саме Т.В. Алексинська, Е.Н. Ломкова, А.А. Епов, Н.В. Новікова, В.В. Федосєєва, Б.К. Плоткін, Л.А. Делюкін, М.І. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет, О.В. Ефімова, А.М. Стерлігова та ін. Розроблено багато моделей управління запасами із застосуванням різноманітних математичних методів, але на цей час невирішеним залишається питання побудови моделей управління запасами з використанням теорії комплексних змінних.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Розробка базової моделі управління запасами з використанням теорії комплексних чисел та аналіз отриманих результатів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління запасами – це оптимізація запасів товарів, сировини й інших об'єктів діяльності підприємства з метою зменшення витрат на зберігання при забезпеченні рівня обслуговування й безперебійної роботи підприємства. Управління запасами передбачає організацію контролю їх фактичного стану. Контроль стану запасів – це вивчення і регулювання рівня запасів з метою виявлення відхилень від норм запасів та прийняття оперативних заходів з ліквідації відхилень. Досягнення оптимальної домірності масштабів виробництва й запасів є однією з головних завдань в управлінні запасами [4, с. 313–314].

Базова модель управління запасами – це модель оптимального економічного розміру замовлення, який забезпечує мінімальну величину сумарних витрат та дає можливість мінімізувати видатки на зберігання запасу та допомагає визначити ефективну площу складських приміщень. Вся кількість одиниць замовлення надходить одночасно [5, с. 312].

Формули базової моделі:

$$L = K + \frac{v}{q} + s + \frac{q}{2}, \quad (1)$$

де L – загальні витрати на управління запасами в одиницю часу;

Q – розмір замовлення;

v – інтенсивність споживання запасу;

s – витрати на зберігання запасу;

K – витрати на здійснення замовлення.

$$Q^* = \sqrt{\frac{2Kv}{s}}, \quad (2)$$

де Q^* – оптимальний розмір замовлення.

Зазвичай в теорії управління запасами змінними виступають: загальні витрати на управління запасами L , витрати на здійснення замовлення K , інтенсивність (швидкість) споживання запасу v , розмір замовлення Q та витрати на зберігання запасу s , як найбільш істотні фактори. Представимо витрати на закупку та витрати на зберігання у вигляді комплексної змінної $b_0 + ib_1$. Тоді функція загальних витрат на управління запасами в загальному вигляді буде виглядати так:

$$L = f(b_0 + ib_1), \quad (3)$$

$$\text{де } b_0 = K \frac{v}{Q} - \text{витрати на закупку}; \quad (4)$$

$$b_1 = s \frac{Q}{2} - \text{витрати на зберігання}. \quad (5)$$

Тут L , b_0 і b_1 – позитивні дійсні числа. Віднесення b_0 в дійсну частину, а b_1 – в уявну умовну і не грає принципового значення. У такій функції комплексному числу зіставляється дійсне число L .

У найпростішому випадку зв'яжемо витрати на закупку та зберігання наступним чином:

$$L = (a_0 + ia_1)(b_0 + ib_1). \quad (6)$$

Тут a_0 і a_1 – дійсні числа. Перший співмножник, що представляє собою комплексне число $(a_0 + ia_1)$, допомагає зв'язати в одній моделі витрати і результату, але вимагає самостійного наукового дослідження.

Здійснюючи перемноження співмножників в правій частині рівності (6) і групуючи дійсну та уявну частини, отримуємо:

$$L = (a_0 b_0 + a_1 b_1) + i(a_0 b_1 - a_1 b_0). \quad (7)$$

В результаті маємо комплексне число, дійсна частина якого $(a_0 b_0 + a_1 b_1)$ дорівнює L , а уявна частина $(a_0 b_1 - a_1 b_0)$ повинна дорівнювати нулю в силу того, що в лівій частині рівності уявної частини немає, тобто вона представлена добутком $i0$. Отже, функція (6) являє собою адитивну модель вигляду:

$$L = a_0 b_0 + a_1 b_1, \quad (8)$$

де коефіцієнти a_0 і a_1 являють собою частини одного комплексного числа.

Саме остання обставина зумовлює особливість властивостей запропонованої моделі. Використовувати модель (8) в даному випадку не можна, оскільки має виконуватися умова:

$$a_0 b_1 - a_1 b_0 = 0. \quad (9)$$

Розв'язання системи рівнянь (8) – (9) дозволяє визначити значення коефіцієнтів a_0 та a_1 . Ці значення також можна отримати і використовуючи безпосередньо модель (6). Для цього визначимо комплексне число коефіцієнтів через витрати, зробивши кілька елементарних перетворень:

$$a_0 - ia_1 = \frac{L}{b_0 + ib_1} = \frac{L(b_0 - ib_1)}{b_0^2 + b_1^2}. \quad (10)$$

Рівність (3) виконується тільки в тому випадку, якщо рівні попарно дійсні та уявні частини комплексних чисел в його лівій і правій частинах. Розкриваючи дужки і групуючи окремо дійсну та уявну частини, отримуємо формули для обчислення кожного з коефіцієнтів:

$$a_0 = \frac{Lb_0}{b_0^2 + b_1^2} \quad a_1 = \frac{Lb_1}{b_0^2 + b_1^2}. \quad (11)$$

Ці формули дозволяють не тільки знайти чисельні значення коефіцієнтів за відомими значеннями витрат, а й дати економічну інтерпретацію значень кожного з коефіцієнтів a_0 та a_1 .

$$a_0 = \frac{LK \frac{v}{Q}}{K^2 \frac{v^2}{Q^2} + s^2 \frac{Q^2}{4}} = \frac{LK \frac{v}{Q}}{4K^2 v^2 + s^2 Q^2} = \frac{LKv}{Q} \times \frac{4Q^2}{4K^2 v^2 + s^2 Q^2} = \frac{4LKvQ}{4K^2 v^2 + s^2 Q^2}. \quad (12)$$

$$a_1 = \frac{Ls \frac{Q}{2}}{4K^2 v^2 + s^2 Q^2} = \frac{LsQ}{2} \times \frac{4Q^2}{4K^2 v^2 + s^2 Q^2} = \frac{2LSQ^3}{4K^2 v^2 + s^2 Q^2} = \frac{2LSQ}{4K^2 + s^2}. \quad (13)$$

Коефіцієнти a_0 та a_1 будуть рівні, якщо:

$$\frac{4LKvQ}{4K^2 v^2 + s^2 Q^2} = \frac{2LSQ^3}{4K^2 v^2 + s^2 Q^2} \quad \text{та виконуються умови}$$

$$4K^2 v^2 + s^2 Q^2 \neq 0$$

$$4K^2 v^2 + s^2 Q^2 > 0 \Leftrightarrow$$

$$4LKvQ = 2LSQ^2 \Leftrightarrow$$

$$2Kv = sQ^2$$

$$Q^2 = \frac{2Kv}{s} \Leftrightarrow Q_{\text{опт}} = \sqrt{\frac{2Kv}{s}}. \quad (14)$$

Таким чином, якщо розмір заказу дорівнює оптимальному, то коефіцієнти:

$a_0 = a_1$ та приймають наступні значення:

$$a_0 = \frac{4LKv \sqrt{\frac{2Kv}{s}}}{4K^2 v^2 + s^2 \frac{2Kv}{s}} = \frac{4LKv \sqrt{2Kv}}{\sqrt{s}(4K^2 v^2 + s^2 Kv)} = \frac{2L\sqrt{2Kv}}{\sqrt{s}(2Kv + s)},$$

$$a_1 = \frac{2Ls \sqrt{\frac{2Kv}{s}}}{4K^2 + s^2} = \frac{2L\sqrt{2Kvs}}{4K^2 + s^2}. \quad (15)$$

Можна зробити наступні висновки:

– якщо об'єм заказу менше оптимального $Q < Q_{\text{опт}}$, то $a_0 > a_1$;

– якщо об'єм заказу більше оптимального $Q > Q_{\text{опт}}$, то $a_0 < a_1$.

