

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 17

Частина 1

Херсон
2016

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор (виконуючий обов'язки):

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

Заступник головного редактора:

Стратонов Василь Миколайович, доктор юридичних наук, професор (ректор Херсонського державного університету).

Відповідальний редактор:

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

Члени редакційної колегії:

Іртищева Інна Олександрівна, доктор економічних наук (завідувач кафедри менеджменту Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова).

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

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

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

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

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

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

Ушкаренко Юлія Вікторівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

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

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
рішенням Вченої ради Херсонського державного університету
на підставі Протоколу № 8 від 25.04.2016 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

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Голубка М.М.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ТА КООПЕРАТИВНОЇ ОСВІТИ НА ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЛЯХ (ДРУГА ПОЛОВИНА ХІХ – ПОЧАТОК ХХ СТОЛІТТЯ): ІСТОРИКО-ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ.....	9
---	---

Денис О.Б.

СУТЬ ТА СПЕЦИФІКА КОРПОРАТИВНИХ КОНФЛІКТІВ	12
--	----

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Валіулліна З.В.

МІЖНАРОДНИЙ МАРКЕТИНГ В УПРАВЛІННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ.....	15
---	----

Гужва І.Ю.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ ДО МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ.....	19
--	----

Демехін А.В.

БАЗИСНІ ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ФІНАНСОВИМИ ПОСЛУГАМИ.....	24
---	----

Дорошенко О.С.

ЕКОНОМІКА ЗНАНЬ – БАЗИС ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ТА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН.....	27
---	----

Зарицька Н.С.

СУЧАСНИЙ РІВЕНЬ ТА ПОТЕНЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА США.....	32
---	----

Зеліч В.В., Тігаренко С.О.

СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА СПІВРОБІТНИЦТВА МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ПОЛЬЩЕЮ.....	35
---	----

Іванов Є.І.

МЕГАРЕГІОНАЛЬНІ ТОРГОВЕЛЬНІ УГОДИ: ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ ТА ПОТЕНЦІЙНИЙ ВПЛИВ НА ГЛОБАЛЬНУ ТОРГІВЛЮ.....	38
---	----

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ

НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Васюник Т.І.

МАТЕРІАЛЬНО-РЕЧОВИЙ ЗМІСТ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ ТА ЙОГО ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК З ІНШИМИ СУМІЖНИМИ КАТЕГОРІЯМИ.....	43
---	----

Квятковська Л.А., Таловер В.А.

СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ.....	46
--	----

СЕКЦІЯ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Васюренко В.А.

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	51
--	----

Вівденко М.А.

КЛЮЧІ ДО УСПІШНОГО АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	54
--	----

Волкова Л.А.

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ И ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ.....	57
--	----

Воронюк Т.А.

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	61
--	----

Горбоконь В.Ю.

ДО ПИТАННЯ ОЦІНКИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	64
--	----

Срмоленко О.О., Галич С.П. ШЛЯХИ ЗАХИСТУ ІНФОРМАЦІЇ ТА ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ НА ПРОЕКТНО-ОРІЄНТОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	70
Загороднюк О.В., Малюга Л.М. КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ.....	73
Кадол Л.В., Кравчук Л.М. ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	76
Калініна О.М. ОСОБЛИВОСТІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В РІЗНИХ КРАЇНАХ.....	79
Калюжна Н.Г. РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК БАЗИСНИЙ РІВЕНЬ СТРУКТУРИЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	83
Киричок О.В. ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В АНАЛІЗІ ДІЯЛЬНОСТІ МІСЦЕВОГО ЦЕНТРУ ПРАВОВОЇ ДОПОМОГИ.....	87
СЕКЦІЯ 5	
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Квасниця М.В. ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ СФЕРИ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ.....	90
Стегней М.І., Лінтур І.В., Голубка Я.В. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ РЕФОРМИ.....	93
СЕКЦІЯ 6	
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Гуржій Н.М., Белікова М.Ю. ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГІСТИКИ У ВІТЧИЗНЯНУ ТРАНСПОРТНУ СИСТЕМУ.....	96
Дубович І.А., Лесюк Г.М. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛІСОВИМ ГОСПОДАРСТВОМ УКРАЇНИ.....	100
СЕКЦІЯ 7	
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Гарват О.А., Голянтус І.О. ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ АДАПТАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ	104
СЕКЦІЯ 8	
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Височан О.С. ДОМІНУЮЧА РОЛЬ БАНКІВСЬКИХ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ НА СЕРЕДНЬОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ.....	108
Гуцул М.О. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ.....	112
Катан Л.І., Добровольська О.В. АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ УСТАНОВАМИ.....	115
Ігнатишин М.В., Когутич Х.В. ПЛАНУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ОЦІНКА МЕТОДОМ МАТЕМАТИЧНОЇ СТАТИСТИКИ	120
СЕКЦІЯ 9	
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Гандзюк О.В. АНАЛІЗ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ІЗ ПИТАНЬ ФОРМУВАННЯ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	123



Гільорме Т.В., Барміна К.О. СТРАТЕГІЧНЕ ПРОГНОЗУВАННЯ В ПРОЦЕСІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ НА ПЕРСОНАЛ.....	127
Голяш І.Д., Будник Л.А. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ АУДИТУ: РЕТРОСПЕКТИВНИЙ ПОГЛЯД ТА ПРОЕКЦІЯ НА МАЙБУТНЄ.....	130
Дзюба О.М. ТОВАРНІ ОПЕРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА: ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ З УРАХУВАННЯМ ВІТЧИЗНЯНОГО ТА МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ.....	134
Домбровська Н.Р. ОСОБЛИВОСТІ ОПЕРАТИВНОГО КОНТРОЛЮ ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ ІЗ ЗАГОТІВЛІ ТА ПЕРЕРОВКИ ЗЕРНА.....	138
Єршова Н.Ю. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ВНУТРІШНЬОЇ РЕГЛАМЕНТАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА РІВНІ ЕКОНОМІЧНОГО СУБ'ЄКТА.....	142
Засадний Б.А. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК В ІНФОРМАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	146
СЕКЦІЯ 10	
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
Макшишко Н.К., Глазова Я.В. МОДЕЛІ ДИНАМІКИ ПРОЦЕСІВ САМООРГАНІЗАЦІЇ В ТЕРИТОРІАЛЬНІЙ ГРОМАДІ МІСТА.....	150

CONTENTS

SECTION 1

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Holubka M.M.

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS FINANCIAL, ECONOMIC AND COOPERATIVE EDUCATION AT WESTERN (SECOND HALF OF XIX – BEGINNING OF THE XX CENTURIES): HISTORICAL AND ECONOMIC ASPECTS..... 9

Denys O.B.

THE NATURE AND SPECIFICITY OF CORPORATE CONFLICTS..... 12

SECTION 2

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Valiullina Z.V.

INTERNATIONAL MARKETING IN THE MANAGEMENT OF FOREIGN TRADE ACTIVITY SERVICE INDUSTRIES..... 15

Guzhva I.Yu.

ECONOMIC PROSPECTS OF UKRAINE UNDER INTEGRATION INTO THE INTERNATIONAL GOODS AND SERVICES MARKETS..... 19

Demekhin A.V.

BASIC DEVELOPMENTAL DETERMINANTS OF UKRAINE'S FOREIGN TRADE IN FINANCIAL SERVICES..... 24

Doroshenko A.S.

KNOWLEDGE-BASED ECONOMY – BASIS OF ECONOMIC GROWTH AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF COUNTRIES..... 27

Zarytska N.S.

CURRENT LEVEL AND POTENTIAL CAPACITY FOR UKRAINE AND USA TRADE COOPERATION..... 32

Zelic V.V., Titarenko S.O.

MODERN REALITIES OF ECONOMIC DEVELOPMENT AND COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND POLAND..... 35

Ivanov E.I.

MEGA REGIONAL TRADE AGREEMENTS: BASIC TERMS AND POTENTIAL IMPACT ON GLOBAL TRADE..... 38

SECTION 3

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Vasyunyk T.I.

MATERIAL REAL ESSENCE CAPITAL AND ITS RELATIONSHIP WITH OTHER RELATED CATEGORIES..... 43

Kvyatkovska L.A., Talover V.A.

STRUCTURAL ELEMENTS OF STATE INVESTMENT POLICY..... 46

SECTION 4

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Vasyurenko V.A.

ASSESSMENT OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE COMPANY..... 51

Vivdenko M.A.

KEYS TO SUCCESSFUL ADAPTIVE MANAGEMENT..... 54

Volkova L.O.

INNOVATIVE ACTIVITY: DEFINING AND INFLUENCING FACTORS..... 57

Voronyuk T.A.

THE PROBLEMS CONNECTED WITH PROVIDING THE COMPETITIVE ABILITIES OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES IN UKRAINE THROUGH THE CONTEXT OF GLOBALIZATION AND INTEGRATION..... 61

Horbokon V.Yu.

THE QUESTION OF ASSESSMENT OF HUMANPOTENTIAL OF THE COMPANY..... 64

Yermolenko O.A., Galich S.P.

THE PROTECTION OF INFORMATION AND INTELLECTUAL PROPERTY FOR PROJECT-ORIENTED ENTERPRISES..... 70



Zagorodniuk O.V., Malyuga L.M. CLUSTER ANALYSIS OF ACTIVITY OF THE ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF COMPETITIVE ENVIRONMENT.....	73
Kadol L.V., Kravchuk L.M. THE PRINCIPLES OF FORMATION OF ENTERPRISE INNOVATION POLICY.....	76
Kalinina O.N. FEATURES OF CORPORATE GOVERNANCE IN DIFFERENT COUNTRIES	79
Kalyuzhna N.G. RESOURCE POTENTIAL AS THE BASELINE FOR STRUCTURING OF TRADE ENTERPRISE POTENTIAL.....	83
Kyrychok O.V. ELEMENTS OF STRATEGIC MANAGEMENT IN LOCAL CENTRE OF LEGAL AID.....	87
 SECTION 5 DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY	
Kvasnytsia M.V. PROBLEMS OF REFORMING SPHERE OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES.....	90
Stehnei M.I., Lintur I.V., Golubka Y.V. FINANCIAL SUPPORT OF LOCAL BUDGETS IN THE ADMINISTRATIVE-TERRITORIAL REFORM.....	93
 SECTION 6 ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION	
Hurzhiy N.M., Belikova M.Yu. THE IMPLEMENTATION OF ECOLOGISTICS IN THE DOMESTIC TRANSPORT SYSTEM.....	96
Dubovych I.A., Lesiuk H.M. THEORETICAL, METHODOLOGICAL AND PRACTICAL BASIS OF IMPROVEMENT FOREST ENTERPRISE MANAGEMENT IN UKRAINE.....	100
 SECTION 7 DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS	
Harvat O.A., Holyantus I.A. BASIC PROBLEMS AND DIRECTIONS ADAPTATION OF STAFF ENTERPRISES	104
 SECTION 8 MONEY, FINANCES AND CREDIT	
Vysochan O.S. THE DOMINANT ROLE OF BANK PAYMENT SYSTEMS AT THE MIDDLE STAGE OF DEVELOPMENT OF ELECTRONIC MONEY.....	108
Hutsul M.O. FINANCIAL SUPPORT SUSTAINABLE ENTERPRISE DEVELOPMENT: ECONOMIC ESSENCE AND FEATURES.....	112
Katan L.I., Dobrovolska O.V. CRISIS MANAGEMENT CREDIT INSTITUTIONS.....	115
Ihnatyshyn M.V., Kohutykh Kh.V. PLANNING OF BUSINESS RESULT OF ENTERPRISE AND ITS ASSESSMENTS BY METHOD OF MATHEMATICAL STATISTICS.....	120
 SECTION 9 ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	
Gandzyk O.V. ANALYSIS OF RESEARCH FORMATION STATEMENTS.....	123
Hilorme T.V., Barmina K.O. STRATEGIC FORECASTING IN THE PROCESS OF EXECUTIVE DECISION-MAKING ON FORMING THE PERSONNEL COSTS	127
Golyash I.D., Budnik L.A. AUDIT TRENDS: RETROSPECT VIEW AND FUTURE PROJECTIONS	130

Dziuba O.M. COMMODITY OPERATIONS OF ENTERPRISE: FEATURES OF ACCOUNTING ACCORDING TO NATIONAL AND INTERNATIONAL EXPERIENCE.....	134
Dombrovska N.R. FEATURES OF FORMATION OPERATIONAL CONTROL OF PRODUCTION COSTS IN ENTERPRISE MANAGEMENT FOR THE PROCUREMENT AND PROCESSING OF GRAIN.....	138
Iershova N.Yu. CONCEPTUAL BASIS OF INTERNAL REGULATION OF MANAGEMENT ACCOUNTING IN THE ENTERPRISE	142
Zasadnyi B.A. ACCOUNTING IN THE ENTERPRISE'S MANAGEMENT INFORMATION SYSTEM.....	146
 SECTION 10 MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY	
Maksishko N.K., Glazova Y.V. MODELS OF THE DYNAMICS OF SELF-ORGANIZATION IN THE LOCAL COMMUNITY.....	150



СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 37:33:93/94

Голубка М.М.
викладач вищої категорії
циклової комісії «Фінанси та кредит»
Львівського кооперативного коледжу економіки і права

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ТА КООПЕРАТИВНОЇ ОСВІТИ НА ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЛЯХ (ДРУГА ПОЛОВИНА ХІХ – ПОЧАТОК ХХ СТОЛІТТЯ): ІСТОРИКО-ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

Статтю присвячено теоретико-методологічним засадам фінансово-економічної та кооперативної освіти на західноукраїнських землях у другій половині ХІХ – початку ХХ ст. Виявлено загальну сутність економічної освіти та високу значимість її для нації. Звернено увагу на важливість фінансово-економічної та кооперативної освіти для розуміння можливостей самореалізації людини як економічно активного члена нації.

Ключові слова: фінансово-економічна та кооперативна освіта, західноукраїнські землі, кооперативний рух, професійне шкільництво, економічний розвиток.

Голубка М.М. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО И КООПЕРАТИВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ЗАПАДНОУКРАИНСКИХ ЗЕМЛЯХ (ВТОРАЯ ПОЛОВИНА ХІХ – НАЧАЛО ХХ ВЕКА): ИСТОРИКО- ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Статья посвящена теоретико-методологическим основам финансово-экономического и кооперативного образования на западноукраинских землях во второй половине ХІХ – начале ХХ вв. Выявлена общая сущность экономического образования и высокая значимость ее для нации, а также важность финансово-экономического и кооперативного образования для понимания возможностей самореализации человека как экономически активного члена общества.

Ключевые слова: финансово-экономическое и кооперативное образование, западноукраинские земли, кооперативное движение, экономическое развитие.

Holubka M.M. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS FINANCIAL, ECONOMIC AND COOPERATIVE EDUCATION AT WESTERN (SECOND HALF OF XIX – BEGINNING OF THE XX CENTURIES): HISTORICAL AND ECONOMIC ASPECTS

The article is devoted to theoretical and methodological principles of financial, economic and cooperative education on Western lands in the late nineteenth and early twentieth century. An overall economic essence of education and its high importance for nation is revealed. Attention is paid to the importance of financial and economic and cooperative education for understanding opportunities of personal fulfillment as economically active member of society.

Keywords: financial, economic and cooperative education, Western lands, the cooperative movement, professional schooling, economic development.

Постановка проблеми. Теоретико-методологічні засади фінансово-економічної та кооперативної освіти на західноукраїнських землях у другій половині ХІХ – початку ХХ ст. є важливим об'єктом досліджень та характеризується окремими історико-економічними аспектами. Даний період розкриває можливості розвитку фінансово-економічної та кооперативної освіти в Східній Галичині, зумовлені насамперед ефективно продуманою системою права Австрійської імперії. Економічний розвиток Північної Буковини характеризується неоднорідністю розселення населення, більшість якого проживала в сільській місцевості.

На розвиток економіки Закарпаття суттєво вплинули реформи щодо скасування кріпацтва в 1848 р. та впровадження принципів оподаткування, характерних для ринкового господарства країн Європи. Для успішної конкуренції з багатшими регіонами Австро-Угорської імперії селянські господарства Східної Галичини, Північної Буковини та Закарпаття почали активно користуватися послугами фінансово-кредитного характеру та інноваціями. Для ефективного інвестування власних коштів у підприємництво необхідне створення власних банків, ощадних та позичкових спілок, а також кредитних товариств, що, своєю чергою, стало поштовхом для розви-

тку фінансово-економічної та кооперативної західноукраїнської освіти через організацію навчання фахівців економічного профілю. Для будь-якого суспільства рівень економічної освіти є ознакою його інтелектуальності та можливостей подальшого розвитку. Фахівці економічного профілю, як правило, є провідними владними діячами, активними агентами впливу на фінансово-економічну ситуацію в країні, тому цілісний розвиток національної освітньої системи має орієнтуватись на історичні особливості формування її економічної складової частини, поглиблюючи позитивні аспекти та нівелюючи негативні. Актуальність обраної теми дослідження підтверджує необхідність наукових обґрунтувань пріоритетів удосконалення якості економічної освіти в Україні з розумінням ретроспективних основ її формування в розрізі різних часових періодів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тематика фінансово-економічної та кооперативної освіти на західноукраїнських землях у другій половині ХІХ – початку ХХ ст. є мало поширеною серед українських дослідників економічного профілю та частіше попадає у фокус науковців-педагогів. Загальні теоретико-методологічні засади розвитку економічної освіти поглиблюють такі українські вчені, як В. Андру-

щенко, Б. Гершунський, Л. Заглинська, М. Згуровський, В. Ільїн, В. Кремень, В. Луговий, О. Лукомська, Н. Ничкало, Г. Товканець та ін. Ретроспективні особливості розвитку економічної освіти розглянуто в працях таких науковців, як О. Вербова, В. Вісин, З. Гіптерс, С. Голубка, С. Злупко, І. Зуляк, К. Кондратюк, І. Потапюк, Л. Потапюк та ін.

Мета статті полягає у дослідженні теоретико-методологічних засад фінансово-економічної та кооперативної освіти на західноукраїнських землях у другій половині XIX – початку XX ст., які є важливим об'єктом досліджень і характеризуються окремими історико-економічними аспектами з трансформацією виявлених процесів на сучасний розвиток освітньої системи.

Вклад основного матеріалу дослідження. Стан та розвиток фінансово-економічної та кооперативної західноукраїнської освіти у другій половині XIX – початку XX ст. характеризується окремими історико-економічними аспектами. Так, українські землі в сучасному розумінні протягом цього періоду були поділені між Австрійською імперією (землі Східної Галичини і Північної Буковини), Угорським королівством (землі Закарпаття) та Російською імперією (більшість українських земель). Відповідно, у сфері фінансово-економічної та кооперативної західноукраїнської освіти того часу був відчутний вплив політики колонізації (Східна Галичина), румунізації (Північна Буковина), мадяризації (Закарпаття), а також русифікації. Зазначені відмінності у сфері освіти існували до Першої світової війни, які ознаменували крах Австро-Угорської, Німецької, Османської і Російської імперій.

Можливості розвитку фінансово-економічної та кооперативної освіти в Східній Галичині зумовлені насамперед ефективно продуманою системою права Австрійської імперії, а також успішним розвитком нафтової промисловості, соляної та деревообробної галузі, функціонуванням потужної борошномельної системи, інтенсивним розвитком міжнародної торгівлі, а також дрібної торгівлі на ринках і ярмарках [9]. Крім того, скасування кріпосного права 1848 р. сприяло розвитку підприємницької ініціативи в сільському господарстві, яким, однак, все ще було збережено екстенсивні технології з малими обсягами інвестицій, що сприяли недостатньому застосуванню сільськогосподарської техніки та низькій продуктивності праці [1, с. 667].

Український середній клас, що зароджувався в Східній Галичині, конкуруючи з польськими та єврейськими підприємцями у сфері промисловості, організації будівництва, мобілізації капіталу, а також в торгівлі, впливав інвестиції в економіку [7, с. 88]. Зокрема, досі незнаний Борислав (так звана Галицька Каліфорнія) став відомим промисловим центром видобутку та переробки нафти, озокериту та газу не лише Східної Галичини, але й усєї Західної Європи. Завдяки мільйонним прибуткам нафтопромисловці проживали у сусідньому Дрогобичі, віддаленому Львові, Відні – столиці Австрійської імперії. Проте наймані робітники Галицької Каліфорнії, перебуваючи в украї жакливіх соціально-економічних і побутових умовах, не могли протестувати та організувати робітничі страйки [2, с. 42].

Своєю чергою, економічний розвиток Північної Буковини характеризується неоднорідністю розселення населення, більшість якого проживала в сільській місцевості. У другій половині XIX – початку XX ст. землеробство та тваринництво – основні заняття у Північній Буковині. У містах варто від-

значити розвиток ремесел і мануфактурної промисловості, в якій найбільшим попитом користувалися професії коваля, кравця, кушніра, тесляра, ткача, шевця [12, с. 88].

На початок XIX ст. Північна Буковина була визначена найвідсталішою колонією Австрійської імперії, оскільки рівень життя населення був надзвичайно низьким. Щоб поліпшити економічне становище Північної Буковини, урядом відкривалися школи, створювалися нові робочі місця у промисловості, які потребували висококваліфікованих працівників, а згодом, у 1849 р., було скасовано кріпосне право [3, с. 245].

Своєю чергою, особливості економічного розвитку Закарпаття зумовлені тим, що воно з XIII ст. перебувало у складі Угорського королівства, яке з XVI ст. увійшло до складу Австрійської імперії. Нагадаємо, що Східна Галичина в 1772 р. увійшла до складу Австрійської імперії внаслідок першого поділу Польщі, а Північна Буковина була окупована в 1775 р. [8]. Економічна політика землевласників у другій половині XIX ст. щода мала двоїстий характер. Так, закарпатські міста втратили право на самоврядування, а через обмеження феодалами та казенними чиновниками прав міщан розвиток цехових ремесел був слабким. Крім того, землевласники заохочували проведення міських ярмарків, де жваву торгівлю вели купці, будуючи крамниці та винні погребі [11, с. 49].

На розвиток економіки Закарпаття суттєво вплинули реформи щодо скасування кріпачтва в 1848 р. та впровадження принципів оподаткування, характерних для ринкового господарства країн Європи. На початку XX ст. Закарпаття було бідним сільськогосподарським регіоном Австро-Угорської імперії. У горах через відсутність орної землі селяни випасали худобу на плоскогір'ях, а також вирубували ліс [10, с. 37].

Українці в Австрійській імперії вважалися найбільшійшою етнічною групою, проте поступалися євреям, німцям, полякам та румунам за впливом на економічні процеси. Крім того, масова трудова еміграція, важке соціально-економічне становище, а також політика денационалізації та колонізації Східної Галичини та Північної Буковини стали чинниками розвитку фінансово-економічної та кооперативної освіти українців [7].

Зокрема, юридичне звільнення селянства західноукраїнських земель від кріпосного права хоч і відкрило перспективи для індустріального розвитку на нових ринкових засадах, проте малоземелля селян та відсутність розвинутої промисловості в Австро-Угорській імперії спричинили надлишок робочої сили. Напрямами масової еміграції селян стали Канада, США, Бразилія та Аргентина, де ще були неосвоєні території та існувала сприятлива міграційна політика. Крім того, робітники виїжджали на сезонні заробітки в Німеччину, Чехію, Румунію, Данію, влаштовуючись чорноробами на промислових фабриках, шахтах та на будівництві. Еміграція полегшила становище західноукраїнських селян через деяке пом'якшення проблеми перенаселення в сільській місцевості. Крім того, більшість заробітків емігранти переказували додому, тому з'явилися можливості для скуповування земель [5, с. 66].

Варто зазначити, що українці у другій половині XIX – початку XX ст. усвідомлювали, що для ефективного інвестування власних коштів у підприємництво необхідне створення власних банків, ощадних та позичкових спілок, а також кредитних товариств, що, своєю чергою, стало поштовхом для

розвитку фінансово-економічної та кооперативної західноукраїнської освіти через організацію навчання фахівців економічного профілю [4, с. 67–68].

Зростання обсягів торгівлі в Австро-Угорській імперії вимагало суттєвого покращання транспортування сировинних товарів (збіжжя, калійна сіль, ліс, нафта, озокерит, худоба та ін.) та промислових товарів (взуття, готові фабричні вироби, машини та механізми, одяг та ін.), що стало можливим завдяки будівництву залізниці, яке також сприяло виникненню нових промислових осередків в Австро-Угорській імперії через зниження залежності від мережі водного транспорту. При цьому розвиток залізничного транспорту хоч і стимулював економічний прогрес західноукраїнських земель, проте був тісно пов'язаний зі станом продуктивних сил у регіонах, в яких була розміщена залізнична інфраструктура [1, с. 672].

Розвиток фінансово-економічної та кооперативної західноукраїнської освіти був обумовлений потребами капіталізації сільського господарства в Австро-Угорщині, оскільки більшість земель Східної Галичини, Північної Буковини та Закарпаття мали насамперед сільськогосподарське призначення. Водночас, у процесі зростання обсягів торгівлі в Австро-Угорській імперії почали функціонувати акціонерні торговельні компанії, які зумовили прояви монополізму на ринку. З огляду на ці обставини, українці протиставляли кооперативні форми торгівлі для організації збуту своєї товарної продукції та створення внутрішнього ринку для західноукраїнської промисловості. Крім того, для успішної конкуренції з багатшими регіонами Австро-Угорської імперії селянські господарства Східної Галичини, Північної Буковини та Закарпаття почали активно користуватися послугами кредитування [1; 4; 5].

Висновки. Стан та розвиток фінансово-економічної та кооперативної західноукраїнської освіти у другій половині XIX – початку XX ст. був зумовлений колоніальним статусом земель Східної Галичини, Північної Буковини та Закарпаття. Скасування кріпосного права, активний видобуток корисних копалин із надр західноукраїнських земель на експорт, розвиток залізничної інфраструктури в межах Австро-Угорщини сприяли масовій еміграції малоземельних селян та робітників у далекі країни, які згодом стали інвесторами кооперативного руху та розбудови західноукраїнської економіки за рахунок зміцнення позицій селянських господарств, розвитку внутрішньої торгівлі товарами місцевого виробництва, а також підготовки фахівців фінансово-економічного профілю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабушевич Т.А. Економічна історія України: історико-економічне дослідження: у 2-х т. / Т.А. Балабушевич, В.Д. Баран, К.П. Бунятян [та ін.]; ред. В.А. Смолій. – К.: Ніка-Центр, 2011. – Т. 1. – 696 с.
2. Галик В. Соціальна стратифікація населення «Галицької Каліфорнії» у творчій спадщині Івана Франка / В. Галик // Проблеми гуманітарних наук. – 2014. – Вип. 34. – С. 42–52.
3. Демянчук О.С. Система чинників розвитку гімназійної освіти на Буковині (XIX – перша половина XX ст.) / О.С. Демянчук // Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка. – 2014. – Вип. 6. – С. 243–248.
4. Кишакевич Л.Ю. Кооперативний рух на західноукраїнських землях в кінці XIX – на початку XX століття / Л.Ю. Кишакевич // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2013. – Вип. 1. – С. 65–71.
5. Лановик Б.Д. Економічна історія: [курс лекцій] / Б.Д. Лановик, М.В. Лазарович, В.Ф. Чайковський; за ред. Б.Д. Лановика; 4-ге вид., перероб. і доп. – К.: Вікар, 2003. – 405 с.
6. Малюта О.В. Український ринок в економічних системах Російської та Австро-Угорської імперій другої половини XIX – початку XX ст. (на прикладі цукрової та нафтової промисловості) / О.В. Малюта // Сторінки історії. – 2013. – Вип. 35. – С. 80–92.
7. Монолатій І.С. Австрійська Буковина: особливості національних, професійних та мовних поділів / І.С. Монолатій // І. Незалежний культурологічний часопис. – 2009. – № 56 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ji.lviv.ua/n56texts/monolatij1.htm>.
8. Паславська О.Я. Особливості правового статусу західноукраїнських земель у складі Австро-Угорської імперії / О.Я. Паславська // Матер. наук.-практ. Інтернет-конф. «Юридична наука та практика: виклики сучасності» (м. Київ, 17 вересня 2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.legalactivity.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1050%3A091015-18&catid=127%3A1-0915&Itemid=157&lang=ru.
9. Петрів Р.В. Східна Галичина у складі Австрійської імперії (історико-правовий аспект) / Р.В. Петрів. – Івано-Франківськ: Прикарпат. нац. ун-т ім. В. Стефаника, 2009. – 255 с.
10. Тлушак Ю.М. Податковий апарат монархії Габсбургів / Ю.М. Тлушак // Часопис Київського університету права. – 2006. – № 4. – С. 33–37.
11. Товстоляк Л.М. Вплив суспільного устрою на формування норм права на українських землях у складі Австро-Угорщини в VII–XVIII століттях / Л.М. Товстоляк, Л.В. Кузнецова // Порівняльно-аналітичне право. – 2015. – № 2. – С. 47–49.
12. Шевченко Ф.П. Нариси з історії Північної Буковини: [монографія] / Ф.П. Шевченко, В.М. Ботушанський, І.І. Компанієць [та ін.]. – К.: Наукова думка, 1980. – 340 с.
13. Юшкевич Ю.С. Освіта як найважливіша ланка реалізації морально-етичних цінностей: український контекст / Ю.С. Юшкевич // Гілея: науковий вісник. Збірник наукових праць. – 2015. – Вип. 103 (12). – С. 277–280.
14. C.K. Uniwersytet imienia Cesarza Franciskai we Lwowie. Sklad universitetu s program wykladov. – Lwow, 1891. – 10 p.
15. Glabinski S. Ekonomia narodowa. Lwow, Ateneum, 1926. – 35 p.
16. Glabinski S. Historia ekonomiki. T. II. Historia ekonomiki polskej. Lwow, Tow-wo naukowe. – 1939. – 370 p.

УДК 658

Денис О.Б.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та управління персоналом
Львівського навчально-наукового інституту
«Університет банківської справи»

СУТЬ ТА СПЕЦИФІКА КОРПОРАТИВНИХ КОНФЛІКТІВ

У статті досліджено теоретичні підходи до визначення поняття «корпоративний конфлікт». Окреслено специфічні риси, які притаманні корпоративним конфліктам. Обґрунтовано власне визначення корпоративного конфлікту.

Ключові слова: конфлікт, корпоративний конфлікт, акціонери, менеджери, зацікавлені особи.

Денис О.Б. СУТЬ И СПЕЦИФИКА КОРПОРАТИВНЫХ КОНФЛИКТОВ

В статье исследованы теоретические подходы к определению понятия «корпоративный конфликт». Определены специфические черты, присущие корпоративным конфликтам. Обосновано собственное определение корпоративного конфликта.

Ключевые слова: конфликт, корпоративный конфликт, акционеры, менеджеры, заинтересованные лица.

Denys O.B. THE NATURE AND SPECIFICITY OF CORPORATE CONFLICTS

The theoretical approaches to the definition of «corporate conflict» is investigated. The corporate conflict's specific features are dealt. The own definition of corporate conflict is substantiated.

Keywords: conflict, corporate conflict, shareholders, managers, stakeholders.

Постановка проблеми. Історія розвитку корпоративного сектору свідчить, що конфлікти є невід'ємною складовою частиною його функціонування, і повністю уникнути їх неможливо. По суті, конфлікти виникають практично з початку заснування акціонерних товариств і супроводжують все їх існування, спричиняючи як позитивні, так і негативні наслідки. Це обумовлено об'єктивними особливостями природи акціонерних товариств, що неминуче породжують конфлікти різної величини – наявністю низки самостійних акціонерів-співвласників із різними інтересами та можливостями їх реалізації, розподілом функцій власності та управління, взаємодією акціонерного товариства з широким колом контрагентів і т.д.

Незважаючи на те що корпоративна форма підприємництва є провідною і широко використовується в економічних системах більшості країн, багато важливих питань, що стосуються суті та ознак корпоративного конфлікту, залишаються недостатньо дослідженими. У підсумку це ускладнює їх ідентифікацію та вирішення.

З огляду на вищенаведене, актуальність та своєчасність досліджень, присвячених сутності та специфіці корпоративних конфліктів, не викликає сумніву.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Опрацювання наукових доробок свідчить, що проблематика появи та розвитку корпоративних конфліктів привертала увагу багатьох дослідників. Так, методологічні основи розвитку конфліктів у процесі існування корпорації були закладені в дослідженнях відомих закордонних учених А. Берлі, Г. Мінза, Р. Коуза, О. Вільямсона, К. Майера та ін. Деякі специфічні аспекти вітчизняного досвіду конфліктності корпоративних відносин знайшли відображення в публікаціях вітчизняних науковців, таких як В. Євтушевський, В. Корнієва, О. Мендрул, В. Рябота, О. Вінник. Питання особливостей корпоративних конфліктів висвітлені в працях А. Андреевої, Е. Данилової, А. Данельян, О. Осипенка, Н. Шведової, В. Рибінцева, М. Хацера, А. Стіхіна, Є. Бежина, А. Суміної та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, відаючи належне напрацюванням науковців, слід зазначити, що питання

трактування поняття «корпоративний конфлікт» та проблематика специфіки корпоративних конфліктів є висвітлені фрагментарно та потребують додаткових досліджень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Корпоративні відносини та притаманні їм конфлікти, являючи собою певну суперечність розуміння і викликаючи спори щодо належності до тих чи інших комплексів знань, найбільшою мірою традиційно досліджуються економікою та правом.

Дослідники-правники, дискутуючи щодо передумов, суті та наслідків корпоративного конфлікту, загалом трактують його як результат дій учасників корпоративних відносин, що має юридичні підстави виникнення. Зокрема, Г.В. Алексєєв передумовою появи корпоративних конфліктів зазначає «порушення прав акціонерів», як наслідок, наголошуючи на «позовах стосовно товариства, що контролює акціонера або керівників щодо рішень, які вони приймають, дострокового припинення повноважень органів управління, істотної зміни у складі акціонерів». Натомість В.В. Холод, Л.С. Резнікова трактують явище корпоративного конфлікту як «істотні розбіжності між акціонерами АТ і самим товариством в особі його органів управління та посадових осіб, а також між акціонерами АТ», зазначаючи об'єктом конфлікту «питання фінансово-господарської діяльності, корпоративного управління товариством», а передумовами появи «різне розуміння акціонерами і посадовими особами АТ окремих положень корпоративного законодавства України» [1]. А.С. Семенов, Ю.С. Сизов як наслідки корпоративних конфліктів зазначають «порушення норм діючого законодавства, статуту чи внутрішніх документів товариства, прав акціонерів чи групи акціонерів, позови до товариства, його органів управління чи по суті рішень, які вони приймали; недотримання корпорацією тих чи інших норм чинного законодавства; суттєві зміни в складі акціонерів; дострокове припинення повноважень органів управління» [2].

Незважаючи на відмінності в трактуваннях, спільним у правовому підході є наявність у корпоративному конфлікті визначених юридичних ознак (визначається правовими відносинами сторін; об'єкт, предмет, суб'єкт, мотивація конфлікту володіють пра-

вовими ознаками; у наявності є правове протиборство сторін; конфлікт має юридичні наслідки) [3; 4].

Роботи А. Андреевої, Е. Данилової, А. Данельян, О. Осипенка, Н. Шведової, В. Рибінцева, М. Хацера, А. Стіхіна, Є. Бежина, А. Суміної та ін. свідчать, що підходи економістів до трактування поняття «корпоративний конфлікт» теж не відрізняються однозначністю.

Якщо А. Данельян розглядає корпоративний конфлікт, як внутрішній конфлікт між власниками та менеджерами, то О.В. Тарасова, О. Осипенко, Є. Бежина, А. Суміна та ін. значно розширюють коло учасників конфліктів.

Так, О.В. Тарасова визначає корпоративний конфлікт як «суперечки, що виникають: між акціонерним суспільством, його акціонерами і менеджерами; між аутсайдерами, що володіють незначними пакетами або боргами підприємства, й інсайдерами (фактичними власниками і керівниками); між різними групами аутсайдерів, прагнучих до управління; між регіональною виконавською владою і власниками (або крупними акціонерами) основних підприємств регіону і т. п.». На думку дослідника, «в основі цих конфліктів лежать як природні суперечності між інтересами крупних і дрібних акціонерів, акціонерів і менеджменту, так і боротьба інвесторів за контроль над акціонерним суспільством, а в практичному житті корпоративні конфлікти приймають найрізноманітніші форми, нерідко завдаючи серйозного збитку і самим їх учасникам, і суспільству в цілому» [5]. На співзвучні певною мірою причини конфлікту вказує і О.М. Соляник, лаконічно відзначаючи, що «основу корпоративних конфліктів складає бажання змінити свій статус у компанії, отримати чи збільшити можливість контролювати і направляти поведінку іншої сторони» [6].

А. Стіхін, Є. Бежин та А. Суміна, даючи визначення корпоративного конфлікту, визначають його як комплексне явище: «Сукупність можливих конфліктів, що виникають у межах корпорації між всіма стейкхолдерами: акціонерами, кредиторами, постачальниками, працівниками, бізнес-асоціаціями, органами державного регулювання і т.д.» [7].

Е. Данилова підкреслює тривалий характер протікання конфлікту: «Корпоративний конфлікт – тривалий конфлікт, в основі якого лежать суперечки як між учасниками корпорації (акціонерами, топ-менеджментом, трудовим колективом), так і між корпорацією та її зовнішнім середовищем, і призводить до істотних змін у діяльності корпорації» [8].

Подібного підходу щодо тривалості явища дотримується й О. Осипенко, трактуючи корпоративний конфлікт як «тривали суттєві розбіжності між акціонерами компанії, акціонерами та топ-менеджерами, органами, апаратом управління що їм підпорядковуються, та трудовим колективом підприємства, членами колегіальних органів управління, а також між компанією загалом, представленої її мажоритарним учасником чи органами управління, з однієї сторони, і зовнішніми учасниками корпоративних відносин у широкому розумінні, у числі яких органи державної влади, контрольні та наглядові структури (правоохоронні, антимонопольні, екологічні, податкові і подібні органи, регулятори корпоративних відносин), кредитори і дебітори компанії, інші важливі для неї контрагенти, населення адміністративно-територіальної одиниці, в економіці якого компанія відіграє важливу роль, інші стейкхолдери». Як предмет конфліктів дослідник зазначає «системну оцінку якості й ефективності корпоративного управління чи права

співволодіння бізнесом компанії (права, що підтверджуються емітованими компанією паперами)» [9].

Широке трактування корпоративного конфлікту дають автори Кодексу корпоративної поведінки: «Будь-яка розбіжність або суперечка між органами товариства та його акціонерами, що виникли у зв'язку з участю акціонера в товаристві, або розбіжності чи суперечка між акціонерами, якщо це стосується інтересів товариства, по суті, є корпоративним конфліктом, оскільки стосується або може торкнутись відносин у товаристві» [10].

Не погоджується з підходом до трактування конфлікту як суперечки О. Скопенко, стверджуючи, що «корпоративний конфлікт завжди має форму виклику, публічного декларування наміру домагатися реалізації своїх прав. Такий виклик стає свого роду конкретним «бізнес-проектом» з усіма його атрибутами – плануванням заходів, правовою підтримкою, ресурсним забезпеченням, PR-акціями та т.п. [11]. Співзвучний підхід зустрічається в публікаціях В.О. Рибінцева, М.В. Хацера: «Корпоративний конфлікт – це боротьба суб'єктів корпоративних відносин за матеріальні та нематеріальні ресурси акціонерних товариств із використанням усіх наявних у них інструментів та методів впливу» [12]. Дані аргументи є близькими до поглядів автора, оскільки сама розбіжність інтересів чи суперечка не обов'язково є конфліктом, конфліктом стає результат дій учасників заради задоволення своїх інтересів.

Ознайомлення з публікаціями з питань проблематики корпоративних конфліктів показує, що спроби дати комплексні визначення поняття «корпоративний конфлікт» притаманні науковцям із країн із перехідною економікою, зокрема України та Росії. Європейські та американські дослідники термінологією «корпоративний конфлікт» не оперують. Більш традиційним аналогом вітчизняного терміну в окремих випадках є використання поняття «корпоративний скандал».

Традиційним для західного підходу є дослідження різних типів, а саме:

- 1) протистояння між менеджерами та акціонерами (конфлікт «агент – принципал»);
- 2) протистояння між контролюючими та меншитарними акціонерами (конфлікт «принципал – принципал»);
- 3) протистояння між компанією (акціонерами як групою) та зовнішніми групами, такими як кредитори і наймані працівники (конфлікт «корпорація – стейкхолдери»).

На думку автора, намагання дати узагальнене трактування терміну «корпоративний конфлікт» науковцями країн із транзитивною економікою обумовлене тим, що саме в корпоративних відносинах цих країн проявляються всі типи конфліктів у корпоративних відносинах.

Публікації українських та російських науковців свідчать, що розбіжності в трактуваннях корпоративного конфлікту різними дослідниками проявляються як у термінології, визначенні кола учасників конфлікту, так і в трактуваннях суті та передумов появи.

У вузькому розумінні корпоративний конфлікт дослідники обмежують внутрішнім конфліктом двома групами учасників – акціонерами та менеджерами, у найбільш широкому учасники включають: акціонерів, менеджерів, товариство, трудовий колектив, органи державної влади, контрольні та наглядові структури, кредиторів, постачальників, бізнес-асоціації, дебіторів і т.д.

Спільним для більшості підходів є те, що корпоративний конфлікт – це конфлікт, що виникає в результаті існування корпорації, має місце між учасниками корпоративних відносин, які мають різні інтереси щодо управління корпорацією та здійснюють певні дії заради їх реалізації.

Як об'єкт конфлікту дослідники вказують матеріальні ресурси (прибуток, ресурси АТ, акції) і нематеріальні (контроль над акціонерним суспільством, управлінські рішення).

З огляду на те, що тематика корпоративних конфліктів є новою та їх економічна суть висвітлена не повністю, це потребує проведення додаткових уточнень суті корпоративного конфлікту.

Так, на нашу думку, корпоративний конфлікт є соціальним явищем, що виникає в економічних відносинах.

Як соціальне явище корпоративний конфлікт є результатом дій, що виникають унаслідок заострення протиріч суб'єктів суспільних відносин, які володіють різними інтересами та владою, у ситуаціях, коли одночасне задоволення інтересів сторін є взаємовиключним.

За причинами появи та сферою прояву корпоративні конфлікти належать до категорії економічних конфліктів, оскільки виникають між суб'єктами економічних відносин із приводу дефіциту економічних ресурсів. Можна окреслити такі передумови появи: нерівномірний розподіл економічних ресурсів, наявність недосконалих інститутів розподілу, проблема вибору між вигодою та додержанням умов договору учасників ринкових відносин.

Разом із цим корпоративним конфліктам, які виникли внаслідок відділення власності від управління, притаманні свої специфічні ознаки, що вирізняють їх в окрему категорію економічних конфліктів, а саме:

1. Окрема сфера прояву конфліктів – корпоративні конфлікти виникають між учасниками корпоративних відносин у внутрішньому середовищі чи в процесі взаємодії корпорації із зовнішнім середовищем.

2. Особливий суб'єктний склад учасників (корпоративні конфлікти виникають між учасниками корпоративних відносин – особами, які перебувають у відносинах, що склалися з приводу співволодіння/управління власністю корпорації та/або договірних відносинах із корпорацією) та більш складна конфігурація відносин.

3. Переважно довготерміновий характер взаємовідносин учасників корпоративних відносин та зафіксованість їх у вигляді контрактів, повноту яких через об'єктивні чинники (інформаційної асиметрії та ірраціональності поведінки індивідів) забезпечити неможливо.

4. Окрема група дефіцитних ресурсів, унаслідок нестачі яких виникають корпоративні конфлікти –

частки власності, дохід від інвестованого капіталу, вплив на управління корпорацією.

Висновки. На підставі критичного узагальнення наукових поглядів доцільно уточнити зміст категорії «корпоративний конфлікт», під яким розуміти результат дій учасників корпоративних відносин, який виникає внаслідок бажання учасників змінити частку власності корпорації чи дохід від неї та/або умови корпоративних взаємовідносин, у ситуації, коли одночасне задоволення інтересів сторін є взаємовиключним.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Холод В.В., Резнікова Л.С. Корпоративні конфлікти та шляхи їх подолання / В.В. Холод, Л.С. Резнікова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/31_PRNT_2010/Economics/73501.doc.htm.
2. Семенов А.С., Сизов Ю.С. Корпоративные конфликты. Причины их возникновения и способы преодоления / А.С. Семенов, Ю.С. Сизов. – М.: Едиториал УРСС, 2002. – С. 11.
3. Корпоративные конфликты: понятие, формы проявления / Юридические статьи / Корпоративное право [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eurasialegal.info/index.php?option=com_content&view=article&id=1557:2012-10-04-11-43-04&catid=157:2012-10-04-11-14-48&Itemid=1.
4. Тенденции и перспективы развития корпоративных конфликтов в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.0ck.ru/menedzhment_i_trudovye_otnosheniya/tendencii_i_perspektivy_razvitiya.html.
5. Тарасова О.В. Корпоративні конфлікти як одна з проблем управління підприємствами в Україні / О.В. Тарасова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: dspace.oneu.edu.ua/.
6. Соляник О.М. Корпоративні конфлікти як об'єкт управління / О.М. Соляник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.essuir.sumdu.edu.ua/.
7. Корпоративные конфликты и способы их разрешения в российских фирмах / А.С. Стихин, Е.В. Бежин, А.С. Сумина // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://jurnal.org/articles/2010/ekon38.html>.
8. Данилова Е.І. Дослідження корпоративних конфліктів в корпораціях авіаційної галузі / Е.І. Данилова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: jnl.nau.edu.ua/index.php/PPE/article/viewFile/407/395.
9. Осипенко О. Современный корпоративный конфликт (природа, границы, разновидности, способы регулирования) / О. Осипенко // Вопросы экономики. – 2003. – № 10. – С. 54.
10. Четвертакова Е.Г. Кодекс корпоративного поведения / Е.Г. Четвертакова. – М.: Книга сервис, 2003. – 96 с.
11. Поняття корпоративного конфлікту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pravolib.pp.ua/pouyatie-korporativnogo-konflikta-13339.html>.
12. Рибінцев В.О., Хацер М.В. Сутність та класифікація корпоративних конфліктів / В.О. Рибінцев, М.В. Хацер // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2012. – № 748. – С. 95–99 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2012_748_17.

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 338.4:656.13

Валиулліна З.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
Національного університету водного господарства
та природокористування*

МІЖНАРОДНИЙ МАРКЕТИНГ В УПРАВЛІННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ

У статті розглянуто сутність міжнародного маркетингу в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю підприємств сфери послуг та його значення для суб'єктів на міжнародному ринку. Досліджено тенденції розвитку та основні проблеми формування міжнародного маркетингу в зовнішньоекономічній діяльності підприємств. Запропоновано алгоритм формування управлінського рішення міжнародного маркетингу, що ґрунтується на формуванні стратегії, розробці програм та заходів щодо підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств сфери послуг під впливом глобалізаційних процесів світової економіки.

Ключові слова: міжнародний маркетинг, зовнішньоекономічна діяльність, світовий ринок, глобалізація, сфера послуг.

Валиулліна З.В. МЕЖДУНАРОДНЫЙ МАРКЕТИНГ В УПРАВЛЕНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

В статье рассмотрена сущность международного маркетинга в управлении внешнеэкономической деятельностью предприятий сферы услуг и их значение для субъектов на международном рынке. Исследованы основные проблемы формирования и тенденции развития международного маркетинга во внешнеэкономической деятельности предприятий. Предложен алгоритм формирования управленческого решения международного маркетинга, основанный на формировании стратегии, разработке программ и мероприятий по повышению эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий сферы услуг под влиянием глобализационных процессов мировой экономики.

Ключевые слова: международный маркетинг, внешнеэкономическая деятельность, мировой рынок, глобализация, сфера услуг.

Valiullina Z.V. INTERNATIONAL MARKETING IN THE MANAGEMENT OF FOREIGN TRADE ACTIVITY SERVICE INDUSTRIES

In article the essence of international marketing in the management of foreign trade activity service industries and importance for business in the international market. Investigated main problem of the formation and development trends international marketing of foreign trade activity. The algorithm of forming international marketing management solutions based on the formation of the strategy, development programs and measures to improve the efficiency of foreign trade activity service industries influenced by globalization of the world economy.

Keywords: international marketing, foreign trade activity, world market, globalization, services.

Постановка проблеми. Сучасному розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах зростаючої інтернаціоналізації виробництва та інтеграції суспільства притаманний динамічний розвиток світового господарства, який ґрунтується на міжнародному маркетингу.

Необхідність ефективного стратегічного управління в компанії беззаперечна, а в нинішніх умовах турбулентного зовнішнього середовища, загострення економічної кризи та, відповідно, зростання ризиків бізнес-діяльності є особливо актуальним. Основним інструментом протистояння зростаючій конкуренції виступає інструментарій міжнародної стратегії маркетингу промислового підприємства, оскільки саме міжнародний маркетинг спрямований на формування методологічної та практичної бази ефективного функціонування суб'єктів міжнародного підприємництва [1, с. 7].

Ефективне управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств сфери послуг є найвагомим чинником підвищення конкурентоспроможності та розширення ринкових можливостей та потенційних сегментів на міжнародному ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед відомих вітчизняних та закордонних учених, які

присвятили свої дослідження проблемі маркетингової діяльності на міжнародному ринку, заслуговують на особливу увагу праці І. Джадана [1], Дж. Деніелса та Лі Радеби [2], Ф. Котлера [3, 7], А. Старостіної [4; 6], Т. Циганкової [8]. У сучасній літературі більшість публікацій присвячено розробці стратегій маркетингової діяльності, проте недостатньо дослідженими залишаються питання ефективного управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств сфери послуг.

Мета статті полягає у розробці алгоритму формування ефективного управлінського рішення міжнародного маркетингу, який спрямований на підвищення конкурентоспроможності зовнішньоекономічної діяльності підприємств сфери послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародний маркетинг як самостійний напрям у маркетинговій теорії з'явився не так давно, а остаточно сформувався в 80–90-х роках минулого століття під впливом глобалізаційних процесів світової економіки. Ґрунтуючись на науковому доробку, Дж. Деніелс та Лі Радеба вважають, що основними передумовами виникнення міжнародного маркетингу є [2, с. 18]:

- незалежність держав міжнародного співтовариства;
- розвиток глобалізації та інтеграції у світовій економіці;
- значне перевищення пропозиції над попитом на внутрішніх ринках на продукцію, що виробляється всередині країни, тобто насиченість внутрішніх ринків товарами та послугами;
- наявність національних валютних систем;
- розвинена конкуренція товаровиробників;
- розвинена ринкова інфраструктура;
- зростання життєвого рівня населення низки країн, що спричинило підвищення попиту на продукти живлення, одяг, меблі, комп'ютерну та побутову техніку, продукцію автомобілебудування та інші товари тривалого використання;
- прагнення підприємств та організацій до розширення зовнішніх ринків збуту продукції та, відповідно, збільшення прибутку;
- відмінність у поведінці споживачів у різних країнах.

У праці «Маркетинг у третьому тисячолітті» Ф. Котлер визначив низку глобальних чинників, які впливають на розвиток сучасного міжнародного маркетингу, серед яких автор виділяє [3, с. 312]:

- розпад світової соціалістичної системи, появу безлічі нових держав, що не до кінця визначилися в своїй політиці і своїх інтересах;
- політичну та економічну кризу в Східній Європі і СНД, що переростає в багатьох регіонах у військово-політичну (обстановка на Балканах, у Закавказзі);
- кризу світової фінансово-кредитної системи;
- технологічну революцію;
- загострення енергосировини, екологічної та продовольчої проблем;
- посилення взаємозалежності національних господарств, їх економічної політики;
- подолання міжсистемних суперечностей між країнами, що проявляється у визнанні конкуренції як головного чинника, що забезпечує рівновагу внутрігосподарського розвитку.

Для наднаціональних світових організацій та інститутів до негативних наслідків, які посилюють стан ризикованості міжнародної економіки, можемо віднести: появу країн-глобалізаторів, їхній значний вплив на діяльність світових організаторів; глобальні конфлікти, дестабілізацію світової валютної системи; посилення впливу на національні уряди; міжнародний тероризм; розповсюдження хвороб. Для регіональних інтеграційних угруповань до негативних наслідків глобалізації відносяться: розповсюдження нововведень; загрози, що пов'язані з інтенсифікацією міжнародної міграції робочої сили; зниження економічних показників розвитку країн-донорів; зниження рівня трудової етики в більш розвинутих країнах та нівелювання інших елементів притаманним різним культурам. Національні держави стикаються з такими загрозами від глобалізації: посилення протекціоністських методів для своїх країн; міжнародний тероризм; «відтік мозків»; зростання нерівності доходів членів суспільства; екологічні катастрофи; нелегальна міграція; біженці; зростання нерівномірності соціально-економічного розвитку країн; глобальний конфлікт промислового капіталу і фінансово-спекулятивного; технологічні розриви як загроза економічній безпеці. Серед негативних наслідків глобалізації для окремих організацій та компаній відзначимо: інтенсифікацію глобальної конкуренції; перенес у менш розвинені країни застарілих технологій; нав'язування певної виробничої структури економіки; стримування

росту матеріальних доходів; віртуалізацію світової економіки [4, с. 8].

Варто зауважити, що в сучасних трансформаційних умовах світової економіки важливою закономірністю є перехід від індустріальної економіки в постіндустріальну, в якій чільне місце займає сфера послуг.

Світовий ринок послуг у сучасних умовах розвитку практично не має чітких меж між національним та міжнародним бізнесом, відповідно, і підприємства сфери послуг в Україні, своєю чергою, вимагають великих змін у системі управління експортними операціями послуг за всіма видами, чому передує міжнародний маркетинг.

Підприємства зустрічають сьогодні жорстоку конкурентну боротьбу. Щоб вижити в цій боротьбі і досягти успіху, необхідно використовувати можливості маркетингу. Саме на основі міжнародної маркетингової діяльності проводиться більшість комерційних операцій на світовому ринку. Спеціальними дослідженнями встановлено, що більше 75% комерційних невдач відбувається через помилки в маркетинговій діяльності [5].

Відповідно, для покращання якісного рівня надання послуг, зміцнення свого іміджу та конкурентоспроможності на світовому ринку українським підприємствам сфери послуг необхідно використовувати міжнародний маркетинг в управлінні зовнішньо-економічною діяльністю.

У праці української вченої А. Старостіної зроблено наголос на характерній ознаці стану міжнародного бізнес-середовища, яка полягає в тому, що воно постійно змінюється. Зауважимо, що темпи змін факторів ринкового середовища постійно зростають. Це проявляється в змінності всіх факторів маркетингового середовища: політико-правових, економічних, демографічних, науково-технічних, природних, культурних, що, своєю чергою, впливає на зміну моделей поведінки споживачів, на інтенсифікацію міжнародної конкуренції, зміну системи взаємовідносин із постачальниками. Така ситуація не просто робить неможливим чітко прогнозувати стратегії розвитку суб'єктів міжнародного бізнесу, але й ускладнює проблему передбачення майбутніх змін [6, с. 404].

Зауважимо, що етап управління міжнародним маркетингом підприємств сфери послуг є дуже важливим, оскільки саме завдяки міжнародному маркетингу з'являються можливості виявлення привабливих ринкових можливостей та потенційних сегментів. У сучасних умовах євроінтеграційних процесів це є невід'ємною частиною розвитку підприємств, тому що практично завжди доводиться вибирати між великою кількістю альтернатив перш ніж прийняти кінцеве рішення за причиною обмеженості фінансування.

Під час формування управлінського рішення міжнародного маркетингу для підприємств повинні бути досягнуті такі взаємопов'язані цілі:

- визначення та обґрунтування цілей розвитку зовнішньо-економічної діяльності в рамках міжнародної маркетингової стратегії підприємств (у більшості випадків маркетингологи приймають рішення з багатьох можливих виходячи з мінімальних витрат та максимального економічного ефекту) та необхідністю реалізації маркетингових заходів, де розташовано цільовий сегмент міжнародного ринку;
- оцінка конкурентних можливостей підприємств та оцінка ступеня досягнення мети по підвищенню ефективності зовнішньо-економічної діяльності підприємств на цільовому сегменті міжнародного ринку на етапі завершення реалізації проекту.

Виходячи з вищесказаного, можемо побудувати алгоритм формування управлінського рішення міжнародного маркетингу зовнішньоекономічної діяльності підприємств сфери послуг (рис. 1).

На початковому етапі формуємо мету міжнародного маркетингу для досягнення якої необхідно

дослідити тенденції розвитку міжнародного ринку, зокрема визначити фактори мікро-, мега-, макро- та мезорівнях розвитку цільового ринку, провести аналіз рівня задоволеності цільового сегмента та аналіз конкурентного середовища, визначити науково-технологічний та інноваційний рівні досягнень та ана-

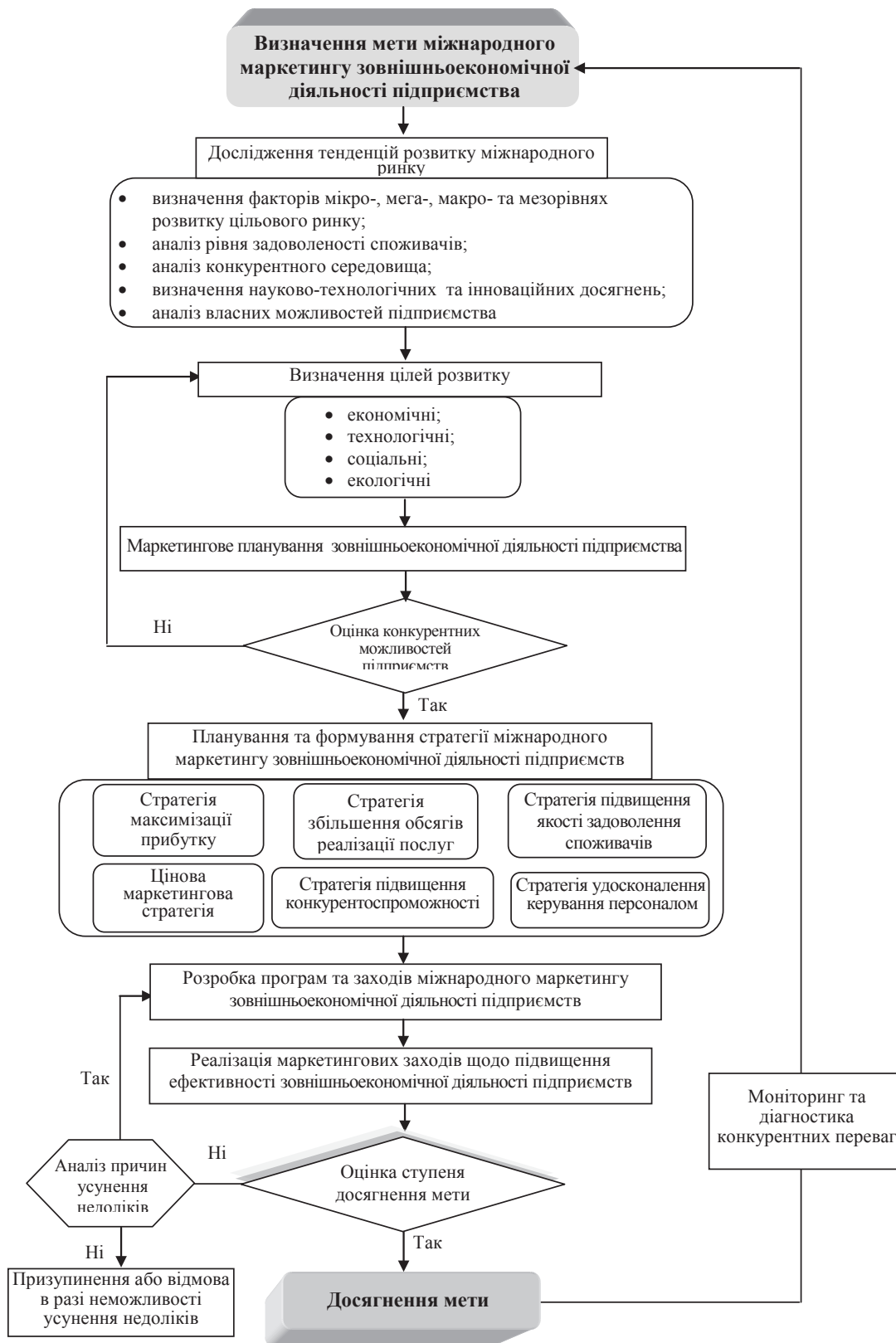


Рис. 1. Алгоритм формування управлінського рішення міжнародного маркетингу зовнішньоекономічної діяльності підприємств сфери послуг

ліз власних можливостей підприємства на цільовому сегменті міжнародного ринку.

Перш ніж прийняти рішення про вихід на міжнародний ринок, підприємство має оцінити можливі ризики, а саме [7, с. 120]:

- невірне розуміння уподобань закордонних споживачів і, як наслідок, пропозиція неконкурентоспроможної продукції;
- інша культура ведення бізнесу;
- недостатня кількість управлінських кадрів, що мають досвід міжнародної діяльності;
- можливість зміни владою іноземної держави торгового законодавства, девальвації валюти.

Для реалізації поставленої мети прийняття управлінського рішення міжнародного маркетингу у функціонуванні зовнішньоекономічної діяльності підприємств необхідно провести маркетингове планування та визначити стратегії міжнародного маркетингу зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Зокрема, нами виділено стратегію максимізації прибутку, цінову маркетингову стратегію, стратегію збільшення обсягів реалізації послуг, підвищення конкурентоспроможності та якості задоволення споживачів, а також стратегію вдосконалення керування персоналом та визначено місце маркетингових заходів у системі підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств сфери послуг на міжнародному ринку.

Запропонований алгоритм формування управлінського рішення міжнародного маркетингу зовнішньоекономічної діяльності підприємств сприятиме не тільки прийняттю оптимально управлінського рішення з підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств, а й надасть можливість виявити внутрішні і зовнішні чинники впливу на зовнішньоекономічну діяльність підприємств, сприятиме передбаченню резервів підвищення ефективності програм та заходів у міжнародному маркетинговому середовищі та активізації інноваційного та інвестиційного розвитку підприємств сфери послуг.

Висновки. Можемо стверджувати, що для підвищення конкурентоспроможності підприємств сфери послуг на світовому ринку необхідно розглядати стратегічне та маркетингове планування підприєм-

ства в максимальному взаємозв'язку, яке повинне формуватися на основі поступового та постійного аналізу перспектив розвитку всіх рівнів зовнішнього оточення підприємства на мікро-, мезо-, макро- та мегарівнях.

За результатами проведеного дослідження можна стверджувати, що від ефективності формування маркетингового плану та управлінського рішення міжнародного маркетингу залежить ефективність не тільки маркетингової діяльності, але й результативність функціонування підприємств сфери послуг у цілому. Виходячи з цього, план та управлінське рішення міжнародного маркетингу підприємств сфери послуг повинні бути фундаментом формування концепції оптимізації прибутковості діяльності підприємств, що надають послуги.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Джадан І.М. Підходи до трактування сутності міжнародної стратегії маркетингу промислового підприємства / І.М. Джадан // Технологический аудит и резервы производства. – 2014. – № 6 (2). – С. 7–12.
2. Дениэлс Дж. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции / Дж. Дениэлс, Л. Радеба. – М.: Экономика, 1994. – 480 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии / Ф. Котлер. – М.: АСТ, 2000. – 456 с.
4. Старостіна А.О. Зарубіжний досвід інноваційних кластерів для забезпечення технологічного оновлення / А.О. Старостіна, В.А. Кравченко, Я. Фен // Сучасні виклики розвитку світової економіки: матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 19–20 листопада 2015 р.). – К.: КНУ імені Тараса Шевченка, 2015. – С. 8–12.
5. Азізов С.П. Організація виробництва і аграрного бізнесу в сільськогосподарських підприємствах / С.П. Азізов, П.К. Канівський, В.М. Скупий; за ред. С.П. Азізова. – К.: ІАЕ, 2001. – 834 с.
6. Старостіна А.О. Міжнародні маркетингові дослідження як чинник управління зовнішньоторговельними підприємницькими ризиками / А.О. Старостіна, В.А. Кравченко. – Львів, 2012. – С. 404–405 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/16990/1/247-Starostina-404-405.pdf>.
7. Котлер Ф. Маркетинговий менеджмент: [підручник] / Ф. Котлер, К.Л. Келлер, А.Ф. Павленко [та ін.]. – К.: Хімджест, 2008. – 720 с.
8. Циганкова Т.М. Управління міжнародним маркетингом: [навч. посіб.] / Т.М. Циганкова. – К.: КНЕУ, 2001. – 132 с.

УДК 339.977

Гужва І.Ю.

*кандидат економічних наук, в. о. ректора
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ ДО МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ

Статтю присвячено порівняльному аналізу перспектив економічного розвитку в Україні з використанням різноманітної інструментарію активізації зовнішньоторговельної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання. За допомогою методів економічного моделювання проаналізовано потенційний вплив митно-тарифної лібералізації, спрощення процедур торгівлі та переходу до міжнародних стандартів якості на динаміку вітчизняного ВВП, імпорту, експорту, внутрішніх цін і промислового виробництва. Окреслено перспективи розвитку зовнішньоторговельних відносин України з країнами Чорноморського регіону.

Ключові слова: зовнішня торгівля, моделювання, ГТАР, лібералізація, вантажні перевезення, державні стандарти, Чорноморський регіон.

Гужва И.Ю. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ В МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ТОВАРОВ И УСЛУГ

Статья посвящена сравнительному анализу перспектив экономического развития в Украине при использовании разнообразного инструментария активизации внешнеторговой деятельности отечественных субъектов хозяйствования. С помощью методов экономического моделирования проанализировано потенциальное воздействие таможенно-тарифной либерализации, упрощения процедур торговли и перехода к международным стандартам качества на динамику отечественного ВВП, импорта, экспорта, внутренних цен и промышленного производства. Определены перспективы развития внешнеторговых отношений Украины со странами Черноморского региона.

Ключевые слова: внешняя торговля, моделирование, ГТАР, либерализация, грузовые перевозки, государственные стандарты, Черноморский регион.

Guzhva I.Yu. ECONOMIC PROSPECTS OF UKRAINE UNDER INTEGRATION INTO THE INTERNATIONAL GOODS AND SERVICES MARKETS

The article deals with comparative analysis of economic development prospects in Ukraine according to the various foreign trade enhancing tools. The potential impact of customs tariff liberalization, trade facilitation and transition to international quality standards on the dynamics of domestic GDP, imports, exports, domestic prices and industrial production is analyzed with application of economic modeling methods. Prospects of trade relations between Ukraine and the Black Sea region countries are identified.

Keywords: foreign trade, modeling, GTAP, liberalization, freight transportation, state standards, the Black Sea region.

Постановка проблеми. Приймаючи рішення про використання тих чи інших інструментів торгової політики, вітчизняний уряд зобов'язаний оцінювати їх сукупний вплив на характер торговельної політики і можливі дії у відповідь по принципу «дія – протидія» з боку торговельних партнерів. Практичне втілення державної політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності потребує здійснення конкретних економіко-математичних розрахунків, які дають змогу оцінити вплив запровадження заходів у зовнішній торгівлі на макроекономічні показники, галузі та види економічної діяльності.

Основою для подібних розрахунків у загальноприйнятій міжнародній практиці виступають моделі загальної рівноваги та модель міжгалузевого балансу, відома також під назвою таблиці «витрати – випуск». На сучасному етапі існує низка міжнародних проектів, які використовують і вдосконалюють моделі загальної рівноваги та розробляють нові бази даних «витрати – випуск» для здійснення комплексного аналізу міжнародної торгівлі. Найбільш поширеним у практичному застосуванні в провідних країнах світу та міжнародних організаціях, у тому числі СОТ, виступає ГТАР (Global Trade Analysis Project). Метою проекту є створення глобальної бази даних, яка дає змогу кількісно оцінювати зміни у світовій торгівлі. На додаток до бази даних розроблена автоматизована модель загальної рівноваги. Дослідження та симуляційний аналіз у рамках ГТАР дають змогу відповісти на питання, що буде в результаті змін режимів зовнішньої торгівлі окремої країни або навіть регіону. Зокрема, ГТАР дає змогу оцінити вплив таких змін на макроекономічні показники, галузі економіки та окремі види економі-

чної діяльності. Так, із використанням саме ГТАР у 1994 р. було організовано комплексне дослідження з метою визначення перспектив та наслідків для світової торгівлі в результаті прийняття угод в рамках Уругвайського раунду.

Разом із цим сучасний стан зовнішньої торгівлі України та динаміка надходження іноземних інвестицій у 2010–2015 рр. та на початку 2016 р. свідчать про існування низки суттєвих недоліків у формуванні та реалізації зовнішньоторговельної політики України. Усунення негативних тенденцій щодо зменшення обсягів експорту, втрати багатьох позицій на світових ринках, уповільнення надходжень іноземних інвестицій потребує невідкладних заходів із боку органів державної влади. За таких умов особливої актуальності набувають науково обґрунтовані прогностичні розрахунки динаміки розвитку зовнішнього сектора вітчизняної економіки за умов використання різних інструментів державного впливу на міжнародні торговельні потоки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей розвитку світового господарства й економік окремих країн за допомогою різноманітних методів економіко-математичного моделювання присвячено наукові праці багатьох вітчизняних учених, зокрема А.В. Матвійчука [1], Н.Л. Іващук [2], В.Л. Плєскач [3], С.А. Кучеренко і О.Д. Шарапова [4], А.І. Сухорукова [5], С.В. Бабкіна [6] та ін. Їх напрацювання зробили вагомий внесок у поширення і вдосконалення методик моделювання різних сфер економіки України на макро- та мікрорівнях. Однак використання моделей загальної рівноваги для оцінки розвитку зовнішньої тор-

гівлі України досі не знайшло належного втілення у вітчизняній науковій літературі, що обумовлює необхідність подальших досліджень.

Мета статті полягає в обґрунтуванні використання регуляторних механізмів активізації зовнішньоторговельної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання за допомогою методів економіко-математичного моделювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведене економіко-математичне моделювання було

направлене на визначення наслідків, обґрунтування необхідності і пріоритетності застосування в Україні сучасних інструментів зовнішньоторговельної політики для інтеграції у світове господарство в цілому та регіон Причорномор'я зокрема. Оцінка торговельно-економічних відносин України та країн Причорномор'я в умовах посилення міжнародної торговельної співпраці здійснена на основі моделювання у системі GTAP, що здійснювалось на основі таких сценаріїв:

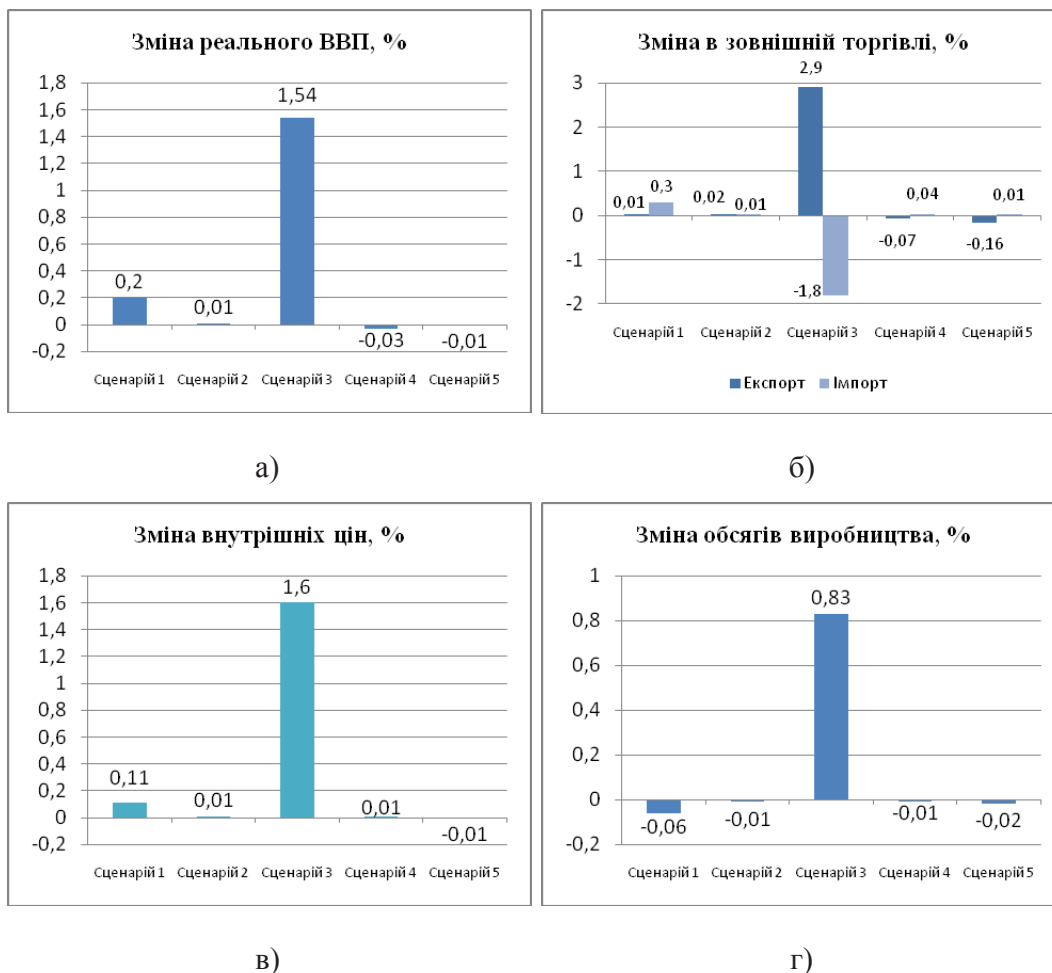


Рис. 1. Зміна основних макроекономічних показників за результатами моделювання

Джерело: власні розрахунки автора

Таблиця 1

Нова агрегація секторів економіки та регіонів світу моделі GTAP 9.0

Сектор	Коментар	Region	Регіони
GrainsCrops	Зернові та інші культури	Ukraine	Україна
MeatLstk	Худоба та м'ясні продукти	Romania	Румунія
Extraction	Видобування	Bulgaria	Болгарія
Foodprodnec	Харчове переробне виробництво	Turkey	Туреччина
OtheProcFood	Інше харчове виробництво	Russia	Російська Федерація
TextWapp	Текстиль та одяг	Georgia	Грузія
LightMnfc	Легка промисловість	Asia	Азія
HeavyMnfc	Важка промисловість	America	Америка
Ferrousmet	Чорна металургія	EU	ЄС
Metalprod	Вироби з металу	MENA	Близький Схід та Північна Африка
Util_Cons	Будівництво	Rest of World	Інші країни світу
TransComm	Транспорт і зв'язок		
OthServices	Інші послуги		

Джерело: складено автором

1. Вплив на вантажні перевезення з України до усіх країн світу в рамках технічних та технологічних змін (зокрема, зниження строку доставки) при умові зміни на 1%. Потребує зусиль із боку України, не вимагає додаткової взаємодії з країнами Причорномор'я; підлягає значній формалізації щодо реалізації технічної складової сценарію.

2. Вплив на вантажні перевезення до країн Причорномор'я в рамках технічних та технологічних змін при умові зміни на 1%. Вимагає взаємодії з країнами Причорномор'я та переговорного процесу й укладання угод.

3. Оцінка впливу гармонізації державних стандартів якості та безпечності продукції за умови наскрізного впливу на всі сектори економіки України (0,2% впливу, згідно з експертними розрахунками). Вимагає комплекс заходів законодавчого, економіко-технічного характеру та перехідного періоду.

4. Лібералізація торгівлі при умові зміни на 1% для виділених секторів (харчова переробна промисловість та металургія) у рамках процесів, що відбуваються у світовій торгівлі.

5. Зняття торговельних тарифних обмежень для виділених секторів (харчова переробна промисловість та металургія).

У ході дослідження розглянуто вплив на:

- основні показники – ВВП, зміни в обсягах експорту та імпорту, цінові коливання, зміни в обсягах виробництва;

- розподіл доходу.

Використовувався такий метод рішення, як Метод Ейлера (3 рішення, 2-4-6 кроків у рішенні, 98-відсотковий рівень точності рішення).

Структура вихідних даних та опис агрегації даних, на основі чого було проведено дослідження [7]:

- Базові дані Gtap Data Base;
- Базовий рік: 2011 (version 9.0, released in 2015);

- Нова агрегація – 11 регіонів, 13 секторів (табл. 1).

За результатами моделювання вплив на ВВП за умовами сценаріїв 1–3 є позитивним, найбільший внесок спостерігається за третім сценарієм (зростання на 1,54%). Дещо відчутний позитивний ефект у 0,2% зростання ВВП матиме і перший сценарій – спрощення процедур торгівлі та вдосконалення транспортно-логістичної сфери вантажних перевезень (рис. 1).

Для сценаріїв 1–3 спільним є зростання обсягів експорту. Найвідчутнішим воно буде за третім сценарієм, що передбачає адаптацію до міжнародних стандартів якості продукції, – 2,9%. Цей сценарій також є єдиним, за яким матиме місце падіння імпорту на 1,8%. У решті випадків спостерігатиметься незначне зростання імпорту (0,01–0,3%), а за сценаріями 4 і 5 ще й падіння експорту на 0,07–0,16%.

Колівання внутрішніх цін передбачається незначне, і майже в усіх випадках має напрям зростання. Найбільше ціни зростуть за третім сценарієм (на 1,6%), оскільки перехід до нових стандартів якості передбачає додаткові витрати на переоснащення виробничих потужностей. Дуже незначне падіння цін (-0,01%) відбуватиметься лише в разі тарифної лібералізації «імпорт» із п'ятим сценарієм.

Зміна в обсягах виробництва має від'ємний тренд для всіх сценаріїв, окрім незначного росту за третім (0,83%). У цілому найбільший вплив спостерігається при управлінні технічною перемінною, що відображає гармонізацію існуючих державних стандартів якості та безпечності продукції з міжнародними за умови наскрізного впливу на всі сектори економіки України.

Зупинимось детальніше на зміні експорту/імпорту в розрізі кожного сценарію. За сценаріями 1 і 2 спостерігається незначне зростання обсягів експорту та імпорту в більшості секторів за виключенням будівництва, що за зростання імпорту демон-

Таблиця 2

Зміни в зовнішній торгівлі України за галузями виробництва відповідно до результатів моделювання, %

Сектори	Сценарій 1		Сценарій 2		Сценарій 3		Сценарій 4		Сценарій 5	
	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт
Зернові та інші культури	0,19	0,38	0,01	0,01	-0,27	2,31	0,00	-0,01	-0,02	0,00
Худоба та м'ясні продукти	0,34	0,56	0,01	0,02	-1,53	3,84	0,01	-0,02	-0,02	0,01
Мінеральні ресурси	0,18	1,02	0,01	0,06	-0,02	0,95	0,00	-0,01	0,01	0,00
Готові харчові продукти	0,22	0,28	0,01	0,01	-1,27	2,12	0,04	-0,07	0,27	-0,49
Інші харчові продукти	0,28	0,33	0,01	0,00	-1,54	2,71	0,10	-0,15	0,04	-0,08
Текстиль та одяг	0,12	0,55	0,00	0,02	-0,51	3,80	0,00	-0,02	0,00	0,00
Легка промисловість	0,40	0,25	0,01	0,01	-3,41	3,17	0,02	0,01	0,00	0,05
Важка промисловість	0,28	0,34	0,01	0,01	-1,86	2,07	0,10	0,00	0,00	0,03
Чорні метали	0,11	0,43	0,00	0,02	0,61	2,01	0,13	-0,28	-0,01	0,03
Вироби з металу	0,10	0,67	0,00	0,03	0,45	3,34	0,08	-0,36	0,42	-1,62
Будівельні послуги	0,90	-0,22	0,03	-0,01	-8,75	4,39	0,05	0,02	0,01	0,01
Транспорт і зв'язок	0,33	0,28	0,01	0,01	-2,38	2,72	0,01	-0,01	0,00	0,00
Інші послуги	0,36	0,33	0,01	0,01	-2,84	5,06	0,02	-0,01	0,00	0,00

Джерело: власні розрахунки автора

Таблиця 3

Зміна цін на фактори виробництва за результатами моделювання, %

Зміна внутрішніх цін на фактори виробництва	Сценарій 1	Сценарій 2	Сценарій 3	Сценарій 4	Сценарій 5
Земля	-0,02	0,01	-1,48	-0,01	-0,01
Некваліфікована робоча сила	0,21	0,01	1,71	0,01	0
Кваліфікована робоча сила	0,22	0,01	1,89	0,01	0
Капітал	0,21	0,01	1,83	0,01	0
Природні ресурси	-0,1	0	-4,3	-0,02	0,01

Джерело: власні розрахунки автора

Таблиця 4

Розподіл доходу за результатами моделювання, млн. дол. США

Розподіл доходу, млн. дол. США	Ефективність перерозподілу ресурсів	Фактори виробництва	Технологічна зміна	Населення	Торгові умови	Інвестиції – Заощадження	Всього
Модель 1	13,2	0	0	0	95,1	12,9	121
Модель 2	0,566	0	0	0	4,15	0,468	5,19
Модель 3	345	0	1372	0	1163	170	3050
Модель 4	0,381	0	4,89	0	1,56	0,468	7,3
Модель 5	-1,59	0	0	0	-3,74	-0,113	-5,45

Джерело: власні розрахунки автора

струе незначне падіння експорту – на 0,01–0,22% відповідно. Найбільше зростає експорт у таких секторах, як мінеральні ресурси (0,06–1,02%) та виробы з металу (0,03–0,67%) для обох сценаріїв (табл. 2).

Сценарій 3 змінює поведінку – позитивна зміна експорту спостерігається в усіх секторах, насамперед секторі послуг (5,06%), будівництві (4,39%) та м'ясних продуктах (3,84%). Будівництво та легка промисловість стануть секторами з найбільшими темпами зростання падіння імпорту (-8,75% та -3,41% відповідно). Незначне зростання імпорту спостерігатиметься лише для чорних металів (0,61%) та виробів із металу (0,45%).

Сценарій 4 демонструє незначне зростання імпорту для чорних металів (0,13%), харчової промисловості (0,1%) та виробів із металів (0,08%). Ці ж галузі зазнають найбільшого скорочення експорту: виробы з металу – на 0,36%, чорні метали – на 0,28%, харчова продукція – на 0,15%. Для решти галузей зміни в обсягах експортно-імпортних операцій будуть украй незначними.

Сценарій 5 демонструє незначне зростання експорту у п'яти секторах (худоба та м'ясні продукти – на 0,01%, легка промисловість – на 0,05%, важка промисловість – на 0,03%, чорна металургія – на 0,03% та будівництво – на 0,01%) та незначне падіння темпів імпорту для трьох секторів (зернові – на 0,02%, худоба і м'ясні продукти – на 0,02% та чорна металургія – на 0,01%). Для виробів із металу та харчової переробної промисловості характерне зростання темпів імпорту (відповідно, на 0,42% і 0,2%) при падінні темпів їх експорту (на 1,52% і 0,49%).

Розглядаючи трансформацію внутрішніх цін на фактори виробництва за результатами моделювання, слід зазначити, що відповідно до першого сценарію, вони зростають для некваліфікованої робочої сили (на 0,21%), кваліфікованої робочої сили (на 0,22%) та капіталу (на 0,21%), що зумовлено зростанням попиту на фактори виробництва завдяки змінам у вантажоперевезеннях в Україні, а саме скороченням строку доставки, розвитком транспортної інфраструктури тощо. Не останню роль у цьому відіграє також зростання попиту в секторі будівництва, що прискорює темпи імпорту та експорту. Водночас відбудеться незначне падіння цін на землю та природні ресурси (табл. 3).

За третім сценарієм описані тенденції проявляться ще виразніше: ціна некваліфікованої робочої сили зростає на 1,71%, кваліфікованої – на 1,89%, капіталу – на 1,83%. Доволі відчутно впадуть ціни на природні ресурси (-4,3%) і деякою мірою на землю (-1,48%). Цьому сприятиме падіння попиту на землю та природні ресурси і зростання попиту на інші фактори, зумовлене значним зростанням попиту вітчизняних виробників та споживачів на імпортовану продукцію.

Своєю чергою, внутрішні ціни на товари і послуги зростатимуть незначними темпами майже для всіх секторів економіки за всіма обраними сценаріями.