При цьому буде виконуватись співвідношення:

$$\frac{a_0}{a_1} = \frac{Kv/Q}{sQ/2} = \frac{b_0}{b_1}. \quad (16)$$

Як впливає з (4) коефіцієнт a_1 відображає зміну витрат на закупку запасів, а коефіцієнт a_0 відображає зміну витрат на зберігання запасів. Тому дані коефіцієнти можна назвати – коефіцієнти витрат на закупку та зберігання відповідно.

Розглянемо можливі межі зміни цих коефіцієнтів залежно від зміни витрат або на поставку, або на їх зберігання, тобто:

$$a_0 = f\left(\frac{Kv}{Q}\right), \quad (17)$$

$$a_1 = f\left(\frac{sQ}{2}\right). \quad (18)$$

Значення коефіцієнтів a_0 та a_1 ведуть себе по-різному. Коефіцієнт a_0 при прагненні об'єму заказу Q до нуля сам прагне до нуля, а коефіцієнт a_1 при прагненні параметра Q до нескінченності – прагне до одиниці:

$$\lim_{Q \rightarrow 0} a_0 = 0, \quad (19)$$

$$\lim_{Q \rightarrow \infty} a_1 = 1. \quad (20)$$

Тому з урахуванням несиметричності поведінки коефіцієнтів їх слід розглядати окремо.

Для наглядного аналізу значень коефіцієнтів витрат на зберігання та закупку розглянемо конкретний приклад розв'язання задачі з управління запасами та побудуємо для цього графіки. Вихідні дані задачі, взяті з джерела [6, с. 137], інтенсивність споживання запасу $v = 500$ шт. на рік, витрати на здійснення замовлення $K = 10$ грн., витрати на зберігання запасу $s = 0,4$ грн./шт.* рік. Розраховане значення оптимального розміру заказу приблизно дорівнює $Q^* \approx 158$ штук.

Побудуємо для цієї задачі графік витрат на управління запасами (рис. 1) та графік зміни значень коефіцієнтів a_0 та a_1 (рис. 2).

Аналізуючи графік зміни значень коефіцієнтів a_0 та a_1 , можна зробити висновок, що криві коефіцієнтів a_0 та a_1 ведуть себе різноспрямовано.

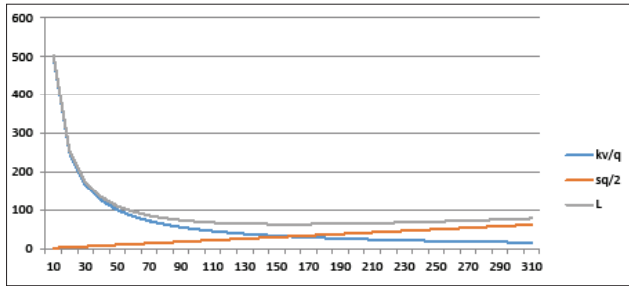


Рис. 1. Графік витрат на управління запасами

У кривій коефіцієнту витрат на закупку a_0 , зі збільшенням розміру замовлення Q , спостерігається така поведінка: крива спочатку зростає, досягає свого максимального значення та починає стрімко зменшуватись, потім перетинається з кривою a_1 та продовжує убавати, прагнучи до нуля. При мінімальному значенні Q коефіцієнт a_0 приблизно рівний 1. При максимальних витратах на закупку досягається максимальне значення коефіцієнту a_0 .

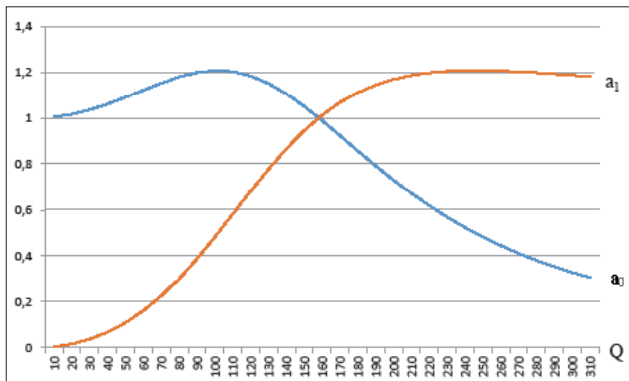


Рис. 2. Графік зміни значень коефіцієнтів a_0 та a_1

Зі збільшенням розміру замовлення Q крива коефіцієнту витрат на зберігання a_1 починає зростати, перетинається з кривою a_0 та продовжує зростати до свого пікового значення, після чого починає поступово зменшуватись, прагнучи до одиниці. При мінімальному значенні Q коефіцієнт a_1 приблизно дорівнює 0. При максимальних витратах на зберігання досягається максимальне значення коефіцієнту a_1 .

При цьому значення коефіцієнтів a_0 та a_1 у своїх максимальних точках приблизно рівні один одному.

Обмежимо область допустимих значень коефіцієнтів a_0 та a_1 (рис. 3).

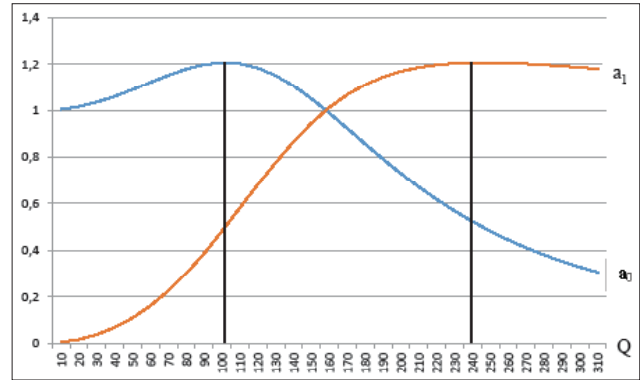


Рис. 3. Область визначення функцій a_0 та a_1

Таким чином, область визначення функцій a_0 та a_1 можна обмежити лише тими значеннями об'ємів партії поставки, що відповідають максимальним значенням коефіцієнтів. При цьому коефіцієнт a_1 буде монотонно зростати, а коефіцієнт a_0 – спадати. Це пояснюється тим, що об'єми партій поставки, що відповідають значенням, що не входять в цей відрізок, є абсолютно неприйнятними, оскільки ці витрати є дуже значними.

Висновки з даного дослідження. Вибір правильної стратегії управління запасами є однією з головних задач керівників організацій. Запаси утворюються та необхідні майже будь-якому підприємству для забезпечення безперервного і ефективного функціонування. Тому фінансовий успіх підприємства в значній мірі залежить від раціонального управління запасами.