Найбільше зростання цін спостерігається у сценарії 3, зокрема на комерційні послуги (1,38%), транспорт і зв'язок (1,13%), будівництво (0,98%) та харчові продукти (0,62%). У сценарії 5, який відображає зняття торговельних тарифних обмежень, спостерігатиметься незначне падіння внутрішніх цін на виробы з металу (-0,02%), чорні метали (-0,01%), продукцію легкої та харчової промисловості (-0,01%).

Обсяги виробництва за секторами для всіх сценаріїв у цілому характеризуються падінням, окрім сценарію 3, адже передбачається, що в умовах адаптації вітчизняних стандартів якості до світових попит на більш якісну вітчизняну продукцію зростає як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Найбільшим сектором із трендом зростання темпів обсягу виробництва є будівництво – від 0,01% за сценарієм 2 до 1,44% за сценарієм 5. Відповідно до сценарію 5, при застосуванні зняття тарифних обмежень чорна металургія – єдиний сектор, що демонструє зростання обсягів виробництва (на 0,05%), на відміну від секторів «виробы з металу» (падіння на 0,27%) та «харчове виробництво» (0,07%). За вдосконалення транспортно-логістичної системи за сценарієм 1 найбільше скорочення виробництва спостерігатиметься в секторах «виробы з металу» (-0,19%) та «текстиль і одяг» (-0,18%).

Що стосується змін у розподілі доходів, то для економіки України за сценаріями 1–4 спостерігається позитивний ефект за рахунок наведених параметрів (табл. 4).

Для сценарію 1 – ефективність розподілу ресурсів позитивна за рахунок зростання попиту на фактори виробництва завдяки змінам у вантажоперевезеннях в Україні (скорочення строку доставки, розвиток транспортної інфраструктури тощо). Це обумовлює зростання попиту в секторі «будівництво від виробників», що прискорює темпи імпорту та експорту, більшою мірою за рахунок імпорту. Інвестиції – заощадження, торговельний ефект та податкові надходження від торгівлі формують позитивне сальдо. У регіональному розрізі від змін за сценарієм 1 найбільший ефект від технологічної зміни отримують Російська Федерація, ЄС і країни Азії та Близький Схід і Північна Африка. Із країн Причорномор'я найбільший ефект отримає Туреччина. А в цілому в розподілі доходу – Російська Федерація, Румунія і Грузія.

Для другого сценарію ефективність розподілу ресурсів позитивна за рахунок зростання попиту на фактори виробництва завдяки змінам у вантажних перевезеннях до країн Причорномор'я в рамках технічних та технологічних змін. Це також обумовлює зростання попиту в секторі будівництва від виробників, що прискорює темпи імпорту та експорту, більшою мірою за рахунок імпорту, але значно нижчими темпами, ніж за першим сценарієм. Інвестиції – заощадження, торговельний ефект та податкові надходження від торгівлі формують позитивне сальдо. У регіональному розрізі від змін за сценарієм най-

більший ефект від технологічної зміни отримають Туреччина, Румунія та Болгарія. А в цілому в розподілі доходу – позитивний ефект для ЄС та країн Азії і Близького Сходу та Північної Африки, для Російської Федерації, Азії та Америки ефект негативний.

Для третього сценарію ефективність розподілу ресурсів є найбільш позитивною за рахунок зростання попиту на фактори виробництва та їх перерозподіл – некваліфікована робоча сила, кваліфікована робоча сила, капітал – завдяки змінам у державних стандартах за умови наскрізного впливу на всі сектори економіки України (0,2% впливу, згідно з експертними розрахунками). У регіональному розрізі від змін за сценарієм 3 – ефект від технологічної зміни для всіх інших регіонів, окрім самої України. Наскрізна технологічна зміна забезпечила найбільший приріст ВВП та ефект від розподілу доходу, зокрема за рахунок перерозподілу ресурсів – зміни попиту на некваліфіковану та кваліфіковану робочу силу та капітал, технічна зміна викликала значні зрушення у взаємовідносинах між секторами.

Для сценарію 4 ефективність розподілу ресурсів позитивна за рахунок незначного перерозподілу – некваліфікована робоча сила, кваліфікована робоча сила, капітал – за рахунок зростання попиту на зазначені фактори виробництва. Інвестиції – заощадження, торговельний ефект та податкові надходження від торгівлі формують позитивне сальдо більшою мірою за рахунок імпорту. Вплив технологічної складової в секторальному розрізі на розподіл ресурсів характеризується:

- зростанням потреб у секторах «будівництво», «важка промисловість», «видобування», «вироби з металу», «легка промисловість», «худоба та м'ясні продукти», «зернові та інші культури»;

- падінням у секторах «інше харчове виробництво», «харчове переробне виробництво», «транспорт і зв'язок» та «чорна металургія».

Для сценарію 5 при від'ємному параметрі ефективності розподілу ресурсів негативний результат отримано за рахунок зниження ефекту від торговельних умов, відповідно, «Інвестиції – Заощадження» формують негативне сальдо.

У регіональному аспекті необхідно зазначити взаємовигідний характер для країн Причорномор'я при застосуванні сценаріїв 1–3 (табл. 5).

Таблиця 5
Регіональний розріз зміни реального ВВП
за результатами моделювання, %

Реальний ВВП	Модель 1	Модель 2	Модель 3	Модель 4	Модель 5
Україна	0,20	0,01	1,54	-0,03	-0,01
Румунія	0,00	0,03	0,00	0,00	0,00
Болгарія	0,00	0,14	0,00	0,00	0,01
Туреччина	0,00	0,02	0,00	0,00	0,01
Росія	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00
Грузія	0,01	0,14	0,01	0,03	0,00

Джерело: власні розрахунки автора

Перший сценарій (вплив на вантажні перевезення з України до всіх країн світу) має незначний позитивний вплив на Грузію (0,01%), другий сценарій (поліпшення умов вантажних перевезень до країн Чорноморського регіону) є найбільш привабливим для всіх країн Причорномор'я, крім Росії. При незначному негативному впливі для України при застосуванні четвертого та п'ятого сценаріїв (-0,03%) є аналогічний позитивний ефект для Грузії при чет-

вертому сценарію (0,03%) та Болгарії і Туреччині при п'ятому сценарію (0,01%), що нівелюється позитивним перерозподілом ресурсів.

Таким чином, зняття торговельних тарифних обмежень для виділених секторів (харчова переробна промисловість та металургія) (сценарій 5) на рівні з лібералізацією умов торгівлі (сценарій 4) дають найменший вплив на розподіл доходу. Частково це зумовлено поступовим світовим трендом зі зниження тарифних та нетарифних торговельних бар'єрів між торговими партнерами, в якому Україна приймає активну участь – вступ до СОТ, двосторонні угоди, асоціація з ЄС. Заходи щодо розвитку логістично-транспортної інфраструктури можуть принести покращення у торговельно-економічних відносинах України в рамках світової торгівлі більшою мірою, ніж зниження тарифних та нетарифних торговельних бар'єрів між торговими партнерами.

Найбільший ефект – від сценарію 1 (вплив на вантажні перевезення з України до всіх країн світу в рамках технічних та технологічних змін (зокрема, зниження строку доставки) при умові зміни на 1%, що потребує зусиль із боку України, не вимагає додаткової взаємодії з країнами Причорномор'я; підлягає значній формалізації щодо реалізації технічної складової сценарію та сценарію 3 (оцінка впливу відміни державних стандартів за умови наскрізного впливу на усі сектори економіки України (0,2% впливу, згідно з експертними розрахунками). Вимагає комплексу мір законодавчого, економіко-технічного характеру та перехідного періоду.

Висновки. Своєчасна інформаційно-аналітична підтримка процесу прийняття рішень дає змогу провести зіставлення позитивних та негативних моментів і визначити ефективність застосування відповідних інструментів у системі зовнішньоторговельної політики держави. Моделі загальної рівноваги найбільш ефективні для аналізу торговельно-економічної політики, коли є необхідність розглядати з його допомогою низку факторів – соціально-економічну структуру, ціни і макроекономічні явища. Обчислювані моделі загальної рівноваги дають змогу врахувати всі сектори економіки і макроекономіки і в силу цього допускають докладне обстеження як прямих, так і непрямих наслідків будь-якої політики. Дана обставина особливо важлива в випадку оцінки реформ, які з найбільшою ймовірністю зіграють важливу роль в економіці і можуть мати серйозний вплив на інші сектори і/або рух іноземної валюти або капіталу. Із використанням ГТАР вбачається за доцільне формування позиції України на переговорах з питань укладення угод про вільну торгівлю, застосування інструментів торговельного захисту, перегляд зобов'язань у рамках СОТ та будь-які інші зміни у зовнішньоторговельному режимі.

Результати проведеного моделювання свідчать про те, що тарифна лібералізація на сучасному етапі не призведе до суттєвих змін у динаміці зовнішньої торгівлі України. Митні тарифи поступово втратили провідну роль регулятора зовнішньої торгівлі після вступу нашої країни до СОТ. Набагато більшою мірою на розвиток зовнішньоторговельної діяльності вітчизняного бізнесу вплинуть адаптація до міжнародних стандартів якості і безпечності продукції, що зменшить технічні бар'єри у торгівлі, а також спрощення процедур торгівлі шляхом удосконалення транспортно-логістичної системи експортно-імпорتنних операцій. Застосування першого сценарію або комбінація першого та четвертого, або першого, третього та четвертого сценаріїв може забезпечити поси-

лення економіко-торговельних відносин України з країнами-партнерами на взаємовигідних засадах. Їх успішна реалізація потребує активної взаємодії між урядами та представниками бізнес-кіл різних країн.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Матвійчук А.В. Моделювання економічних процесів із застосуванням методів нечіткої логіки: [монографія] / А.В. Матвійчук. – К.: КНЕУ, 2007. – 264 с.
2. Івашук Н.Л. Ринок деривативів: економіко-математичне моделювання процесів ціноутворення: [монографія] / Н.Л. Івашук. – Л.: Львівська політехніка, 2008. – 472 с.
3. Плєскач В.Л. Моделювання фінансово-економічних процесів: [монографія] / В.Л. Плєскач. – К.: КНТУ, 2010. – 427 с.
4. Кучеренко С.А. Аналіз, оцінювання і моделювання валютно-курсової політики трансформаційної економіки України: [монографія] / С.А. Кучеренко, О.Д. Шарапов. – Черкаси: ЧНУ, 2013. – 232 с.
5. Сухоруков А.І. Моделювання та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України: [монографія] / А.І. Сухоруков, Ю.М. Харазішвілі. – К.: НІСД, 2012. – 365 с.
6. Бабкін С.В. Моделювання процесів в економіці та управлінні проектами з використанням нових інформаційних технологій: [монографія] / С.В. Бабкін [та ін.]. – Харків: ХНУРЕ, 2015. – 244 с.
7. Global Trade Analysis Project (GTAP) [Electronic Resource]. – Mode of access: <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/default.asp>.

УДК 339.56

Демехін А.В.

*аспірант кафедри міжнародних фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету*

БАЗИСНІ ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ФІНАНСОВИМИ ПОСЛУГАМИ

У статті розглянуто сутність, структуру та місце фінансових послуг у сучасній системі світогосподарських процесів. Проаналізовано динаміку зовнішньої торгівлі України фінансовими послугами. Визначено рівень сформованості вітчизняного ринку фінансових послуг та ефективність його інтеграції в глобальне фінансово-економічне середовище. Окреслено основні проблеми розвитку фінансового ринку України та напрями економічної політики держави щодо їх вирішення.

Ключові слова: фінансові послуги, зовнішня торгівля, фінансовий ринок, глобалізація, експорт, імпорт.

Демехин А.В. БАЗИСНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ УКРАИНЫ ФИНАНСОВЫМИ УСЛУГАМИ

В статье рассмотрены сущность, структура и место финансовых услуг в современной системе мирохозяйственных процессов. Проанализирована динамика внешней торговли Украины финансовыми услугами. Определен уровень сформированности отечественного рынка финансовых услуг и эффективность его интеграции в глобальную финансово-экономическую среду. Определены основные проблемы развития финансового рынка Украины и направления экономической политики государства по их решению.

Ключевые слова: финансовые услуги, внешняя торговля, финансовый рынок, глобализация, экспорт, импорт.

Demekhin A.V. BASIC DEVELOPMENTAL DETERMINANTS OF UKRAINE'S FOREIGN TRADE IN FINANCIAL SERVICES

The article deals with the nature, structure and place of the financial services in the modern system of global economic processes. Dynamics of Ukraine's foreign trade in financial services and the level of formation of the domestic financial market and the effectiveness of its integration into the global financial and economic environment are analyzed. The main problems of Ukraine's financial market development and directions of economic policy to resolve them are identified.

Keywords: financial services, foreign trade, financial markets, globalization, export, import.

Постановка проблеми. Однією з найважливіших властивостей сучасного етапу глобалізації є посилення ролі її фінансової складової. Продовжує формуватися новий рівень взаємозалежності економік різних країн у результаті глобального кругообігу капіталів і пов'язаних із ними послуг. Зростаючі масштаби фінансових ресурсів, що обертаються в різних сферах економічної активності, справляють значний вплив на світогосподарські процеси, відбуваються їх постійний рух і перерозподіл між учасниками міжнародних економічних відносин.

Фінансова глобалізація знаходить своє вираження в трансформації локальних фінансових ресурсів у міжнародні, загальному збільшенні трансграничних потоків інвестування та, відповідно, розширенні обслуговуючих їх фінансових ринків; а також у підвищенні ролі цих ресурсів в світовому економічному розвитку. За таких умов динамічний розвиток зовнішньої торгівлі фінансовими послугами з метою ефективною інтеграції в міжнародний фінансовий ринок стає одним із визначальних факторів економічного зростання кожної країни світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем розвитку торгівлі фінансовими послугами та становлення міжнародного ринку фінансових послуг присвячено наукові праці низки вітчизняних учених-економістів, зокрема Д.А. Леоннова [1], Н.М. Внукової [2], К.В. Масляєвої [3], О.І. Пальчук [4], О.І. Лютого і О.М. Юрчука [5] та ін. Їх напрацювання зробили вагомий внесок у формування теоретико-методологічних та концептуальних засад розвитку світового ринку фінансових послуг в умовах глобалізації. Однак розгляд питання виходу на нього України через зовнішню торгівлю фінансовими послугами досі не набув належного втілення у вітчизняній науковій літературі, що обумовлює необхідність подальших досліджень.

Мета статті полягає в аналізі сучасних тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі України фінансовими послугами, а також формуванні пропозицій щодо регуляторних механізмів удосконалення її сучасного стану.

Виклад основного матеріалу дослідження. У більшості випадків під фінансовими послугами розуміють сукупність різноманітних форм мобілізації й вико-

ристання фондів фінансових ресурсів для фінансового забезпечення процесу виробництва, виконання робіт і надання послуг, які здійснюються, як правило, на платній основі та мають відмінні риси свого функціонування [1, с. 337]. Фінансові послуги за своєю структурою дуже різні, можуть мати риси кредитних операцій, операцій оренди та страхування, проте всім їм притаманні риси створення й використання фондів фінансових ресурсів для здійснення економічної діяльності.

Згідно з Класифікацією послуг зовнішньоекономічної діяльності (ДК 012-97), розробленою на основі Класифікатора видів економічної діяльності статистичною Комісією Європейського Союзу [2], до послуг, пов'язаних із фінансовою діяльністю, включаються послуги з фінансового посередництва, страхування та допоміжної діяльності у сфері фінансів і страхування (рис. 1).

Відповідно до зазначеного класифікатора, до категорії фінансових послуг включаються комісійні платежі та платежі, пов'язані з такими операціями, як приймання депозитних вкладів і видача позик, фінансовий лізинг, викуп і розміщення випуску цінних паперів, управління фінансовими активами, консультативні послуги та ін. Страхівні послуги включають різні види страхування, що здійснюються страховими компаніями країни для зарубіжних партнерів, і навпаки.

В Україні експорт та імпорт послуг реєструється на момент підписання зовнішньоекономічного контракту, який містить зобов'язання продавця надати послуги, а покупця – одержати і сплатити за них необхідну грошову суму. При цьому до обсягів експорту включаються надходження коштів від нерезидентів за надані послуги, а до обсягів імпорту – перерахування коштів нерезидента за одержані послуги.

Фінансові послуги становлять значну і дедалі більшу частину економіки практично у всіх розвинених країнах і країнах, що розвиваються. Зростання сектора особливо є великим в тих країнах, які переживають швидку модернізацію. Доцільно врахувати, що добре налагоджена діяльність банківських і небанківських фінансових інститутів, страхових і пенсійних фондів, фінансових посередників та інституційних інвесторів сприяють стабільності ринку фінансових послуг країни та її економічно-соціальних систем. Рівень розвитку ринку фінансових послуг виступає індикатором зрілості ринкових відносин країни, що існує в системі світової глобалізації.

Міжнародна торгівля на ринку фінансових послуг збільшується швидкими темпами завдяки комбінації нових і зростаючих ринків у країнах, що розвиваються, і країнах із перехідною економікою, фінансової та торговельної лібералізації, використанню нових фінансових інструментів і швидких технологічних змін. Фінансові послуги слугують основою сучасної глобальної економіки, оскільки в ній не існує жодного сектора, функціонування якого істотним чином не залежить (прямо чи опосередковано) від послуг, що надаються фінансовим сектором.

Що стосується України, то з приходом до неї потужного міжнародного фінансового капіталу, передусім у банківський і страховий сектори та на фондовий ринок, на вітчизняному фінансовому ринку активізувалися й інтенсифікувалися процеси інтеграції та конвергенції. Проте сучасна динаміка зовнішньої торгівлі Україною фінансовими послугами свідчить про наявність структурних диспропорцій та

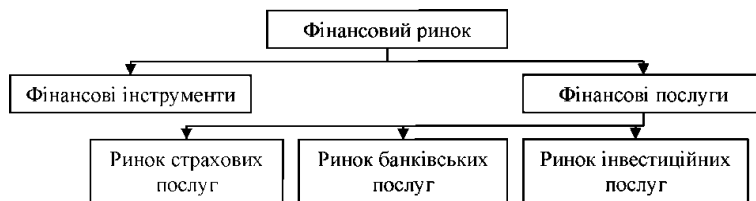
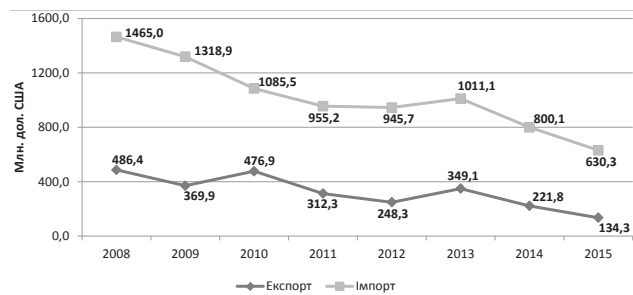


Рис. 1. Структура і місце фінансових послуг на фінансовому ринку

Джерело: [3, с. 184]

негативних тенденцій розвитку вітчизняного фінансового сектора (рис. 2).

Так, упродовж 2008–2015 рр. чітко простежується загальна тенденція до зменшення обсягів зовнішньої торгівлі України фінансовими послугами. Певне зростання щодо імпорту спостерігалось лише в 2013 р., коли він зріс на 6,9% – з 945,7 до 1011,1 млн. дол. США. Експорт за вказаний період зростав двічі – у 2010 р. (на 28,9%) і 2013 р. (на 40,6%), однак навіть такі високі темпи зростання не змогли забезпечити довготривалу позитивну динаміку. У 2014–2015 рр. відбулося стрімке скорочення (на 47%) експорту фінансових послуг порівняно з 2013 р., тоді як їх імпорт знизився лише на 21%. Як у сфері експорту, так і у сфері імпорту, Україні впродовж семи років так і не вдалось перевищити показники 2008 р. Більше того, Україна залишається нетто-імпортером у сфері фінансових послуг, негативне сальдо торгового балансу ними в 3,7 рази перевищує експорт.



* Дані щодо 2015 р. відображені станом на період з січня по вересень.

Рис. 2. Динаміка зовнішньої торгівлі Україною фінансовими послугами в 2008–2015 рр.

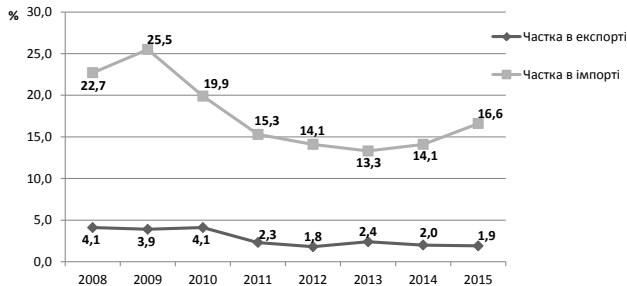
Джерело: [4]

Основною причиною такого стану речей є те, що фінансовий ринок України відзначається надмірною банківською активністю та неспроможністю небанківських інститутів вступати в конкурентну боротьбу з банками за залучення фінансових ресурсів юридичних та фізичних осіб. Разом із тим визначальною світовою тенденцією в сучасних умовах, що характеризуються посиленням нормативних вимог до стійкості банківської системи, є саме зменшення ролі банківських установ у формуванні загального обсягу операцій із надання фінансових послуг та підвищення впливу небанківських інститутів на динаміку фінансового сектора економіки. Небанківські установи України не спроможні скористатися природними конкурентними перевагами здійснення діяльності на вузькому сегменті ринку та порівняно помірному режиму державного регулювання.

На розвитку зовнішньої торгівлі Україною фінансовими послугами негативно позначається й недостатня ефективність внутрішнього фінансового ринку. Це

пояснюється насамперед низькою мірою привабливості фінансового ринку для інвесторів. Серед негативних факторів впливу: політична нестабільність, низький законодавчий захист інвесторів, недостатньо розвинута інфраструктура фінансового ринку, маніпулювання цінами, використання інсайдерської інформації та випадки недобросовісного ставлення фінансових посередників до клієнтів тощо.

Зважаючи на позитивне сальдо зовнішньої торгівлі України за всіма видами послуг, економічна вага і роль фінансових послуг у вітчизняній економіці значно відрізняються залежно від експортного чи імпортного напрямку зовнішньоторговельних операцій (рис. 3).



* Дані щодо 2015 р. відображені станом на період з січня по вересень.

Рис. 3. Динаміка частки фінансових послуг у загальному експорті та імпорті послуг України в 2008–2015 рр.

Джерело: [4]

У структурі вітчизняного експорту послуг фінансові послуги стабільно складають мізерну частку, яка в 2008–2015 рр. проявляла тенденцію до зменшення з 4,1 до 1,9%. Натомість в імпорті послуг України фінансові послуги займають одну з найбільших часток, яка впродовж досліджуваного періоду сягала 25,5% станом на 2009 р. Попри тенденцію до скорочення частки фінансових послуг у загальному імпорті послуг у 2010–2013 рр. за останні два роки спостерігається відновлення зростаючої тенденції – до 16,6% станом на січень-вересень 2015 р.

Кризові явища, що розгортаються в економіці України, обумовлюють необхідність переосмислення фундаментальних процесів, які формують фінансовий ринок як у світі, так і в Україні. Зрушення, що відбуваються у фінансовій сфері (нестійкість національної валюти, загрозливі проблеми із ліквідністю фінансових установ, падіння українських ринків цінних паперів), призвели в Україні до суттєвих змін, які в середньостроковій перспективі можуть суттєво вплинути на реальний сектор вітчизняної економіки. Запас витривалості українського фінансового ринку та вітчизняних фінансових установ виявився мінімальним. Така нестійкість фінансового сектору економіки відображає наявність проблем не тільки у фундаментальних основах ринку фінансових послуг, а й в підходах до їх регулювання.

Відтак, фінансова глобалізація і процес інтеграції ринків фінансових послуг у світову фінансову систему також зумовлюють активізацію дій регуляторів щодо подальшого розвитку країни. Зростання зацікавленості міжнародних фінансових інститутів українським ринком фінансових послуг потребує виконання заходів із підвищення ефективності його функціонування і формування довгострокових програм щодо вдосконалення регулювання діяльності на ринку фінансових послуг України. Перед державою особливо гостро постає необхідність забезпечення

інституційного економіко-правового середовища функціонування як внутрішнього, так і зовнішнього ринку фінансових послуг. Підсилюють таку необхідність світові інтеграційні процеси у глобальній економіці, зокрема у фінансах.

Слід зазначити, що пропозиції та погляди представників різних державних установ, науковців та практиків фондового ринку України щодо основних принципів удосконалення державного регулювання зовнішньої торгівлі фінансовими послугами зводяться до такого: по-перше, необхідно прискорити впровадження методів регулювання, що відповідали б вимогам сьогодення та міжнародним стандартам; по-друге, регулювання має сприяти захисту інтересів держави і громадян та підтримувати процес активного формування цивілізованого національного фінансового ринку; по-третє, єдина державна політика у цій сфері повинна здійснюватися на засадах централізації регуляторних зусиль та повноважень держави [10, с. 110].

Оптимальним варіантом удосконалення механізму державного регулювання в Україні фінансової сфери в цілому та зовнішньої торгівлі фінансовими послугами зокрема є створення окремої незалежної державної фінансової установи з повноваженнями проведення фінансового нагляду та регулювання на консолідованій основі – Державної інспекції фінансового нагляду – незалежного органу, покликаного сприяти розвитку та підвищенню стабільності та ліквідності фінансових ринків завдяки більш скоординованим управлінським заходам.

Перевагами такої моделі регулювання є:

- закріплення відповідальності за регуляторну діяльність за одним державним органом;
- однаковий (уніфікований) підхід у надгляді та регулюванні всіх учасників ринку;
- спрощення та зменшення обсягів їх звітності, зниження сукупних витрат управління за рахунок об'єднання інформаційних технологій і систем, створення єдиних баз даних і реєстрів;
- підвищення ефективності управління за рахунок консолідації висококваліфікованого персоналу та реалізації єдиної кадрової політики;
- підвищення здатності своєчасно та адекватно реагувати на виникнення фінансових інновацій тощо.

Єдиним недоліком у даному державному органі буде високий ступінь концентрації повноважень, але таке становище можна поліпшити чіткою організацією підзвітності вищим органам державної влади (Президенту та Верховній Раді).

Крім того, створення єдиного державного регулятора відповідатиме євроінтеграційним прагненням України: дасть змогу ввести українські фінансові установи в коло суб'єктів фінансових ринків країн ЄС відповідно до положень Угоди про асоціацію [11, с. 93].

Насамкінець слід зазначити, що основною метою функціонування такого механізму державного регулювання ринку фінансових послуг мають бути забезпечення єдності та сприятливих умов для розвитку і функціонування внутрішньої і зовнішньої торгівлі фінансовими послугами, надгляд за фінансовим станом учасників ринку фінансових послуг та додержання ними законодавства, захист інтересів споживачів фінансових послуг.

Висновки. Зовнішньоторговельна політика в умовах інтеграції України до європейської спільноти та зростання кризових явищ повинна оптимально поєднувати інтереси національних суб'єктів господарювання, які функціонуватимуть в умовах підвищеної конкуренції навіть на внутрішньому ринку. Одна зі складових частин цього процесу, як засвідчує світова

практика, – реалізація політики імпортозаміщення послуг, що створить умови для розвитку власного фінансового ринку та знизить відтік вітчизняного фінансового капіталу. У будь-якому разі, головною метою державного механізму регулювання ринку фінансових послуг України має бути контроль якості надання фінансових послуг і регулювання фінансово-інвестиційних потоків відповідно до потреб соціально-економічного розвитку країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Леонов Д.А. Ринок фінансових послуг: парадигма євроінтеграції: [монографія] / Д.А. Леонов [та ін.]. – К.: УІРФР, 2008. – 848 с.
2. Внукова Н.М. Управління розвитком ринків фінансових послуг: [монографія] / Н.М. Внукова [та ін.]; Харківський національний економічний ун-т. – Х.: АдВА, 2009. – 195 с.
3. Масляєва К.В. Господарсько-правове забезпечення функціонування ринку фінансових послуг України: [монографія] / К.В. Масляєва. – Х.: ФІНН, 2010. – 175 с.
4. Пальчук О.І. Факторинг на ринку фінансових послуг: [монографія] / О.І. Пальчук. – К.: Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин, 2011. – 163 с.
5. Лютий О.І. Банківські інститути в умовах глобалізації ринку фінансових послуг: [монографія] / І.О. Лютий, О.М. Юрчук. – К.: Знання, 2011. – 357 с.
6. Василик О.Д. Теорія фінансів: [підруч. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл.] / О.Д. Василик. – К.: ШОС, 2000. – 416 с.
7. Державний класифікатор України. Класифікація послуг зовнішньоекономічної діяльності ДК 012-97. – К.: Держстандарт України, 1997. – 40 с.
8. Майборода О.В. Роль зовнішньої торгівлі фінансовими послугами в стратегічному розвитку Харківської області / О.В. Майборода, Н.В. Бондаренко, Р.А. Чемчикаленко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2009. – Т. 2. – № 7. – С. 183–187.
9. Структура зовнішньої торгівлі України послугами / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Терещенко Г.М. Напрями вдосконалення системи державного регулювання ринку фінансових послуг / Г.М. Терещенко // Наукові праці НДФІ. – 2010. – № 4 (53). – С. 109–114.
11. Науменкова С.М. Системи регулювання ринків фінансових послуг зарубіжних країн: [навч. посіб.] / С.М. Науменкова, В.І. Міщенко. – К.: Центр наук. досліджень НБУ, Університет банківської справи НБУ, 2010. – 170 с.

УДК 330.1:330.34.014-026.23

Дорошенко О.С.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри міжнародного менеджменту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ЕКОНОМІКА ЗНАТЬ – БАЗИС ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ТА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН

У статті проведено аналіз взаємозв'язків між економікою знань і економічним зростанням, а також економічним рівнем розвитку країни. Мета статті – звернути увагу на це нове явище – появу економіки знань і рекомендувати країнам, що розвиваються, трансформувати свою економіку, спираючись на економічну модель наукомісткої економіки для досягнення стабільного стагнаційного розвитку.

Ключові слова: економіка знань, економічний розвиток, інтелектуальні ресурси, креативний потенціал, індекс знань, індекс економіки знань.

Дорошенко А.С. ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ – БАЗИС ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАН

В статье проведен анализ взаимосвязей между экономикой знаний и экономическим ростом, а также экономическим уровнем развития страны. Цель статьи – обратить внимание на это новое явление – появление экономики знаний и рекомендовать развивающимся странам трансформировать свою экономику, опираясь на экономическую модель наукоемкой экономики для достижения стабильного стагнационного развития.

Ключевые слова: экономика знаний, экономическое развитие, интеллектуальные ресурсы, креативный потенциал, индекс знаний, индекс экономики знаний.

Doroshenko A.S. KNOWLEDGE-BASED ECONOMY – BASIS OF ECONOMIC GROWTH AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF COUNTRIES

The article deals with the analysis of the relationship between knowledge economy and economic growth and economic level of the countries. The purpose of the article – to draw attention to a new phenomenon – the emergence of the knowledge-based economy and to encourage developing countries to transform its economy, based on the knowledge economy economic model, to become economically stable to achieve sustainable economic development.

Keywords: knowledge-based economy, economic development, intellectual resources, creative potential, the knowledge-based index, the knowledge-based economy index.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність національних економік усе більшою мірою залежить від здатності цих економік продукувати та використовувати знання. Знання, освіта, інформація та інновації є на сьогодні головними індикаторами економічного зростання в контексті становлення нових глобальних моделей розвитку та

формування інноваційних стратегій розвитку національних економік.

Економіка знань стає найважливішим парадигмальним феноменом соціально-економічного розвитку суспільства ХХІ ст. Знання та ідеї стали основною рушійною силою економічного розвитку, а концепція економіки знань – превалюючою. Дані

Світового банку підтверджують, що країни – реципієнти інноваційних наукових, інтелектуально-освітніх та інформаційно-комунікаційних технологій мають більш високий потенціал для досягнення перманентного економічного розвитку. Із цієї точки зору стратегічним завданням, що постає перед країнами, що розвиваються, є розвиток економіки знань, адаптованої до сучасних умов глобальної конкуренції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Креація та імплементація успішних стратегій розвитку з використанням знань як основного чинника розвитку – це новий спосіб досягнення економічного розвитку і стабільності. Досвід розвинених країн продемонстрував, що застосування нової парадигми економіки знань із використанням інформаційно-комунікаційних технологій та інновацій призвів до економічного зростання та акумулювання багатства в країні. Саме тому генезис економіки знань, вивчення успішного креативного досвіду розвинених країн та концептуальний розгляд нової парадигми потребують більш детального аналізу для подальшої імплементації його в девелоперські стратегії підвищення конкурентоспроможності та економічного зростання країн, що розвиваються.

Важливо проаналізувати та охарактеризувати різні наукові підходи до економіки знань, оскільки вони забезпечують відмінності в інтерпретації відповідно до ідеології економіки знань.

Констатуючи, що створення висококонкурентної економіки в межах економічного глобалізму ґрунтується на об'єднанні знань, креативності та інновацій у глобальному інформсередовищі, зазначимо, що розуміння знання як самостійного сутнісного елементу економічної діяльності є відносно не новим. Так, ще на початку ХХ ст. Й. Шумпетер запропонував теорію «креативної деструкції» як процес абсолютної трансформації економіки внаслідок поєднання знань з інноваційними процесами [1, с. 81–84]. Ф. Махлуп уперше використав термін «економіка знань» у 1962 р. у книзі «Виробництво та розповсюдження знань в США», де звернувся до «знання» в широкому економічному сенсі, зазначивши, що розміщення ресурсів у сферах освіти та науково-дослідницької діяльності є важливою економічною складовою, а економіка освіти та економіка науково-дослідницька являють собою найдинамічніші нові напрями спеціалізації економіки [2].

У минулому неокласичні економісти визнавали тільки два фактори виробництва: працю і капітал. Знання, інновації, інтелектуальний капітал та освіта розглядалися як зовнішні, додаткові фактори, які знаходяться поза системою. Так, «нова економіка» робить акцент на важливості людського капіталу як базису для економічного розвитку. Саме людський капітал (освіта та кваліфікація робочої сили) замінює головні фактори економічного зростання – працю та капітал – і стає його найважливішим індикатором. Зміна концепції впливу людського та інтелектуального капіталу на економічний розвиток відображена в «новій теорії зростання» (new growth theory) у 80-х роках ХХ ст. У рамках «нової теорії зростання» економісти аналізують конкретний внесок нових знань та технологій у стимулювання продуктивності праці та економічного зростання [3, с. 41]. П. Ромер – один із сучасних економістів, який розробив «нову теорію зростання», яка орієнтована на довгострокову перспективу економічного розвитку. Відповідно до «нової теорії зростання» Ромера, ідеї-знання є двигуном економічного розвитку, які можуть підвищити віддачу від інвестицій, що, своєю чергою, може спричинити акумуляцію знання [4].

Велику зацікавленість учених до поняття «знання» проявили П. Друкер, Е. Тофлер, Дж. Куїн та багато інших. Незалежно один від одного вони проголосили вступ людства в нову економіку або нове суспільство, назване П. Друкером інформаційним суспільством, яке відрізняється від попередніх формацій тим, що основну роль у ньому відіграє знання. У своїх роботах учений доводить, що в нових економічних умовах знання не є ще одним ресурсом, як традиційні фактори виробництва – труд, капітал, земля, а є, по суті, єдиним значущим для економічного розвитку ресурсом. На думку Друкера, той факт, що знання стали єдиним ресурсом, робить нову інформацію унікальною [5].

Науковці єдині в тому, що майбутнє належить людям, які озброєні креативними ідеями та знаннями. У суспільстві, заснованому на інформації, працівник, що використовує високоінтелектуальну працю (knowledge worker), являє собою категоричну цінність для розвитку конкурентоспроможної економіки.

Іншими словами, конкурентні переваги сьогодня формуються у сфері генерації знань, які, своєю чергою, втілюються в інноваціях. При цьому сучасний людський капітал включає в себе не просто здатність збору та накопичення інформації, а й уміння трансформувати її в знання, які можуть бути застосовані для практичного вирішення стратегічних завдань економічного розвитку. Більше того, у структурі економічних відносин ХХІ ст. домінуватиме не просто людський, а інтелектуальний капітал, що реалізується переважно в нематеріальних продуктах і активах.

Мета статті полягає в аналізі теоретичних уявлень щодо економіки знань, визначенні поняття «економіка знань», вимірі економіки знань за допомогою відповідних інструментів та виявленні взаємозв'язку між економікою знань та економічним зростанням і економічним розвитком країн.

Виклад основного матеріалу дослідження. На різних стадіях розвитку людського суспільства змінювалися і рушійні сили цього розвитку. У доіндустріальному суспільстві багатство визначалось власністю на землю, в індустріальному – власністю на природні ресурси і наявністю капіталу. З переходом до постіндустріального суспільства різко зросла роль знань, інновацій, інформації, саме тому сучасну економіку все частіше стали називати «ною», «розумною», «інтелектуальною», «інноваційною», «інформаційною». Однак найчастіше її визначають як економіку, що заснована на знаннях (Knowledge-based economy), або ще коротше – економіка знань. Це поняття було введено в науковий обіг ще на початку 60-х років ХХ ст., але широкого поширення набуло вже в кінці 90-х років. За визначенням Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), економіка знань – це економіка, яка безпосередньо заснована на створенні, дистрибуції, використанні знань та інформації [6]. На думку експертів ООН, економіка знань – це економіка, в якій знання створюються, поширюються і використовуються для забезпечення економічного зростання і міжнародної конкурентоспроможності країни. При цьому знання збагачують всі галузі, всі сектори і всіх учасників економічних процесів [7].

Економіка знань, або наукоємна економіка, – це економіка, заснована на створенні та практичному використанні нових знань людини, його вмінь та навичок. Основними економічними ресурсами тут виступають інтелектуально-креативні здібності особистості. Саме за допомогою даного типу ресурсів створюються нові наукові знання, а наукоємна еко-

номіка як напрям економічної науки визнає людину головним економічним ресурсом.

Проте в умовах інтелектуалізації потребує також нових підходів в оцінках глобальної економіки, оскільки мова йде про зміну базових принципів її функціонування – як на макро-, так і на макрорівні, – ми повинні по-новому оцінювати ступінь розвиненості економіки. Традиційні показники оцінки базуються передусім на кількісній оцінці явищ, тенденцій і процесів. По суті, проблема полягає в тому, що при аналізі інтелектуального капіталу якісні характеристики праці та людських ресурсів не отримують потрібної оцінки. Ще однією особливістю оцінки рівня наукоємності економіки є те, що вона, скоріш за все, не буде співпадати з поточним реальним рівнем економічного розвитку, оскільки це стосується потенціалу, майбутніх можливостей для економічного прогресу. Так, у державах із розвиненим сировинним сектором частка наукоємних секторів у ВВП буде, скоріш за все, невисока, оскільки наповнення економіки буде здійснюватися за рахунок добутку корисних копалин. Але у випадку перерозподілу інвестицій у високотехнологічні галузі в майбутньому держава отримає можливість диверсифікувати свою економіку та перетворити наукоємний сектор у двигун розвитку. Якщо завдання побудови економіки знань є державною політикою, то керівництво повинно мати комплекс параметрів для порівняльного економічного аналізу.

Іншими словами, у постіндустріальному суспільстві знання перетворилися в безпосередню продуктивну силу і головний виробничий ресурс для розвитку наукоємної економіки. Можна сказати, що економіка знань знаменує собою вищий етап постіндустріальної економіки і одночасно – перехід до інформаційного суспільства, вирішальну роль в якому грає інформація – тобто ті ж знання. Цілком зрозуміло, що поширення економіки знань у сучасному світі все ще відрізняється великою нерівномірністю. Економіка знань передусім характерна для розвинених країн, які знаходяться на найвищому рівні постіндустріальної економіки, наприклад країн, що входять в Організацію економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). У результаті рушійна сила розвинутої ринкової економіки – конкуренція в країнах ОЕСР – усе більш зводиться до конкуренції знань. Додамо, що ці країни можна поділити на три географічні регіони: 1) США і Канада; 2) Євросоюз; 3) Японія і Республіка Корея. Нині саме вони лідирують на шляху становлення економіки знань. У країнах із перехідною економікою здійснюється перехід від централізованих форм управління економікою до ринкових, зацікавленість в економіці знань виникла значно пізніше. У великій групі країн, що розвиваються, економіка знань поки знаходиться, можна сказати, у зачатковому стані. Великого розвитку вона отримала тільки в Китаї, де стратегія економіки знань уже стала офіційною державною стратегією. Набагато меншою мірою це можна сказати і про Індію.

Проте головним питанням сучасності залишається дилема, чи зможе накопичення знань і придбання нових технологій сприяти економічному зростанню і допомогти бідним країнам розвиватися. Згідно зі звітом Світового банку «Знання для розвитку (1998/99)», глобалізація та нова ера інформаційного суспільства створили величезний розрив між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються. Країни, що розвиваються, можуть надовго відстати від інформаційної революції та економіки знань, і ніколи не зрівнятися з розвиненими країнами.

Нерівномірний розподіл технічних знань або «ноу-хау» називається «прогалинами в знаннях», а неповні знання про їх характерні властивості – «інформаційними проблемами». Стверджується, що обидва типи проблем у найгіршому вигляді наявні в країнах, що розвиваються, ніж у більш технологічно розвинених країнах, і що вони особливо шкодять країнам, що намагаються вийти на стадію економічного зростання [8, с. 2].

Закрити прогалини в знаннях буде нелегко, адже більш важливими є прогалини в здатності створювати знання. Однак країнам, що розвиваються, не потрібно знову винаходити колесо або комп'ютер. Замість того щоб заново створювати наявні знання, країни, що розвиваються, мають можливість придбання й адаптації вже наявних знань розвинених країн (табл. 1). Враховуючи, що ціни в глобальній економіці на передачу інформації постійно знижуються, то трансфер знань сьогодні є дешевим ніж будь-коли. З огляду на ці здобутки, для країн, що розвиваються, сьогодні встановилася найсприятливіша економічна ситуація для швидкого зростання прогалин у знаннях і сплеску економічного зростання та добробуту людей.

Таблиця 1

Рейтинг країн світу за рівнем створення знань у 2015 р.

Рейтинг	Країна	Індекс	Відношення у (%)
1	Південна Корея	78.6	1.00
2	Швеція	70.6	0.99
3	Швейцарія	69.2	0.99
4	США	68.5	0.98
5	Німеччина	64.7	0.97
6	Китай	64.1	0.96
7	Великобританія	58.6	0.96
8	Фінляндія	57.5	0.95
9	Ізраїль	56.5	0.94
10	Японія	56.3	0.94
14	Україна	49.2	0.91

Джерело: складено автором на основі [9]

Далі ми повинні розглянути важливі стратегічні кроки, які можуть здійснити країни, що розвиваються, щоб зменшити прогалини в знаннях і збільшити економічне зростання:

1. *придбання знань* включає в себе копіювання й адаптацію знань, наявних в інших частинах світу, наприклад, за допомогою відкритого торговельного режиму, залучення іноземних інвестицій, укладання ліцензійних угод, а також створення знань на місцевому рівні шляхом проведення наукових досліджень і розробок (НДДКР) (табл. 2);

Як бачимо з табл. 1 і табл. 2, стратегію придбання знань обрали високотехнологічні та економічно розвинені країни. Саме такі країни є високопривабливими як для залучення прямих іноземних інвестицій, так і для створення нового знання, використовуючи наявні фінансові та інтелектуально-креативні ресурси. Так, глобальні лідери в парадигмі становлення економіки знань створили сучасні економічні системи, у рамках яких інвестиції в людський капітал, особливо в знання, у поєднанні з розвинутою інноваційною інфраструктурою підтримують та стимулюють високий рівень наукоємної діяльності. Показники світових лідерів свідчать про те, що ці країни мають незмінно високі рейтинги за основними критеріями створення та придбання нових знань.

Таблиця 2
Рейтинг країн світу за рівнем витрат
на НДДКР у 2015 р.

Рейтинг	Країна	Індекс	Відношення у (%)
1	Ізраїль	100	1.00
2	Республіка Корея	98.8	0.99
3	Японія	82.9	0.99
4	Фінляндія	82.2	0.98
5	Швеція	81.4	0.97
6	Швейцарія	74.4	0.96
7	Данія	73.8	0.95
8	Німеччина	71.6	0.94
9	Австрія	68.9	0.93
10	США	66.3	0.92
44	Україна	18.0	0.63

Джерело: складено автором на основі [9]

2. абсорбція (поглинання) знання включає в себе, наприклад, забезпечення загальної початкової освіти, створення можливостей для безперервного навчання; підтримка вищої освіти, особливо в науці і техніці, кількість роаялті та ліцензій отриманих, високотехнологічний імпорт, імпорт ІКТ послуг (табл. 3);

Таблиця 3
Рейтинг країн світу
за рівнем поглинання знань у 2015 р.

Рейтинг	Країна	Індекс	Відношення у %
1	В'єтнам	72.7	1.00
2	Сінгапур	68.6	0.99
3	Гонконг	62.7	0.99
4	Люксембург	61.7	0.98
5	Фіджі	61.3	0.97
6	Малайзія	55.8	0.96
7	Нідерланди	55.5	0.96
8	Барбадос	53.7	0.95
9	Фінляндія	52.7	0.94
10	Республіка Нігер	52.5	0.94
88	Україна	30.6	0.38

Джерело: складено автором на основі [9]

Незважаючи на несприятливу економічну ситуацію, наукоємна діяльність у світі продовжує розвиватися – країни прагнуть до поглинання знань та

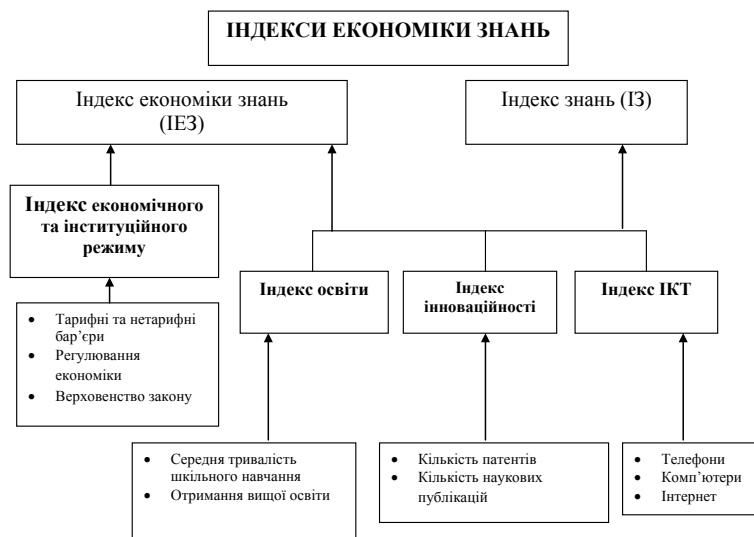


Рис. 1. Індеси економіки знань [11]

переходу до наукоємної економіки. У більшості країн витрати на науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи продовжують зростати, а успішні місцеві інноваційні центри процвітають. Як ми бачимо з табл. 3, групу країн з економікою, що динамічно розвивається, які випереджають за показниками інші відповідні їм за рівнем доходів країни, можна назвати «новими новаторами». У двадцятку країн за рівнем поглинання знань також входять: Мозамбік, Мексика, Бразилія, Гамбія, Мадагаскар, Коста-Ріка. Ці країни демонструють прогресуючий рівень результатів дослідницької, інноваційної діяльності завдяки вдосконаленню нормативної бази, наявності висококваліфікованої робочої сили з наявною вищою освітою і динамічною інфраструктурою, більш глибокою інтеграцією з глобальними кредитно-інвестиційними і товарними ринками, а також наявністю високорозвиненої бізнес-громади.

Подібно до того, які існують прогалини в знаннях між країнами, що розвиваються, і промислово розвиненими країнами, ми бачимо також наявність прогалин в економічному розвитку країн. Вищезазначені стратегії зменшення цих прогалин часто включають у себе одні й ті ж елементи, тому їх застосування буде ефективним для зниження нерівності, подолання бідності та збільшення економічного зростання. Таким чином, найбільш важливим на сьогодні завданням при аналізі наукоємності економіки та її окремих галузей є моніторинг кількісних та якісних показників, а також урахування їх впливу на загальноекономічні показники.

Для порівняльного аналізу наукоємності економіки різних країн Світовий банк створив деревовидну базу даних, яка ілюструє показники кожної країни з точки зору економіки знань. Оцінка результатів країни відображається в базових показниках методології оцінки знань (МОЗ) [10]. МОЗ є інтерактивною інтегрованою базою даних, що створена відповідно до програми «Знання для розвитку» [11] і покликана допомогти відсталим країнам ідентифікувати всі проблеми та можливості, з якими вони стикаються в процесі розвитку економіки знань, а також на якому секторі політики чи економіки вони повинні зосередити увагу, щоб залучити іноземні інвестиції. База даних МОЗ допомагає налаштувати постійний аналіз становища країни та крос-державний обмін інформацією з точки зору досягнень в економіці знань. МОЗ включає в себе 83 структурні та якісні змінні зі 146 країн світу для вимірювання досягнень стратегій розвитку держав, які повинні ґрунтуватися на чотирьох стовпах економіки знань: економічних стимулах та інституційному режимі, рівні освіти, інноваційній структурі та інформаційно-комунікаційних технологіях. Оскільки всі змінні приймають різні діапазони можливих значень, вони повинні бути об'єднані і упорядковані в шкалу від 0 до 10, де 0 є найслабкішим і 10 – найсильнішим показником. Відповідно до структури МОЗ Світового банку, розроблені індекси, що оцінюють рівень готовності країн для переходу до економіки знань (рис. 1).

Так, Індекс знань (ІЗ) вимірює здатність країни генерувати, приймати та розповсюджувати знання, а Індекс економіки знань (ІЕЗ) включає в розрахунок здатність країни генерувати сприятливе середовище для ефективного використання знань у побудові стратегій для конкурентоспроможного економічного розвитку.

Порівняння потенціалу країн за методологією Світового банку констатують, що успішний перехід до економіки знань передбачає створення певних умов через довгострокові інвестиції в освіту, розвиток інноваційних систем, постійну модернізацію інформаційної інфраструктури та створення сприятливого середовища для ринкових інновацій. У форматі відповідних критеріїв оцінюються здатність країн до формування економіки знань (табл. 4).

Таблиця 4
Індекс економіки знань і його показники в країнах світу

Рейтинг	Тренд	Країна	Індекс економіки знань	Індекс знань
1	0	Швеція	9.43	9.38
2	6	Фінляндія	9.33	9.22
3	0	Данія	9.16	9.00
4	-2	Нідерланди	9.11	9.22
5	2	Норвегія	9.11	8.99
6	3	Нова Зеландія	8.97	8.93
7	3	Канада	8.92	8.72
8	7	Німеччина	8.90	8.83
9	-3	Австралія	8.88	8.98
10	-5	Швейцарія	8.87	8.65
...
55	9	Російська Федерація	5.78	6.96
56	-2	Україна	5.73	6.33
59	11	Білорусь	5.59	6.62

Джерело: складено автором на основі [10]

Таблиця 5
Рейтинг країн світу за часткою інтелектуального капіталу, 2015 р. [12]

№	Країна	Частка ІК	Рейтинг за ІК	Частка ІК+ФК	Рейтинг за ІК+ФК
1	Фінляндія	29.47	1	39.03	1
2	Швеція	29.25	2	38.88	2
3	Швейцарія	28.46	3	38.24	3
4	Данія	28	4	37.69	4
5	США	27.64	5	37.52	5
6	Сінгапур	26.8	6	36.65	6
7	Ісландія	26.13	7	35.8	7
8	Нідерланди	25.84	8	35.57	8
9	Канада	25.56	9	35.27	10
10	Норвегія	25.45	10	35.45	9
31	Україна	15.56	31	18.34	33

*ІК = Інтелектуальний капітал, ФК = Фінансовий капітал

Аналізуючи вищесказане, можна зробити висновок, що незважаючи на багатогранність підходів до оцінки знання та інтелектуальних ресурсів глобальної економіки, всі вони мають кореляційний характер, тобто якоюсь мірою схожі між собою, що і приводить до подібності результатів. Тому одним із найважливіших чинників розвитку економіки знань

є максимальна мобілізація інтелектуальних ресурсів (знання), поглинання та придбання висококонкурентного знання, тобто результатів творчої діяльності вітчизняних і зарубіжних дослідників і винахідників, залучення з інших країн інвестицій і кваліфікованих кадрів, особливо молоді, у цю діяльність, організація міжнародної кооперації та інших форм співробітництва в галузі НДДКР та інновацій (табл. 5).

Висновки. Аналіз сучасних процесів у глобальній економіці переконливо демонструє, що інтелектуальні ресурси, тобто знання, – це найцінніший капітал, володіння і особливо ефективне використання якого забезпечує підвищення національної конкурентоспроможності, сталий економічний розвиток і процвітання. Разом із тим здійснення державної політики, націленої на нарощування інтелектуальних ресурсів і практичне застосування результатів НДДКР, дає змогу як розвиненим країнам, так і країнам, що розвиваються, диверсифікувати структуру економіки та експорту за рахунок підвищення частки високотехнологічних товарів і послуг, покращити конкурентні позиції у глобальному просторі та сформувати свою модель економіки знань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Schumpeter, Joseph A. The Process of Creative Destruction. From Capitalism, Socialism and Democracy. – New York: Harper. – 1975 (Original publication 1942) – P. 81–84.
- Machlup, Fritz. The Production and Distribution of Knowledge in the United States. – Princeton: Princeton University Press. – 1962. – 460 p.
- Организационные структуры «экономики знаний»: сб. науч. тр. / РАН. ИНИОН. Центр. науч.-информ. исслед. по науке, образованию и технологиям; отв. ред. С.М. Пястолов. – М., 2010. – 153 с.
- Romer, Paul. 1994. The Origins of Endogenous Growth. The Journal of Economic Perspectives, Vol. 8, Number 1 – Winter 1994 – P. 3–22 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.jstor.org/stable/2138148>.
- Drucker, Peter. The Age of Discontinuity: Guidelines to Our Changing Society. – New York: Harper & Row. – 1969. – 394 p.
- Organization for Economic Cooperation and Development. The Knowledge-Based Economy. – OECD/GD (96)102. – Paris. – 1996.
- Максаковский В.П. Экономика знаний / В.П. Максаковский. – Смоленск: Универсум, 2012. – 104 с.
- The World Bank. WDR [World Bank Development Report]. 1998/99. Knowledge for Development. World Bank and Oxford University Press, 1998.
- GlobalInnovationIndex 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.globalinnovationindex.org>.
- Knowledge Assessment Methodology (KAM) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.worldbank.org/kam.
- WBI. [The World Bank Institute Development Studies]. KAM booklet. 2012. Measuring the Knowledge in the World's Economies. Knowledge Assessment Methodology and Knowledge Economy Index. K4D. Washington, D.C. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://siteresources.worldbank.org/INTUNIKAM/Resources/KAMbooklet.pdf>.
- Creativity and Prosperity: The Global Creativity Index. Martin Prosperity Institute [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://martinprosperity.org/media/GCI%20Report%20Sep%202011.pdf>.

УДК 339.92

Зарицька Н.С.

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

СУЧАСНИЙ РІВЕНЬ ТА ПОТЕНЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА США

Статтю присвячено аналізу українсько-американських торговельних відносин, які репрезентують нині важливу складову частину зовнішньоекономічної діяльності двох країн. Досліджено потенційні можливості та сучасний стан торговельного співробітництва України та США. Визначено шляхи підвищення ефективності торговельної співпраці України та США.

Ключові слова: інвестиційне співробітництво, експортний потенціал, міждержавне співробітництво, зовнішньоекономічна діяльність.

Зарицкая Н.С. СОВРЕМЕННЫЙ УРОВЕНЬ И ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ТОРГОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА УКРАИНЫ И США

Статья посвящена анализу украинско-американских торговых отношений, которые представляют собой важную составляющую внешнеэкономической деятельности двух стран. Исследованы потенциальные возможности и современное состояние торгового сотрудничества Украины и США. Определены пути повышения эффективности торгового сотрудничества Украины и США.

Ключевые слова: инвестиционное сотрудничество, экспортный потенциал, межгосударственное сотрудничество, внешнеэкономическая деятельность.

Zarytska N.S. CURRENT LEVEL AND POTENTIAL CAPACITY FOR UKRAINE AND USA TRADE COOPERATION

The article analyzes the Ukrainian-US trade relations, which now represent an important part of foreign trade of the two countries. The article explored the potential and current state of trade cooperation between Ukraine and the USA. Identified the ways to improve trade cooperation between Ukraine and the USA.

Keywords: invest cooperation, export potential, intergovernmental cooperation, foreign economic activity.

Постановка проблеми. Процес відтворення глобального суспільного продукту реалізується нині через розгалужену і диверсифіковану систему господарських зв'язків, що формують єдине складне «павутиння» міжнародної економічної діяльності компаній і різного роду бізнес-структур, галузей і секторів національних економік, а також територій, регіонів і окремих міст. Загальновідомо, що будь-яке торговельне співробітництво між суб'єктами господарювання на міжнародному рівні завжди базується на двох началах: по-перше, його об'єктивній необхідності; по-друге, взаємній зацікавленості сторін у його реалізації через наявність конкретних економічних вигод. Таким чином, чисельні господарські зв'язки і взаємозалежності між країнами і регіонами, будучи матеріальною основою сучасних процесів міжнародного обміну, у той чи інший спосіб завжди замикаються на міжнародному ринку і зовнішній торгівлі. Остання втілює в собі всю розгалужену сферу обміну результатами національного виробництва у масштабі світового господарства, їх реалізації і споживання на інтернаціональному рівні, а також сукупність відносин товарного і грошового обміну та свободи конкуренції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато робіт вітчизняних та зарубіжних учених (О. Бабаніна, Т. Гаряньської, В. Мовчан та ін.) присвячено питанням зовнішньоекономічної співпраці США з іншими країнами.

Мета статті полягає у детальному аналізі сучасного стану зовнішньоторговельного співробітництва України та США.

Виклад основного матеріалу дослідження. Характеризуючи фінансово-економічні заходи забезпечення інтересів українських товаровиробників на американському ринку, слід відзначити, що політика державної підтримки експортерів, що реалізується в Україні впродовж останніх двадцяти років, є, на нашу думку, недостатньо ефективною та оптимальною, оскільки вона не сприяє підвищенню кон-

курентоспроможності вітчизняних товарів та послуг на світових ринках, розвитку та впровадженню у виробництво технологічних та інноваційних досягнень, розбудові ринкової інфраструктури.

У даному контексті слід відзначити, що в Україні тривалий час державна підтримка експорту розглядалася переважно як субсидування окремих галузей і виробників. Державні структури тривалий час здійснювали лобіювання пільг, преференцій та податкових «канікул» в інтересах наближених до влади представників великого приватного бізнесу, що значно вплинуло на формування незбалансованої товарно-географічної структури і зовнішньої торгівлі загалом та експорту зокрема. Цю ситуацію суттєво ускладнює той факт, що наша держава, не маючи власної Агенції з кредитування експорту (ЕКА), дотепер не набула рівноправного членства у Бернському Союзі (Berne Union). І хоча ще в 2011 р. Верховна Рада України ухвалила закон, який запроваджував основи державної фінансової підтримки в Україні, проте до нього було застосовано президентське вето. З того часу жодного законопроекту, пов'язаного зі створенням системи державної підтримки експорту, у Верховній Раді України не розглядалося [1, с. 54].

Усе це актуалізує розробку Програми розвитку українського експорту, що визначено в Дорожній карті та першочергових пріоритетах реалізації Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» [2]. Серед ефективних інструментів реалізації цієї програми, на нашу думку, особлива увага має приділятися впровадженню в Україні системи державної фінансової підтримки експорту у відповідності з міжнародними вимогами. Таким чином, першим етапом на шляху розбудови в Україні ефективної системи фінансової підтримки експортної діяльності за умов її асоційованого членства в ЄС має стати ухвалення на основі міжнародних вимог і правил рамкового закону щодо запровадження в Україні системи державної підтримки експорту, на підставі якого потрібно створити власну ЕКА та забез-

печити найближчим часом її ефективну інтеграцію у відповідні міжнародні інституції.

Значення цієї інституції важко переоцінити, оскільки, як свідчить світовий досвід, у комплексі фінансово-економічних заходів забезпечення інтересів українських товаровиробників на американському ринку найефективнішим є фінансове сприяння держави вітчизняним експортерам через реалізацію механізмів кредитування експорту; страхування експортних кредитів від комерційних та політичних ризиків; надання урядом гарантій щодо залучення кредитних ресурсів у експортоорієнтовані виробництва та запровадження системи ефективного кредитування їх оборотних коштів; надання державної підтримки експортерам промислової продукції, передусім тих галузей, де вже створено конкурентні переваги на світовому ринку, та ін.

Із подальшим розвитком фінансової підтримки вітчизняним експортерам доцільно активізувати інвестиційне співробітництво українських та американських суб'єктів господарювання за конкретними проектами виробництва конкурентоспроможної на зовнішніх ринках продукції; акумулювати фінансові ресурси як для освоєння нових технологій, так і для здійснення масштабної диверсифікації виробництва наукомісткої продукції; використовувати податкові та митно-тарифні важелі заохочення експортерів.

Реалізація експортного потенціалу України на ринку США вимагає також якісного поліпшення системи організаційного забезпечення зовнішньоторговельної діяльності. Воно має бути спрямоване на досягнення таких стратегічних цілей, як: всебічна підтримка національного економічного розвитку; розширення сегменту української продукції на американському ринку; забезпечення економічної безпеки нашої держави шляхом досягнення сприятливого торговельного режиму зі Сполученими Штатами та усунення будь-яких дискримінаційних обмежень для вітчизняних товарів та послуг; виявлення найбільш перспективних для українського експорту товарних ніш на ринку США; динамізація розвитку науково-технічного, торговельно-економічного, інвестиційного та інших видів міждержавного співробітництва; забезпечення доступу українських підприємств на американський ринок машин та обладнання, мінерально-сировинних ресурсів, капіталів, технологій та інформації, а також транспортних комунікацій в якості експортерів та імпортерів [3, с. 185].

Першочерговим завданням у цьому напрямі є інформаційно-аналітична підтримка її зовнішньоекономічної діяльності, яка, зокрема, повинна включати: налагодження ефективних мереж зовнішньоторговельної інформації та диверсифікацію діяльності інформаційно-консультативних служб у межах регіональних та зарубіжних представництв; моніторинг ринків товарів США та розроблення рекомендацій щодо нарощування експорту українських товарів; організацію ефективної системи обміну господарською інформацією між українськими та американськими суб'єктами господарювання; проведення рекламних, іміджевих, пропагандистських кампаній із метою популяризації розвитку економічних відносин з Україною; формування ефективної інфраструктури збуту товарів та послуг на американському ринку; сприяння реалізації перспективного плану участі українських суб'єктів господарювання у виставкових заходах, що проводяться у Сполучених Штатах, та ін.

З урахуванням того, що на сьогодні основним каналом просування українських товарів на зовнішні

ринки є торговельно-економічні місії України, які мають змогу збирати й обробляти первинну інформацію щодо попиту та пропозиції на окремих сегментах зарубіжних ринків, здійснення прориву України на американський ринок можливо за кардинального розширення присутності українських підприємств на них. Важливе місце у цьому процесі відводиться: наданню з боку торговельно-економічних місій допомоги українським суб'єктам підприємницької діяльності у просуванні вітчизняної продукції на американський ринок збуту, пошуку потенційних партнерів; проведенню у США масштабних презентаційних та торговельно-виставкових заходів з активізацією участі в них українських підприємств та фірм; створенню розгалуженої мережі торговельних представництв крупних компаній України у Сполучених Штатах; удосконаленню роботи українських торговельно-економічних місій. Саме ці напрями реалізації економічної дипломатії України відображено в Положенні про Міністерство закордонних справ України, затверджене Указом Президента України від 6 квітня 2011 р. № 381 [4].

У контексті сприяння вітчизняним експортерам у виході на американський ринок важко переоцінити значення такого організаційного механізму, як *ефективне використання можливостей Генералізованої системи преференцій США (Generalized System of Preferences, GSP)*. Так, за оцінками експертів, до серпня 2013 р. (коли закінчився строк чинності GSP) у рамках Генералізованої системи преференцій Україна щорічно експортувала до США товарів на суму від 70 до 200 млн. дол., у тому числі титан, пігменти та заготовки на основі діоксиду титану, галій, цукор та сировину для кондитерських виробів, м'яса, окремі види нафтопродуктів, карбід бору, феромарганець, алюміній, вироби з дерева, вентилятори, бурильні інструменти та обладнання, традиційні народні вироби, а також окремі види оптики та шкочоладної продукції [5].

Після дворічної перерви у червні 2015 р. Конгресом США було ухвалено закон «Про розширення торговельних преференцій» (*Trade Preferences Extension Act 2015*), згідно з яким наша держава отримала право до кінця 2017 р. безмитно ввозити на територію США понад 3 800 видів вітчизняних товарів хімічної, харчової, машинобудівної та меблевої промисловості. У зв'язку з цим першочергового значення набуває нині інформаційна кампанія Посольства України в США спільно з Міністерством економічного розвитку України, Торговельно-промисловою палатою України, Українським союзом промисловців і підприємців України, Американською торговельною палатою в Україні, Європейською бізнес-асоціацією та американською консалтинговою компанією Sandler Trade, LLC щодо якнайширшого інформування українських товаровиробників про можливості використання переваг Генералізованої системи преференцій США. Це суттєво підвищить конкурентоспроможність експортних товарів України на американському ринку та сприятиме нарощуванню експортних поставок вітчизняної продукції. Необхідною є й активізація зусиль Посольства України в США (через участь у неформальному «Альянсі країн ГСП») у напрямі отримання додаткових вивільнених продуктивних ніш після санаційного позбавлення Росії в кінці 2014 р. доступу до GSP як країни, що не відповідає критеріям цієї програми.

Крім того, необхідно є активна видавнича діяльність, фінансування публікацій матеріалів, каталогів, інформаційних бюлетенів для створення і функ-

ціонування публічної інформаційної системи, яка б давала оперативну інформацію про підприємницькі структури України та їх експортні можливості в режимі он-лайн. Так, на сьогодні активно працює у цьому напрямі Посольство України у США, яке з 2011 р. регулярно випускає електронний Інформаційний бюлетень з економічних питань [6], де представлено детальну оперативну інформацію щодо: основних тенденцій соціально-економічного розвитку США; поточного стану переговорів про утворення за участі США зон вільної торгівлі; ключових напрямів українсько-американського економічного та науково-технічного співробітництва; стану виконання проектів технічної допомоги та розширених програм кредитування України з боку США; проведення у Сполучених Штатах різноманітних ярмарків та виставкових заходів; економічного потенціалу американських штатів.

З огляду на це, функціональні компетенції Посольства України у Сполучених Штатах Америки мають бути доповнені функціями щодо: аналізу експортної конкурентоздатності США; виявлення потенційного політичного і соціального ризику, який може мати негативні наслідки для співробітництва українських і американських суб'єктів господарювання; розробки необхідних умов (стандартів), необхідних для вітчизняних компаній, що мають намір вийти і закріпитись на ринку США; проведення детальних практичних досліджень конкурентних умов, пов'язаних із реалізацією особливих проектів у США; надання послуг українським бізнесменам у сфері політичного сприяння на місцевому рівні або на рівні міністерств та глав держав, залучення зацікавлених сторін у співпраці приватних компаній та надання допомоги у започаткуванні ділових контактів з американськими компаніями; рекламне просування провідних українських компаній із використанням сучасних заходів піар-акцій та ін.

У ході розширення функцій Посольства України у США необхідно вирішити питання стосовно того, якій категорії українських компаній воно має надавати послуги у першу чергу. Як свідчить досвід економічної дипломатії України, за сприятливої кон'юнктури ринку великі вітчизняні компанії та промислово-фінансові групи, що мають потужні маркетингові служби та представництва за кордоном на кшталт «СКМ» та «Метінвест» Р. Ахметова, «Інтерпайп» В. Пінчука, «Fergexro» К. Жеваго та ін., надають перевагу вирішенню питань виходу на американський ринок без втручання вітчизняних посольств за кордоном. Таким чином, у подальшому Посольство України у США має приділяти особливу увагу наданню підтримки вітчизняним малим і середнім компаніям, котрі все ще не мають змоги утримувати у своєму складі потужні зовнішньоекономічні підрозділи або ж відкривати власні представництва за кордоном. На сьогодні такі представництва мають переважно лише авіаційні та морські компанії, а також деякі туристичні компанії [3, с. 191].

Висновки. Сучасне українсько-американське торговельне співробітництво має доволі суперечливий характер. Це виявляється в тому, що, незважаючи на позитивну динаміку міждержавної торгівлі і нарощування обсягів взаємного товарообороту, існують і такі диспропорції торговельних відносин, як: нестабільність та циклічний характер динаміки взаємної торгівлі, наростання дефіциту зовнішньоторговельного балансу України в торгівлі зі США, неефективність товарної структури міждержавних експортно-імпортних операцій та нееквівалентність товарного обміну між двома країнами. Україна в торгівлі зі США репрезентується переважно як держава з мало-перспективним із точки зору міжнародної спеціалізації виробництвом товарів, котрі характеризуються слабким динамізмом попиту і надлишковою пропозицією на глобальному ринку. Вітчизняні суб'єкти господарювання недостатньо мірою використовують можливості високотехнологічної моделі міжнародної конкурентоспроможності, а їх конкурентні позиції на американському ринку базуються, головним чином, на порівняльній перевагах низької вартості робочої сили та експорту низькотехнологічних товарів із невисоким рівнем доданої вартості. Це суттєво звужує можливості нашої держави щодо реалізації своїх національних економічних інтересів на американському ринку, гальмує темпи зростання національної економіки, суттєво погіршує умови торгівлі та виснажує вітчизняні фінансові ресурси.

Підбиваючи підсумок, слід відзначити, що вищезазначені заходи забезпечення інтересів українських товаровиробників на американському ринку дають змогу не лише підвищити ефективність торговельної співпраці України та США як важливої складової частини двосторонньої економічної взаємодії країн, а й досягти стратегічної мети – інтеграції України в глобальний економічний простір.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Іванова І.М. Державна підтримка експорту як інструмент захисту національних інтересів: досвід ЄС, СOT та уроки для України / І.М. Іванова // Стратегічна панорама. – 2015. – № 1. – С. 51–55.
2. Про Стратегію сталого розвитку «Україна-2020»: Указ Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015 // Урядовий кур'єр. – 2015. – № 6.
3. Шульга А.В., Мусінко М.К. Розвиток інституційно-організаційних засад представлення економічних інтересів України за кордоном / А.В. Шульга, М.К. Мусінко // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Управління». – 2013. – Вип. 4. – С. 183–198.
4. Указ Президента України «Про Положення про Міністерство закордонних справ України» від 6 квітня 2011 р. № 381 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/381/2011>.
5. Генералізована система преференцій США / Посольство України у США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://usa.mfa.gov.ua/ua/ukraine-us/trade/GSP+USA>.
6. Інформаційний бюлетень з економічних питань Відділу з економічних питань Посольства України в Сполучених Штатах Америки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://usa.mfa.gov.ua/ua/ukraine-us/trade/bulletin>.



УДК 339.5(477+438)

Зеліч В.В.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного бізнесу, логістики та менеджменту
Ужгородського національного університету***Титаренко С.О.***студентка
Ужгородського національного університету*

СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА СПІВРОБІТНИЦТВА МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ПОЛЬЩЕЮ

У статті розглянуто передумови та сучасний стан економічного співробітництва України та Польщі. Досліджено шляхи подальшої співпраці та перспективи українсько-польського економічного співробітництва шляхом аналізу зовнішньоторговельних відносин країн, їх партнерства, міжнародного двохстороннього інвестування в економіки країн та ведення спільної діяльності.

Ключові слова: економічний розвиток, зовнішня торгівля, експорт, імпорт, міжнародне інвестиційне співробітництво, міжрегіональне співробітництво, українсько-польське економічне співробітництво, міжнародне інвестиційне співробітництво.

Зеліч В.В., Титаренко С.А. СОВРЕМЕННЫЕ РЕАЛИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ УКРАИНОЙ И ПОЛЬШЕЙ

В статье рассмотрены предпосылки и современное состояние экономического сотрудничества Украины и Польши. Исследованы пути дальнейшего сотрудничества и перспективы украинско-польского экономического сотрудничества путем анализа внешнеторговых отношений стран, их партнерства, международного двустороннего инвестирования в экономики стран и ведения совместной деятельности.

Ключевые слова: экономическое развитие, внешняя торговля, экспорт, импорт, международное инвестиционное сотрудничество, межрегиональное сотрудничество, украинско-польское экономическое сотрудничество, международное инвестиционное сотрудничество.

Zelic V.V., Titarenko S.O. MODERN REALITIES OF ECONOMIC DEVELOPMENT AND COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND POLAND

The article describes the background and current state of economic cooperation between Ukraine and Poland. The methods for further cooperation and prospects of Ukrainian-Polish economic cooperation through the analysis of foreign trade relations of the countries, their partnership, international bilateral investment in the economies and management of joint activities.

Keywords: economic development, foreign trade, exports, imports, international investment cooperation, interregional cooperation, the Ukrainian-Polish economic cooperation, international investment cooperation.

Постановка проблеми. Республіка Польща є найбільш послідовним і дієвим партнером України в її євроінтеграційних прагненнях серед тих постсоціалістичних країн, які є членами Європейського Союзу і мають із нашою державою спільні кордони, культурні та історичні традиції, а також близькі геоелектронічні інтереси. З погляду забезпечення еволюційного розвитку господарських взаємовідносин між Україною та сусідніми з нею постсоціалістичними державами ЄС найбільш показовим є окреслення основних проблем та дослідження механізмів активізації економічного співробітництва між Україною та Польщею, яке формувалося протягом тривалого історичного періоду, а впродовж останнього десятиліття зазнало відчутних структурно-інституційних змін у зв'язку зі вступом Польщі до ЄС.

Польща залишається одним із головних стратегічних партнерів України на Європейському континенті, насамперед щодо підтримки її зусиль, пов'язаних із наблизшенням до ЄС та можливим майбутнім членством у цьому об'єднанні. Незмінність такої позиції впродовж тривалого часу набула для України важливого значення як у контексті успішної реалізації політики європейської інтеграції, так і щодо розвитку двостороннього економічного співробітництва з Польщею, тому українсько-польське економічне співробітництво виступає об'єктом першочергової уваги з погляду виявлення резервів удосконалення господарських взаємовідносин України з постсоціалістичними країнами – членами ЄС на сучасному етапі європейської інтеграції. Це стосується як державної політики загалом, так і окремих

її складових частин, зокрема економічної, соціальної, регіональної та ін. [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стан та перспективи економічного співробітництва між Україною та Польщею розглядається в наукових роботах таких вітчизняних та зарубіжних учених, як: Андрушків Б., Антошек Я., Борщевський В., Будкін В., Мальський М., Мікула Н., Мокій А., Рейман К., Савельєв Є., Сковронська-Лучинська А., Тодоров І., Філіпенко А., Фляга М. та ін. Важливим напрямом налагодження українсько-польського економічного співробітництва є транскордонне співробітництво на всіх його рівнях, узгодження принципів зовнішньої політики та міжрегіональної інтеграції.

Міжрегіональне співробітництво є важливою складовою частиною стратегічного партнерства України та Республіки Польща, ефективним засобом європейської інтеграції України, а також практичним механізмом упровадження європейських стандартів на регіональному та місцевому рівнях. Розвиток українсько-польського міжрегіонального співробітництва здійснюється у декількох площинах. На рівні центральних органів виконавчої влади двох країн з українського боку це питання координується Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства, Міністерством закордонних справ, Міністерством інфраструктури та Міністерством економічного розвитку і торгівлі, з польського боку – Міністерством внутрішніх справ, Міністерством регіонального розвитку та Міністерством закордонних справ.

Активізація українсько-польського економічного співробітництва в усіх його вимірах почина-

ючи від узгодження принципів зовнішньої політики і закінчуючи співпрацею у транскордонній площині є однією з найактуальніших наукових проблем як із погляду налагодження ефективних механізмів наближення України до ЄС, так і щодо формування відповідного теоретичного підґрунтя та практичного інструментарію її двосторонніх взаємовідносин із сусідніми постсоціалістичними країнами – членами ЄС в умовах європейської інтеграції [5].

Мета статті полягає у здійсненні аналітичного огляду сучасного стану та перспектив розвитку українсько-польського економічного співробітництва, вивченні торговельних відносин та інвестиційного співробітництва України і Республіки Польща.

Віклад основного матеріалу дослідження. Для України Республіка Польща була, є й буде ключовим стратегічним партнером, з яким ми розвиваємо всебічний двосторонній діалог, поглиблюємо взаємовигідну співпрацю. Згідно з дослідженнями, Польща посідає друге місце (76,6% респондентів), а в районах пограниччя – перше за пріоритетністю двосторонніх відносин після Російської Федерації (78,7% респондентів) [2; 5].

Польща послідовно підтримує прагнення України вступити до ЄС і була однією з перших держав, які ратифікували Угоду між Україною та ЄС про асоціацію. Польща є найбільшим торговельним партнером України серед країн Центральної та Східної Європи. У 2014 р. торгівля між Україною та Польщею склала 5 712,4 млн. доларів США і знизилася на 13,6% порівняно з початком минулого року, у той час як польський імпорт в Україну склав 3 067,4 млн. доларів США і знизився на 24,3% порівняно з тим самим періодом.

Польща займає одне з перших місць у списку торговельних партнерів і є найбільшим торговельним партнером України серед країн Центрально-Східної Європи та займає за результатами 2012–2013 рр. і трьох місяців 2015 р. четверте місце.

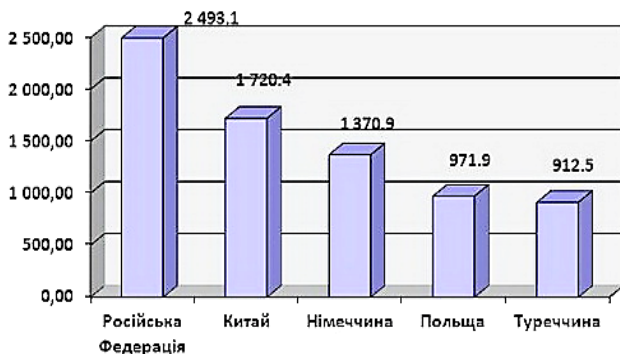


Рис. 1. Основні країни – партнери України у зовнішній торгівлі товарами [1]

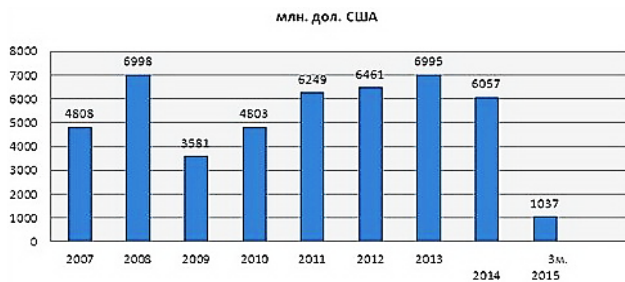


Рис. 2. Зовнішньоторговельний оборот (товари + послуги) України з Республікою Польща [1]

За три місяці 2015 р. обсяги зовнішньої торгівлі товарами України з Республікою Польща склали

971,9 млн. дол. США та порівняно з аналогічним періодом 2014 р. зменшилися на 32,9%. При цьому рівень українського експорту становив 483,5 млн. дол. США та порівняно з аналогічним періодом 2014 р. зменшився на 35,9%. Рівень польського імпорту до України склав 488,4 млн. дол. США та порівняно з аналогічним періодом 2014 р. зменшився на 30,0%. Від'ємне сальдо у зовнішній торгівлі з РП за три місяці 2015 р. склало 4,9 млн. дол. США. Обсяги зовнішньої торгівлі послугами України з Республікою Польща за результатами трьох місяців 2015 р. упали на 25,6% від аналогічного рівня 2014 р. і склали 64,9 млн. дол. США. Рівень українського експорту послуг до РП за три місяці 2015 р. склав 43,6 млн. дол. США (спад на 18,6%), а рівень польського імпорту послуг до України – 21,3 млн. дол. США (спад на 39,6%) [1]. Сьогоднішні українсько-польські відносини вже стали зразком для багатьох сусідніх країн у регіоні та мають усі підстави бути одним із потужних фундаментів нової Європи.

На сучасному етапі в цьому вимірі створено сприятливі передумови для подальшого зближення двох країн. По-перше, це просування національних інтересів України на Захід, зокрема через посередництво Польщі, стабілізація економіки. Для Польщі – вирішення проблем нового пограниччя. По-друге, використання Україною посередництва Польщі у відносинах ЄС та НАТО, залучення іноземних інвестицій із Заходу. Республіка Польща зацікавлена у збільшенні товарообігу з Україною, реалізації енергетичної стратегії, співробітництвом у військово-технологічній сфері. По-третє, це реалізація домовленостей щодо в'їзного режиму, вирішення проблем, які виникатимуть у торгівлі через вступ Польщі до ЄС. Для Польщі ж на цьому рівні важливим є реалізація нових форм співробітництва у виробничій сфері за пріоритетними напрямками ЄС, вирішення проблем в'їзного режиму та набуття статусу нового пограниччя, реалізація представницьких контактів, вирішення проблем товарообігу з Україною у зв'язку з розширенням, участь у приватизаційних процесах земельного ресурсу України [3; 5].

Структура польського експорту в Україну займає найбільш важливе положення в електромеханічному виробництві – 29% від загального обсягу експорту в Україну. Наступні позиції: продукція хімічної промисловості – 21%, металургійна продукція – 11%, агропродовольча продукція – 10%, продукція промисловості, деревини і паперу – 9%, легких виробництв – 7%, мінеральні продукти – 5%, кераміка – 3% [8].

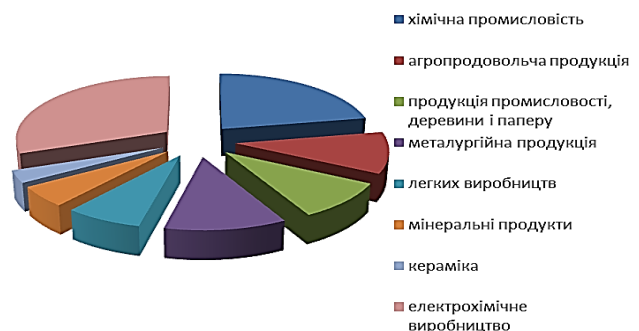


Рис. 3. Структура польського експорту в Україну [8]

У структурі імпорту товарів з України займають високе становище металургійні і мінеральні продукти, їх частка становить близько 28%. Також елементи імпорту з України – агропродовольча

продукція – 18%, електротехнічна промисловість – 7% продукти, промислові товари, деревина і папір – 6% [8].

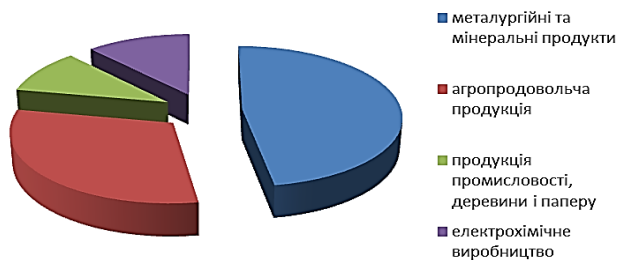


Рис. 4. Структура імпорту товарів з України [8]

Збільшенню товарообігу значно сприяла робота постійних українсько-польських економічних форумів і семінарів, організатором яких переважно була Польща, яка передає досвід у реформуванні економіки України, активно сприяє розвитку економічних відносин, діяльності українсько-польської Міжурядової комісії з питань торговельно-економічного та науково-технічного співробітництва [6].

Україна також є другим за величиною торговим партнером Польщі серед країн СНД (після Росії): 1,9% польського експорту йдуть до України і 1,0% українського експорту – до Польщі (протягом останніх двох десятиліть польська економіка була орієнтована на європейський ринок, особливо після її вступу до ЄС, на частку якого припадає невеликий відсоток українських товарів в обороті польської торгівлі).

Станом на 31 грудня 2014 р. сума польської інвестиції в Україні склала 831 200 000 дол. США, на частку яких припадає 1,8% від загального обсягу іноземних інвестицій в Україну. Найбільш важливі польські інвестиції в керамічну фабрику «Cersanit», паркетний завод «Barlinek», меблеву фабрику «Новий Style», завод «Кен-парк», завод автомобільних запчастин «Інтер-Нроклін», слюсарний завод «Полімекс-Мостосталь», банки «Кредобанк» і «Плюс-банк».