У статті побудовано базову модель управління запасами із застосуванням теорії комплексних змінних, отримані та проаналізовані результати використання моделі. Перспективним для подальших розвідок у даному напрямку є розробка інших моделей управління запасами з використанням теорії комплексних чисел.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Светушков С.Г. Основы эконометрии комплексных переменных / С.Г. Светушков. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ. – 2008. – 108 с.
2. Светушков И.С. Использование комплексных переменных в теории производственных функций / И.С. Светушков // Известия Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов. – 2007. – № 4.
3. Светушков И.С. Производственные функции комплексных переменных в экономическом анализе: автореф. дис. ... к.э.н. : спец. 08.00.13 «Математические и инструментальные методы в экономике» / И.С. Светушков // – Санкт-Петербург, – 2008. – 17 с.
4. Хаврук В.А. Анализ систем управления запасами. / В.А. Хаврук // Вестник НТУ. – К. : НТУ, 2012. – Вып. 26. – С. 313–324.
5. Сянько Я.В. Щодо формування витратної частини логістичної системи при визначенні цінової політики підприємства / Я.В. Сянько, Д.В. Григорова // Науково-технічний збірник. – 2011. – № 101. – С. 311–316.
6. Алесинская Т.В. Учебное пособие по решению задач по курсу «Экономико-математические методы и модели» / Т.В. Алесинская // – Таганрог : Изд-во ТРТУ. – 2002. – 153 с.

УДК 338.242.2

Череп А.В.*доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів та кредиту
Запорізького національного університету***Калюжна Ю.В.***аспірант кафедри фінансів та кредиту
Запорізького національного університету*

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА РИЗИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ВІРОГІДНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ: МЕТОДИЧНИЙ ТА ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТИ

У статті запропоновано комплексний підхід до визначення вірогідності банкрутства підприємств машинобудування. Для проведення аналізу були використані системи формалізованих та неформалізованих показників, методика законодавчого поля України та моделі визначення вірогідності банкрутства зарубіжних вчених. Авторами викладено практичний аспект виявлення системних ризиків діяльності на прикладі ПАТ «Мотор Січ».

Ключові слова: банкрутство, ризик, ймовірність банкрутства, економічний стан підприємства, загрози економічної безпеки, економічна криза.

Череп А.В., Калюжная Ю.В. КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА РИСКОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ: МЕТОДИЧЕСКИЙ И ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТЫ

В статье предложен комплексный подход к определению вероятности банкротства предприятий машиностроения. Для проведения анализа были использованы системы формализованных и неформализованных показателей, методика законодательного поля Украины и модели определения вероятности банкротства зарубежных ученых. Авторами изложен практический аспект выявления системных рисков на примере ОАО «Мотор Сич».

Ключевые слова: банкротство, риск, экономическое положение предприятия, угрозы экономической безопасности, экономический кризис.

Cherep A.V. Kalyuzhna Y.V. INTEGRATED RISKS ASSESSMENT OF THE ACTIVITIES AND BANKRUPTCY PROBABILITY OF THE MACHINE CONSTRUCTION ENTERPRISES: METHODOLOGICAL AND PRACTICAL ASPECTS

The article proposes an integrated approach to bankruptcy probability of machinery construction enterprises. For analysis execution systems of formalized and unformalized indexes were used, as well as the legislative environment methodology of Ukraine and foreign scientists bankruptcy probability models definitions.

Practical aspect of activities system risks was identified by the authors on the example of PJSC "Motor Sich".

Keywords: bankruptcy, risk, economic security threats, economic crisis.

Постановка проблеми. При проведенні фінансового аналізу підприємств дуже важливим є приділення уваги дослідженню вірогідності банкрутства. Тільки якісне розуміння концептуальних підходів оцінки ризиків діяльності допоможе керівництву підприємств підвищити економічну безпеку організацій.

Аналіз останніх наукових досліджень. Питання оцінки ймовірності банкрутства підприємств не є зовсім новим. Концептуальні підходи дослідження оцінки ризиків та вірогідності банкрутства розглядають вітчизняні автори: Андрущак Є. М., Брусова А. С., Бутинець Ф.Ф., Доценко Т. О., Климаш В. М., Лепенко Т. І.; Матвійчук Л. В., Опачанський Руденко А. О., Д. Г., Селюченко Н. Є., Терещенко О.О. та інші.

Постановка завдання. Дослідження концептуальних підходів ймовірності банкрутства та оцінки ризиків для своєчасного реагування на загрози економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою виявлення системних ризиків ПАТ «Мотор Січ» виконаємо аналіз показників фінансового стану, який базуватиметься на порівнянні звітної періоду з попередніми. Для проведення аналізу були використані методи одномірного та двомірного порівняння, горизонтального та вертикального аналізу, аналізу відносних показників (коефіцієнтів), «Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства», затверджені Наказом Міністерства

економіки України від 19 січня 2006 р. № 14 [1] та моделі визначення вірогідності банкрутства зарубіжних вчених.

Джерелом аналізу є річна фінансова звітність ПАТ «Мотор Січ» за 2010-2014рр. Особливістю проведення аналізу є те, що з 2012р. ПАТ «Мотор Січ» складає річну фінансову звітність за Міжнародними стандартами фінансової звітності на вимогу діючого законодавства України, тому порівняння значень показників 2010-2011р. та 2012-2014р. є відносним.

Чистий оборотний капітал підприємства року має позитивне значення та тенденцію до збільшення, що говорить про фінансову стабільність, гнучкість та незалежність підприємства. Відповідно до коефіцієнта покриття підприємство в змозі покрити свої зобов'язання, використовуючи всі оборотні активи. Згідно коефіцієнта швидкої ліквідності можна зробити висновок, що всі оборотні активи, крім запасів на підприємстві забезпечують поточні зобов'язання на 100%.

Показники платоспроможності ПАТ «Мотор Січ» за 2010-2014 рр. знаходяться у межах нормативних значень. Рівень платоспроможності та кредитоспроможності підприємства високий, проте статті заборгованостей підприємства є значними, тому наявним є фінансові ризики. Кредитний ризик пов'язаний з підвищенням процентних ставок по кредиту, а також ймовірністю дострокової вимоги погашення основного боргу і відсотків по позикам. В умовах нестабільної економіки України наявними також є валютні ризики, які пов'язані з несприятливими змі-

нами курсу іноземної валюти, особливо схильна до таких ризиків зовнішньоекономічна діяльність.

Середня оборотність кредиторської заборгованості на кінець 2014 року складає 18,21 обороти; поступове зниження коефіцієнта означає ріст покупок у кредит. Середній строк погашення дебіторської заборгованості складає 256 днів; показник перевищує значення норми, що сигналізує про ризик ліквідності та про необхідність впровадження заходів щодо оптимізації політики по розрахунків із клієнтами. Зниження коефіцієнту оборотності матеріальних запасів свідчить про відносно збільшення виробничих запасів і незавершеного виробництва або про зниження попиту на готову продукцію.

Діяльність рентабельна, проте наявна тенденція до зменшення показників. Зменшення рівня рентабель-

ності активів може свідчити про падаючий попит на продукцію підприємства та про нагромадження активів.

Проведено аналіз на предмет фінансової стійкості ПАТ «МОТОР СІЧ» (таблиця 5), згідно якого виявлено, що суми основних джерел покриття запасів для забезпечення підприємству поточного безперервного виробництва недостатньо, їх дефіцит на 31.12.2014 р. дорівнює 981387,0 тис. грн.

Динаміка фінансової стійкості свідчить про кризовий фінансовий стан ПАТ «Мотор Січ». Такі результати аналізу отримано із-за зростання вартості запасів на балансі підприємстві, що сигналізує про появу ризику втрати споживачів та складне конкурентне середовище.

ПАТ «Мотор Січ» функціонує з прибутком в останніх періодах, чистий оборотний капітал під-

Таблиця 1

Коефіцієнти для аналізу ліквідності ПАТ «Мотор Січ»

Показник	Формула розрахунку показника	Норм. значення	Розрахункове значення за				
			2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік
Коефіцієнт покриття	$(\phi 1 \text{ p } 1195 - \phi 1 \text{ p } 1170) / (\phi 1 \text{ p } 1695 - \phi 1 \text{ p } 1665)$	>1	2,04	2,29	2,81	3,26	2,82
Коефіцієнт швидкої ліквідності	$(\phi 1 \text{ p } 1195 - \phi 1 \text{ p } 1170 - \phi 1 \text{ p } 1100) / (\phi 1 \text{ p } 1695 - \phi 1 \text{ p } 1665)$	>0,6	0,97	0,89	1,01	1,11	1,00
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$(\phi 1 \text{ p } 1160 + \phi 1 \text{ p } 1165) / (\phi 1 \text{ p } 1695 - \phi 1 \text{ p } 1665)$	$\geq 0,25$	0,25	0,18	0,35	0,54	0,38
Чистий оборотний капітал, тис. грн.	$(\phi 1 \text{ p } 1195 - \phi 1 \text{ p } 1170) - (\phi 1 \text{ p } 1695 - \phi 1 \text{ p } 1665)$	-	2172461	3173655	4687254	5758111	7240172

Таблиця 2

Коефіцієнти для аналізу платоспроможності ПАТ «Мотор Січ»

Показник	Формула розрахунку показника	Норм. значення	Розрахункове значення за				
			2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік
Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	$\phi 1 \text{ p } 1495 / \phi 1 \text{ p } 1900$	$\geq 0,5$	0,62	0,62	0,67	0,70	0,65
Коефіцієнт фінансування	$(\phi 1 \text{ p } 1595 + \phi 1 \text{ p } 1695) / \phi 1 \text{ p } 1495$	<1	0,62	0,60	0,49	0,43	0,54
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	$((\phi 1 \text{ p } 1195 - \phi 1 \text{ p } 1170) - (\phi 1 \text{ p } 1695 - \phi 1 \text{ p } 1665)) / (\phi 1 \text{ p } 1695 - \phi 1 \text{ p } 1665)$	$\geq 0,1$	1,04	1,29	1,81	2,26	1,82
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$((\phi 1 \text{ p } 1195 - \phi 1 \text{ p } 1170) - (\phi 1 \text{ p } 1695 - \phi 1 \text{ p } 1665)) / \phi 1 \text{ p } 1495$	>0.2	0,57	0,62	0,60	0,62	0,67

Таблиця 3

Коефіцієнти для аналізу ділової активності ПАТ «Мотор Січ»

Показник	Формула розрахунку показника	Розрахункове значення за				
		2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік
Коефіцієнт оборотності активів	$\phi 2 \text{ p } 2000 / ((\phi 1 \text{ p } 1300 \text{ (гр. 3)} + \phi 1 \text{ p } 1300 \text{ (гр. 4)})/2)$	0,96	0,81	0,76	0,69	0,72
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	$\phi 2 \text{ p } 2000 / (((\phi 1 \text{ p } 1605 + \phi 1 \text{ p } 1615 + \phi 1 \text{ p } 1620 + \phi 1 \text{ p } 1625 + \phi 1 \text{ p } 1630 + \phi 1 \text{ p } 1660 \text{ (гр. 3)}) + (\phi 1 \text{ p } 1605 + \phi 1 \text{ p } 1615 + \phi 1 \text{ p } 1620 + \phi 1 \text{ p } 1625 + \phi 1 \text{ p } 1630 + \phi 1 \text{ p } 1660 \text{ (гр. 4)}))/2)$	24,89	27,30	30,44	24,06	18,21
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$\phi 2 \text{ p } 2000 / (((\phi 1 \text{ p } 1120 + \phi 1 \text{ p } 1125 + \phi 1 \text{ p } 1130 + \phi 1 \text{ p } 1135 + \phi 1 \text{ p } 1155 \text{ (гр. 3)}) + (\phi 1 \text{ p } 1120 + \phi 1 \text{ p } 1125 + \phi 1 \text{ p } 1130 + \phi 1 \text{ p } 1135 + \phi 1 \text{ p } 1155 \text{ (гр. 4)}))/2)$	1,12	0,98	1,19	1,46	1,42
Строк погашення кредиторської заборгованості, дн.	Тривалість періоду / коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	15	13	12	15	20
Строк погашення дебіторської заборгованості, дн.	Тривалість періоду / коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	325	374	306	250	256
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	$\phi 2 \text{ p } 2000 / ((\phi 1 \text{ p } 1100 \text{ (гр. 3)} + \phi 1 \text{ p } 1100 \text{ (гр. 4)})/2)$	2,61	2,04	2,03	1,69	1,69
Фондовіддача	$\phi 2 \text{ p } 2000 / ((\phi 1 \text{ p } 1011 \text{ (гр. 3)} + \phi 1 \text{ p } 1011 \text{ (гр. 4)})/2)$	2,15	1,98	1,61	1,49	1,57
Коефіцієнт віддачі власного капіталу	$\phi 2 \text{ p } 2000 / ((\phi 1 \text{ p } 1495 \text{ (гр. 3)} + \phi 1 \text{ p } 1495 \text{ (гр. 4)})/2)$	1,57	1,30	1,18	1,00	1,07

приємства має позитивне значення, що говорить про фінансову стабільність, гнучкість та незалежність підприємства, чистий оборотний капітал збільшується, що є позитивною тенденцією, підприємство в змозі покрити свої зобов'язання, використовуючи всі оборотні активи, тому можна припустити, що банкрутство підприємству не загрожує, проте для наочного подання комплексного аналізу та повноти дослідження проведена діагностика банкрутства ПАТ «Мотор Січ» за Методикою діагностики банкрутства, затвердженою Наказом Міністерства економіки України від 19 січня 2006 р. № 14 із змінами від 26 жовтня 2010 року № 1361 [1].

Згідно п. 3.1 методичних рекомендацій ознаки фіктивного банкрутства:

– в разі, коли підприємство – боржник не задовольнило вимог кредиторів та зобов'язань перед бюджетом у повному обсязі;

– визначається показник забезпечення зобов'язань боржника всіма його активами шляхом зіставлення суми активів боржника із сумою його зобов'язань. При здійсненні зазначених розрахунків до складу поточних зобов'язань належать: основна сума боргу; відсотки, штраф, пеня та неустойка (за наявності). У разі коли за результатами розрахунків показник забезпечення зобов'язань боржника всіма його активами перевищує одиницю при нульовій або позитивній рентабельності, це свідчить про наявність ознак фіктивного банкрутства на підприємстві [1].

За результатами розрахунків і досліджень ознаки фіктивного банкрутства на підприємстві відсутні.