Найбільші українські інвестиції в Польщі: металургійний завод «Гута Ченстохова» (інвестор – «ІСД»), верф «Stocznia Гданська» («ІСД»), «Гута Рок» («Приват»), завод «Геліос» («Іскра»), завод «ТВFruitDwikozy» («ТВFruit»), а також сирний завод «Мазовецька Spydzielnia Mieczarska Ostrowia» («Мілкленд»).

В енергетичному секторі існували такі проекти:

1. Українські фахівці енергетики можуть займатися розвитком атомної енергетики. Ідея додавання ядерної енергії в енергетичний польський баланс був відроджений у 2005 р. і пізніше додав до загальної енергетичної стратегії Польщі. Сьогодні польські громади активно конкурують за право будувати атомні електростанції у своїх регіонах, оскільки це створить нові робочі місця у відповідних областях. За планами перша атомна електростанція буде побудована в 2020 р. У січні 2013 р. найбільший виробник електроенергії в Польщі Polska Grupa Energetyczna SA (ПГЕ), підписала угоду на суму 81,5 млн. дол. США з Worley Parsons.

2. Вже підписано рамкову угоду про будівництво газопроводу довжиною 110 км і потужністю 10 млрд. куб. на год. до 2016 р. Для України реалізація цього проекту є стратегічною перемогою: по-перше, вона отримає доступ до польського LNG-терміналу; по-друге, через цей газ Україна отримає доступ до газового ринку Німеччини; по-третє, це

матиме позитивний вплив на регіональну економіку, оскільки будівництво забезпечить робочі місця. Слід зазначити, що українсько-польське сполучення також дасть Україні змогу скоротити обсяги постачання російського газу в короткий термін. У 2014 р. Україна імпортувала 19,899 млрд. куб. газу, 14,866 млрд. яких – із РФ, а решта 5,033 млрд. куб. – з Європи. У разі успішного здійснення цього проекту Україна зможе знизити свою залежність від російського газу втричі протягом двох років.

3. Закриття вугільних шахт. Україна повинна взяти до уваги польський досвід стосовно закриття небезпечних шахт. Польщі вдалося уникнути публічних протестів після радикального реформування вугільної галузі, а потім створити прозорий і ліквідний ринок вугілля. Український уряд повинен запропонувати альтернативи шахтарям, такі як нові робочі місця або компенсаційні виплати, які дадуть можливість створити власний бізнес або освоїти нову професію [7].

Економічне співробітництво між Україною та Польщею продовжує активно розвиватися. Це насамперед стосується таких галузей, як сільське господарство та сфери переробки його продукції, машинобудування, літакобудування, енергетика, тепlopостачання, військово-промислового комплексу, фармація та медичне обладнання. Саме внаслідок розвитку взаємовигідної співпраці у зазначених областях і багатьох інших перспективних напрямках можна в кілька разів збільшити частку виробленої продукції в українсько-польському товарообігу, запобігти його зниженню.

Остання допомога від прем'єр-міністра Польщі Єви Кюпач у вигляді 100 млн. євро кредиту і пропозиція обміну передовим досвідом у проведенні реформ державного управління є одночасно сусідською підтримкою і бажанням зміцнити відносини Польщі з Україною [9].

Республіка Польща виступає стратегічно важливим в економічному відношенні партнером України у торгівлі товарами і послугами, а також у всіх інших формах міжнародних економічних відносин.

Потенціал взаємної торгівлі Польщею використовується значно ефективніше, ніж Україною, через що сформувалася помітна асиметрія у торговельно-економічних зв'язках. Необхідно вирішити питання достовірності даних зовнішньоторговельної статистики, тому що існують величезні відмінності у величинах експорту-імпорту з обох боків кордону.

Перспективи для подальшої польсько-української співпраці є позитивними. Економічне зростання в Україні, хоча й занижене, дає підстави сподіватися на подальший розвиток торгівлі й економічного співробітництва між Польщею та Україною, а також інвестування в Україну.

Деяку загрозу для цих перспектив становило створення ЄЕП, тобто відступ від євроінтеграційної політики. Майбутнє польсько-українських економічних відносин належить кооперації та інвестиціям. Дедалі частіше з обох сторін спостерігаємо зацікавлення цими галузями, що зумовлює поглиблення співробітництва та довготермінові зв'язки партнерів у бізнесі.

Різноманітні заходи, ініційовані як польською, так і українською сторонами, вже приносять результати у вигляді зростаючого надходження в українську економіку інвестицій із Польщі. Структура прямих інвестицій з Польщі в Україну є наступною: близько 38,0% розміщено у фінансовому секторі, 39,0% – у промисловості.

Щоб допомагати налагодженню контактів між польськими та українськими фірмами і передавати польським підприємцям інформацію про український ринок, Торгово-економічний відділ опрацьовує чимало інформаційних матеріалів, приймає економічні місії з Польщі, бере участь у виставках на території України. Для прикладу зазначимо, що галуззю, в якій можуть суттєво зрости українсько-польські обороти, є галузь виробництва і збуту будівельних матеріалів. З одного боку, будівництво та ремонт житла в Україні розвивається і є дуже перспективним, а з іншого – польські будівельні матеріали пропонують у дуже великому асортименті, високої якості та за доступними цінами.

Висновки. Україна та Польща є сусідами, мають спільну історію народів, подібні геоекономічні інтереси та стратегічні цілі. На даному етапі економічна співпраця між двома державами відбувається досить активно, про що свідчать проведення різноманітних економічних форумів, зустрічей на вищому та найвищому рівнях, підписання угод та договорів про економічну співпрацю.

Потенціал взаємної торгівлі Польщею використовується значно ефективніше, ніж Україною, через що сформувалася помітна асиметрія у торговельно-економічних зв'язках, це потрібно досліджувати та впливати на державному рівні. Двостороннє економічне співробітництво варто розвивати, активізувати та інтенсифікувати, тому що обидві країни володіють потужним потенціалом для розвитку взаємовигідних економічних відносин.

УДК 339.542.22

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна підтримка українського експорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/torg_econ_vidn/ukr/7401.html.
2. Макаренко Є. Україна і Польща в процесах євроінтеграції / Є. Макаренко // Актуальні проблеми МВ. – 2005. – Вип. 55. – Ч. 2. – С. 3–9.
3. Макаренко Є.А. Українсько-польське міжнародне співробітництво: реалії і динаміка XXI століття / Є.А. Макаренко // Актуальні проблеми міжнародних відносин: зб. наук. праць. – 2004. – Вип. 48. – Ч. 1. – С. 3–9.
4. Павліха Н.В., Марчук Ю.В. Українсько-польське економічне співробітництво: сучасний стан та перспективи розвитку: науковий часопис Інституту Польщі Східноєвропейського національного університету ім. Лесі Українки / Н.В. Павліха, Ю.В. Марчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukrpolnauka.wordpress.com/2011/10/25/83/>.
5. Сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Тодоров І.Я. Співпраця України та Польщі: військово-технічний вимір / І.Я. Тодоров // Історичні і політологічні дослідження; гол. ред. П.В. Добров. – Донецьк, 2009. – № 3–4. – С. 240–246.
7. Poland remain sakey partner for Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://icps.com.ua/en/poland-remains-a-key-partner-for-ukraine/>.
8. Shevchenko M. PERSPECTIVES OF ECONOMIC COOPERATION BETWEEN POLAND AND UKRAINE [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/MicroCAD/2015/S23/2015_5_Tezisy_sbornik_part4_2015_202.pdf.
9. Shevchenko M. POLISH – UKRAINIAN FOREIGN TRADE RELATIONS: CURRENT SITUATION [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kpi.kharkov.ua/archive/microcad/2013/s23/POLISH-UKRAINIAN%20FOREIGN%20TRADE%20RELATIONS-%20CURRENT%20SITUATION.pdf>.

Іванов Є.І.

*провідний науковий співробітник
Центру економічного моделювання
Державного науково-дослідного інституту інформатизації
та моделювання економіки*

МЕГАРЕГІОНАЛЬНІ ТОРГОВЕЛЬНІ УГОДИ: ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ ТА ПОТЕНЦІЙНИЙ ВПЛИВ НА ГЛОБАЛЬНУ ТОРГІВЛЮ

Статтю присвячено аналізу сучасного феномену активізації міжнародних інтеграційних процесів у формі мегарегіональних торговельних угод. Визначено сутність та характерні особливості цих угод, що визначають їх принципову відмінність від традиційних механізмів торговельної лібералізації на двосторонньому рівні. Окреслено потенційний вплив від укладання мегарегіональних торговельних угод на розвиток світової торгівлі та системи міжнародного торгового права в рамках СОТ.

Ключові слова: Транстихоокеанське партнерство, Трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство, лібералізація, Світова організація торгівлі.

Іванов Е.И. МЕГАРЕГИОНАЛЬНЫЕ ТОРГОВЫЕ СОГЛАШЕНИЯ: ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ И ПОТЕНЦИАЛЬНОЕ ВЛИЯНИЕ НА ГЛОБАЛЬНУЮ ТОРГОВЛЮ

Статья посвящена анализу современного феномена активизации международных интеграционных процессов в форме мегарегиональных торговых соглашений. Определены сущность и характерные особенности этих соглашений, определяющих их принципиальное отличие от традиционных механизмов торговой либерализации на двустороннем уровне. Определено потенциальное влияние от заключения мегарегиональных торговых соглашений на развитие мировой торговли и системы международного торгового права в рамках ВТО.

Ключевые слова: Транстихоокеанское партнерство, Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство, либерализация, Всемирная торговая организация.

Ivanov E.I. MEGA REGIONAL TRADE AGREEMENTS: BASIC TERMS AND POTENTIAL IMPACT ON GLOBAL TRADE

The article deals with the modern phenomenon of international integration processes intensification in the form of mega-regional trade agreements. The nature and characteristics of these agreements defining their fundamental difference from traditional mechanisms of bilateral trade liberalization are revealed. The potential impact of the conclusion of mega-regional trade agreements on world trade and the system of international trade law at the WTO are outlined.

Keywords: Trans-Pacific Partnership, Transatlantic Trade and Investment Partnership, liberalization, World Trade Organization.

Постановка проблеми. Поглиблення процесів глобалізації світового господарства призвело до появи якісно нової форми міжнародної економічної інтеграції, що знайшла своє втілення у мегарегіональних інтеграційних угрупованнях. Під такими угрупованнями на сьогодні розуміють Транстихоокеанське партнерство між США і країнами Південно-Східної Азії (Trans-Pacific Partnership – TPP), а також Трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство між ЄС та США (Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP). Характерними особливостями, що відрізняють ці домовленості від звичайних угод про вільну торгівлю, є значна економічна вага учасників переговорів на світовому ринку та надзвичайно широке коло охоплених інструментів регулювання міжнародних економічних відносин. Відтак, поширення практики укладання мегарегіональних торгових угод може докорінно трансформувати існуюче глобальне торговельне середовище.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних і практичних аспектів міжнародної економічної інтеграції присвячено низку ґрунтовних наукових праць визнаних вітчизняних учених-економістів, зокрема Н.М. Грущинської [1], Н.З. Щербатої [2], А.А. Мазаракі [3], Т.М. Мельник [4] І.Ю. Гужви [5] та ін. Ними опрацьовано і висвітлено фундаментальні теоретико-методологічні засади розвитку інтеграційних процесів в умовах глобалізації та інтернаціоналізації світової економіки, запропоновано ефективні механізми інтеграції національної економіки України до світового господарства. Віддаючи належне науковим напрацюванням з цієї проблематики, необхідно наголосити на тому, що динамічний розвиток принципів та форм організації інтеграційних угруповань обумовлює необхідність подальших досліджень.

Мета статті полягає у виявленні особливостей інтеграційних процесів сучасності в рамках мегарегіональних торговельних угод, а також визначенні їх потенційного впливу на подальший розвиток міжнародної торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Переговори щодо укладання угоди про *Транстихоокеанське партнерство* (ТТП) тривали починаючи з 2006 р. між країнами Азіатсько-Тихоокеанського регіону (США, Канадою, Мексикою, Японією, Австралією, Новою Зеландією, Малайзією, Сінгапуром, В'єтнамом, Брунеєм, Чилі та Перу) відносно різних питань економічної політики. Угоду було підписано 4 лютого 2016 р., вона набуде чинності після ратифікації всіма підписантами або після проходження двох років із дня підписання, якщо її буде ратифіковано країнами, сумарний ВВП яких складає понад 85% ВВП усіх членів Транстихоокеанського партнерства.

Договірні сторони ТТП відрізняються економічною і демографічною різноманітністю. У країнах ТТП проживає близько 40% світового населення. На ці держави припадає приблизно 60% глобального ВВП, а обсяг торгівлі між партнерами по угоді в 2012 р. склав більше 2 трлн. дол. США [6].

Цілями укладання угоди про ТПП є зниження рівня митних тарифів, усунення нетарифних бар'єрів у торгівлі, створення спільної правової основи для захисту прав інтелектуальної власності, формування діагональної кумуляції у визначенні країни походження товарів, відкриття ринку державних закупівель, посилення стандартів для трудового та екологічного права тощо. Це повинно сприяти широкій лібералізації торгівлі товарами і послугами з метою зростання обсягів торгівлі та

інвестицій між країнами – партнерами ТПП, що формуватиме додаткові стимули для впровадження інновацій, створення і збереження робочих місць та економічного розвитку в цілому.

Відповідно до поставлених цілей, проект угоди про ТПП містить такі основні розділи [7, с. 14–15]:

1. Доступ на ринки сільськогосподарської та промислової продукції. Розділ містить положення про усунення митних тарифів на імпорту товарів для 90% тарифних ліній (інші тарифи також переважно знизяться до нуля через невеликий проміжок перехідного періоду), визначення процедури ліцензування експортних та імпорتنих операцій, а також перелік заходів зі спрощення процедур торгівлі в регіоні;

2. Торгівля послугами. Розділ передбачає практику лібералізації торгівлі послугами, зворотну принципам ГАТС. Це означає, що сторони складатимуть перелік не тих видів послуг, торгівлю якими вони готові лібералізувати, а список видів послуг, за якими вони хочуть зберегти винятки з режиму вільної торгівлі. Особливу увагу приділено лібералізації фінансових послуг, включаючи страхування і пов'язані з ним послуги, банківські послуги та інші послуги фінансового спрямування, що виокремлені в окремій главі.

3. Державні закупівлі. Розділ містить як загальні принципи дотримання процедур державних закупівель, так і спеціальні зобов'язання щодо їх проведення на міжнародному рівні. Передбачається створення конкурентного середовища на регіональному ринку державних закупівель при дотриманні перехідних положень для країн, що розвиваються.

4. Інші питання доступу на сільськогосподарські ринки. Розділ присвячено технічним бар'єрам у торгівлі (ТБТ) та санітарним і фітосанітарним заходам (СФЗ). Наприклад, стосовно ТБТ угода містить положення, які дають змогу суб'єктам ЗЕД звертатися за послугами перевірки якості продукції, інспектування виробничих приміщень та сертифікації продукції не лише до внутрішніх, але й до іноземних надавачів цих послуг. Також у розділі йдеться про встановлення специфічного режиму регулювання торгівлі тютюновими виробами, а також питанням розвитку конкурентного середовища на ринку продовольчої продукції.

5. Торговельні аспекти прав інтелектуальної власності. Розділ містить положення щодо посилення прав інтелектуальної власності, які були внесені до порядку денного багатосторонніх переговорів Доха-раунду стосовно розширення угоди ТРІПС, але досі не затверджені в рамках СОТ. Також розроблено низку новітніх положень, зокрема щодо:

а) патентів (патентуванню підлягатимуть створені за допомогою генної інженерії види рослин і тварин, діагностичні, терапевтичні та хірургічні методи лікування людей і тварин, тривалість дії патенту продовжуватиметься на час, необхідний для завершення всіх юридичних процедур з його оформлення);

б) фармацевтичної продукції (забезпечення ексклюзивного захисту інформації про клінічні дослідження та складники фармацевтичної продукції, автоматична сертифікація хімічних складників фармацевтичної продукції в усіх країнах ТПП, якщо вони були сертифіковані в одній з них);

в) авторського права (розширення авторських прав юридичних осіб у часі з передбачених ТРІПС 70 років до 90–120 років, удосконалення існуючих правових інструментів захисту авторського права, розширення повноважень органів митного та прикордонного контролю щодо накладання штрафів та

порушення кримінальних справ у випадку підробки товарних знаків, піратства, незаконного привласнення комерційної таємниці тощо).

6. Правила визначення країни походження. Розділ передбачає формування діагональної кумуляції в рамках ТПП. Таким чином, якщо одна країна – член ТПП використовує проміжну продукцію з другої країни – члена ТПП для виробництва у себе кінцевого товару, вона зможе продати цей кінцевий товар третій країні – члену ТПП як такий, що походить із неї, навіть якщо товар не зазнав значного рівня обробки. Передбачається, що це стимулюватиме розвиток виробничо-збутових мереж у рамках інтеграційного об'єднання;

7. Інвестиції. Розділ включає положення щодо захисту інвестицій, недопущення дискримінації інвесторів, заборону державного втручання у сферу іноземних інвестицій, яке спотворює умови міжнародної торгівлі, положення щодо урегулювання суперечок між інвесторами та урядом.

8. Конкурентна політика. Розділ охоплює питання розбудови нормативно-правового та інституційного середовища захисту ринкової конкуренції, процесуальної справедливості законодавства у сфері конкуренції, проблеми захисту прав споживачів.

9. Захист навколишнього середовища. Розділ містить положення щодо умов морського рибальства, збереження біологічного різноманіття, запобігання інвазії чужорідних видів тварин і рослин, змін клімату, екологічних товарів і послуг тощо.

10. Інші положення. Угода передбачає вирішення низки додаткових питань, яким приділятимуться окремі глави у вищезазначених розділах. Це положення про діяльність державних підприємств, електронну торгівлю, глобальні ланцюги доданої вартості, функціонування малих та середніх підприємств.

Наприклад, у сфері електронної торгівлі ТТП містить низку правил, що гарантують вільне поширення інформації завдяки зниженню обмежень на розміщення серверів. Угода допомагає роз'яснити положення щодо контенту, заборонає вимагати надання вихідного коду програмного забезпечення і гарантує невведення мит на цифрову продукцію, що поширюється через мережу Інтернет [8, с. 7].

Безумовно, основний вплив на формування торговельних потоків у рамках мегарегіонального інтеграційного об'єднання матимуть США, Канада та Мексика, на які припадає 58% зовнішньоторговельного обороту ТПП, тоді як взаємний товарообіг між рештою країн угруповання без урахування Японії складає всього 9% зовнішньоторговельного обороту ТПП [9, с. 10–11]. Через те, що США, Канада та Мексика ще в 1992 р. здійснили значну взаємну тарифну лібералізацію, сформувавши НАФТА, очікується, що скасування ввізних мит у рамках ТПП не виступатиме основним фактором похвалення торгівлі в регіоні. Згідно з розрахунками експертів [10], вигоди для учасників об'єднання від скасування мит будуть незначними: зростання ВВП для всіх країн-членів очікується на рівні, нижчому за 1%, найбільшим воно буде у Новій Зеландії (0,97%), найнижчим – у Канаді (0,02%), ВВП Чилі та Перу знизиться, відповідно, на 0,13% і 0,04%.

Натомість потенційний вплив ТПП на розвиток країн регіону є набагато значнішим при врахуванні лібералізації у сфері нетарифного регулювання. За оцінками експертів Інституту міжнародної економіки США [11], до 2025 р. загальний ВВП країн ТПП унаслідок зниження нетарифних бар'єрів зросте на 0,75%, при цьому зростання за країнами буде нерів-

номірним і становитиме від 0,4% у США до 13,6% у В'єтнамі. Зростання експорту за таких умов буде набагато більшим і складе від 2,5% в Чилі до 37% у В'єтнамі, якщо останній зможе стати регіональним центром у виробництві текстилю та одягу.

З іншого боку, через дію ефекту відхилення торгівлі при формуванні інтеграційних об'єднань також очікується певний негативний вплив ТТП на національні доходи країн, що не приєдналися до нього (табл. 1).

Таблиця 1

Оцінка потенційних збитків від набуття чинності ТТП для країн, що не приєдналися до нього

Країни / регіони	Збитки	
	млрд. дол. США	% від ВВП
Китай	34,7	0,2
ЄС	3,7	0,0
Корея	2,8	0,1
Індія	2,7	0,1
Таїланд	2,4	0,1
Індонезія	2,2	0,1
Росія	1,4	0,0

Джерело: [12, с. 10]

Однак даний негативний вплив буде доволі несуттєвим. Найбільших збитків зазнає Китай (34,7 млрд. дол. США), але вони становитимуть усього 0,2% його ВВП. Зважаючи на стрімку динаміку розвитку економіки, Китаю знадобиться лише 11,2 днів економічного зростання, щоб нівелювати ці збитки.

Що стосується *Трансатлантичного торговельного та інвестиційного партнерства* (ТТП), то на його учасників – ЄС і США – припадає майже 41% світового товарного експорту, 63% здійснених прямих іноземних інвестицій та 46% світового ВВП [13]. Узгодження позицій сторін у рамках даної угоди триває з липня 2013 р. і відбувається досить стрімкими темпами, адже до липня 2015 р. уже мали місце десять раундів переговорів. Цілі сторін є далекосяжними й амбітними, вони полягають не лише в досягненні тарифної та нетарифної лібералізації, а й у гармонізації правил та стандартів регулювання торгівлі, інвестицій та ринків державних закупівель.

Як це характерно для всіх мегарегіональних угод, переговорний процес щодо створення ТТП є значною мірою непрозорим, більшість документів проходить під грифом «таємно». Наразі відомо, що ТТП складатиметься з трьох основних частин [7, с. 16]:

1. Доступ до ринків – стосується таких аспектів, як скасування всіх мит на промислову та сільськогосподарську продукцію за винятком найбільш чутливих товарних груп, узгодження правил визначення країни походження товарів, а також лібералізації торгівлі послугами. Для захисту найбільш чутливих товарів сторони розглядають можливість застосування безмитних тарифних квот (обнуління мита в межах квоти і залишення мита на початковому рівні поза межами квоти) та перехідні періоди.

2. Регуляторна практика та нетарифні бар'єри – передбачає досягнення сумісності та вирівнювання систем регулювання зовнішньоекономічної діяльності у США та ЄС, що полягає у спрощенні та гармонізації існуючих регуляторних практик, а також створенні механізмів співпраці щодо розробки і впровадження спільних регуляторних практик у майбутньому. Такі механізми передбачається створити на основі Форуму високого рівня співпраці з регуляторних питань між

США та ЄС (US-EU High-Level Regulatory Cooperation Forum – HLRFCF), додатково залучивши до нього технічних спеціалістів та інших зацікавлених сторін. Дане нововведення має на меті пошук спільних підходів до регулювання у сфері новітніх технологій, зокрема електричних автомобілів, нанотехнологій, електричних мереж системи Smart-grid, інформаційних технологій, кібербезпеки тощо.

3. Правила – охоплює особливості законодавчого урегулювання решти обговорюваних питань міжнародної торгівлі та інвестицій, які становлять значний інтерес для сторін:

- установа системного діалогу щодо питань торговельного захисту (застосування антидемпінгових та компенсаційних заходів);

- захист інвестицій – включатиме найвищі ступені лібералізації (вільний переказ коштів, справедливий і рівноправний режим та рівні умови для інвестиційних компаній) і водночас найвищі ступені захисту інвестицій (захист від експропріації, захист у суперечках між інвестором та державою), наявні у законодавстві кожної з країн;

- державні закупівлі – розширюватиме норми Угоди СОТ про державні закупівлі стосовно взаємного доступу сторін до державних закупівель, поширюючи цей доступ на сферу громадського будівництва і комунальних послуг та розширюючи коло осіб, які зможуть брати участь у державних закупівлях;

- права інтелектуальної власності та географічних зазначень – передбачає доповнення положень ТРІПС у сфері цифрових технологій та обміну інформацією. Також ставить питання посилення обміну товарами і послугами, захищеними авторськими правами з метою підтримки інновацій;

- сталий розвиток – особливу увагу приділяє заходам зі спрощення та розвитку торгівлі екологічно чистою продукцією, товарами з низьким вмістом вуглецю, товарами, виробництво яких є енерго- чи ресурсозберігаючим. Серед інших містить положення щодо посилення відповідальності і боротьби з незаконним вирубуванням лісів та несанкціонованим рибним промислом.

Таким чином, новаторське значення ТТІП полягає у модернізації та оновленні підходів до міжнародного співробітництва, адже концепція ТТІП передбачає застосування більш широких підходів, ніж визначають класичні режими торговельної лібералізації у межах зон вільної торгівлі, які традиційно передбачають скасування (чи суттєве зниження) тарифів та відкриття окремих ринків послуг. ТТІП охоплює всі ключові сфери торгівлі та інвестицій та орієнтоване на максимальну синергію США і ЄС у стимулюванні економічного зростання, зайнятості населення та розвитку інновацій.

Однак наразі залишаються деякі проблемні питання, які стримують переговорний процес та ускладнюють досягнення консенсусу. Неузгодженими питаннями, які виступають перешкодою для підписання ТТІП, є такі [14, с. 24–25]:

- вразливим залишається питання безпеки харчових продуктів, вирощування генетично модифікованих рослин та стандартів здоров'я тварин, адже в ЄС із цих питань діють багато суворіші вимоги, а неприйняття ними генно-модифікованих продуктів є категоричним на відміну від більш ліберальної позиції США;

- ЄС наполягає на більш суттєвій лібералізації ринку фінансових послуг та включенні до Угоди про Трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство положення про координацію регулювання фінансового сектору, проти чого виступають США;

- ЄС наполягає на юридичному визнанні в США інтелектуальної власності за принципом географічних зазначень, однак у законодавстві США не існує поняття «географічне зазначення», тому вони виступають проти такого підходу і вимагають від європейських партнерів погодитися реєструвати торговельні зазначення як торгові марки;

- згідно з проектом Угоди ТТІП, сторонам у сфері державних закупівель повинен бути наданий взаємний доступ на всіх рівнях (національному, регіональному та місцевому), однак федеральний уряд США не може гарантувати надання такого доступу на всіх рівнях, оскільки в окремих штатах діють власні положення з даного питання.

Розглядаючи можливі наслідки від набуття чинності ТТІП у разі подолання між сторонами всіх суперечностей, необхідно зазначити, що попри значну увагу даної Угоди до питань тарифної лібералізації, скасування чи істотне скорочення мит, за оцінками експертів [15, с. 4], не призведе до значної активізації торговельно-економічної співпраці США та ЄС. Уже нині середня ставка ввізного мита США по відношенню до товарів з ЄС складає 2,2%, а відповідна ставка ЄС стосовно США – 3,3%. Тому незначні зміни від тарифної лібералізації можливі лише стосовно чутливих товарних груп, щодо яких встановлені тарифні піки.

Натомість набагато більший ефект від активізації торгівлі матиме передбачене в ТТІП усунення нетарифних бар'єрів, адже ці бар'єри у двосторонній торгівлі США та ЄС перебувають на рівні від 19% до 73% в адвалерному еквіваленті залежно від товарних груп. Передбачається, що повноцінна реалізація положень ТТІП сприятиме скороченню цих показників удвічі. Якщо це станеться, потенційний приріст ВВП США складе 0,28%, для ЄС – 0,72%. За втілення менш амбітного сценарію (нетарифні бар'єри будуть знижені всього на чверть) прогнозоване зростання ВВП США становитиме 0,13%, а ЄС – 0,32% [16].

Розглядаючи існуючі на даний час розрахунки впливу ТТІП, так само як і ТТІ, на макроекономічні показники країн, необхідно пам'ятати, що вони були зроблені до того, як стали відомі всі деталі обох угод, тому їх результати слід сприймати як загальну оцінку динаміки розвитку сторін унаслідок лібералізації торговельно-економічних відносин на мегарегіональному рівні.

Насамкінець варто принципово зазначити, що основний вплив підписання обох мегарегіональних угод матиме насамперед на глобальні умови торгівлі. Завдяки величезній економічній вазі країн, які формують ці об'єднання, і особливостям положень угод, які вийшли далеко за рамки існуючих у СОТ, ТТІ і ТТІП мають потенціал значно розширити міжнародну торговельну систему за допомогою вироблення зобов'язань, які спочатку будуть застосовуватися тільки до країн – членів угруповання, однак згодом можуть стати глобальними, адже нові вироблені правила буде складно змінити в рамках багатосторонніх переговорів у СОТ чи інших організаціях. Таким чином, положення угоди про ТТІ і ТТІП визначатимуть подальші умови переговорів Доха-раунду СОТ і значною мірою формуватимуть багатосторонню торговельну систему загалом.

Висновки. Глобалізація світового господарства на сучасному етапі призвела до появи якісно нової форми міжнародної економічної інтеграції – укладання мегарегіональних торговельних угод, які відрізняються надзвичайно великою вагою їх учасників у системі міжнародного руху товарів, послуг, капі-

талу та інвестицій. Їх також характеризує широке охоплення питань міжнародного регулювання торговельно-економічних відносин, що виходить далеко за рамки існуючих норм і положень СОТ. Завдяки цьому Угоди про Транстихоокеанське партнерство і Трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство можуть стати ядром формування нових правил і умов функціонування глобального торговельного середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грущинська Н.М. Теоретичні основи європейської економічної інтеграції України: [монографія] / Н.М. Грущинська. – К.: Видавець Корбуш, 2008. – 232 с.
2. Щербата Н.З. Зовнішньоекономічна політика Європейського Союзу в зонах вільної торгівлі: [монографія] / Н.З.Щербата. – Луцьк: ВНУ ім. Л. Українки, 2011. – 199 с.
3. Структурна переорієнтація зовнішньої торгівлі у системі факторів економічного зростання: [монографія] / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А.А.Мазаракі. – К.: КНТЕУ, 2011. – 651 с.
4. Мельник Т.М. Міжнародна торгівля товарами в умовах глобальної конкуренції: [монографія] / Т.М. Мельник. – К.: КНТЕУ, 2007. – 395 с.
5. Гужва І.Ю. Україна в глобальній торгівлі: [монографія] / І.Ю. Гужва. – К.: Зовнішня торгівля, 2015. – 236 с.
6. Williams B.R. Trans-Pacific Partnership (TPP) Countries: Comparative Trade and Economic Analysis / B.R. Williams. – 2015. – Mode of access: <https://www.fas.org/sgp/crs/row/R42344.pdf>.
7. Mega-Regional Trade Agreements: Game Changers or Costly Distractions for the World Trading System / World Economic Forum. – Geneva: WEF, 2014. – 50 p.
8. Эльмс Д. Договор о ТТП подписан: что дальше? / Д. Эльмс // Мосты. – 2016. – Вып. 1. – С. 4–8.
9. Draper P. Mega-regional Trade Agreements: Implications for the African, Caribbean, and Pacific Countries / P. Draper, S. Lacey, Y. Ramkolowan. – Brussels: Ecipe Occasional Paper, 2014. – 53 p.
10. Cheong I. Negotiations for the Trans-Pacific Partnership Agreement: Evaluation and Implications for East Asian Regionalism / I. Cheong – 2015. – Mode of access: <http://www.adbi.org/files/2013.07.11.wp428.trans.pacific.partnership.east.asian.regionalism.pdf>.
11. Petri P.A. The Trans-Pacific Partnership and Asia-Pacific Integration: Policy Implications / P.A. Petri, M.G. Plummer. – 2015. – Mode of access: <http://www.iie.com/publications/pb/pb12-16.pdf>.
12. Эвенетт С. Последствия ТТП для стран, не участвующих в соглашении / С. Эвенетт // Мосты. – 2016. – Вып. 1. – С. 9–12.
13. Merchandise: Trade matrix by product groups, imports in thousands of dollars, annual, 1995-2014 / UNCTAD Stat. – 2015. – Mode of access: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=24741>.
14. Огляд Угоди про Трансатлантичне партнерство з торгівлі та інвестицій між ЄС і США. Серія статей: «Розуміємо ключові питання торговельної політики». Випуск 7 / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – К.: ІЕД, 2015. – 28 с.
15. Fontagne L. Transatlantic Trade: Whither Partnership, Which Economic Consequences / L. Fontagne, J. Gourdon, S. Jean. – Paris: CEPPI Policy Brief, 2013. – 12 p.
16. Koen G.B. Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis / G.B. Koen, J. Francois, M. Thelle and others. – Rotterdam: ECORYS, 2009. – 197 p.



СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.14.014

Васюник Т.І.

студент

Львівського національного університету імені Івана Франка

МАТЕРІАЛЬНО-РЕЧОВИЙ ЗМІСТ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ ТА ЙОГО ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК З ІНШИМИ СУМІЖНИМИ КАТЕГОРІЯМИ

У статті досліджено взаємозв'язок основного капіталу з іншими суміжними категоріями. Аргументовано власний підхід до розуміння даної категорії та зазначено, що для нормального функціонування господарюючих суб'єктів обов'язковою вимогою є безперерйне відтворення його основного капіталу – постійне повторення і безперервне відновлення засобів праці в натуральному і вартісному визначенні.

Ключові слова: основний капітал, основні фонди, основні засоби, відтворення, стандарти бухгалтерського обліку.

Васюник Т.И. МАТЕРИАЛЬНО-ВЕЩЕСТВЕННОЕ СОДЕРЖАНИЕ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА И ЕГО ВЗАИМОСВЯЗЬ С ДРУГИМИ СМЕЖНЫМИ КАТЕГОРИЯМИ

В статье исследована взаимосвязь основного капитала с другими смежными категориями. Аргументирован собственный подход к пониманию данной категории и указано, что для нормального функционирования хозяйствующих субъектов обязательным требованием является бесперебойное воспроизведение его основного капитала – постоянное повторение и непрерывное восстановление средств труда в натуральном и стоимостном определении.

Ключевые слова: основной капитал, основные фонды, основные средства, воспроизведение, стандарты бухгалтерского учета.

Vasyunyk T.I. MATERIAL REAL ESSENCE CAPITAL AND ITS RELATIONSHIP WITH OTHER RELATED CATEGORIES

Relationship of capital with other related categories are investigated in the article. The own approach to understanding this category is argued, and it is noted that for the proper functioning of economic entities is a requirement of uninterrupted playing its capital – the constant repetition and continuous recovery of labor in natural and value definition.

Keywords: capital, fixed funds, fixed assets, reproduction, accounting standards.

Постановка проблеми. Дослідження категорії «основний капітал» неможливе без з'ясування взаємозв'язку даної категорії з іншими суміжними категоріями. Так, зокрема, у командно-адміністративний період поняття «основний капітал» практично не використовувалося. Натомість широкого застосування дістало поняття «основні фонди» – сукупність вироблених суспільною працею матеріально-речових цінностей, що діють протягом тривалого періоду. До основних фондів у соціалістичній економіці відносили будівлі, споруди, передавальні пристрої, машини, обладнання, транспортні засоби, інструменти, виробничий і господарський інвентар, робочу і продуктивну худобу та ін. Також зазначали, що основні фонди, які функціонували у сфері матеріального виробництва, є виробничими основними фондами, а які не беруть участь безпосередньо в процесі виробництва, склали не виробничі основні фонди.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теорії відтворення основного капіталу зробили такі вчені, як К. Абгарян, А. Аракелян, Г. Башнянин, В. Воротилова, А. Кантор, А. Кайгородова, В. Ключко, О. Кундицький, Ю. Любимцева, О. Малигіна, М. Олексієнко, М. Шкітіна, І. Школа, А. Цигичка та ін.

Мета статті полягає у дослідженні підходів до розуміння поняття «основний капітал» та його взаємозв'язку із основними суміжними категоріями «основні фонди» та «основні засоби». Для досягнення мети необхідно провести ретроспективний аналіз даної категорії та дослідити сучасний її зміст.

Вклад основного матеріалу дослідження. Поширеним сьогодні є таке визначення основних фондів:

«Основні фонди – сукупність матеріальних активів у формі засобів праці, які багаторазово приймають участь у процесі виробничо-комерційної діяльності і переносять на продукцію свою вартість частинами» [1, с. 227]. Також слід відзначити, що на сьогоднішній день існує чимало публікацій, де категорії «основний капітал» і «основні фонди» не ототожнюються. Більш того, «основний капітал» вважається категорією капіталістичного способу виробництва [2, с. 228].

Паралельно з категорією «основні фонди» застосовувалась категорія «основні засоби» – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва чи поставки товарів, надання послуг, здачі в оренду іншим особам чи для виконання адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких більше одного року, або одного оборотного періоду. Розглядаючи вищевказані категорії, можемо простежити тенденцію, яка представлена працями тих економістів, де спостерігається ототожнення понять «основні фонди» та «основні засоби». Так, В. Сухарський стверджує: «Основні засоби (основні фонди) – це засоби праці виробничого і не виробничого призначення (будівлі, споруди, машини, передавальні пристрої, інвентар і т. п.), що беруть участь у процесі виробництва впродовж багатьох циклів, зберігаючи при цьому свою натуральну форму, і поступово (у міру зношення) переносять свою вартість на вироблену продукцію» [3, с. 655].

Видатний український учений Г.І. Башнянин у своїх працях використовує такий термін, як «продуктивний капітал», який, своєю чергою, складається з основного і оборотного капіталу. На думку

вченого, до основного капіталу слід відносити ту частину продуктивного капіталу, яка повністю бере участь у виробництві і тривалий час зберігає свою споживчу вартість, а вартість його переноситься частинами (у міру зношення) на продукцію, яка виробляється, впродовж усього періоду використання і повертається до свого власника теж по частинах, у міру реалізації готової продукції [4, с. 156]. Як бачимо, основною характеристикою основного капіталу є його фізичний зміст і можливість тривалого використання. Проте в даному випадку доречно привести висловлювання Дж.М. Кейнса, який зазначає так: «Про капітал набагато краще говорити, що він приносить протягом свого життя дохід понад свою первинну вартість, ніж називати його продуктивним. Єдина причина одержати дохід полягає в тому, що він є рідкістю. Рідкісним же він стає внаслідок конкуренції з боку відсотка на гроші» [5].

Цікавим із точки зору аналізу є також підхід, де категорії «основний капітал», «основні фонди» та «основні засоби» є тотожними. Так, російський економіст І. Фаминський стверджує, що основний капітал, основні засоби, основні фонди – це сума капіталу, вкладеного в сукупність матеріально-речових об'єктів і цінностей, що використовуються в процесі виробництва для впливу на предмети праці та їх перетворення в придатні до споживання продукти. Основний капітал приймає участь у багатьох циклах виробництва, служить протягом довгого часу і переносить свою вартість на вартість вироблених із його допомогою товарів поступово, у міру зносу шляхом нараховування амортизації [6, с. 287].

На нашу думку, «основні засоби» – термін бухгалтерського обліку і з економічної точки зору – синонімом поняття «основні фонди» – матеріальні активи, утримувані підприємством із метою їх використання в процесі виробництва та реалізації товарів, виконання робіт чи надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких перевищує один рік чи операційний цикл (якщо він довший за рік) [7, с. 230–231]. І якщо з економічної точки зору дані поняття синонімічні, то з бухгалтерської – різні, оскільки основні засоби є майном підприємства і в балансі знаходяться в активі, то основні фонди є джерелом утворення майна підприємства тобто пасивом. Також специфікою застосування даних понять є те, що в бухгалтерському обліку прийнято вживати термін «основні засоби», а для цілей оподаткування – термін «основні фонди».

Ми дотримуємось тієї точки зору, що слід виділяти два аспекти досліджуваної проблеми: перший – економічний, або політекономічний, для якого притаманним є використання терміну «основний капітал», і другий – бухгалтерський, або фінансовий, де більш вживаними є терміни «основні засоби», «основні фонди». Аргументуючи свою точку зору, хочемо зазначити, що це пов'язано з історією та особливостями розвитку як світової, так і вітчизняної економічної науки, у тому числі і бухгалтерського обліку. На підтвердження своїх слів хочемо зазначити, що історично в найперших працях економістів розглядалася лише категорія капіталу. Крім того, у даному контексті є доречним приведення думки А.З. Попова, який ще в 1904 р. зазначав, що в політичній економії не існує рівнозначного бухгалтерії поняття чистого капіталу: політична економія рахує капітали за місцем їх знаходження, а бухгалтерія і рахівництво – за порядниками і власниками капіталів. Із точки зору

рахівництва важливим є знання того, кому належить ті чи інші цінності або кошти (наприклад, дебіторська заборгованість відображається в складі активів, хоча насправді ці ресурси в даний момент знаходяться на іншому підприємстві і фінансують його діяльність, тобто складають його капітал; зобов'язання ж, навпаки, до підсумку капіталу бухгалтерія не включає, хоча вони, може і тимчасово, але фінансують діяльність підприємства) [8, с. 5].

Щодо другого аспекту, то поняття «основні засоби» почали розглядати як окрему категорію лише на сучасному етапі економічного розвитку, і передусім це пов'язано з використанням Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств», Податкового кодексу, Положення бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку. Зокрема, для податківців характерним є використання терміну «основні фонди», а для бухгалтерів – «основні засоби». Відповідно до П(С)БО 7, основні засоби класифікуються за такими групами: 1) основні засоби: земельні ділянки, капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом [9, пп. 5.1.2]; будівлі, споруди та передавальні пристрої [9, пп. 5.1.3]; машини та обладнання; транспортні засоби; інструменти, прилади, інвентар (меблі); тварини [9, пп. 5.1.3]; багаторічні насадження; інші основні засоби; 2) інші необоротні матеріальні активи: бібліотечні фонди; малоцінні необоротні матеріальні активи; тимчасові (нетитульні) споруди; природні ресурси; інвентарна тара; предмети покату; інші необоротні матеріальні активи.

Класифікація основних засобів за Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку передбачає виділення таких груп: земля; земля та будівлі; машини та обладнання; кораблі; літаки; автомобілі; меблі та приладдя; офісне обладнання [10]. Як бачимо, спостерігається деяка відмінність у класифікації основних засобів за МСБО 16 та П(С)БО 7. Так, на відміну від П(С)БО 7 у МСБО 16 не виокремлені інші необоротні матеріальні активи. Крім того, у МСБО 16 для формування фінансової звітності слід розкрити інформацію для кожного класу основних засобів, а в П(С)БО 7 – до кожної групи основних засобів.