Згідно п. 3.2 методичних рекомендацій економічними ознаками дій з доведення до банкрутства може вважатися такий фінансово-економічний стан боржника, коли виконання умов договорів призвело до погіршення показників оцінки його фінансового стану, зокрема:

Таблиця 4

Коефіцієнти для аналізу рентабельності ПАТ «Мотор Січ»

Показник	Формула розрахунку показника	Норм. значення	Розрахункове значення за				
			2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік
Коефіцієнт рент. активів	$\frac{\phi 2 \text{ р } 2350 \text{ або } \phi 2 \text{ р } 2355}{((\phi 1 \text{ р } 1300 \text{ (гр. 3)} + \phi 1 \text{ р } 1300 \text{ (гр. 4))})/2}$	>14%	24,05%	18,77%	15,37%	11,44%	10,67%
Рент. власного капіталу	$\frac{\phi 2 \text{ р } 2350 \text{ або } \phi 2 \text{ р } 2355}{((\phi 1 \text{ р } 1495 \text{ (гр. 3)} + \phi 1 \text{ р } 1495 \text{ (гр. 4))})/2}$	-	39,25%	30,23%	23,86%	16,68%	15,89%
Коефіцієнт рент. реалізації	$\frac{\phi 2 \text{ р } 2350 \text{ або } \phi 2 \text{ р } 2355}{\phi 2 \text{ р } 2000}$	>20%	24,95%	23,21%	20,29%	16,60%	14,81%
Коефіцієнт рент. продукції	$\frac{\phi 2 \text{ р } 2190}{\phi 2 \text{ р } 2050 + \phi 2 \text{ р } 2130 + \phi 2 \text{ р } 2150}$	>30%, в умовах високого податкового тиску – > 15%	47,76%	56,14%	40,66%	36,04%	53,16%

Таблиця 5

Динаміка фінансової стійкості ПАТ «Мотор Січ»

№	Показник	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік
1	Власний капітал	3799732	5108798	7646711,0	9242542	10762429
2	Необоротні активи	1896693	2543661	4462060,0	4893167	5342957
3	Власні обігові кошти (р.1-р.2)	1903039	2565137	3184651	4349375	5419472
4	Довгострокові зобов'язання	272285	91511	546341	425003	328595
5	Наявність власних і довгострокових джерел покриття запасів (р.3+р.4)	2175324	2656648	3730992	4774378	5748067
6	Короткострокові кредити та позики	401533	291621	451769	440015	494668
7	Загальний розмір основних джерел покриття запасів (р.5+р.6)	2576857	2948269	4182761	5214393	6242735
8	Запаси	2243389	3444242	4424520	5490054	7224122
9	Надлишок (+) або нестача (-) власних обігових коштів (р.3-р.8)	-340350	-879105	-1239869	-1140679	-1804650
10	Надлишок (+) або нестача (-) власних коштів і довгострокових кредитів і позик (р.5-р.8)	-68065	-787594	-693528	-715676	-1476055
11	Надлишок (+) або нестача (-) основних джерел покриття запасів (р.7-р.8)	333468	-495973	-241759	-275661	-981387
12	Тип фінансової стійкості	нестійкий	кризовий	кризовий	кризовий	кризовий
13	Запас стійкості фінансового стану, днів	24	відсутній	відсутній	відсутній	відсутній

Таблиця 6

Показники аналізу для виявлення ознак фіктивного банкрутства ПАТ «Мотор Січ» [1]

Показник	Джерело інформації	Станом на				
		31.12.10	31.12.11	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2014
Коефіцієнт покриття	Оборотні активи / поточні зобов'язання	2,04	2,29	2,72	3,26	2,82
Рентабельність продукції	валовий прибуток (збиток) / собівартість реалізованої продукції	0,88	0,98	0,70	0,73	0,95
Забезпечення зобов'язань боржника всіма його активами	Валюта балансу/ позиковий капітал	2,61	2,66	3,00	3,34	2,85

- підписання завідомо невігідних для підприємства (у тому числі фіктивних) договорів;
- необґрунтованої виплати грошових коштів, необґрунтованої передачі третім особам майна;
- прийняття нераціональних управлінських рішень, які негативно впливають на виробничу, торговельну, іншу статутну діяльність підприємства, що призводить до фінансових збитків та втрат;
- заплутування звітності, знищення документів або інформації, унаслідок чого неможлива ефективна робота підприємства тощо.

Крім того, необхідно проаналізувати заходи, ужиті керівництвом підприємства, щодо стягнення заборгованості (повнота та своєчасність проведе-

ної претензійно-позовної роботи) та своєчасності розв'язання проблем у виробничому процесі тощо [1].

За результатами досліджень ознаки дій з доведення до банкрутства на підприємстві відсутні.

До ознак дій з приховування банкрутства належать (п. 3.3 Методичних рекомендацій):

- надання потенційним кредиторам (банківським установам, державним установам, постачальникам, покупцям), а також господарському суду завідомо неправдивої інформації про фінансово-господарський стан підприємства, яка створює оманливе враження про нормальний фінансовий стан підприємства і таким чином приховує стійку фінансову неспроможність тощо;

Таблиця 7

Показники для виявлення ознак дій з доведення до банкрутства ПАТ «Мотор Січ» [1]

Показник та його нормативне значення	Джерело інформації	Станом на				
		31.12.10	31.12.11	31.12.12	31.12.13	31.12.14
Забезпечення зобов'язань боржника всіма його активами	Валюта балансу / позиковий капітал	2,61	2,66	3,00	3,34	2,85
Забезпечення зобов'язань боржника його оборотними активами	Оборотні активи / позиковий капітал	1,81	1,83	1,83	2,10	1,93
Розмір чистих активів	Валюта балансу – позиковий капітал	3799732,00	5108798,00	7646711,00	9242542,00	10762429,00

Таблиця 8

Показники для виявлення ознак дій з приховування банкрутства ПАТ «Мотор Січ» [1]

Показник та його норм. значення	Джерело інформації	Станом на				
		31.12.10	31.12.11	31.12.12	31.12.13	31.12.14
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	грошові кошти та їх еквіваленти в національній та іноземній валюті, поточні фінансові інвестиції / поточні зобов'язання	0,25	0,18	0,34	0,54	0,38
Коефіцієнт поточної ліквідності	Оборотні активи / позиковий капітал	1,81	1,83	1,83	2,10	1,93
Кредиторська заборгованість, тис. гривень	Позиковий капітал	2081006	2452099	2581484	2510015	3952977
Дебіторська заборгованість, тис. гривень	форма N 1	1380843	1580625	1645286	1343345	2422105
Частка доходів від неосновної діяльності в структурі доходів підприємства, відсотків	форма N 2 (рядок 2200 + – рядок 2220 + рядок 2240) / рядок 2290	0,05	0,03	0,03	0,05	0,09

Таблиця 9

Аналіз банкрутства з використанням класичних моделей аналізу банкрутства

Моделі	Альтмана (п'ятифакторна)	Лічу	Спрінгейта	Сайфулліна-Кадикова
Рік				
2010	4,15	0,09	1,92	4,43
2011	3,92	0,09	1,92	4,96
2012	3,76	0,07	1,69	6,01
2013	3,86	0,07	1,47	7,74
2014	3,74	0,08	1,32	7,01
Висновок	Вірогідність банкрутства низька	Вірогідність банкрутства низька	Вірогідність банкрутства низька	Вірогідність банкрутства низька

Таблиця 10

Система показників Бівера

Рік	Коефіцієнт Бівера	Коефіцієнт загальної ліквідності	Рентабельність капіталу за чистим прибутком	Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	Рентабельність капіталу за чистим прибутком
2010	0,60	2,05	20,28	0,38	0,35
2011	0,50	2,30	16,43	0,38	0,39
2012	0,52	2,72	14,01	0,33	0,39
2013	0,57	3,26	10,00	0,30	0,44
2014	0,36	2,82	9,41	0,35	0,44
Висновок	Група I – стійкий фінансовий стан				

– можливість установлення причинного зв'язку між наданою інформацією та збитками, яких зазнала третя особа. При цьому мається на увазі не тимчасовий розлад фінансової діяльності юридичної особи, внаслідок якого виникають прострочення платежів, а ситуація, яка виключає виконання даною особою вимог кредиторів [1].

За результатами досліджень ознаки дій з приховування банкрутства на підприємстві відсутні.

Із метою забезпечення порівнянності результатів розрахунків імовірності банкрутства підприємств машинобудування визначимо ймовірність банкрутства із використанням відомих альтернативних моделей зарубіжних вчених, які наведені у таблицях 9, 10.

Так, динаміка коефіцієнтів вказує, що вірогідність банкрутства ПАТ «Мотор Січ» низька, а фінансовий стан підприємства є стійким.

Висновки з проведеного дослідження. Авторами запропонований комплексний підхід до визначення вірогідності банкрутства підприємств машинобу-

дування. Комплексний аналіз ПАТ «Мотор Січ» показав, що підприємство функціонує з прибутком, фінансово стабільне, платоспроможне; можна припустити, що банкрутство підприємству не загрожує. За результатами розрахунків ознаки фіктивного банкрутства, дій з приховування та доведення до банкрутства відсутні. У ході дослідження виділені системні ризики діяльності ПАТ «Мотор Січ». Використання наведеного комплексного аналізу надасть управлінському персоналу підприємств можливість своєчасно реагувати на загрози економічної безпеки підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Наказ Міністерства економіки України від 19 січня 2006 року N 14 Про затвердження Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>

СЕКЦІЯ 8

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.146.2

Сурай А.С.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування
Черкаського державного технологічного університету*

РЕТРОСПЕКТИВНИЙ ОГЛЯД ФОРМУВАННЯ ДІЛОВОГО СЕРЕДОВИЩА РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

У статті розглянуті особливості формування та розвитку вітчизняного ділового середовища в історичному контексті. Розглянуті наукові підходи до виділення етапів розвитку ділового середовища регіонів України. Виділені 8 істотних відмінностей між сучасним («новим») середовищем здійснення бізнес-функцій та «старим» (до ХХ ст.). Виокремлені суттєві обставини формування сучасного ділового середовища, що справили безпосередній вплив на його характеристики та випливають з історико-ментальних особливостей розвитку регіонів України.

Ключові слова: ділове середовище, регіони, історичний розвиток, ретроспективний аналіз, регіональний розвиток, бізнес-середовище.

Сурай А.С. РЕТРОСПЕКТИВНИЙ ОБЗОР ФОРМИРОВАНИЯ ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены особенности формирования и развития отечественной деловой среды в историческом контексте. Рассмотрены научные подходы к выделению этапов развития деловой среды регионов Украины. Выделены 8 существенных различий между современной («новой») средой осуществления бизнес-функций и «старой» (до ХХ в.). Выделены существенные обстоятельства формирования современной деловой среды, оказавших непосредственное влияние на его характеристики и вытекающие из историко-ментальных особенностей развития регионов Украины.

Ключевые слова: деловая среда, регионы, историческое развитие, ретроспективный анализ, региональное развитие, бизнес-среда.

Suray A.S. RETROSPECTIVE REVIEW OF BUSINESS ENVIRONMENT OF REGIONS OF UKRAINE

In the article features of formation and development of the domestic business environment in a historical context are considered. The scientific approaches to the identification of the stages of development of the business environment of the regions of Ukraine are considered. Dedicated to 8 significant differences between the modern ("new") environment for the implementation of business functions and the "old" (up to the 20th century). Essential circumstances of the formation of the modern business environment that directly influenced its characteristics and stemmed from the historical and mental features of the development of the regions of Ukraine were singled out.

Keywords: business environment, regions, historical development, retrospective analysis, regional development.

Постановка проблеми. Однією з найважливіших і найцікавіших проблем економіки України є розвиток відносно нового в масштабах історії країни сектора – бізнес-середовища. Актуальною проблемою вбачаємо необхідність спрогнозувати, передбачити можливі перспективи розвитку ділового середовища регіонів України у всій їх різноманітності, яку можливо вирішити тільки з позицій розуміння історичних особливостей його формування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості та закономірності історичного розвитку ділового середовища в країнах світу висвітлено у працях таких зарубіжних учених як Долан Є.Дж. [4], Линдсей Д.Е. [4], Веблен Т. [6] та ін. Формування ділового середовища в контексті розвитку інформаційного середовища вивчали О. Фінагіна [8]. Ділове середовище розглядали через призму культурно-ментальних зрушень Бутко М.П. [8], Туган-Барановський М.І. [9], Пачковський Ю.Ф. [2]. Сучасні автори – такі як Щедровицький П.Г. [2], Небрат В.В. [10], Т.С. Водотика [1] та інші доповнюють і розкривають окреслену проблематику.

Постановка завдання. Ми ставимо за мету розглянути особливості формування та розвитку вітчизняного ділового середовища в історичному контексті. Намагатимемося усвідомити історичні причини

формування ділового середовища в тому вигляді, в якому воно існує в нашій сучасній дійсності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо процеси становлення вітчизняного бізнес-середовища в регіонах України. Найбільш широко та конкретно це питання розкрито нашим співвітчизником Водотикою Т.С. [1]. Вчений виділив 11 основних етапів, які пройшло підприємництво в своєму історичному розвитку (підприємництво в античну епоху, середньовічна доба, литовсько-руська доба, козацька доба, імперська доба, підприємництво в добу індустріального суспільства, доба після Першої світової війни, прихід більшовиків до влади, західноукраїнські землі, підприємництво в епоху постіндустріального суспільства, підприємництво в незалежній Україні).

Ретроспективний аналіз дозволив виявити ряд істотних відмінностей між «старим» і «новим» (сучасним) українським бізнес-середовищем.

1. Бізнес-середовище початку ХХ століття в Україні зароджувалося знизу, тобто еволюційним шляхом, послідовно пройшовши через усі етапи становлення буржуазії як класу. В наші дні картина прямою протилежна: підприємницький шар (мова про великий бізнес) на 97% складається з представників вчорашніх «червоних директорів» (як наслідок: рідкісне

для світової практики надзбагачення окремих бізнесменів української еліти за 4 – 5 років і входження в число 500 найбагатших людей світу в умовах економічного занепаду).

2. Природний історичний «порядок» розвитку бізнес-середовища в Україні був наступним: торговельне бізнес-середовище – промислове – аграрне – фінансове – банківське (в країнах розвинутого капіталізму промислове і аграрне бізнес-середовище розвивалося одночасно, тобто не мало, як в Україні, досить чіткої часової межі). Сучасне бізнес-середовище взяло розбіг з іншого кінця, особливо бурхливо розвивалося у формі біржової і дрібної вуличної торгівлі [1].