Відповідно до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств», виділяти чотири групи «основних фондів»:

- група 1 – будівлі, споруди, передавальні пристрої;
- група 2 – автомобільний транспорт та вузли; меблі; побутові електронні, оптичні, електромеханічні прилади та інструменти, інше офісне обладнання та пристрої до нього;
- група 3 – будь-які інші основні фонди, які не включені в групи 1, 2, 4;
- група 4 – електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичної обробки інформації, їх програмне забезпечення, засоби друку, інші інформаційні системи, телефони, мікрофони та рації, вартість яких перевищує вартість малоцінних товарів.

Податковий кодекс України (ПКУ, або Кодекс), який набрав чинності з 2011 р., вніс чимало змін у податковий облік операцій із визначення доходів, витрат і амортизації з метою розрахунку оподаткованого прибутку. Відтепер ліквідовано поняття «основні фонди» з метою податкового обліку та змінено порядок їх обліку та амортизації.

Кодексом визначено 16 груп амортизованих об'єктів: 1 – земельні ділянки; 2 – капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом; 3 – будівлі, споруди, передавальні пристрої; 4 – машини та обладнання (більш детальний

перелік дано в табл. 1); 5 – транспортні засоби; 6 – інструменти, прилади, інвентар (меблі); 7 – тварини; 8 – багаторічні насадження; 9 – інші основні засоби; 10 – бібліотечні фонди; 11 – малоцінні необоротні матеріальні активи; 12 – тимчасові споруди; 13 – природні ресурси; 14 – інвентарна тара; 15 – предмети прокату; 16 – довгострокові біологічні активи.

На основі вищесказаного можемо стверджувати, що незважаючи на те що поняття «основні фонди», «основні засоби», «основний капітал» мають спільні риси, вони не співпадають повною мірою, оскільки «основний капітал» і «основні засоби» носять натурально-речовий характер, а «основні фонди» – вартісний. Виходячи з цього, основні виробничі фонди можна було б трактувати як вартість, вкладену в основні засоби і основний капітал. Але, як видно з вищенаведеного матеріалу, відповідно до Податкового кодексу України, тепер замість «основні фонди» і «основні засоби» використовується єдине поняття – «основні засоби», то поняття «основний капітал» і «основні засоби» є тотожні і вибір терміну залежить від смаку – бухгалтері використовують термін «основні засоби», економісти – «основний капітал». На нашу думку, основними критеріями, які станом на сьогоднішній день характеризують основний капітал, є: по-перше, можливість отримання доходу від його використання; по-друге, можливість володіння правом власності суб'єктом господарювання; по-третє, можливість його фінансової оцінки в процесі використання; по-четверте, перенесення вартості на вартість випущеної продукції.

Опоненти ототожнення «основного капіталу» і «основних засобів» погоджуються, що наведені вище критерії є спільними для цих категорій. Відмінність вони вбачають у тому, що до основного капіталу не відносяться земля, оскільки вона є окремим фактором виробництва, та об'єкти соціально-культурного призначення, які не беруть безпосередньої участі у виробничому процесі та їх використання не передбачає отримання прибутку. Ми наводимо такі аргументи на користь віднесення землі до «основного капіталу». По-перше, земля перетворилась у засіб праці внаслідок дії людини на неї, а по-друге, земля не є невичерпним ресурсом і її властивості та можливості не можна вважати незмінними. Наше твердження базується на дослідженнях львівських економістів З.І. Ватаманюка, С.М. Панчишина, С.К. Реверчука, на думку яких капітал як економічний ресурс охоплює всі виготовлені виробничі знаряддя, тобто машини, інструменти, устаткування, будівлі, споруди, транспортні засоби, збутову мережу тощо. Він завжди становить результат попередньої праці людей і вже тому є обмеженим ресурсом [5, с. 35].

Щодо об'єктів соціально-культурного призначення, то в даному випадку, як ми вже зазначали, слід чітко розрізняти активний і пасивний основний капітал. У даному випадку це частина основного капіталу, яка забезпечує нормальне функціонування виробничого процесу.

Важливим моментом у дослідженні основного капіталу є дослідження його структури, яку не слід ототожнювати з дослідженням структури всього капіталу. Ми погоджуємось із думкою тих економістів, які вважають, що структура основного капіталу залежить від технології виробництва, спеціалізації, організації і виражає технічну озброєність галузі або підприємства [11, с. 21]. Найкраще структура основного капіталу кожного підприємства представлена активом його балансу.

Висновки. Визначивши економічну сутність і матеріально-речовий зміст основного капіталу, можемо стверджувати, що він слугує визначальною характеристикою в окресленні його значення для здійснення відтворювальних процесів, функціонування та розвитку будь-якого виробництва. Таким чином, логічно впливає висновок, що для нормального функціонування господарюючих суб'єктів обов'язковою вимогою є безперервне відтворення його основного капіталу – постійне повторення і безперервне відновлення засобів праці в натуральному і вартісному визначенні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.А. Словарь-справочник финансового менеджера / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 1998. – 480 с.
2. Бойчик І.М. Економіка підприємства: [навч. посіб.] / І.М. Бойчик, П.С. Харів, М.І. Хопчан. – К.: Каравела, 2000. – 298 с.
3. Сухарський В.С. Економічний словник-довідник / В.С. Сухарський. – Тернопіль: Богдан, 2002. – 720 с.
4. Будаговська С. Мікроекономіка і макроекономіка: [підручник] / С. Будаговська, О. Кілієвич. – К.: Основи, 2001. – 257 с.
5. Ватаманюк З.І. Економічна теорія: макро- і мікроекономіка / З. І. Ватаманюк, С. М. Панчишин, С. К. Реверчук. – Львів, 2001. – 606 с.
6. Фаминский И.П. Внешнеэкономический толковый словарь / Под ред. И.П. Фаминского. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 512 с.
7. Загородній А.Г. Облік і аудит: термінологічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Г.О. Партин. – Львів, 2002. – 671 с.
8. Попов А.З. Вопросы в счетном искусстве / А.З. Попов // Счетоводство. – 2004. – № 1–2. – С. 5–9.
9. Стандарт бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
10. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://konf.amsfo.com.ua/vprovadzhennya-msfz-v-ukra%D1%97niklasifikaciya-osnovnix-zasobiv-za-psbo-7-ta-msbo-16/>.
11. Болдырев Б.Г. Финансы капитализма / Б.Г. Болдырев. – М.: Финансы и статистика. – 1990. – 270 с.

УДК 330.322.14

Квятковська Л.А.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського***Таловер В.А.***здобувач кафедри економіки
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського*

СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

У статті сформульовано загальні тенденції формування державної інвестиційної політики, визначено базові принципи та форми державного регулювання інвестиційної діяльності. Визначено структурні елементи, які визначають особливості формування державної інвестиційної політики. Доведено необхідність державного регулювання інвестиційної діяльності та надано пропозиції щодо виділення типів інструментів державної політики для розуміння її суті та можливості визначення етапів її реалізації.

Ключові слова: економічна політика держави, інвестиційна політика держави, методи державного регулювання, інструменти державної політики, інвестиційний клімат.

Квятковская Л.А., Таловер В.А. СТРУКТУРНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

В статье сформулированы общие тенденции формирования государственной инвестиционной политики, определены базовые принципы и формы государственного регулирования инвестиционной деятельности. Определены структурные элементы, которые определяют особенности формирования государственной инвестиционной политики. Доказана необходимость государственного регулирования инвестиционной деятельности и представлены предложения о выделении типов инструментов государственной политики для понимания ее сути и возможности определения этапов ее реализации.

Ключевые слова: экономическая политика государства, инвестиционная политика государства, методы государственного регулирования, инструменты государственной политики, инвестиционный климат.

Kvyatkovska L.A., Talover V.A. STRUCTURAL ELEMENTS OF STATE INVESTMENT POLICY

The general trends of state investment policy have been formed in the article, the basic principles and forms of state regulation of investment activity have been determined. The structural elements that determine the characteristics of state investment policy have been defined. The necessity of state regulation of investment activities have been proved in the article. The suggestions on the selection of types of public policy tools to understand its essence and capabilities determine the stages of its implementation have been provided.

Keywords: economic policy, investment policy, methods of state regulation, the instruments of state policy, investment climate.

Постановка проблеми. Економічна політика держави реалізується через діяльність органів державної влади й управління із визначення стратегічної мети, напрямів, завдань і пріоритетів, засобів економічної тактики для їхнього досягнення і застосування цих засобів із метою забезпечення збалансованого, стабільного, суспільно прийняттого економічного зростання.

Стратегічною метою державної економічної політики є всебічний розвиток соціально-економічної системи та досягнення соціально-економічної стабільності, максимального добробуту суспільства.

Завданням державної політики є оптимізація своєї інвестиційної та інноваційної діяльності, що забезпечує зростання промислового виробництва, що перетворює державу із сировинного придатка світової економіки в країну з конкурентоспроможним експортом. Державна інвестиційна політика, зрештою, переслідує мету оптимізації різних економічних інтересів у процесі формування та використання фінансових, матеріальних та інших ресурсів та розглядається як система різних заходів органів державної влади щодо активізації інвестиційної діяльності з метою досягнення результату (економічного, соціального) або вирішення проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями дослідження особливостей формування інвестиційної політики держави присвячені дослідження вчених, зокрема О. Бехтеревої, І. Бланка, Є. Бойка, В. Гесця, Б. Данилишина, М. Долішнього, О. Кришана, А. Пересади, В. Пшеничної, П. Сокурєнка, С. Чистова, Л. Швайки та ін. Доведено, що врахування

множини аспектів інвестиційної політики держави не тільки впливає на економічне зростання, а є значним фактором швидкого підвищення рівня життя населення, позитивно впливаючи на зайнятість і доходи.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на глибокий рівень теоретичного та практичного розкриття передумов і становлення інвестиційного розвитку економіки, підходів до системного дослідження важелів та інструментів державної інвестиційної політики, окремі аспекти взаємодії, взаємозв'язку та визначення змістовного наповнення структурних елементів інвестиційної державної політики в сучасній економічній науці залишилися малодослідженими або не розкритими у повному обсязі. Саме цьому проблема створення наукового підґрунтя для формування ефективної інвестиційної політики є однією з найбільш актуальних.

Мета статті полягає у визначенні та дослідженні структурних елементів формування державної інвестиційної політики в контексті сучасних тенденцій розвитку соціально-економічних процесів та посилення інвестиційної привабливості держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування інвестиційної політики – це складний процес, який потребує інформаційної, математичної та програмної підтримки на всіх етапах її розробки. Правомірно виділити два типи інвестиційної політики держави:

- загальносистемну інвестиційну політику;
- селективну інвестиційну політику за окремими суб'єктами та інвестиційними програмами.

Перша спрямована на створення сприятливого інвестиційного клімату і діє ніби по горизонталі, більш-менш рівномірно впливаючи на всіх суб'єктів інвестиційної діяльності, формуючи економічне та інституціональне, організаційне та правове середовище їхньої активності. Вона є переважно макроекономічною [1, с. 157]. Друга виступає як цілеспрямований вплив на певні суб'єкти інвестиційного ринку (регіону, галузі, підприємства). Її дії носять ніби вертикальний, мікроекономічний характер. У ній чіткіше виявляється регулююча та управлінська діяльність держави, що визначає пріоритетні напрями розвитку того чи іншого регіону, галузі, виробництва, великих агентів реального сектора.

Базовий склад елементів державної інвестиційної політики може бути поданий таким чином:

- мета і завдання політики;
- основні ефекти, що очікуються від її реалізації;
- склад пріоритетних сфер і об'єктів інвестування;
- принципи формування та реалізації інвестиційної політики, зокрема принципи взаємодії держави з іншими учасниками інвестування.

Відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність» [2], суб'єктами інвестиційної діяльності можуть бути будь-яке майно, у тому числі основні фонди та оборотні кошти в усіх галузях та сферах народного господарства, цінні папери, цільові грошові вклади, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, інші об'єкти власності, а також майнові права. Суб'єктами (інвесторами та учасниками) інвестиційної діяльності можуть бути фізичні та юридичні особи України й іноземних держав, а також держави.

Основною метою управління інвестиційною діяльністю є забезпечення найбільш ефективних шляхів реалізації інвестиційної стратегії та створення сприятливого інвестиційного клімату. У процесі реалізації цієї основної мети інвестиційне управління спрямоване на розв'язання таких найважливіших завдань [3, с. 118]:

- забезпечення високих темпів економічного розвитку країни за рахунок ефективної інвестиційної діяльності;
- створення високотехнологічного інвестиційного комплексу, здатного забезпечити потреби економіки в інвестиційних товарах та послугах гідної якості;
- підвищення технічного рівня виробничого апарату;

- максимізація доходів від інвестиційної діяльності;
- мінімізація інвестиційних ризиків;
- знаходження шляхів прискорення інвестиційних програм;
- створення конкурентоспроможних експортних виробництв, які будуть забезпечувати ефективні зовнішньоекономічні зв'язки України;
- забезпечення в країні фінансової стабільності в процесі здійснення інвестиційної діяльності, позитивних структурних змін в економіці, подолання диспропорцій, структурно-технічної незбалансованості економіки.

Методи державного регулювання інвестиційних процесів умовно можна розділити на: адміністративні, інституційні, економічні (рис. 1) [4, с. 61].

Адміністративно-правовими методами є способи і прийоми безпосереднього та цілеспрямованого впливу виконавчих органів (посадових осіб) на підставі закріпленої за ними компетенції, у встановлених межах та відповідній формі на підпорядковані їм органи і громадян.

Економічні методи являють собою сукупність амортизаційної, податкової, кредитної, інноваційної, цінової політики та політики у сфері формування людського капіталу.

Усі інститути, що беруть участь в інвестиційному процесі, можна розділити на три групи: загальні інститути ринку; загальні інвестиційні інститути; специфічні інвестиційні інститути.

Світовий досвід показує, що для стабільного економічного зростання країни річні інвестиції за певний період часу мають бути на рівні 19-25% до ВВП (GDP). Тобто для підтримання інвестиційної безпеки загальний обсяг інвестицій в економіку країни по відношенню до ВВП має бути на рівні (1) [5, с. 7]:

$$I_{IB} = \frac{I}{GDP} \cdot 100 \geq 19-25\%, \quad (1)$$

де I_{IB} – рівень інвестиційної безпеки у відсотках; I – загальний обсяг реальних інвестицій в економіку країни за період, який розглядається, у грошовому вимірі.

Світова практика інвестиційних процесів вирізняє два типи державної інвестиційної політики: пасивну та активну. Пасивна політика полягає в застосуванні державою методів переважно правового та економічного характеру – із обмеженням безпосереднього адміністративного втручання в інвести-

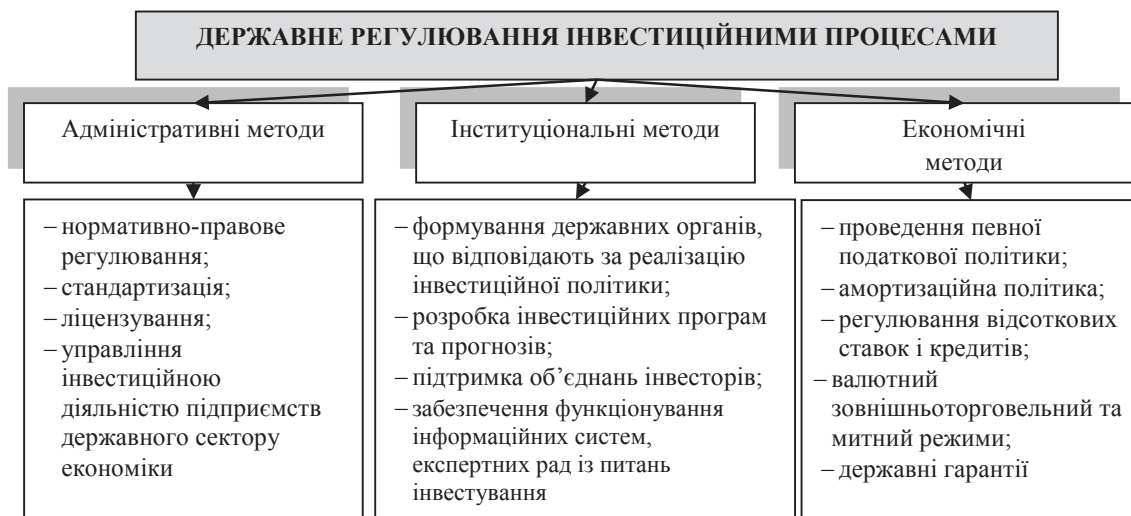


Рис. 1. Методи державного регулювання інвестиційних процесів

дійні процеси до мінімуму, навпаки, у разі активної політики держава широко застосовує всі доцільні і достатні для неї методи і часто сама стає інвестором.

Інвестиційна політика як частина економічної політики держави має ґрунтуватися на певних підходах і принципах та передбачати логіку управління соціально-економічним розвитком країни. Під принципами державного управління розуміють керівні правила, основні положення, норми поведінки, що відображають найбільш загальні стійкі риси законів і закономірностей управління, яких необхідно дотримуватись в управлінській діяльності [6, с. 56].

З урахуванням завдань державної інвестиційної політики можна сформулювати систему принципів, додержання яких сприяє формуванню ефективної державної інвестиційної політики, які доцільно поділити на загальні, яких необхідно дотримуватись при розробці основних напрямів такої політики, та принципи, яких необхідно дотримуватись при оцінці її реалізації. Загальними принципами політики держави в інвестиційній сфері мають бути такі [7, с. 64]:

- практична потреба досягнення мети та її наукова обґрунтованість;
- поставлені цілі мають бути прозорими, зрозумілими і бажаними для населення, а також для груп з особливими економічними інтересами;
- будь-яка мета державного регулювання економіки може бути поставлена і досягнута тільки у взаємодії з усіма іншими цілями відповідно до її місця в системі пріоритетів цілей;
- створення ефективного механізму координації і тісної співпраці між учасниками реалізації політики;
- обґрунтованість, послідовність, публічність та передбачуваність державної інвестиційної політики;
- пріоритет державної підтримки стратегічно важливих для держави галузей, які забезпечують функціонування всього національного господарства, інноваційний прорив, розвиток соціальної інфраструктури, екологічну безпеку;
- відмова від практики надлишкового втручання в діяльність ринкового сектора, стимулювання залучення приватного капіталу для вирішення ключових завдань соціально-економічного розвитку країни.

Принципи, яких необхідно дотримуватись при оцінці реалізації державної інвестиційної політики, такі:

- принцип децентралізації інвестиційного процесу – всі інвестиційні процеси, що можуть здійснюватися без обов'язкової участі держави як партнера, передавати для реалізації приватним компаніям та фізичним особам, створювати для цього всі передумови та надавати за необхідності певні державні гарантії;
- принцип контрольованості – постійне здійснення контролю використання державних коштів та коштів місцевих бюджетів, що виділяються в рамках комплексної інвестиційної політики держави для реалізації необхідних проектів;
- принцип адаптивності – постійне коректування тактичних заходів інвестиційної політики держави у зв'язку з економічним розвитком суспільства. Стратегічні орієнтири зазначеної політики повинні залишатися стабільними, оскільки постійна зміна законодавства не сприяє покращенню інвестиційного клімату країни;
- принцип ефективності – постійний моніторинг ефективності здійснення інвестиційної політики держави та коректування заходів у разі неефективної реалізації зазначеної програми та неотримання очікуваних ефектів від її впровадження;

– принцип безперервності – процес удосконалення інвестиційної політики держави є нескінченним, і після завершення стадії досягнення означених цілей необхідно розробляти нові напрями покращення інвестиційного клімату країни;

– принцип гармонізації взаємодії – під час реалізації інвестиційної політики держави важливу роль відіграє взаємодія між органами державної влади та місцевого самоврядування.

Результатом ефективною державної інвестиційної політики є створення умов для переходу до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку економіки, яке неможливе без динамічного розвитку законодавства, для стимулювання інвестицій. Раціональне залучення інвестицій сприяє зростанню ВВП. Надзвичайно корисним досвідом формування інвестиційної політики України є успішна інвестиційна політика Європейського Союзу, який проводить активну політику, спрямовану на розвиток іноземних інвестицій на своїй території та на континенті в цілому. Системний підхід надає можливість виокремити головні умови її результативності [8, с. 14]:

1. Наявність інвестиційних можливостей, тобто фінансових ресурсів, які можна було б вільно спрямовувати на розвиток виробництва.
2. Наявність у потенційних інвесторів реальних інвестиційних намірів. «Антистимули» інвестування пов'язані з політичною та економічною нестабільністю, непередбачуваністю економічної політики держави, відсутністю стійких гарантій власності на основні фонди, що вводяться.
3. Наявність цивілізованого середовища для здійснення інвестиційних вкладень.

Ефективність інвестиційної політики багато в чому визначається системністю, чіткістю та обґрунтованістю пріоритетів, інструментами її реалізації [8, с. 16].

Виділення типів інструментів державної політики сприяє розумінню її суті та дає можливість визначити послідовність етапів її реалізації. Розрізняють чотири види основних інструментів: інформаційні, фінансові, владні і структурні. Інструментами державної політики підтримки інвестиційного процесу виступають певні конкретні пільги, обмеження, стандарти, які визначають сфери та умови реалізації інвестиційної діяльності певних суб'єктів інвестування, гарантії щодо захисту інвестицій із боку держави-отримувача на випадок їхньої втрати. Головними інструментами державного регулювання інвестиційного процесу є бюджетно-податкова політика, грошово-кредитна політика, амортизаційна політика, політика приватизації, зовнішньоекономічна політика, митне регулювання, валютне регулювання, міжнародно-договірне регулювання.

Систему регулювання умов інвестиційної діяльності коригують залежно від економічної політики держави в кожний конкретний період та залежно від ступеня інвестиційної активності суб'єктів господарювання.

Із практичної позиції при реалізації державної політики доцільно використовувати і такі інструменти:

- фінансове забезпечення – шляхом субсидій, дотацій і видатків можливе ефективне ресурсне регулювання локальних витрат;
- приватизація, збільшення приватного сектору, створення державно-приватних підприємств – доцільність такого інструменту полягає в ефективному використанні ресурсів приватного сектору для забезпечення потреб державного та взаємної користі;

- адміністративні методи – використовуються з метою створення рамкових обмежень при здійсненні державно-управлінських дій та для контролю їх результатів;
- законодавчі норми – даний інструмент важливий із точки зору врядування, оскільки має фун-

- даментальний і визначальний характер, регулює соціальні взаємини та сприяє впровадженню державно-політичних рішень;
- податковий інструмент – перерозподіляє ресурси через податкову систему, характеризує взаємовплив держави і суспільства.

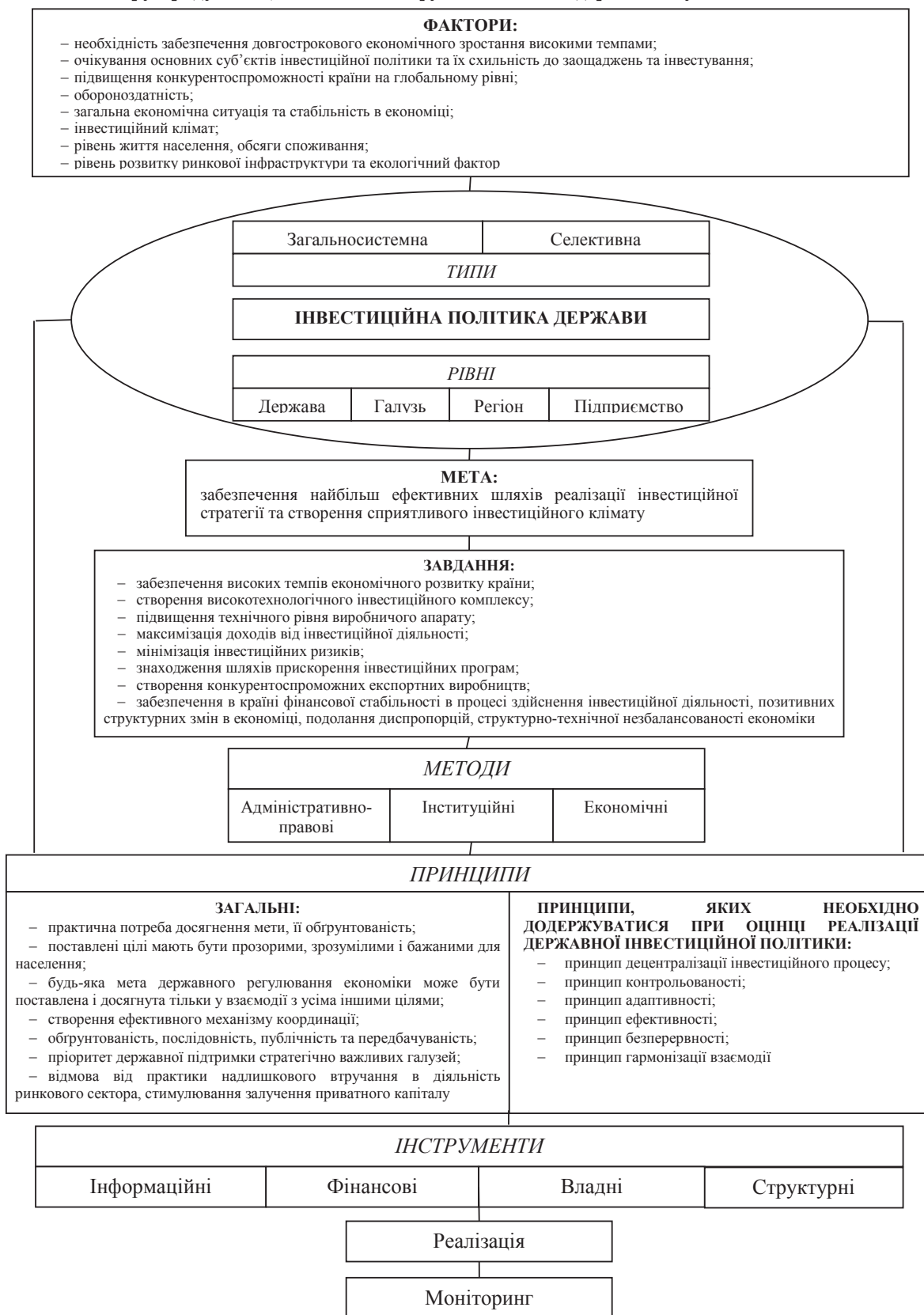


Рис. 2. Склад елементів формування державної інвестиційної політики

Вибір інструментів державної політики безпосередньо пов'язаний із соціально-економічними, політичними, історичними, інформаційними, технічними тощо суспільними умовами, а також залежить від жорсткості державно-управлінських дій. Суттєвими факторами при визначенні інструментів державної політики є доцільність, предметність та практичність, відповідність існуючим суспільним потребам, що специфічно впливають на вибір інструменту та політики загалом [9, с. 196].

Ураховуючи інтереси учасників інвестиційного процесу, можна сформувати систему основних факторів, що впливають на формування інвестиційної політики держави в сучасних умовах, а саме [10, с. 148]:

- необхідність забезпечення довгострокового економічного зростання високими темпами, вдосконалення структури економіки;

- очікування основних суб'єктів інвестиційної політики (підприємств і населення) та їх схильність до заощаджень та інвестування;

- підвищення конкурентоспроможності країни на глобальному рівні;

- обороноздатність;

- загальна економічна ситуація та стабільність в економіці;

- інвестиційний клімат (законодавство, ризики вкладень у країну і конкретні підприємства, імідж і репутація країни або підприємства як позичальника);

- рівень життя населення, обсяги споживання;

- рівень розвитку ринкової інфраструктури та екологічний фактор.

Використання запропонованого цілісного підходу при формуванні державної інвестиційної політики сприятиме визначенню пріоритетних напрямів інвестиційних проектів на різних рівнях економічного простору держави та на різних стадіях економічного розвитку та дасть змогу сформувати систему оцінки її реалізації (рис. 2).

Висновки. Інвестиційна політика є вирішальною умовою розвитку соціально-економічних процесів і надає можливість державі безпосередньо впливати на темпи обсягу виробництва, на універсалізацію НТП, на зміну структури суспільного виробництва і вирішення широкого спектру перспективних завдань. Формування інвестиційної політики в нашій державі ґрунтується на принципах удосконалення законодавчих і нормативно-правових підвалин, децентралізації управління інвестиційними процесами, комп-

лексного фінансування інвестицій тощо, дотримання яких має сприяти інвестиційному розвитку пріоритетних галузей народного господарства, стратегічних виробництв, депресивних територій і конкурентних та імпортозамінних товарів і продукції.

У сучасних умовах реформування економіки України слід оптимізувати державну інвестиційну політику, забезпечити її дієвість і стабільність. На сьогодні розвиток інвестиційної політики одержує нові риси й особливості, які відповідають політико-правовій кон'юнктурі держави та євроінтеграційному курсу зовнішньої політики.

Запропонована схема взаємодії елементів структури формування інвестиційної політики держави дасть змогу визначити ефективні підходи до формування та оцінювання інвестиційної політики на галузевому та регіональному рівнях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Данилишин Б.М. Макроекономічне регулювання інвестиційних процесів: [монографія] / Б.М. Данилишин, М.Х. Корецький, Н.В. Дацій. – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2007. – 204 с.
2. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 р. № 1560FХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560F12/ed20100723>.
3. Кондрашова М. Теоретичні основи формування державної інвестиційної політики / М. Кондрашова // Держава та регіони. Серія «Державне управління». – 2008. – № 2. – С. 118-119.
4. Пшенична В.П. Особливості формування та розвитку механізму реалізації державної інвестиційної політики в Україні / В.П. Пшенична // Економіка та держава. – 2010. – № 6. – С. 59-61.
5. Приходько В.П. Інвестиційна безпека як важливий чинник подолання фінансово-економічної кризи / В.П. Приходько // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 16. – С. 6-9.
6. Державне управління і менеджмент: [навч. посіб. у табл. і схемах] / Г.С. Одінцова, Г.І. Мостовий, О.Ю. Амосов [та ін.]; за заг. ред. д.е.н., проф. Г.С. Одінцової. – Х.: ХарПІ УАДУ, 2002. – 492 с.
7. Дребот Н. Інвестиційна стратегія підприємств: засади і особливості її формування в сучасних умовах / Н. Дребот // Регіональна економіка. – 2000. – С. 63-69.
8. Яценко А.В. Формування інвестиційної політики зі стратегічних позицій розвитку України / А.В. Яценко // Інвестиції: практика та досвід. – № 8. – С. 12-17.
9. Дай Т.Р. Основи державної політики: [підручник] / Т.Р. Дай; пер. з англ. Г.Є. Краснокутського; за наук. ред. З.В. Балабаєва. – Одеса: Бахва, 2005. – 468 с.
10. Музиченко А.С. Державне регулювання інвестиційної діяльності: [монографія] / А.С. Музиченко. – К.: Науковий світ, 2001. – 345 с.

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК [658.8:339.54](477.54)

Васюренко В.А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії та права
Харківського гуманітарного університету
«Народна українська академія»*

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розроблено методичний підхід до оцінки економічного потенціалу підприємства. В основі запропонованого методичного підходу лежить побудова комплексного показника оцінки економічного потенціалу підприємства за допомогою метода нечіткої логіки. Для цього виокремлено основні риси, що характеризують економічний потенціал підприємства.

Ключові слова: потенціал, економічний потенціал, оцінка, показники оцінки, підприємство.

Васюренко В.А. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье разработан методический подход к оценке экономического потенциала предприятия. В основе предложенного методического подхода лежит построение комплексного показателя оценки экономического потенциала предприятия с помощью метода нечеткой логики. Для этого выделены основные черты, характеризующие экономический потенциал предприятия.

Ключевые слова: потенциал, экономический потенциал, оценка, показатели оценки, предприятие.

Vasyurenko V.A. ASSESSMENT OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE COMPANY

In the article the methodical approach to assessing the economic potential of the company. At the heart of the proposed methodological approach is the construction of the complex index assessing the economic potential of the company using the method of fuzzy logic. To do this, singled out the main features characterizing the economic potential of the company.

Keywords: potential, economic potential, evaluation, performance evaluation company.

Постановка проблеми. Важливу складову частину макроекономічних перетворень в Україні становить проблема досягнення економічної стабілізації і переходу до розвитку всіх галузей економіки. Забезпечення економічного зростання в умовах ринкової трансформації вимагає підвищення ефективності використання ринкових інструментів, погодженого вирішення завдань формування відповідних технологічної, інституційної та організаційної структур, основною метою яких є об'єднання всіх необхідних елементів у загальний відтворювальний контур нового технологічного укладу, створення сприятливих умов для модернізації і підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання.

Теоретичне осмислення сутності ресурсів як основи економічного розвитку, виявлення їх джерел, розробка шляхів, форм і методів їх використання дають змогу сформулювати принципи активізації економічної політики щодо інтенсифікації економічних процесів. У цих умовах посилюються складнощі розвитку української економіки, тому визначення ресурсних можливостей має стати пріоритетним напрямом стратегії будь-якого господарюючого суб'єкта. Тенденція залежності економічного зростання від стану потенціалу підприємства очевидна і завжди відзначалася творцями теорії економічного зростання та підтверджується практикою господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У зарубіжних наукових працях цій проблематиці приділили увагу Р. Солоу, який досліджував економічний вплив технологічних змін, П. Ромер, який вивчав нові теорії росту та вплив унікальних конкурентних переваг на економічний ріст підприємства, П. Саліван, який займався питаннями управління інтелектуальними активами та їх життєвим циклом, та ін.

Значний внесок у дослідження теоретико-методологічних засад розвитку економічного потенціалу зробили і вітчизняні вчені, такі як В.М. Геєць, О.Ю. Амосов, А.А. Чухно та багато інших. У роботах цих авторів розкриті питання сутності та структуризації економічного потенціалу, підходи, інструменти і методи формування й управління ним. Проте питання, пов'язані з визначенням його стану, тільки починають розглядатися вченими-економістами, що й обумовлює актуальність обраної теми.

Мета статті полягає у розробці методичного підходу до оцінки економічного потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У результаті проведеного дослідження встановлено, що економічний потенціал підприємства – це наявність ресурсів і резервів, залучених у виробництво або не залучених у даний момент, тобто авансованих, сукупних можливостей формувати і задовольняти потреби в товарах і послугах, оптимально використовуючи наявні ресурси, з огляду на умови і обмеження в рамках галузевої приналежності підприємства [2, с. 58].

Економічний потенціал підприємства характеризується такими рисами:

- економічний потенціал є динамічною характеристикою і проявляється тільки в процесі його використання;
- використання потенціалу повинно супроводжуватися його зростанням;
- процеси використання і нарощування потенціалу є безперервними і доповнюють один одного;
- економічний потенціал характеризується певним набором ресурсів;
- ресурси повинні бути залучені у виробництво або максимально підготовлені до використання;

– на економічний потенціал величезний вплив справляє галузева приналежність (умови й обмеження тієї чи іншої галузі).

Враховуючи зазначені риси, автором для оцінки економічного потенціалу підприємства пропонуються такі показники: коефіцієнт фінансової автономії, коефіцієнт покриття довгострокових вкладень, рентабельність сукупного капіталу, коефіцієнт трансформації (коефіцієнт оборотності активів), коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, рентабельність основного капіталу, показник фінансового ризику, продуктивність праці, коефіцієнт Бівера та коефіцієнт стійкості економічного росту.

Оцінку економічного потенціалу підприємства пропонується проводити за допомогою методичного підходу, в основі якого лежить така послідовність оцінки (рис. 1).



Рис. 1. Послідовність методичного підходу до оцінки економічного потенціалу підприємства

Як представлено на рис. 1, оцінку економічного потенціалу підприємства пропонується проводити за допомогою побудови комплексного показника. Для цього за допомогою методу аналізу ієрархій визначалася значимість кожного показника оцінки економічного потенціалу.

У даному дослідженні приймали участь десять експертів – менеджерів вищої ланки з досліджуваних десяти машинобудівних підприємств. Така кількість експертів є цілком достатньою, оскільки при проведенні парних порівнянь n об'єктів, при умові, що кожний об'єкт представлений хоча б один раз, необхідно $(n-1)$ думок [3, с. 23].

Після цього визначався пріоритетний показник оцінки економічного потенціалу підприємства. Його розрахунок проводився за допомогою побудови матриць попарних порівнянь із послідуною їх нормалізацією шляхом ділення суми елементів кожної строки на суму всіх елементів [3, с. 24]. При цьому визначалася узгодженість думок експертів.

Для агрегування думок експертів, тобто визначення значимості, приймалося середнє геометричне, що розраховувалося за формулою (1):

$$a_{ij}^A = \sqrt[n]{a_{ij}^1 a_{ij}^2 \dots a_{ij}^n}, \quad (1)$$

де a_{ij}^A – агрегована оцінка елементу, що належить i -й рядку і j -му стовпцю матриці парних порівнянь, значимість кожного індикатора поелементної оцінки рівня захисту інтелектуального капіталу;

n – число матриць парних порівнянь, кожна з яких складена одним експертом.

Побудова комплексного показника оцінки економічного потенціалу підприємства проводилася

за допомогою методу нечіткої логіки [1]. На його визначенні, на думку автора, слід зупинитися більш детально. Для цього слід увести деякі позначення:

1) нехай задано шість тимчасових інтервалів I, II, ..., VI (тобто період, за який проводилося дослідження, 2010–2015 рр.), в яких проводилося порівняльне дослідження економічного потенціалу підприємства. Нехай досліджувані машинобудівні підприємства в кожному з періодів характеризується набором $N = 10$ показників оцінки економічного потенціалу підприємства. У періоді I це показники X_1, \dots, X_n зі значеннями x_{I1}, \dots, x_{IN} , у періоді II – ті ж показники зі значеннями x_{II1}, \dots, x_{IIN} , таким чином, у періоді VI – ті ж показники зі значеннями x_{VI1}, \dots, x_{VIN} . Причому передбачається, що система показників $\{X\}$ достатня для достовірного аналізу;

2) можливі стани А економічного потенціалу підприємства слід розбити на три (у загальному випадку пересічних) нечіткі підмножини вигляду: А1 – нечітка підмножина станів «критичного»; А2 – нечітка підмножина станів «загрозуючого»; А3 – нечітка підмножина станів «нормального».

Тобто терм-множина лінгвістичної змінної «Економічний потенціал підприємства» складається з трьох компонентів. Кожний з підмножин A_1, A_2, A_3 відповідають свої функції приналежності $\mu_1(V), \mu_2(V), \mu_3(V)$, де V – комплексний показник економічного потенціалу підприємства, причому чим вище V , тим краще економічний потенціал підприємства.

Слід зауважити, що доцільно ввести математичний формалізм, тобто поставимо в однозначну відповідність функції приналежності $\mu(V)$ нечітке число:

$$\beta(a_1, a_2, a_3, a_4), \quad (2)$$

де a_1 й a_4 – абсциси нижньої підстави, a_2 й a_3 – абсциси верхньої основи трапеції, що задає μ в області з ненульовою приналежністю носія V відповідній нечіткій підмножині [1].

При цьому числа β трапецієвидними, або Т-числами [1].

Слід зазначити, що комплексний показник V функціонально або алгоритмічно пов'язаний із набором показників оцінки економічного потенціалу підприємства:

$$\begin{aligned} V_I &= \psi(X_{I1}, \dots, X_{IN}), & V_{II} &= \psi(X_{II1}, \dots, X_{IIN}) \\ V_{III} &= \psi(X_{III1}, \dots, X_{IIIN}), & V_{IV} &= \psi(X_{IV1}, \dots, X_{IIVN}), \\ V_V &= \psi(X_{V1}, \dots, X_{VN}), & V_{VI} &= \psi(X_{VI1}, \dots, X_{VIN}) \end{aligned} \quad (3)$$

Слід зауважити, що вигляд функції ψ – невідомий та підлягає визначенню;

3) відносно кожного показника оцінки економічного потенціалу X_1, \dots, X_n відомо, як його зміна впливає на зміну (збільшує чи зменшує) комплексного показника V . Це можна позначити $X_i \downarrow \rightarrow V \downarrow$, якщо це виконується, то виконується й зворотнє $X_i \rightarrow V$. У функціональному записі:

$$r(V) = \delta_i r(X_i), \quad (4)$$

де

$$\delta = \begin{cases} 1, \text{ якщо } X_i \uparrow \rightarrow V \uparrow \\ -1, \text{ якщо } X_i \downarrow \rightarrow V \downarrow \end{cases} \quad (5)$$

Необхідно зазначити, що всі показники економічного потенціалу підприємства мають позитивний вплив на нього;

4) для кількісної оцінки економічного потенціалу підприємства слід увести лінгвістичну змінну «Рівень економічного потенціалу підприємства» зі значеннями {високий, середній, низький}.

Тоді завдання комплексного аналізу може бути сформульовано таким чином:

а) визначити процедуру ψ (функцію або алгоритм), що зв'язує набір показників $\{X\}$ із комплексним показником V . Тоді по мірі отримання кількісних значень V_i на підставі функцій $\{\mu\}$ слід виходити з поточного стану економічного потенціалу підприємства, який може бути представлений такими видами: критичний – із рівнем відповідності $\mu_1 (V)$; загрозливий – із рівнем відповідності $\mu_2 (V)$; нормальний – із рівнем відповідності $\mu_3 (V)$.

Це твердження додає певну вагу кожній із гіпотез приналежності поточного стану економічного потенціалу підприємства до однієї з нечітких підмножин $\{A\}$. При цьому особа, що ухвалює рішення відносно підприємства, може задовольнитися тією гіпотезою, для якої значення $\mu (V)$ максимальне, і, таким чином, для себе оцінити стан економічного потенціалу;

б) визначити, покращив чи погіршав економічний потенціал підприємства за період II, III, IV, V, VI по відношенню до періоду I. Це завдання вирішується попутно з попереднім: якщо $V_{II, III, IV, V, VI} > V_I$, то стан покращав; якщо $V_{II, III, IV, V, VI} < V_I$ – то погіршав.

Необхідно зазначити, що якісно позитивна або негативна динаміка економічного потенціалу підприємства розпізнається з аналізом змін значень $\{\mu\}$, чи перемістився максимум $\{\mu\}$ з підмножини в підмножину, і якщо так, то в якому напрямі;

в) діагностувати економічний потенціал підприємства, використовуючи раніше зазначену відповідність лінгвістичних замін.