3. Мета «класичного» здійснення бізнес-функцій – виробництво товарів і послуг, мета сучасного – їх розподіл. Як пише Пачковський Ю. Ф.: «В Україні досить складно йде процес формування класу ефективних промислових капіталістів – приватний капітал уникає здійснювати вкладення в більшість галузей і підприємств; якщо суспільство існує за рахунок проїдання свого виробничого апарату, інвестувати в останній – значить прирікати капітал на зникнення» [2, с. 144-145].

4. Українське бізнес-середовище зачиналося і будувалося на основі рівноймовірного ринкового ризику з опорою на ідеологію індивідуального успіху. У теперішніх функціонерів бізнес-середовища в основі їх починань, як правило, – потужна номенклатурно-бюрократична підстраховка, яка рухається на принципі кругової поруки.

5. Українське бізнес-середовище відзначалося винятковою байдужістю до політичної діяльності (аж до початку ХХ ст.), а сьогоденні бізнесмени беруть активну участь у житті країни. Бізнесмени самі прагнуть влади. Така позиція скорочує транзакційні витрати. Фактично на місцях переходять до політичного устрою, яке було відомо в Україні 19 століття і іменувалося цензовим виборчим правом. Тоді в деяких регіонах існувало гласне право, згідно з яким, у виборах брали участь тільки особи, наділені власністю. Зараз це правило є в Україні негласним і це – своєрідна інституційна пастка для розвитку демократії.

6. Культурно-ментальні успадкування визначили, що українські бізнесмени малого та середнього бізнесу в більшій мірі відчужені від суспільства і психологічно захищені від соціального несхвалення. Це пов'язано з розвитком українського бізнес-середовища в умовах незбалансованого ринку, без реальної та послідовної підтримки з боку держави, в соціокультурному середовищі несхвалення, демонструючи відкрите протиставлення бізнесу державі і крайньому прояву індивідуалізму [3]. В Україні 19 ст. була інша ситуація: бізнес-середовище вбудовувалося в досить стійку соціокультурну систему і розвивалося в комплексі різноманітних, але відносно стабільно структурованих цінностей, норм, поведінкових зразків [1].

7. Українське бізнес-середовище було відзначено ідеєю патріотизму, пошуком для України свого власного цивілізованого шляху розвитку. У сьогоденньому підприємницькому середовищі домінують ідеї космополітизму, адаптації численних варіантів розвитку країни до західних (Європейські країни) і східних (Японія, Китай, Сінгапур) моделей розвитку.

Так як здійснення бізнес-функцій немислиме поза рамками ринкових відносин, то можна сказати, що підприємницька економіка – це ринкова економіка. Однак таке визначення носить занадто загальний характер. Як засвідчує історичний огляд і історія економічного розвитку, роль бізнес-середовища в господарському житті України істотно змінювалася.

Аж до промислової революції ХІХ століття воно виконувало місію посередництва. З переходом до соціалістичного ладу бізнес-середовище практично зникає. І тільки з кінця ХХ століття бізнес-середовище перетворюється на знаряддя розвитку економічної системи, забезпечення її життєздатності і динамічності.

Бізнес-середовище як багатоаспектне явище викликає активний інтерес багатьох зарубіжних і вітчизняних дослідників, тому що однією з її найважливіших соціальних функцій є підвищення добробуту суспільства [4, с. 134-162].

Трактування здійснення бізнес-функцій як новаторства, а бізнесмена як особи, яка є рушійною силою прогресивних змін в економіці, як найкраще відповідає сучасному етапу розвитку України.

При цьому слід внести деякі уточнення: «поза зміною людського думкодіяльного самовизначення немає і не може бути ніякого «королівського шляху» в майбутнє. Лише економічні і господарські агенти, залучені в процеси розвитку розумової діяльності, що прийняли принципи розвитку і взяли на озброєння певні епістемологічні стратегії, можуть забезпечити зміну ситуації і гарантувати собою реалізацію тих чи інших господарських відносин» [5, с. 20-58]. Не випадкова формула Г.П. Щедровицького про те, що мислення – це спосіб життя.

Тобто по відношенню до українських бізнесменів можна зробити висновок про те, що зміна способу економічних відносин від розподільних до ринкових можливо в разі зміни мислення. Дане положення не нове, схоже припущення було висловлено також представником інституційної школи Т. Вебленом, який розглядав інститутути як «звички мислення» [6, с. 104], що впливають на вибір стратегії економічної поведінки в доповненні до мотивації раціонального економічного вибору.

8. Отже, говорячи про економіку підприємницького типу, під нею слід розуміти таку її організацію, в якій бізнесмен як особистість, що володіє особливим типом мислення, здатний приймати рішення і думати «інакше», тобто здатний генерувати нові ідеї, грає роль рушія економічного прогресу. При цьому найважливішим мотивом економічної поведінки бізнесмена вважається не максимізація прибутку, а підвищення соціального статусу. В даному випадку мова йде про ефект насичення, який був експериментально підтверджений в 70-ті роки: доведено, що мотивація економічної діяльності має нелінійний характер («на стадії новизни економічної діяльності мотивація прискорено зростає з ростом стимулу, а на етапі комфорту – уповільнює зростання») [7, с. 172].

Не випадково, що в розвинених європейських країнах сучасне бізнес-середовище характеризується як особливий, новаторський, антибюрократичний стиль господарювання, в основі якого лежить постійний ризик нових можливостей, орієнтація на інновації, вміння залучати і використовувати для вирішення поставленого завдання ресурси з найрізноманітніших джерел.

Досить коротка історія бізнесу в Україні разом з тим характеризується і великим динамізмом. Відроджене на рубежі 80-х – 90-х років, бізнес-середовище сьогодні грає ключову роль в економічному розвитку країни і вирішенні соціальних проблем.

Під час розкриття питання, щодо сутності бізнес-середовища і історії його теоретичного осмислення в Україні, слід враховувати три обставини.

По-перше, даний інститут не так давно став легітимним (в порівнянні з країнами Європи, де певний

бізнес має історію багатьох поколінь). Підприємницька діяльність ще не в певній мірі інституціоналізована, межі цього шару дуже розпливчасті.

По-друге, існує різниця в підходах до бізнес-середовища з точки зору юриспруденції і з точки зору інших соціально – економічних наук, таких як економічна теорія, соціологія тощо. І також здійснення бізнес-функцій в Україні трактується досить вільно, і найважливішим моментом її вважається «отримання прибутку». У зв'язку з цим до індивідуальних бізнесменів зараховують вуличних торговців і т.д., що не відповідає описаним вище характеристикам бізнесмена як людини, що володіє нестандартним мисленням. Дане спотворення терміну в законодавчих актах пов'язано, на нашу думку, з неможливістю економічної політики держави забезпечити зайнятість населення та гідну соціальну допомогу.

По-третє, трансформація економіки України збігається в часі з глобальними змінами в розвинених країнах, які виступили на поріг інформаційного суспільства. «Найважливішою рисою постіндустріального суспільства стає наростання надекономічних цінностей» [8, с. 142-146].

Відбувається поступова, але досить чітко виражена дееконімізація розвитку суспільства. Це знаходить своє вираження в дематеріалізації багатства, структури виробництва, переорієнтація характеру праці в бік соціокультурної сфери, зміна структури потреб.

Таким чином, надекономічна домінантна української соціокультурної традиції тісно переплітається зі все більш вузькими постеконімічними тенденціями сучасного розвитку. Слід зазначити, що за своїми характеристиками українські соціокультурні цінності зникаються з цінностями інформаційного суспільства і в цій якості можуть бути дуже перспективними. Український бізнесмен, його ціннісна орієнтація, потенціал, який він несе стає певним благом для розвитку цивілізації або регіону.

Зі світового досвіду відомо, що бізнес (великий, середній, малий) грає ключову роль в забезпеченні ринкової соціальної орієнтації ринкової економіки, в досягненні балансу між ринковою ефективністю і вирішенням соціальних проблем. Однак висока соціальна значимість бізнес-середовища починає проявлятися лише за умови, коли підприємства створюють певні обсяги продукції, що впливають на основні соціально – економічні показники регіону.

Як відзначав ще М.І. Туган-Барановський, зростання доходів населення залежить перш за все від продуктивності суспільної праці. Якщо підвищується продуктивність суспільного продукту, що підлягає вирішенню між різними соціальними групами. «Зростання продуктивності суспільної праці призводить до того, що загальна сума суспільного продукту зростає. Це надлишковий продукт відповідно збільшує загальну суму суспільного доходу, і завдяки цьому всі суспільні доходи можуть одночасно зрости...» [9].

Підтверджуючи цю думку, Небрат В.В. в доповіді «Підприємництво і держава: ретроспектива інституційної взаємодії» в Україні пише: «Якби ми не оцінили роль різних кіл бізнесменів в галузях економіки країни, кінцевою оцінкою ефективності підприємницької діяльності є: зростання продуктивності праці, темпи розвитку економіки, технологічне оновлення виробництва [10]. Це дійсно так. Ефективність здійснення ділових функцій означає розвиненість конкуренції на багатьох ринках і існування адекватного ринкового середовища і, отже, сприяє

економічному зростанню та підвищенню добробуту регіонів.

Виходячи з вище окресленого, соціальну результативність управління ділових функцій в регіональному розрізі необхідно характеризувати наступним комплексом показників: підвищення рівня вливань у бюджет регіону, падіння рівня безробіття; приріст доходів населення регіону; Досягнення цих найважливіших речей веде до зростання якості життя соціуму регіонів. Саме завдяки найбільш вагомим соціальним ефектам від ефективної діяльності бізнес-спільноти регіону, таким як зростання доходів до бюджетів усіх рівнів та зменшення безробіття, управлінський апарат отримує можливість долати безліч соціальних задач і проблем регіону.

У зв'язку з цим тенденція зі словом «бізнесмен» – сьогодні набуває позитивного сенсу. На підставі Центра соціальних досліджень «Софія» проведеного в 2014 р. на базі соціологічного опитування слово «бізнесмен» подобається майже 70% опитаних, тоді як в 2005 р. таких відповідей було трохи більше половини (точна цифра – 53,6%). До речі, при оцінці соціальної ролі бізнесменів на перше місце, останнім часом, стали висувати те, що вони дають людям робочі місця. В даний час частка прихильників такого підходу перевищила 50% і він отримав деяку перевагу над традиційним для радянської епохи уявленням про бізнес-середовище як експлуатації чужої праці [11].

За даними проекту «Ініціатива «EU4BUSINESS» в Україні» на сьогоднішній день близько 20% ВВП України виробляється за рахунок малих і середніх підприємств, на яких зайнято більш ніж 4 мільйони людей [12].

Однак дані цифри недостатні для нормального функціонування економіки України сьогодні. Слід зазначити, що в цивілізованих країнах тільки малий бізнес виробляє до 50% ВВП, забезпечує близько 70% загального числа робочих місць [13]. Залучення додаткового підприємницького потенціалу в економіку – необхідна умова для соціальної, так і економічної сфер народного господарства. У зв'язку з цим стратегія створення сприятливих умов для розвитку бізнес-середовища повинна розглядатися як стрижневий елемент соціально – економічної політики країни в цілому. Причому виявлена чітка пряма залежність між інвестиціями в високотехнологічні комплекси, активізацією підприємницької діяльності та економічним зростанням регіону.

В основі економічного зростання лежить два логічно пов'язаних процеси. Перший: збільшення масштабів і підвищення ефективності виробництва на базі сформованих в країні та її регіонах технологічних укладів. Другий: створення виробництва нових товарів або підвищення ефективності старих виробництв в результаті зміни технологічних процесів. Вони можуть відбуватися одночасно, але, як правило, цей процес починається тільки тоді, коли вичерпані можливості першого. У промислово-розвинених країнах вичерпання можливостей зростання в рамках індустріальної економіки, тобто на базі переважно четвертого технологічного укладу, стало відчутним вже на початку 70-х рр. XX ст. Приблизно чотири останніх десятиліття всі країни переживають масовий перехід до п'ятого технологічного способу виробництва, що веде до зміни самого змісту або якості розвитку ділового середовища регіону.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи, підкреслимо, що тільки завдяки погляду в історію становлення об'єкта дослідження мож-

ливо з`ясувати певні причини та обставини проблематики, з якою вимушений стикатися сучасний бізнесмен. Доведено, що нагальна необхідність спрогнозувати, передбачити можливі перспективи розвитку ділового середовища регіонів України у всій їх різноманітності, може бути вирішена тільки з позицій розуміння історичних особливостей його формування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Водотика Т. С. Підприємництво в Україні // Енциклопедія історії України : у 10 т. / редкол.: В. А. Смолій (голова) та ін. ; Інститут історії України НАН України. – К. : Наук. думка, 2011. – Т. 8 : Па – Прик. – 246с. – ISBN 978-966-00-1142-7.
2. Пачковський Ю. Ф. Соціопсихологія підприємницької поведінки і діяльності. – Львів: Світ, 2001. – С. 144-145.
3. Бутко М.П. Економічна психологія. [текст] навч. посіб. / За заг. ред. Бутка М.П. . / Бутко М.П., А.П. Неживенко, Т.В. Пепа – : «Центр учбової літератури», 2015. – 232 с.
4. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Е. Рынок: микроэкономическая модель. СПб., 1992. Гл. 6. – С. 134-162.
5. Щедровицкий П.Г. Понятие рынка в системомыследеятельностном подходе // «Программирование культурного развития: региональные аспекты», Вып. Л, 1993. С. 20-58.
6. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. С. 104.
7. Космина О.А. Руйнівню-творча місія пасіонаріїв // ЕКО 2005. № 10. С. 172.
8. Фінагіна О. В. Соціальні трансформації та особливості їх інституціоналізації в українському суспільстві / О. В. Фінагіна, В. В. Поддубняк // Управління проектами та розвиток виробництва. – 2011. – № 4. – С. 142-146.
9. Туган-Барановский М.И. Основа политической экономии. Спб., 1911. С. 468.
10. Небрат В. В. Підприємництво як рушійна сила суспільного прогресу : матеріали круглого столу (Київ, 1 грудня 2015 р.) / НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». – Електрон. дані. – К., 20156. – 84 с. – Режим доступу : <http://ief.org.ua/docs/scc/1.pdf>.
11. Результати соціологічного дослідження «Економічні орієнтації населення» // Центр соціальних досліджень «Софія». Режим доступу: <http://www.sofia.com.ua>.
12. Проект «Ініціатива «EU4BUSINESS» в Україні» Режим доступу: // <http://www.eu4business.eu/uk>.
13. Український бізнес портал. Режим доступу: <http://ubp.com.ua>.

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 11

Частина 5

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 19,53.
Замов. № 22/15. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.