Для побудови комплексного показника оцінки економічного потенціалу підприємства V передусім слід побудувати функцію приналежності $\{\mu\}$ нечітких підмножин $\{A\}$. Це можливо за допомогою аналізу видів стану лінгвістичної змінної «Стан економічного потенціалу підприємства». Тобто слід задати набір $\{\mu\}$, якому відповідає трійка Т-чисел $\{\beta\}$ виду (2): $\beta_1 = (0,0000; 0,3059)$; $\beta_2 = (0,3059; 0,4734)$; $\beta_3 = (0,4734; 1,0000)$.

Із цього описання слідує, що комплексний показник стану V повинен приймати значення від нуля до одиниці.

Далі була проведена оцінка значимостей показників для комплексної оцінки. При цьому враховувалося, що кожному i -му показнику відносно кожного k -го стану економічного потенціалу підприємства можна зіставити оцінку r_{ik} значущості даного показника для розпізнавання даного стану економічного потенціалу підприємства. Тобто побудова системи вагів r_{ik} проводилася по кожному досліджуваному машинобудівному підприємству строго індивідуально.

Система оцінок значимостей $\{r\}$ була пронумерована таким чином:

$$\sum_{i=1}^N p_{ik} = 1, k = 1, 2, \dots, 6 \quad (6)$$

Тому визначені показники були проранжировані по убутанню значущості для аналізу:

$$X_{1\}, X_{2\}, \dots, X_{n\} \quad (7)$$

Для оцінки значимостей була використана шкала Фішберна [1]:

$$p_i = 2 * (N - I + 1) / (N * (N + 1)), i = 1 \dots N \quad (8)$$

Таким чином, значимість показників оцінки економічного потенціалу підприємства становить: $p_1 = 0,2857$; $p_2 = 0,2381$; $p_3 = 0,1905$; $p_4 = 0,1429$; $p_5 = 0,0952$; $p_6 = 0,0476$.

Наступним кроком визначення комплексного показника економічного потенціалу підприємства була побудова показника X_i у порядку убутання значущості для аналізу. Далі вважаємо, що набір функцій приналежності $I_{i,6,1}$ по кожному показнику X_i побудований. Цьому набору відповідає система Т-чисел $\{\mu\}$. Після чого були розраховані проміжні коефіцієнти:

$$Y_k^I = \frac{\sum_{i=1}^N \delta_i p_{ik}^I x_{ki}^I}{\sum_{i=1}^N \delta_i p_{ik}^I} \leq 1, I = 1, \dots, 6, k = 1, \dots, 3, \quad (9)$$

де δ_i має вигляд, наведений (2.19), p_{ik} будувалася за схемою (2.22), та, як вже зазначалося, був розрахований по кожному досліджуваному підприємству строго індивідуально.

Варто зауважити, що оптимальним способом побудови V є його узгодження з вибраною системою чисел $\{\beta\}$ [6]. Це припускає пошук V у нечіткій формі:

$$V(v_1, v_2, v_3) = \sum_{k=1}^3 Y_k \otimes \beta_k, \quad (10)$$

де знак « \otimes » виражає операцію множення дійсного числа на нечітке число.

При цьому перехід від нечіткого числа V до дійсного вигляду був здійснений за допомогою формули:

$$V \& M = \frac{(v_1 + v_2)}{2} \quad (11)$$

Побудований для досліджуваних підприємств комплексний показник економічного потенціалу підприємства наведений в табл. 1.

Досліджуючи дані табл. 1, слід звернути увагу, що за період з 2010 по 2015 р. всі досліджувані машинобудівні підприємства Харківського регіону мали критичний стан економічного потенціалу.

Висновки. Отже, економічний потенціал підприємства – це інтегральна оцінка потенційних можливостей, укладених у ресурсному потенціалі, і реалізація їх для досягнення економічного ефекту. Враховуючи зазна-

Таблиця 1
Динаміка комплексного показника оцінки економічного потенціалу підприємства за 2010–2015 рр.

Підприємства	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
ВАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло Шахтаря»	0,1454	0,0376	0,0405	0,0455	0,1291	0,0461
ВАТ «Електромашинна»	0,0449	0,0283	0,0294	0,0288	0,0362	0,0368
ВАТ «Харківський верстатобудівний завод»	0,0420	0,0330	0,0265	0,0425	0,0364	0,0429
ВАТ «Харківський завод штамів та пресформ»	0,1646	0,1575	0,0456	0,1414	0,1213	0,1221
ВАТ «Завод ім. Фрунзе»	0,0442	0,1213	0,0293	0,0337	0,1313	0,0440
ВАТ «РОСС»	0,0177	0,0178	0,0221	0,0281	0,0202	0,0317
ВАТ «Автрамат»	0,0274	0,0344	0,0350	0,1359	0,1440	0,1419
ВАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе»	0,0236	0,0203	0,0162	0,0225	0,0232	0,0230
ВАТ «Турбоатом»	0,0414	0,0420	0,1217	0,1206	0,1192	0,1293
ПАТ «Вовчанський агрегатний завод»	0,0309	0,0295	0,0290	0,0356	0,0431	0,0447

чену тезу, автором запропоновано методичний підхід до оцінки економічного потенціалу підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрейчиков А.В. Анализ, синтез, планирование решений в экономике / А.В. Андрейчиков,

О.Н. Андрейчикова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 368 с.

2. Мойсеєнко І.П. Управління інтелектуальним потенціалом: [монографія] / І.П. Мойсеєнко. – Львів: Аверс, 2007. – 304 с.
3. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати; пер. с англ. Р.Г. Вачнадзе. – М.: Радио и связь, 1993. – 278 с.

УДК 65.012.32

Вівденко М.А.

*аспірант кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі
Харківського державного університету харчування та торгівлі*

КЛЮЧІ ДО УСПІШНОГО АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті здійснено узагальнення існуючих підходів до розуміння поняття «адаптивне управління», розкрито сутність та його особливості. Запропоновано концепції для більш успішного переходу від адаптивного управління як ідеї до адаптивного управління як процесу. Побудовано поетапний план розвитку та реалізації адаптивної програми управління на підприємстві.

Ключові слова: менеджер, дослідники, адаптивне управління, план, стратегії управління, підприємство, мінливе середовище.

Вівденко М.А. КЛЮЧИ К УСПЕШНОМУ АДАПТИВНОМУ УПРАВЛЕНИЮ

В статье осуществлено обобщение существующих подходов к пониманию термина «адаптивное управление», раскрыты сущность и его особенности. Предложены концепции для более успешного перехода от адаптивного управления как идеи к адаптивному управлению как процессу. Построен поэтапный план развития и реализации адаптивной программы управления на предприятии.

Ключевые слова: менеджер, исследователи, адаптивное управление, план, стратегии управления, предприятие, изменчивая среда.

Vivdenko M.A. KEYS TO SUCCESSFUL ADAPTIVE MANAGEMENT

Generalization of existing approaches to understanding of the concept «adaptive management» is made; its essence and features are revealed. Two conceptions for a successful transition from the adaptive management as an idea to the adaptive management as a process are proposed. A phased plan of the development and implementation of adaptive management program at the enterprise is built.

Keywords: manager, researchers, adaptive management, plan, management strategy, enterprise, changeable environment.

Постановка проблеми. Останнім часом ми почали все більше чути про таке поняття, як адаптивне управління. Це стратегія управління, яка дає змогу менеджерам проводити фактичне управління підприємством, одночасно даючи можливість оцінювати різні методи управління з метою виявлення найбільш ефективних. На відміну від традиційного управління, в основі якого зазвичай застосовується одна управлінська техніка до всієї ситуації (проблеми) для знаходження оптимального виходу, адаптивне управління проводить аналіз і тестування декількох стратегій різних методів управління, порівнюючи їх між собою. Проте, незважаючи на всі тлумачення адаптивного управління, є деяка плутанина, що насправді воно собою являє. Це підкреслює необхідність та значущість досліджень у галузі адаптивного управління підприємствами на різних етапах їх розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання адаптивного управління не є новими для науковців. Теоретичні аспекти процесу адаптації та розробка основ адаптивного управління розглядалися в працях відомих зарубіжних учених: Б.Т. Бормана, П.Г. Каннінгема, М.Х. Брукса, В.В. Манінга, М.В. Коллопі, А.Р. Берліна, С.Г. Шрайбера, С.Дж. Нікола, А.М. Старфілда, С.Р. Тодда. Але, на жаль, у зазначених літературних джерелах відсутні зрозумілі та чіткі рекомендації про те, як можна розвинути та впровадити адаптивне управління. Рекомендації, які стосуються безпосередньо процесу, як правило, обмежуються загальними для здійснення переходу

від адаптивного управління як просто концепції гнучкого управління до безпосередньо її вдалої реалізації. Зарубіжні класики адаптивного управління К.С. Холлінг та К. Уолтерс розробили фундаментальні, методологічні засади адаптивного управління, але також залишають за менеджерами низку невирішених питань із приводу організації та схеми самого процесу адаптивного управління.

Мета статті полягає в теоретичному осмисленні сутності поняття «адаптивне управління підприємством», що базується на сучасних теоріях і концепціях їх розвитку, та побудові поетапного плану адаптивного управління на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найчастіше в сучасній науковій літературі адаптивне управління описують як традиційне управління з додаванням елементів моніторингу навколишнього середовища. Так, Г.Х. Станкей [1, с. 173], досліджуючи адаптивне управління в Тихоокеанському північно-заході прийшов до висновку, що «адаптивне управління значною мірою обмежувалося ушим мовленням і поверхневою увагою». Найпростішим визначенням адаптивного управління можна вважати «навчання в процесі роботи». Однак важко знайти інформацію про те, що конкретно вивчати в контексті адаптивного управління [2, с. 40–46]. У даному типі управління навчання складається з використання фактичного управління для тестування різних альтернативних варіантів управління та отримання відомостей про систему. Результатом цього є дина-

мічна стратегія управління, заснована на знаннях про те, які методи спрацювали, а які – ні.

Двома характерними рисами адаптивного управління є те, що, по-перше, управління планується і проводиться як експеримент, а по-друге, існує прямиий зворотній зв'язок між дослідниками та менеджерами, тому результат управлінського рішення може бути поліпшений інформацією про систему, поданою дослідниками. Величезною перевагою адаптивного управління є той факт, що управління може здійснюватися, незважаючи на невизначеність кінцевих результатів [3, с. 177–182]. У процесі адаптивного управління немає потреби в очікуванні вичерпних досліджень менеджерів щодо всіх управлінських альтернатив, але замість цього вдосконалено використання наявної на той момент інформації [4, с. 261–283]. У процесі управління методи, які не працюють, відсіваються та замінюються іншими. Таким чином, управління засноване на експериментальних порівняннях між альтернативними стратегіями управління та примноженні знань про систему. Як тільки протестовані додаткові стратегії управління, так відразу піддались коректуванню і плани управління. Через деякий час кількість вивчених відомостей про системи збільшується, що призводить до поліпшення можливості регулювати та змінювати управління з урахуванням таких речей, як зміна в навколишньому середовищі, поява нових завдань у галузі управління, або інші проблеми, які не враховувалися на початку. Надання інформації безпосередньо під час процесу виходу з конкретної ситуації, що склалася, є величезним проривом порівняно з управлінням на основі узагальнень літературних даних, заснованих на методах управління в різних один від одного випадках.

Ще кілька років тому існувало не так багато прикладів успішних проектів адаптивного управління, у зв'язку з цим було важко підтвердити той факт, що адаптивне управління працює [6]. Однією з причин відсутності значних успіхів при реалізації адаптивного управління було те, що мало хто з менеджерів розробляв адаптивні плани управління і ще менша кількість цих планів використовувалося для коригування фактичного управління [7, с. 93; 4]. Менеджерам пропонувалося використовувати адаптивне управління, але майже не надавалося допомога і підтримка в навчанні [2]. Крім того, адаптивні плани управління були приречені на провал при спробі створювати їх занадто складними і громіздкими. Це включає в себе такі елементи, як спроба відповісти на велику кількість питань, тестування досить великої різноманітності способів і методів або підключення занадто складного механізму моніторингу. Менеджери без знання та навичок використання адаптивного управління дивилися на ці складні плани та сприймали їх як велику кількість додаткової роботи без очевидного отримання вигоди. У такій ситуації менеджери не могли розвинути високу результативність від реалізації адаптивного управління. Але на сьогоднішній момент з'являється все більше літератури і практичного досвіду в реалізації даного типу управління. Ми пропонуємо використовувати дві стратегії для більш успішного переходу від адаптивного управління як простої ідеї безпосередньо до адаптивного управління як процесу. Вони полягають, по-перше, у тому, щоб «починати з простого» і, по-друге, у використанні знань та навичок кваліфікованих дослідників.

«Починати з простого» означає, що адаптивне управління керівників має ґрунтуватися на простих

планах управління. Ці плани повинні охоплювати невеликий обсяг проблеми, ставити перед собою кілька основних питань, а також виступати як експериментальне дослідження для адаптивного управління.

У межах адаптивного управління широко застосовуються такі категорії: «життєвий цикл продукту», цикл попиту на продукцію, період, необхідний для досягнення цілей, тощо. Все це потребує більш гнучких методів здійснення управління, вимагає збалансованості в різних за тривалістю дій для досягнення цілей, а також зумовлює необхідність у підвищенні значимості аналізу діяльності підприємства: треба мати чітке визначення того, які саме сфери та напрями діяльності потребують середньострокових, а які – довгострокових термінів їхньої реалізації в умовах, які складаються у зовнішньому середовищі.

Моніторинг середовища підприємства надає можливість спрогнозувати варіанти розвитку ситуації. При адаптивному управлінні широко застосовуються моделі, сценарії, низка різноманітних методів маркетингу та планування. Вінцем розвитку стратегічного планування стала система «планування, прогнозування, моделювання».

Управління набирає більш ускладненої, проте органічної форми з орієнтацією на визначені цілі та альтернативні шляхи їхнього досягнення; реакція від переходу на «запасні», підготовлені варіанти вже є нормальною, дії не сприймаються як порушення «нормального перебігу подій»; успішність результатів визначається в досягненні комплексу соціально-економічних факторів, що були встановлені як критерії на довгостроковий період часу.

Прості плани адаптивного управління роблять сам процес і його переваги більш очевидними, тим самим створюючи ентузіазм для здійснення задуманого. Ці прості плани з адаптації підприємства можуть також стати досить коротким шляхом до успіху, що допоможе плану отримати широку підтримку. Ускладнювати план необхідно після того, як команда управлінців урахує та прийме базовий підхід.

Залучення вчених із розумінням сутності адаптивного управління в команди управлінців також може подвоїти успіхи адаптації. За словами Б.Л. Тейлора [7], адаптивні плани управління повинні бути розроблені з урахуванням вкладу як менеджерів, так і вчених. Дослідники можуть допомогти в наданні знань в області експериментального проектування та аналізі статистичних даних, у той час як менеджери продемонструють емсісне розуміння своїх систем, побоювання і бажання їх акціонерів, клієнтів, оточення. Шляхом обговорення і компромісу вчені і менеджери можуть знайти баланс між прагненням дослідників до солідних експериментальних розробок і статистичної точності, і знаннями менеджерів про обмеження, які підприємство і наявні ресурси встановлюють на експериментальне моделювання. При спільній роботі менеджерів і вчених план адаптивного управління буде відповідати як важливим практичним, так і управлінським питанням підприємства. Дослідники можуть запропонувати різні варіанти управління через літературні джерела, а менеджери можуть визначити, які з цих альтернатив можуть бути здійсненні. Спільна робота вчених і менеджерів забезпечить розумне використання управлінських ресурсів, і зусилля адаптивного управління будуть найкращим способом спрямовані на задоволення потреб підприємства.

На нашу думку, всі плани адаптивного управління повинні проходити аналогічний ланцюжок розробки та реалізації, хоча остаточний варіант адаптивного

плану управління підлаштовується під потреби конкретного підприємства (рис. 1).

Першим і найважливішим етапом адаптивного управління є розробка питань управління. Через обговорення проблем управління на підприємстві керівництво гарантує, що план адаптивного управління спрямований на вирішення ключових питань управління першої необхідності. Співпраця вчених і менеджерів гарантує, що адаптивний план задовольнить усі потреби управління.

На другому етапі керівництво проводить синтез інформації про попередні результати управління на підприємстві, а також наукової літератури та звітів про успіхи та невдачі управління на подібних підприємствах. Цей синтез інформації потім використовується для створення низки альтернативних варіантів управління підприємством.

На третьому етапі відбувається розробка початкового плану адаптивного управління. Вчені та менеджери вибирають, які з альтернативних варіантів управління, створених на другому етапі, можуть бути здійснені. Дослідники розробляють план із використанням найкращого можливого варіанту, беручи до уваги те, що підприємство може зіткнутися з мінливими факторами середовища і зниженням рівня визначеності та правдивості необхідної інформації.

На четвертому етапі керівництво гарантує, що зацікавлені особи були поінформовані про план і що їх пропозиції, побажання були прийняті до уваги. Це відмінна можливість показати план адаптивного управління громадськості, розвивати позитивну підтримку проекту, а також запобігти конфліктам, що виникають на тлі того, що зацікавлені групи вважають себе відстороненими від процесу управління. Залучення громадськості на ранніх стадіях гарантує, що керівництво проявить кращі технічність і компетентність [8, с. 55]. Якщо зацікавлені особи будуть бачити, що план адаптивного управління йде врозрід з їх інтересами, то вони можуть вплинути на менеджерів із метою зупинки цього плану управління [6]. Таким чином, участь громадськості в проектуванні плану грає важливу роль.

На п'ятому етапі побажання зацікавлених осіб упроваджуються в план адаптивного управління. На цьому етапі план управління може бути відкоректований або зовсім замінений. Особливу увагу треба приділяти під час рішення спірних питань політично чутливих галузей підприємства. Тиск із боку держави може зупинити процес упровадження плану через страх

негативних наслідків для останньої від запланованого управління. Проте прийняття до уваги якомога більшої кількості пропозицій зацікавлених осіб має ключове значення для громадської підтримки проекту та зведення до мінімуму конфліктних ситуацій.

На шостому етапі керівництво реалізує план адаптивного управління, беручи до уваги зміни варіанту управління з п'ятого етапу. Ця процедура впровадження триває доти, доки не відбудуться потрібні зміни в системі і не будуть вирішені поставлені питання.

Сьомий етап полягає у зборі і аналізі даних про результати реалізації плану. Аналізуються дані, зібрані по кожному розробленому варіанті управління, які потім порівнюються між собою [9, с. 9–18]. Залежно від системи досягнення потрібних змін може потребувати затрат значної кількості часу на моніторинг та грамотності в керівництві; однак досягнення цих даних має величезне значення для успішності плану адаптивного управління.

На восьмому етапі висновки, зроблені з аналізу результатів реалізації плану, використовуються для поновлення даних про підприємство та включаються назад у план управління для його покращання. Впроваджені варіанти адаптивного управління, що змінюють систему в напрямі до бажаної мети, можуть бути підправлені або замінені іншими. На цьому етапі необхідно набратися терпіння та проявити весь свій досвід, щоб не залишати процес пошуку і реалізації оптимального варіанту. Етапи від шостого до восьмого можна продовжувати до нескінченності, оцінюючи додатково оброблені дані і відкриваючи більше розуміння системи і кращі методи управління.

Адаптивному управлінню притаманна зміна залежно від суб'єкта та умов, проте ми виділили кілька основних характерних особливостей, які є універсальними:

- Навчання як скорочення ключових невизначеностей. Існує невизначеність середовища та прогалини у знаннях про реакцію системи на дії управління, а отже, скорочення цих невизначеностей (тобто навчання) стає однією з цілей управління.
- Використання набутого досвіду для зміни стратегії і практики. Важливо ще на стадії проектування розуміти те, що можуть відбуватися зміни факторів середовища, і які інституційні механізми є в наявності, щоб протистояти негативним наслідкам від цієї мінливості.

• Зосередженість на поліпшенні управління. Адаптивне управління об'єднує сферу науки та управління, забезпечуючи передачу керівникам багажу розробок дослідників.

- Часто званий експериментальним управлінням. Адаптивне управління – це експериментальне застосування заходів управління для з'ясування, які є найбільш ефективними в досягненні бажаних цілей

• Таке управління є формальним, структурованим, систематичним. Адаптивне управління – це ціленаправлений процес, а не просто реакційний. Тим не менш, гнучкість у підході важлива для творчого потенціалу, який має вирішальне значення для боротьби з невизначеністю.

Висновки. Таким чином, адаптивне управління є систематичним процесом постійного вдосконалення стратегії та практики управління шляхом винесення досвіду з результатів впровадження програми.

Основною перевагою адаптивного управління є той факт, що менеджери

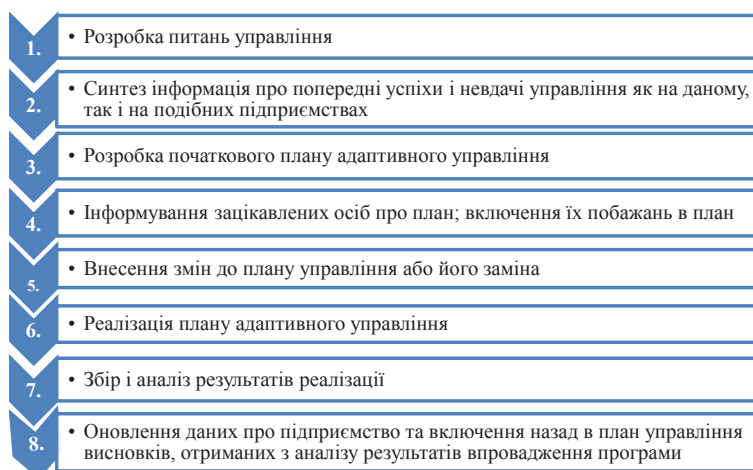


Рис. 1. Поетапний план розвитку і реалізації адаптивної програми управління

можуть управляти в умовах невизначеності та «вчитися під час практики». У міру розвитку адаптивного управління менеджери розвивають більш глибокі знання і розуміння їх системи та визначають, які методи управління найкраще працюють за різних умов. Ми вважаємо, що для менеджерів використання стратегії, що починається з простих планів адаптивного управління, і освоєння навичок учених у процесі управління дасть змогу значно поліпшити ефективність та успішність адаптивного управління. Дотримуючись основних принципів, представлених у даній роботі, більшість менеджерів може перейти від традиційної стратегії управління до адаптивної, отримуючи вигоду з цього потужного та результативного виду управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Stankey, G. H. Adaptive management at the regional scale: breakthrough innovation or mission impossible? A report on an American experience. In: B. P. Wilson and A. Curtis [EDS.], ["Proceedings of the 2002 Fenner Conference on the Environment: Agriculture for the Australian Environment"], (24–25 July 2002)/ Canberra, Australia. Alsbury, Australia: Johnstone Center, Charles Stuart University, 2003. – P. 159–177
2. Stankey, G.H., B.T. Bormann, C. Ryan, B. Shindler, V. Sturtevant, R.N. Clark, and C. Philpot. Adaptive management and the Northwest Forest Plan: rhetoric and reality. *Journal of Forestry*. – 2003. – № 101. – P. 40–46
3. Schreiber, E.S.G., A.R. Bearlin, S.J. Nicol, and C.R. Todd. Adaptive management: a synthesis of current understanding and effective application. *Ecological Management and Restoration*. – 2004. – № 5. – P. 177–182.
4. Walters, C. Challenges in adaptive management of riparian and coastal ecosystems: (2004) [Electronic resource]: <http://www.consecol.org/vol1/iss2/art1>.
5. Halbert, C.L. How adaptive is adaptive management? Implementing adaptive management in Washington state and British Columbia. *Reviews in Fisheries Science*. – 2003. – № 1. – P. 261–283.
6. Lee, K.N. Appraising adaptive management: (2004). [Electronic resource]: <http://www.consecol.org/vol3/iss2/art3>.
7. Taylor, B., L. Kremsater and R. Ellis. Adaptive management of forests in British Columbia. Victoria, BC, Canada: British Columbia Ministry of Forests, Forest Practices Branch. – 2000. – 93 p.
8. Graham, A.C. and L.E. Kruger. Research in adaptive management: working relations and the research process. Portland, OR: US Department of Agriculture, Forest Service, Pacific Northwest Research Station: Research Paper PNW-RP-538. – 2002. – 55 p.
9. Linnell Nemeč, AF. Design of experiments. In: V. Sit and B. Taylor [EDS.], Statistical methods for adaptive management studies. Victoria, BC, Canada: British Columbia Ministry of Forests, Research Branch. Land Management Handbook. – 2000. – № 42. – P. 9–18.

УДК 330–341.1

Волкова Л.А.

*аспірант кафедри економіки, організації
і планування діяльності підприємства
Харківського національного економічного університету
імені Семёна Кузнеця*

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ И ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ

В статье проанализировано существующее определение инновационной активности и уточнено данное понятие за счёт объединения факторов внутренней и внешней среды и выделения приоритетного значения инновационной активности персонала. Определены основные факторы внутренней и внешней среды: в качестве внутреннего фактора выделен персонал, в качестве внешнего – использование информационно-коммуникационных факторов влияния, для реализации которых предложено использовать модель краудсорсинга как определяющей в современных условиях развития информационных технологий.

Ключевые слова: инновационная активность, факторы внутренней и внешней среды, инновационная активность персонала, информационно-коммуникационный фактор, краудсорсинг.

Волкова Л.О. ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ: ВИЗНАЧЕННЯ ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ

У статті проаналізовано існуючі визначення інноваційної активності і уточнено дане поняття за рахунок об'єднання факторів внутрішнього і зовнішнього середовища і виділення пріоритетного значення інноваційної активності персоналу. Визначено основні фактори внутрішнього і зовнішнього середовища: як внутрішнього чинника виділений персонал, як зовнішнього – використання інформаційно-комунікаційних факторів впливу, для реалізації яких запропоновано використовувати модель краудсорсингу як визначальної в сучасних умовах розвитку інформаційних технологій.

Ключові слова: інноваційна активність, фактори внутрішнього і зовнішнього середовища, інноваційна активність персоналу, інформаційно-комунікаційний фактор, краудсорсінг.

Volkova L.O. INNOVATIVE ACTIVITY: DEFINING AND INFLUENCING FACTORS

The article analyzes the current definition of innovative activity and refines this concept by combining factors of internal and external environment with the allocation of priority to innovation activity personnel. The main factors of internal and external environment are defined: as an internal factor, selected staff, as an external factor, the influence of informative and communicative factors. The implementation of these factors is use in the model of crowdsourcing as a determining factor in modern conditions of development of information technologies. The proposals in this paper are the basis for further development of methodical approach of using crowdsourcing model in enhancing innovative activity.

Keywords: innovative activity, internal and external factors, innovative activity of the personnel, informative and communicative factors, crowdsourcing.

Постановка проблеми. В настоящее время промышленные предприятия Украины находятся в состоянии низкой экономической эффективности и

высокой степени риска потери жизнеспособности. Это обусловлено широкомасштабной сменой традиционных рынков сбыта, катастрофическим снижением

покупательной способности граждан и, как следствие, сужением внутреннего рынка потребления.

Вступление в силу 1 января 2016 г. Соглашения об ассоциации с Европейским Союзом предопределяет стратегическое направление роста конкурентоспособности украинских предприятий на основе инновационной активности, основанной на создании инновационных идей и постоянном технологическом совершенствовании, внедрении в производство передовых разработок и, как результат, реализации инновационной продукции.

Для национальных предприятий одной из причин недостаточной конкурентоспособности является низкий уровень инновационной активности, которая предопределяет интенсивность инновационной деятельности предприятия, его персонала, её внутренних и внешних взаимосвязей. Для обеспечения конкурентоспособности каждое предприятие должно переходить от развития на основе экстенсивных факторов производства к развитию за счёт интенсивных факторов на базе внедрения инноваций.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучению и анализу инновационного развития предприятий, их инновационной активности посвящены работы Мельникова О.Н., Шувалова В.Н., Гринько Т.В., Бухоновой С.М., Дорошенко Ю.А., Нечепуренко М.Н., Барановой И.В., Черепановой М.В., Трифиловой А.А., Реустова А.Ю., Трофи-

мова В.М., Баранчеева В.П., Масленниковой Н.П., Мишина В.М. и других учёных-экономистов. Однако в современных условиях теоретические и методические основы инновационного развития претерпевают существенные изменения, связанные с активизацией действия обеспечивающих факторов, что предопределяет необходимость активизации инновационной деятельности как предприятия, так и персонала, отдельных специалистов, которые должны отличаться креативностью.

Цель статьи заключается в анализе определения понятия инновационной активности и идентификации факторов, влияющих на него.

Изложение основного материала исследования. Наиболее распространённые определения инновационной активности представлены в табл. 1.

Анализ приведенных определений в табл. 1. позволяет сделать вывод о существовании трёх основных подходов к определению инновационной активности. Первый подход рассматривает инновационную активность как разработку и внедрение технологий в хозяйственный оборот, его сторонниками являются Трифилова А.А., Нечепуренко М.Н., Реустов А.Ю., Трофимов В.М.

В соответствии со вторым подходом, инновационную активность рассматривают как комплексную характеристику интенсивности инновационной деятельности, к данной группе учёных относятся: Бухо-

Таблица 1

Обоснование ученых-экономистов категории «инновационная активность»

Автор	Определение инновационной активности
Мельников О.Н., Шувалов В.Н. [1, с. 100]	Творческая деятельность (творческая энергия) производителей товара или услуги, выраженная в достижении определенных спросом приростах новизны технико-технологических, экономических, организационных, управленческих, социальных, психологических и других показателей процессов, товаров или услуг, предлагаемых рынку и производимых предприятием в конкурентоспособный промежуток времени.
Гринько Т.В. [2, с. 31]	Специфическая оценка интенсивности инновационной деятельности предприятия как основного фактора его развития и накопления абсолютных конкурентных преимуществ.
Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А. [3]	Комплексная характеристика интенсивности инновационной деятельности, основанная на способности организации к мобилизации инновационного потенциала.
Нечепуренко М.Н. [4, с. 11]	Характеризуется темпом осуществления инноваций и количественно определяется как произведение относительных частных индексов, которые, в свою очередь, представляют отношение частных показателей текущего периода к базовому.
Баранова И.В., Черепанова М.В. [5, с. 163]	Комплексная характеристика интенсивности его инновационной деятельности, основанная на способности к мобилизации инновационного потенциала.
Трифилова А.А. [6, с. 51]	Интенсивность осуществления экономическими субъектами деятельности по разработке и вовлечению новых технологий или усовершенствующих продуктов в хозяйственный оборот.
Реустов А.Ю. [7]	Комплексная внутренняя характеристика, основанная на свойствах, способностях и компетенции предприятия как потребителя и поставщика инновационного продукта.
Трофимов В.М. [8, с. 128]	Величина, отражающая динамику изменения инновационной деятельности и степень применения инновационного потенциала.
Баранчеев В.П., Масленникова Н.П., Мишин В.М. [9]	Комплексная характеристика её инновационной деятельности, включающая восприимчивость к новациям, основанная на компетенции в вопросах прогресса в данном виде деятельности, степень интенсивности осуществляемых действий по трансформации новации и их своевременность, способность мобилизовать потенциал необходимого количества и качества, в том числе его скрытые стороны, способность обеспечить обоснованность применяемых методов, рациональность технологии инновационного процесса по составу и последовательности операций.
Виниченко И.И. [10]	Совокупность целенаправленных действий (процессов) предприятия по формированию и реализации инновационного потенциала с целью повышения конкурентоспособности и прибыльности предприятия.
Поляков В.В. [11]	Комплексная характеристика инновационной деятельности фирмы, включающая степень интенсивности осуществляемых действий и их своевременность, способность мобилизовать потенциал необходимого количества и качества.
Суровушкина Е.Н. [12, с. 78]	Комплекс взаимосвязанных элементов, отражающих возможности организации для осуществления инновационной деятельности, интенсивность разработки и внедрения новых продуктов и технологий, а также эффективность реализации инновационной деятельности.
Ерохина Е.В. [13, с. 23]	Динамичная, целенаправленная деятельность по созданию, освоению в производстве и продвижению на рынок продуктовых, технологических, процессных, организационных и управленческих нововведений с целью получения инновационно активными субъектами коммерческой выгоды и конкурентных преимуществ.

Составлено автором на основе исследования литературных источников

нова С.М., Дорошенко Ю.А., Баранова И.В., Черепанова М.В., Баранчев В.П., Масленникова Н.П., Мишин В.М., Поляков В.В.

Третий подход определяет инновационную активность как один из факторов, повышающий конкурентоспособность предприятия. Сторонниками данного подхода являются: Гринько Т.В., Мельников О.Н., Шувалов В.Н., Ерохина Е.В. В связи с тем, что большинство ученых склоняются к мысли о том, что инновационная активность является комплексной характеристикой инновационной деятельности предприятия, именно данная позиция взята за основу.

Однако в проанализированных определениях недостаточно полно учитываются факторы внутренней и внешней среды, а также не рассматривается важнейшая роль персонала предприятия как внутреннего фактора, который, с одной стороны, может позитивно влиять на создание и внедрение нововведений, а с другой – активно противодействовать прогрессу при возникновении противоречий между участниками инновационного процесса. Из этого следует, что важнейшим звеном в этой логической связке является персонал, т.к. его инновационная активность предопределяет инновационную активность предприятия.

В связи с этим в данном исследовании предложено уточнённое определение понятия инновационной активности, которое заключается в следующем: инновационная активность – это комплексная характеристика интенсивности инновационной деятельности предприятия и его персонала, которая обусловлена их возможностями и предопределена факторами внутренней среды, а также зависит от благоприятных условий внешнего окружения.

Преимуществом данного определения является то, что в нём учтена значимость персонала как носителя интеллектуального потенциала, что является одним из определяющих факторов внутренней среды, а также учитываются факторы внешней среды, которые обеспечивают условия для роста инновационной активности. Именно эти две основные характеристики и являются элементом научной новизны предложенного определения понятия инновационной активности.

Таким образом, можно выделить две группы факторов, определяющих инновационную активность: внутренние, обеспечивающие управление внутренними экономическими ресурсами, используемыми в процессе инновационной деятельности на предприятии, и внешние, способствующие развитию, использованию, распространению и расширению её результатов на рынке.

Внутренние факторы – это существенные особенности предприятия, определяющие его инновационную деятельность: мотивированное руководство; интеграция технологических и организационно-управленческих инноваций; высокая производительность; эффективные отношения с персоналом, широкое вовлечение его в инновационный процесс; непрерывное организационное обучение [8].

Внутренние факторы, влияющие на инновационную активность предприятия, можно разделить на две группы. В первую группу входят факторы, которые определяют внутренние ресурсы, а именно: трудовые ресурсы; финансовые показатели деятельности предприятия; материальные

ресурсы, научно-технический потенциал; технологии и инновационные ресурсы. Во вторую группу входят факторы, формирующие систему внутренних экономических отношений и способы взаимодействия с факторами внешней среды. К ним относятся: форма собственности; организационная структура; отраслевая принадлежность, размер предприятия [14].

Также большинство исследователей к числу основных внутренних факторов, обеспечивающих разработку и внедрение инноваций, относят эффективной системы воздействия на инновационную активность, интеллектуальный ресурс, организационно-управленческий ресурс и социально-психологический климат [15; 16]. Под интеллектуальным ресурсом, как правило, понимается наличие научно-исследовательских подразделений, наличие патентов и лицензий, обеспеченность финансовыми ресурсами, обеспеченность информацией и знаниями, техническая и технологическая оснащённость. Воздействие на информационную восприимчивость осуществляется через создание атмосферы готовности к инновациям и организации системы, обеспечивающей саморазвитие сотрудников. Организационно-управленческий ресурс характеризуется уровнем развития системы управления предприятия, наличием эффективной системы поощрения и мотивации внедрения новшеств. Немаловажную роль играют командный дух, общие нормы и ценности поведения, участие работников-инноваторов в принятии управленческих решений, поддержка рационализаторских предложений – всё это формирует благоприятный социально-экономический климат для обеспечения инновационной активности персонала.

Внутренние факторы, влияющие на инновационную активность, представлены на рис. 1.

Внешние факторы – это в основном неконтролируемые со стороны предприятия силы, которые воздействуют на её внутренние процессы.

К числу внешних факторов можно отнести: использование внешних источников для реализации всех фаз



Рис. 1. Внутренние факторы, влияющие на инновационную активность

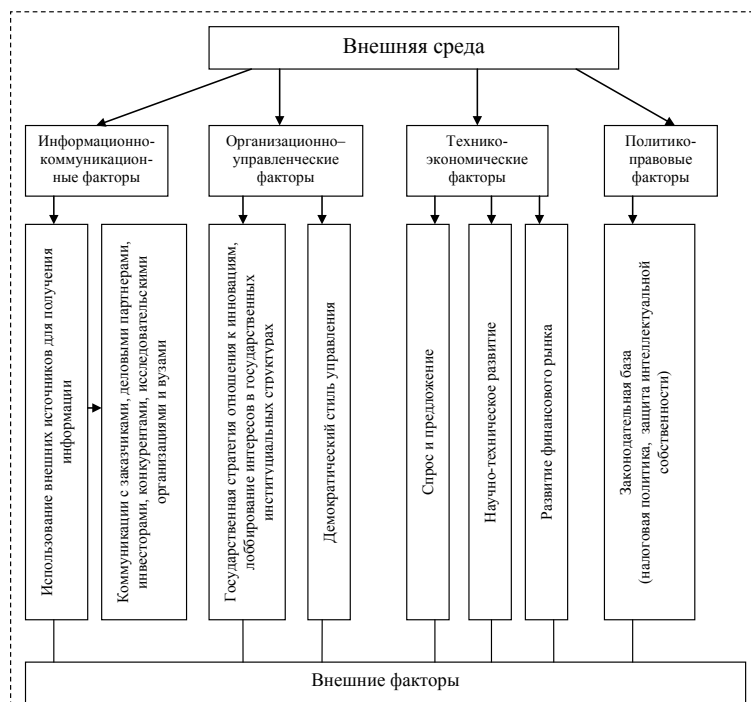


Рис. 2. Внешние факторы, влияющие на инновационную активность

инновационного процесса, от открытия и разработки до коммерциализации; коммуникации с заказчиками, деловыми партнерами, инвесторами, конкурентами, исследовательскими организациями и вузами; лоббирование интересов в государственных институциональных структурах, конкуренцию на внешнем рынке, политическую ситуацию внутри страны или на международном уровне, государственную стратегию отношения к инновациям, налоговую политику (льготы по налогообложению при внедрении новшеств), обеспечение свобод научного и научно-технического творчества, правовой охраны интеллектуальной собственности [8; 15]. Инновационная активность предприятия зависит и от других внешних факторов: информационно-коммуникационных, возможности быстро получать необходимую информацию; спроса и предложения, определяющих связи между производством и потреблением; возможности получения дополнительной прибыли, которая является побудительным мотивом для освоения инноваций; цикличности развития, обуславливающей связь деловой активности с определённой фазой цикла, научно-технического развития, динамики законодательной базы, развития финансового рынка [14; 17].

Все факторы внешней среды целесообразно объединить в четыре группы: информационно-коммуникационную, организационно-управленческую, технико-экономическую и политико-правовую (рис. 2).

Однако потенциал внешних факторов используется недостаточно активно, в особенности это относится к факторам информационно-коммуникационным. В процессе анализа литературных источников выявлена целесообразность использования факторов внешней среды в качестве дополнительного ресурса инновационного процесса в виде модели краудсорсинга, которая характеризуется сетевым информационно-коммуникационным взаимодействием [18; 19]. Правильно построенная стратегия взаимодействия сетевой коммуникации дает возможность привлечь

интеллектуальный потенциал неограниченного числа участников к решению актуальных проблем внедрения инноваций на производстве. Предлагается использовать модель краудсорсинга для создания специально разработанной инновационной стратегии для решения задачи повышения инновационной активности промышленного предприятия. Данная модель предоставляет практически неограниченные возможности использования коллективного разума удалённого сообщества людей для различных этапов жизненного цикла инноваций: генерация идеи, разработка проектов, внедрение их в производственный процесс, открытие новых рынков сбыта. Для успешной реализации модели необходимо создание на предприятии информационной системы управления инновациями на основе краудсорсинга, которая совместно с инженерной и финансовой службами может генерировать запуск внешнего запроса на формирование привлечённого сообщества для решения проблем активизации инновационной деятельности. Данные запросы наиболее эффективно формируются при помощи информационных технологий сетевых действий. Реализация подобной модели позволит ускорить процесс внедрения инновации, тем самым обеспечив рост инновационной активности предприятия.

Выводы. Таким образом, уточнено определение понятия инновационная активность предприятия за счёт объединения факторов внешней и внутренней среды, усиления роли инновационной активности персонала. Определены факторы внутренней и внешней среды, а также предложено использовать модель краудсорсинга для активизации инновационной активности. Представленные предложения являются основой для дальнейшей разработки методического подхода к использованию модели краудсорсинга для активизации инновационной активности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Мельников О., Шувалов В. Инновационная активность как фактор повышения конкурентоспособности предприятия / О. Мельников, В. Шувалов // Российское предпринимательство. – 2005. – № 9. – С. 100–104.
2. Гринько Т.В. Сутність, складові та особливості категорії «Інноваційна активність підприємства» / Т.В. Гринько // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 8.
3. Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А. Методика оценки инновационной активности организации / С.М. Бухонова, Ю.А. Дорошенко // Экономический анализ: теория и практика. – 2005. – № 1. – С. 2–8.
4. Нечепуренко М.Н. Организационно-экономический механизм управления устойчивым развитием предприятия на основе инновационной активности: автореф. дис. ... д.э.н. / М.Н. Нечепуренко. – М., 2007.
5. Баранова И.В., Черепанова М.В. Методические подходы к оценке инновационной активности и инновационного потенциала вуза / И.В. Баранова, М.В. Черепанова // Сибирская финансовая школа. – 2006. – № 4. – С. 163–167.
6. Трифилова А. Управление инновационным развитием предприятия / А. Трифилова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 176 с.
7. Реустов А.Ю. Анализ ресурсной, результатной и статистической компонент инновационной активности организации / А.Ю. Реустов // Инновации. Инвестиции.
8. Трофимов В.М. Категории «Инновационная деятельность» и «Инновационная активность» в отечественной литературе / В.М. Трофимов // Вестник ЧитГУ. – 2012. – № 7 (86).

- Управление инновациями: [учебник для бакалавров] / В.П. Баранчев, Н.П. Масленникова, В.М. Мишин; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2014. – 711 с.
- Поляков В.В. Мониторинг инновационных процессов в научно-технической сфере / В.В. Поляков // Инновации. – 2003. – № 5 (79). – С. 3.
- Суровушкина Е.Н. Сущность и методы оценки инновационной активности организации / Е.Н. Суровушкина // Экономические науки. – 2014. – № 4 (113). – С. 78–81.
- Ерохина Е.В. Инновационная активность региона: проблемы, оценка и возможности стимулирования / Е.В. Ерохина // Общество: политика, экономика, право. – 2015. – № 2. – С. 22–28.
- Чернова А.С. Сущность инновационной активности предприятий / А.С. Чернова // Молодой учёный. – 2015. – № 1. – С. 311–312.
- Посталюк М.П. Влияние разных факторов экономической системы на инновационные отношения в конкурентной среде / М.П. Посталюк // Проблемы современной экономики. – 2005. – № 3 (15).
- Маклашина Л.Р. Факторы, влияющие на развитие инновационной деятельности предприятий индустрии туризма / Л.Р. Маклашина // Креативная экономика. – 2012. – № 5 (65). – С. 116–120.
- Авдоница С.Г. Факторы инновационной активности предприятия / С.Г. Авдоница // Экономические науки. – 2010. – № 6 (67).
- Howe J. The Rise of Crowdsourcing. – WIRED, 2006 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wired.com/wired/archive/14.06/crowds.htm>.
- [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pro-spo.ru/freelance/3289-cto-takoe-kraudsorsing>.

УДК 339.13:658.5

Воронюк Т.А.
аспірант

Буковинського державного фінансово-економічного університету

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

У статті проаналізовано проблеми забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах реалізації європейського вектору інтеграції. Вивчено основні тенденції діяльності промислових підприємств України та здійснено загальну оцінку їх місця на міжнародному ринку. Виокремлено негативні риси, які утримують їх подальший розвиток та знижують конкурентні позиції у світовому економічному просторі.

Ключові слова: конкурентоспроможність, підприємство, інновації, промисловість, глобалізація, євроінтеграція.

Voronjuk T.A. ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

В статье проанализированы проблемы обеспечения конкурентоспособности отечественных предприятий в условиях реализации европейского вектора интеграции. Изучены основные тенденции деятельности промышленных предприятий Украины и осуществлена общая оценка места украинских предприятий на международном рынке. Обозначены негативные черты, которые удерживают дальнейшее развитие и снижают конкурентные позиции в мировом экономическом пространстве.

Ключевые слова: конкурентоспособность, предприятие, инновации, промышленность, глобализация, евроинтеграция.

Voronjuk T.A. THE PROBLEMS CONNECTED WITH PROVIDING THE COMPETITIVE ABILITIES OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES IN UKRAINE THROUGH THE CONTEXT OF GLOBALIZATION AND INTEGRATION

In the article there are analyzed the problems of supporting the competition abilities of the national enterprises during the European integration option realization. There are reviewed the main tendencies typical for the industrial enterprises in Ukraine, as well as there has been performed the general evaluation of their range in the international market. There have also been outlined the drawbacks preventing the enterprises from further development and reducing their competitive rating in the economy-based world context.

Keywords: competitiveness, enterprise, innovation, industry, globalization, European integration.

Постановка проблеми. Сьогодні диктує нові умови та правила ведення бізнесу. На шляху до європейського цивілізованого суспільства Україна зіштовхнулася з проблемою забезпечення вітчизняних виробників конкурентними перевагами на світовій арені. Політична та економічна криза, розрив довготривалих економічних відносин призвели до економічного занепаду і породжують необхідність чіткого окреслення проблем досягнення конкурентоспроможності промисловими підприємствами України, в результаті вирішення яких стане можливим виведення українського виробництва на якісно новий рівень. Нинішній стан промислового виробництва в Україні не співвідносний з європейським, що спонукає до пошуку адекватних шляхів і дієвих заходів, здатних забезпечити підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на світовому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань конкурентоспроможності підприємств у сучасних умовах присвячено низку наукових

праць вітчизняних та зарубіжних авторів, серед яких: О. Дикань, Я. Ромусік, Ю. Свердлова, К. Нерода-Березка, Н. Фарафонова, Х. Урбанцова, Р. Аткинсон [1–7]. Цими науковцями сформульовано напрями забезпечення конкурентоспроможності підприємств в умовах глобалізації, досліджено досвід світових підприємств у підтримці рівня розвитку власних виробництв, розкрито проблеми оцінювання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на світовому ринку та визначено чинники впливу на міжнародну конкурентоспроможність підприємств України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових досліджень даного напрямку, сьогочасні реалії функціонування вітчизняних промислових підприємств потребують подальших досліджень і пошуку шляхів підвищення їх конкурентоспроможності на міжнародних ринках.

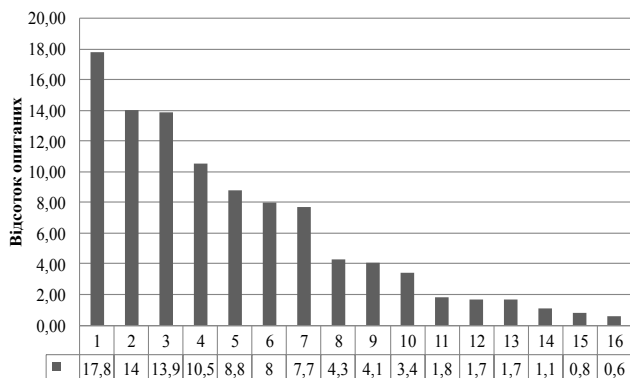
Мета статті полягає в оцінці місця українських підприємств на світовому ринку та виокремленні

проблемних факторів, які перешкоджають зростанню конкурентоспроможності вітчизняних виробників в умовах глобалізації та євроінтеграції.

Вклад основного матеріалу дослідження. Враховуючи динамічні процеси інтеграції нашої країни до світового економічного простору, необхідною умовою є формування господарських одиниць, які б мали можливість виробляти конкурентоспроможну продукцію відповідно до міжнародних стандартів і бути конкурентоспроможними на світовому ринку.

За даними глобального звіту з конкурентоспроможності, у 2014 р. Україна перемістилася з 84-го (2013 р.) на 76-те місце. Проте в 2015 р. знову опустилася в рейтингу на три позиції [8, с. 354; 9, с. 372]. Такі тенденції є загрозливими для економіки країни і потребують виявлення проблемних моментів. Україна продовжує суттєво відставати від провідних економік світу, що здебільшого спричинено низкою макроекономічних факторів. Відсутність платформи для структурної перебудови економіки та стабільного розвитку промислових підприємств, недосконалість інституційного забезпечення, економічна та політична нестабільність, критично високий рівень інфляції унеможливили ведення ефективного та конкурентного бізнесу на території країни.

Упорядниками глобального звіту з конкурентоспроможності було проведено дослідження, результати якого відображають бачення українських підприємців щодо факторів, які вкрай негативно впливають на діяльність та конкурентоспроможність вітчизняних підприємств (рис. 1) [9, с. 372].



1 – корупція; 2 – політична нестабільність; 3 – обмежений доступ до фінансування; 4 – урядова нестабільність, державні перевороти; 5 – бюрократія; 6 – інфляція; 7 – високі податкові ставки; 8 – складні податкові правила; 9 – валютна політика; 10 – неефективні норми трудового законодавства; 11 – недостатній потенціал для інновацій; 12 – високий рівень злочинності; 13 – недостатня забезпеченість інфраструктурою; 14 – слабка система охорони здоров'я; 15 – брак освіченої робочої сили; 16 – відсутність трудової етики у вітчизняних працівників.

Рис. 1. Проблемні фактори ведення бізнесу в Україні, %

Джерело: [9, с. 372]

Найбільший відсоток респондентів головною перешкодою на шляху до побудови конкурентоспроможного бізнесу вважають корупцію, значна частина опитаних – політичну нестабільність, відсутність фінансування, складну податкову та валютну політику, інфляційні процеси.

З огляду на зазначене, найбільшу відповідальність за конкурентну діяльність вітчизняних виробників несе держава, забезпечуючи на макроекономічному рівні стабільність та створюючи сприятливі умови для розвитку бізнесу.

Так, за даними Державної служби статистики України, протягом останніх п'яти років (2011–2015 рр.) обсяг реалізації промислової продукції вітчизняними підприємствами коливався в межах від 1 200 000 до 1 500 000 млн. грн. (рис. 2) [10].

Незважаючи на вплив низки негативних чинників, обсяг промислового виробництва у вартісному вимірі в 2015 р. суттєво зріс. Це свідчить про інтенсивну діяльність виробників, спрямовану на утримання конкурентної позиції та місця на ринку.

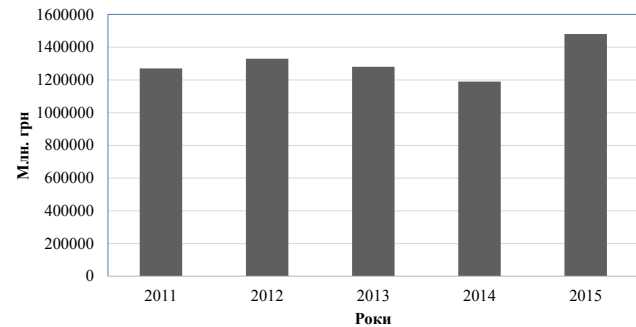


Рис. 2. Обсяг реалізованої промислової продукції за період з 2011 по 2015 р., млн. грн.

Джерело: [10]

Однак відомо, що сьогодні для досягнення конкурентоспроможності недостатньо просто нарощувати обсяги виробництва. Науковці зазначають, що XXI ст. базується на знаннях, інформації та інноваційній економіці. Успіх підприємства залежить від знань, досвіду, креативної діяльності та кваліфікації працівників. При цьому акцент робиться на безперервному навчанні, розвитку та дослідженнях [7, с. 72].

Наукові дослідження показують, що за сучасних умов саме освіта працівників та інноваційний потенціал лежать в основі економічного розвитку. Людський капітал уможлиблює адаптацію економіки та окремих підприємств до умов глобалізації, здійснення інновацій та досягнення високого рівня розвитку національної економіки. Продукція, що створюється людьми, які генерують нові ідеї, вирішує проблему забезпечення економіки унікальними невідтворювальними ресурсами, товарами та послугами. Науковці методом розрахунку кореляційної залежності між Індексом глобальної конкурентоспроможності та складовими елементами людського капіталу довели, що від якості людського капіталу значною мірою залежить розвиток економіки і конкурентоспроможності країни [4, с. 13–14].

Згідно з результатами глобального звіту з конкурентоспроможності, за рівнем освіченості населення Україна в 2015–2016 рр. не тільки утримує високі позиції, а й демонструє позитивну динаміку (2014–2015 рр. – 40, 2015–2016 рр. – 34), [8, с. 13; 9, с. 19]. Проте сьогодні на більшості промислових підприємств наявний дефіцит трудових ресурсів відповідної кваліфікації та спеціалізації. За останні роки спостерігається тенденція до зменшення чисельності працівників, зайнятих у промисловому виробництві [10]. Такі явища частково спричинені незадовільними умовами та оплатою праці, використанням застарілих прийомів та методів праці.

За даних умов підприємці спільно з державою мають створити умови для попередження незайнятості освіченого населення та відтоку висококваліфікованих кадрів за межі країни, адже саме такі

працівники забезпечують створення та розвиток інноваційного потенціалу. Підприємствам та навчальним закладам необхідно розробляти механізми взаємодії у сфері практичного навчання та стажування майбутніх спеціалістів.

У сучасному міжнародному оточенні здатність компаній до технологічних нововведень, інновацій стає основним джерелом конкурентоспроможності. Підприємствам необхідно відновлювати свою матеріально-технічну базу на інноваційній основі, тому що в умовах глобалізації саме інноваційний тип поведінки суб'єкта підприємницької діяльності є засобом забезпечення виживання і функціонування ринку. Важливим є поглиблення потенціалу промислово-технологічної переробки та створення умов для вдосконалення відтворювальної структури промисловості за технологічними укладами вищого рівня [2, с. 57; 3, с. 53; 5, с. 221].

За рівнем інноваційності економіка України в 2015–2016 рр. посіла 54-те місце. Цей показник значно вищий, аніж показники минулих років (у 2014–2015 рр. – 80-те місце), що свідчить про позитивні зрушення в інноваційній діяльності країни [8; 9]. Проте в промисловості інноваційне середовище залишається несприятливим (рис. 3).

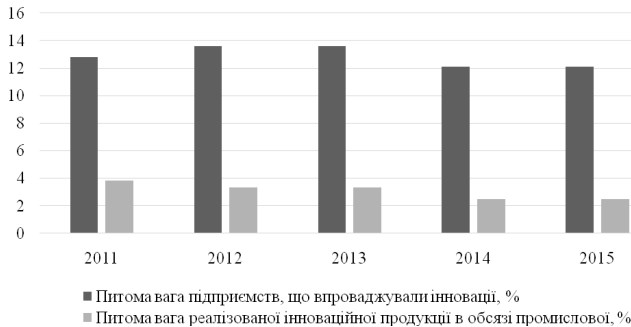


Рис. 3. Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, та питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової в період 2011–2015 рр., %

Джерело: [10]

За період з 2011 по 2015 р. зменшилась кількість організацій, які виконують наукові дослідження та розробки. Разом із тим спостерігається скорочення питомої ваги підприємств, що впроваджували інновації, та питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової (рис. 3).

Аналіз джерел фінансування інноваційної діяльності показує, що основним джерелом є власні кошти, частка яких у структурі джерел фінансування в 2014 р. становила 85%, у 2013 р. – 73%. Частка фінансування з державного бюджету становить 0,04% і 0,003% відповідно [10].

Інертне ставлення держави до запровадження інновацій негативно позначається на конкурентоспроможності українських підприємств. Через дефіцит власних коштів, які виступають основним джерелом фінансування інновацій, інноваційна політика фірм носить короткостроковий характер і не має стратегічної перспективи, яка б визначала основи даної політики зі встановленням конкретних напрямів розвитку інноваційної діяльності підприємства.

Державна участь у створенні сприятливого інноваційного клімату може полягати в прямому фінан-

суванні різних ініціатив, чи у застосуванні непрямих інструментів регулювання. Проблема полягає в тому, що сьогоднію активною фінансовою підтримкою держави не користуються заходи з розвитку інноваційної інфраструктури або стимулювання інноваційної діяльності на мікрорівні. Своєю чергою, використання непрямих заходів не забезпечує створення сприятливих умов для розвитку партнерських відносин між наукою та бізнесом, між дрібними інноваційними підприємствами та промисловістю.

Висновки. Таким чином, у сучасних умовах суспільної та економічної інтеграції перед промисловими підприємствами України виникає чимало проблем, які перешкоджають успішному їх функціонуванню на світовому ринку. На макрорівні – неадекватність інституційного забезпечення, політична та економічна нестабільність, корупція, складна податкова політика тощо. На мікрорівні – низький рівень інноваційного потенціалу.

Основним джерелом забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на міжнародному ринку повинні стати комплексні заходи, спрямовані на підвищення інноваційної активності, впровадження сучасних моделей управління виробництвом, розвиток кадрового потенціалу, сприяння розгортанню новітніх інформаційно-комунікативних технологій, які є рушійною силою глобалізаційних трансформацій, стимулювання виробництва нової наукоємної високо-технологічної продукції, здатної витримати жорсткі умови конкуренції на європейському ринку.

Перспективним напрямом подальших досліджень є інноваційна складова потенціалу підприємств та проблеми невідповідності вітчизняних стандартів якості європейським, що ускладнює вихід фірм на нові ринки та перешкоджає досягненню ними конкурентоспроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дикань О.В. Забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах євроінтеграції / О.В. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – № 47. – С. 77–82.
2. Нерода-Березка К.В. Чинники впливу на міжнародну конкурентоспроможність продукції підприємства в Україні / К.В. Нерода-Березка // Економіка і управління. – 2011. – № 2. – С. 55–61.
3. Ромусік Я.В. Конкурентоспроможність промисловості України: стан та засоби підвищення / Я.В. Ромусік // Економіка промисловості. – 2010. – № 4. – С. 53–60.
4. Свердлова Ю.О. Вплив розвитку людського капіталу на конкурентоспроможність економіки Європейського Союзу / Ю.О. Свердлова // Економічний часопис-XXI. – 2014. – № 7-8 (2). – С. 12–15.
5. Фарафонова Н.В. Основні чинники впливу на конкурентоспроможність підприємств в умовах глобалізації / Н.В. Фарафонова // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 8 (134). – С. 219–225.
6. Robert D. Atkinson. Competitiveness, Innovation and Productivity / Robert D. Atkinson // The Information Technology & Innovation Foundation. – August, 2013. – P. 2–7.
7. Urbancova Hana. Competitive Advantage Achievement through Innovation and Knowledge / Urbancova Hana // Journal of Competitiveness. – March, 2013. – Vol. 5, Issue 1. – P. 82–96.
8. The Global Competitiveness Report 2015-2016 / Klaus Schwab, Xavier Sala-i-Martin, Richard Samans, Jennifer Blanke. – Geneva: World Economic Forum, 2015. – 403 p.
9. The Global Competitiveness Report 2014-2015 / Klaus Schwab, Xavier Sala-i-Martin, Espen Barth Eide, Jennifer Blanke. – Geneva: World Economic Forum, 2014. – 565 p.
10. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

УДК 331.1

Горбоконь В.Ю.

аспірант кафедри економіки підприємства
Ужгородського національного університету

ДО ПИТАННЯ ОЦІНКИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті проведено порівняльний аналіз підходів до оцінки кадрового потенціалу українських та закордонних науковців. Автором запропоновано власну методологію оцінки кадрового потенціалу. Обґрунтовано систему показників оцінки кадрового потенціалу в рамках ресурсного підходу.

Ключові слова: потенціал, кадри, персонал, кадровий потенціал, оцінка, ефективність.

Горбоконь В.Ю. К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье проведен сравнительный анализ подходов к оценке кадрового потенциала украинских и зарубежных ученых. Автором предложена собственная методология оценки кадрового потенциала. Обоснована система показателей оценки кадрового потенциала в рамках ресурсного подхода.

Ключевые слова: потенциал, кадры, персонал, кадровый потенциал, оценка, эффективность.

Horbokon V.Yu. THE QUESTION OF ASSESSMENT OF HUMANPOTENTIAL OF THE COMPANY

In the article the comparative analysis of approaches to assessing human resource capacity of Ukrainian and foreign scientists is done. The author gives his own methodology for assessing human resources. Also system of indicators to measure the human resource capacity is grounded within the resource approach.

Keywords: potential, human resources, personnel, human potential, effectiveness.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день питання оцінки кадрового потенціалу як складового елемента системи ресурсного потенціалу підприємства все ще залишається відкритим. Невирішеними залишаються питання методики та методології оцінки кадрового потенціалу. Вимагає уточнення та доопрацювання набір індикаторів оцінки кадрового потенціалу в рамках ресурсного підходу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем оцінки кадрового потенціалу займалися такі українські вчені, як О.А. Грішнова [6], Н.С. Краснокутська [10], Л.Д. Гармідер [11], А.В. Калина [15], О.Є. Кузьмін [16], О.С. Федонін [18], російські – А.П. Єгоршин [8], М.М. Глазов [9], С.А. Шапіро [17], О.В. Шатаєва [17], американські – М. Армстронг [1], Т. Девенпорт [2], Т. Шуллер [3], С. Сакман [4], Р. Оутрам [6] та ін.

В українській та російській економічній думці превалює підхід оцінки кадрів на принципах теорії потенціалів, а саме на його ресурсному та результативному підходах. Індикатором за такої оцінки найчастіше є деякий агрегований синтетичний показник.

Американські вчені ж оцінюють працівників підприємства з позиції теорії капіталу, орієнтуючись на фінансовий результат підприємства.

Мета статті полягає у розкритті методичних підходів до оцінки кадрового потенціалу та обґрунтуванні системи показників для забезпечення комплексної оцінки кадрового потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка ефективності кадрового потенціалу характеризує результативність роботи як безпосередньо персоналу, так і управлінську спроможність реалізувати даний кадровий потенціал.

Дискусія, яка виникла в сучасних наукових колах із приводу оцінки кадрового потенціалу, точиться навколо визнання (чи невизнання) людини як об'єкта оцінки.

Науковці – скептики оцінки персоналу будують свою систему аргументів виходячи з того, що працівник підприємства не може мати вартісну оцінку через те, що він не може вважатися активом. Зокрема, М. Армстронг [1] та Т. Девенпорт [2] уважають, що:

– працівники не є активами підприємства, які можна вільно купити, продати чи обміняти за бажанням їх власників, оскільки працівники самостійно керують своїм трудовим життям;

– теза про те, що підприємство володіє людськими ресурсами є неправильно в принципі, тому що недооцінює людей і ставить їх в одну категорію з нерухомістю та обладнанням;

– жодна система обліку людських ресурсів не може створити переконливий метод оцінки їх вартості в грошових одиницях, тому що в будь-якому випадку це понизить значення багатьох нематеріальних цінностей, які працівники можуть принести організації [1, с. 67].

Більше того, з точки зору бухгалтерського обліку кількісні методи з великою ймовірністю будуть засновані на суб'єктивних припущеннях, а тому мають деяку долю невизначеності та є недостатньо надійними. Точність бухгалтерського розрахунку, як зазначає Т. Шуллер [3], повністю зруйнує ці припущення. Додатковим аргументом також є моральний аспект проблеми, що полягає у прирівнюванні людей до фінансових активів, що є неприпустимим, бо в будь-якому випадку підприємства не є рабовласниками, що володіють людьми.

Як підсумок, ключовою тезою згаданих вище науковців є свобода вибору працівниками, особливо більш кваліфікованими, способів на напрямів розпоряджання своїми здібностями, часом та силами. Витрати роботодавців на навчання та розвиток персоналу є лише способом залучення та утримання працівників, а не лише способом отримання більших доходів від інвестицій у персонал [1, с. 67].

Прихильники оцінки кадрів виходять із того, що персонал, створюючи додану вартість, вносить, таким чином, свій вклад у прибутковість підприємства. С. Сакман [4] вважає, що визначення вартості є необхідною умовою прийняття ефективних управлінських та фінансових рішень.

Тому з цієї точки зору оцінка кадрового потенціалу не тільки можлива, але у ній присутній і прикладний зміст. Методологія оцінки кадрового потенціалу засновується на моделюванні результатів трудової поведінки працівників. Так, Н. Бонтіс та ін.

[5] пропонують три типи моделей обліку людських ресурсів:

- витратні моделі, які враховують вартість залучення, заміщення або альтернативні витрати на людські активи;

- монетарні моделі, які попередньо розраховують майбутні доходи;

- моделі цінності людських ресурсів, які об'єднують моделі немонетарної поведінкової цінності з моделями монетарної економічної вартості.

Перші дві групи моделей – витратна та дохідна – в українській науці є найбільш поширеними. Витратний підхід до оцінки направлений на аналіз фактичних витрат на формування та використання кадрового потенціалу, виходячи з їх історичної вартості.

Дохідний підхід до кадрового потенціалу пов'язаний з оцінкою економічного ефекту, який здатен створити працівник на користь підприємства. У цьому випадку до розрахунку приймаються показники капіталізації прибутку та гудвілу.

Обидві наведені моделі направлені на те, щоб оцінити грошові потоки, які виникають унаслідок ефективної трудової поведінки працівників підприємства.

Певною мірою синтезуючим варіантом попередніх підходів є метод А. Андерсена, якого цитує Р. Оутрам [15]. Даний підхід запропоновано в контексті оцінки людського капіталу на основі врахування трьох факторів: доцільності, витрат та цінності. Фактор доцільності відображає відповідність управління людськими ресурсами генеральним цілям компа-

нії. Фактор «витрати» визначає реальні витрати на людські ресурси, включаючи витрати на набір персоналу, заробітну плату та власне функціонування людських ресурсів. Цінність як фактор вимірює кінцевий дохід, який приносять людські ресурси.

Таким чином, визначеність вартості людських ресурсів є доцільною з точки зору ефективного корпоративного управління. Як пише М. Армстронг [1], важливо визначити основні фактори впливу на людські ресурси та змоделювати результати їх змін. Підсумком цих маніпуляцій буде певна структура показників, які можна проаналізувати та отримати потрібну інформацію. Важливо отримати результат у кількісній формі, якщо тільки він не базується на край неточних припущеннях.

Системний підхід до оцінки кадрового потенціалу використано Н.С. Краснокутською [7], яка з посиланням на О.П. Єгоршина [8] пропонує оцінювати кадровий потенціал системами критеріальних показників, а саме: системою, заснованою на кінцевих результатах діяльності підприємства; системою, заснованою на результативності, якості та складності трудової діяльності; системою, заснованою на формах і методах роботи з персоналом.

На думку автора, система оцінки кадрового потенціалу повинна бути як інформаційно ємною, зрозумілою та мати прикладну доцільність, так і відносно простою у використанні та трактуванні результатів. Розрахунок абстрактних інтегральних показників матиме зміст у разі проведення експертного

Таблиця 1

Загальні показники оцінки кадрового потенціалу підприємства

Назва показника	Формула показника	Зміст показника
Продуктивність праці (ПП)	$ПП = \frac{B}{CCЧП}$ де B – виручка від реалізації товарів (послуг), грн.; CCЧП – середньоспискова чисельність працівників, ос.	Показує виробіток продукції у вартісному виразі на одного працівника фірми.
Прибутковість персоналу підприємства (ППП)	$ППП = \frac{ЧП}{ЗП} \times 100 \%$ де ЧП – чистий прибуток підприємства, грн.;	Показує суму чистого прибутку, отриману від 1 грн. інвестицій у персонал
Темп зростання виручки (ТЗВ)	$ТЗВ = \frac{(B_1 - B_0)}{B_0} \times 100\%$ де B ₁ і B ₀ – відповідно, виручка від реалізації у звітному і базовому періодах, грн.	Показує динаміку виручки від реалізації підприємства
Зарплатоємність продукції (ЗЄП)	$ЗЄП = \frac{ЗП}{B}$ де ЗП – загальна сума заробітної плати (з відрахуваннями), виплачена за звітний період, грн.;	Показує загальну залежність фірми від залученого персоналу
Показник вартості управлінського персоналу (ВУП)	$ВУП = \frac{ЗПа}{B}$ де ЗПа – загальна сума заробітної плати (з відрахуваннями) персоналу управління, виплачена за звітний період, грн.;	Показує ефективність управлінського персоналу
Показник економії живої праці (ПЕ), од.	$ПЕ = ФЧП_0 \times \frac{B_1}{B_0} - ФЧП_1$ де ФЧП ₁ і ФЧП ₀ – відповідно, фактична чисельність працівників основної діяльності в оцінюваному та базовому періодах; B ₁ , B ₀ – відповідно, виручка підприємства в оцінюваному і базовому періодах, грн.	Показує виявлені резерви кадрових ресурсів за рахунок зменшення витрат живої праці
Темп зростання заробітної плати (ТЗЗП), %	$ТЗЗП = \frac{(ЗП_1 - ЗП_0)}{ЗП_0} \times 100\%$ де ЗП ₁ і ЗП ₀ – відповідно, заробітна плата по підприємству у звітному і базовому періодах, грн.	Показує динаміку змін фонду заробітної плати по підприємству
Коефіцієнт випередження (КВ), од.	$КВ = \frac{ТЗВ}{ТЗЗП}$ де ТЗВ – темпи зростання виручки від реалізації, грн.	Оцінює динамічну ефективність діяльності персоналу підприємства
Питома вага витрат на персонал у валових витратах (КВП), од.	$КВП = \frac{ВП}{ВВ}$ де ВП – витрати на персонал, грн. ВВ – валові витрати, грн.	Показує вагомість витрат на персонал у структурі витрат підприємства

Джерело: узагальнено автором на основі [7; 9; 10]

Таблиця 2

Додаткові показники оцінки кадрового потенціалу підприємства

Назва показника, одиниці виміру	Формула для розрахунку показника	Зміст показника
<i>Показники кількісного стану</i>		
Коефіцієнт середньорічної кількості працівників підприємства (КС), ос.	$КС = \frac{\Phi ЧП}{ЗЧП},$ де $\Phi ЧП$ – фактична чисельність працівників, ос. ; $ЗЧП$ – загальна чисельність працівників (штатних, позаштатних, сумісників), ос.	Характеризує чисельну стабільність кадрового складу підприємства
Коефіцієнт з прийому кадрів (КПК), од.	$КПК = \frac{ПК}{\Phi ЧПк},$ де $ПК$ – кадри, що прибули протягом періоду, ос. ; $\Phi ЧПк$ – фактична чисельність працівників на кінець періоду, ос.	Описують динаміку руху кадрів на підприємстві
Коефіцієнт із вибуття кадрів (КВК), од.	$КВК = \frac{ВК}{\Phi ЧПп},$ де $ПК$ – кадри, що вибули протягом періоду, ос. ; $\Phi ЧПк$ – фактична чисельність працівників на початок періоду, ос.	
Коефіцієнт з обороту (КО), од.	$КО = \frac{ПК}{ВК}$	
Середній вік працівників підприємства (СВП), років	$СВП = \frac{СВП}{\Phi ЧП},$ де $СВП$ – сумарний вік працівників, років;	Характеризує вікову демографію підприємства
Коефіцієнт гендерної рівності (КГР), од.	$КГР = \frac{Кч}{Кж},$ де $Кч$ – кількість працюючих чоловіків, ос. ; $Кж$ – кількість працюючих жінок, ос.	Характеризує співвідношення чоловіків і жінок у кількісному складі кадрів підприємства
Коефіцієнт укомплектованості персоналу за віковою ознакою (КВ), од.	$КВ = \frac{Чп}{\Phi ЧП},$ де $Чп$ – чисельність працівників працездатного віку, ос.	Показує питому вагу працівників працездатного віку
<i>Психофізіологічна складова кадрового потенціалу</i>		
Стан здоров'я працівників підприємства (СЗП), од.	$СЗП = 1 - \frac{Клг}{Клг},$ де $Клг$ – кількість людино-годин хвороби працівників підприємства; $Клг$ – загальна кількість відпрацьованих людино-годин за досліджуваний період	Показує втрати ефективного фонду часу через тимчасову втрату працездатності
Показник травматизму (ТП), дн./ос.	$ТП = \frac{ДТп}{\Phi ЧПт},$ де $ДТп$ – кількість днів, вилучених з ефективного фонду робочого часу, дн.; $\Phi ЧПт$ – кількість працівників, що отримали виробничі травми, ос.	Показує рівень безпеки виробництва
Кількість профзахворювань, од.	-	Кількість профзахворювань, набутих працівниками за оцінюваний період
Витрати по листкам непрацездатності, грн.	-	Показує рівень соціальної захищеності працівників
Питома вага працюючих у шкідливих умовах (Пшу), ос.	$Пшу = \frac{\Phi ЧПшу}{\Phi ЧП},$ де $\Phi ЧПшу$ – кількість осіб, що працюють у шкідливих умовах праці, ос. ;	Описують відносний рівень складності умов праці
Показник емоційної стійкості, ум.од.	Визначається експертним шляхом	Відображає стійкість працівника (-ів) до стресів
<i>Професійно-кваліфікаційна складова кадрового потенціалу</i>		
Показник кадрового складу підприємства (КС), од.	$КС = \frac{\Phi ЧПсп}{\Phi ЧПр},$ де $\Phi ЧПсп$ – чисельність спеціалістів на підприємстві, ос. ; $\Phi ЧПр$ – чисельність робітників на підприємстві, ос.	Показує структуру персоналу підприємства
Середній стаж керівних осіб (ССКО), років	$ССКО = \frac{ЗСКО}{\Phi ЧК},$ де $ЗСКО$ – загальний стаж керівних осіб, років; $\Phi ЧК$ – фактична кількість керівних осіб, ос.	Характеризує рівень компетентності кадрів керівного складу підприємства
Показник підготовки і перепідготовки кадрів підприємства (ППКп), од.	$ППКп = \frac{\Phi ЧПпк}{\Phi ЧП},$ де $\Phi ЧПпк$ – кількість працівників підприємства, що пройшли підготовку і перепідготовку за період, ос.	Показує рівень підвищення кваліфікації персоналу за період оцінки
Показник професійно-кваліфікаційного складу працівників підприємства (ПКСп), ос.	$ПКСп = \frac{(\Phi ЧПспі + \Phi ЧПрі)}{\Phi ЧП},$ де $\Phi ЧПспі$ – чисельність спеціалістів підприємства i -ї категорії, ос. ; $\Phi ЧПрі$ – чисельність робітників підприємства i -ї категорії, ос. ;	Характеризує кваліфікаційний рівень працівників

Продовження таблиці 2

Кількість сумісників, ос.	-	Показує кількість осіб, що фактично навчаються або працюють за іншими професіями
Показник рівня освіти працівників підприємства (РОп)	$РОп = \frac{\Phi ЧПоі}{\Phi ЧП},$ де $\Phi ЧПоі$ – кількість працівників, що мають освіту i -го рівня (середня, вища, вчений ступінь, практика та їх незавершені форми), ос.	Характеризує якість та рівень кваліфікації працівників
Показник забезпеченості освітніми послугами (ПЗО), %	$ПЗО = \frac{ОН}{\Phi ЧП} \times 100\%.$ де $ОН$ – чисельність осіб, що навчаються, ос.	Показує частку співробітників підприємства, що навчаються
Коефіцієнт професійного розвитку (КПР), од.	$КПР = \frac{ЧПР}{\Phi ЧП},$ де $ЧПР$ – чисельність працівників, які здобули нові спеціальності, ос.	Показує частку співробітників, яких було навчено новим професіям безпосередньо на виробництві або у навчальних закладах
Коефіцієнт творчої активності (КТА), од.	$КТА = \frac{ЧПрац}{Врац},$ де $ЧПрац$ – чистий прибуток (або чиста економія), отриманий від упровадження раціоналізаторських пропозицій за період, грн.; $Врац$ – витрати, пов'язані з розробкою, апробацією, впровадженням продуктів творчої діяльності персоналу підприємства, грн.	Показує ефективність ведення творчої діяльності працівників підприємства та науково-технічний прогрес на підприємстві
Соціальна складова кадрового потенціалу		
Коефіцієнт стабільності кадрів на підприємстві (КСК), од.	$КСК = 1 - \frac{ЗЧзв}{\Phi ЧП},$ де $ЗЧзв$ – загальна чисельність працівників підприємства, звільнених за досліджуваний період через усі причини, ос.	Показує стабільність колективу підприємства
Кількість запізнень на роботу, од.	-	Характеризують дисциплінованість персоналу
Кількість прогулів, дні	-	
Показник абсентеїзму (відсутності на робочому місці) (А), %	$А = \frac{НПЧр}{\Phi РЧ} \times 100\%.$ де $НПЧр$ – непродуктивно в (и)трачений час через поважні і неповажні причини, у т. ч. прогули, запізнення, хвороби, з ініціативи працівника, год.; $\Phi РЧ$ – фонд робочого часу, год.	Показує відсоток непродуктивних витрат робочого часу працівниками; характеризує ступінь соціального клімату, завантаженості працівника
Надійність персоналу	Визначається експертним шляхом	Характеризує відношення до праці
Коефіцієнт трудової участі	Визначається експертним шляхом	
Кількість скарг, од.	-	Характеризує конфліктність колективу
Кількість конфліктів у колективі, од.	-	Характеризує психологічну напруженість у колективі
Показник конфліктності (ПК), од.	$ПК = \frac{ЧК}{\Phi РЧ},$ де $ЧК$ – час, витрачений на вирішення конфліктів, год.	
Показник соціально-психологічного клімату, од.	Визначається шляхом соціологічного анкетування	Описує відносини між працівниками в колективі
Мотиваційна складова кадрового потенціалу		
Середня заробітна плата одного працівника (СЗП), грн.	$СЗП = \frac{\Phi ОП}{\Phi ЧП},$ де $\Phi ОП$ – фонд оплати праці на підприємстві, грн.	Показує середній зарібок працівника підприємства
Рівень відносних доходів працівників підприємства (РДП), од.	$РДП = \frac{ЗПп}{ЗПг},$ де $ЗПп$ – середня заробітна плата на підприємстві, грн.; $ЗПг$ – середня заробітна плата у даній галузі по країні, грн.	Порівнює середній зарібок працівника підприємства із аналогічним галузевим показником
Показник додаткової заробітної плати у фонді оплати праці (КДЗП), %	$КДЗП = \frac{ДЗП}{\Phi ОП} \times 100\%.$ де $ДЗП$ – додаткова заробітна плата працівників, грн.;	Показує вагомість додаткової заробітної плати у фонді оплати праці
Коефіцієнт плинності кадрів (КПК), од.	$КПК = \frac{ЧЗПвб}{\Phi ЧП},$ де $ЧЗПвб$ – чисельність працівників, звільнених за власним бажанням, ос.	Характеризує задоволеність працівників умовами праці
Коефіцієнт задоволеності праці працівників (КЗПП), %	$КЗПП = \frac{ЧЗП}{\Phi ЧП} \times 100\%.$ де $ЧЗП$ – чисельність працівників, задоволених своєю роботою, ос. ;	Характеризує ступінь загальної задоволеності мотивів працівників до роботи
Показник демотивації праці (ПДМ), %	$ПДМ = \frac{ШС}{\Phi ОП} \times 100\%.$ де $ШС$ – сума штрафних санкцій, грн.	Показує відносну величину втраченої винагороди працівників

Продовження таблиці 2

Коефіцієнт заборгованості з виплати заробітної праці (КВЗП), од. (%)	$КВЗП = \frac{\Phi ЧП - ЧПЗ}{\Phi ЧП} \times 100\%$ де ЧПЗ – чисельність працівників, яким не виплачена зарплата, ос.	Показує частку працівників, яким не виплачено зарплату
Коефіцієнт участі працівників у розподілі прибутку підприємства (КУП), од.	$КУП = \frac{ПП}{\Phi ЧП}$ де ПП – прибуток підприємства, розподілений серед працівників підприємства, грн.	Показує частку прибутку підприємства, розподілену між співробітниками фірми
Коефіцієнт публічного визнання працівників (КПВ), од.	$КПВ = \frac{ЧНП}{\Phi ЧП}$ де ЧНП – чисельність працівників, що були представлені до отримання нагород, почесних звань тощо	Показує частку співробітників, праця яких отримала суспільне визнання
Коефіцієнт внутрішнього визнання працівників (КВВ), од.	$КВВ = \frac{ЧВН}{\Phi ЧП}$ де ЧВН – чисельність працівників, підвищених по службі внаслідок визнання їхніх заслуг, ос.	Показує частку співробітників, що отримали підвищення по службі
Організаційна складова кадрового потенціалу		
Показник використання фонду робочого часу (ПВЧ), од.	$ПВЧ = \frac{\Phi ВЧ}{\Phi РЧ}$ де ФВЧ – фактично відпрацьований час, год.	Показує ефективність використання робочого часу
Середня тривалість робочого дня (СТРД), год.	$СТРД = \frac{\Phi ВЧ}{Дні}$ де Дні – кількість днів у періоді	Показує інтенсивність використання робочого часу
Частка понаднормово відпрацьованого часу у фактичному (ПНЧ), од.	$ПНЧ = \frac{ПНЧ}{\Phi ВЧ}$ де ПНЧ – час, відпрацьований понаднормово, год.	
Втрати робочого часу (ВРЧ), год.	$ВРЧ = \frac{ВРЧ}{\Phi РЧ}$ де ВРЧ – втрати робочого часу, у т. ч. з ініціативи працівника і підприємства, год.	Показує резерв ефективного робочого часу
Середні втрати робочого часу на 1 працівника (СВРЧ), год.	$СВРЧ = \frac{ВРЧ}{\Phi ЧП}$	
Коефіцієнт змінності праці робітників (КЗ), од.	$КЗ = \frac{\Phi ВЧд}{\Phi РЧ_{\max}}$ де ФВЧд – фактично відпрацьований час за добу, людино-годин; ЧРмакс – чисельність робітників, що працюють максимально завантажено зміну, ос.	Показує добову ефективність використання праці робітників
Коефіцієнт привілейованості (КПр), од.	$КПр = \frac{ЧПГ}{\Phi ЧП}$ де ЧПГ – чисельність працівників, що користуються привілеями гнучкого місяця і графіка роботи, ос.	Показує частку працівників, що мають особливі умови праці

Джерело: сформовано на основі [8–18]

опитування. На практиці сформувати групу компетентних експертів досить складно, тому автор пропонує використовувати як результативний показник чистий прибуток підприємства. Методологія оцінки кадрового потенціалу в авторській редакції передбачає проходження трьох етапів:

1) на першому етапі визначається результативність підприємства взагалі. Очевидно, що рівень прибутковості є найкращим показником ефективності роботи, у тому числі з персоналом. Інформаційним джерелом виступає форма № 2 «Звіт про фінансові результати підприємства» за період;

2) на другому етапі дається оцінка загальної результативності кадрового потенціалу, насамперед показнику продуктивності праці. Інформаційною базою обчислення загальних показників оцінки кадрового потенціалу будуть форми № № 1–5 фінансової звітності підприємства;

3) третій етап передбачає визначення спеціальних показників кадрового потенціалу, що дають підстави для аналізу складових елементів кадрового потенціалу. Процес розрахунку даних показників вимагає використання бухгалтерської, управлінської, статистичної документації.

Загальні показники оцінки кадрового потенціалу підприємства наведені в табл. 1.

Отже, аналіз загальних показників повинен допомогти зробити висновок про ефективність використання кадрового потенціалу в цілому.

Спеціальні (додаткові) показники оцінки кадрового потенціалу характеризують стан, структуру та якість кадрового потенціалу в цілому та по елементах. Орієнтовний перелік додаткових показників оцінки використання кадрового потенціалу міститься в табл. 2.

Звичайно, наведений у таблиці перелік додаткових показників оцінки кадрового потенціалу не є вичерпним.

У ході дослідження автором було зроблено висновок про те, що окремі аспекти кадрового потенціалу неможливо оцінити лише в кількісному вимірі. Необхідно визнати, що задоволеність умовами праці, соціально-психологічним кліматом у колективі, відповідальність персоналу тощо доцільніше оцінити методами якісної оцінки.

Якісні характеристики кадрового потенціалу оцінюються, як правило, у балах або коефіцієнтах за допомогою методу кадрового аудиту, методів експертної оцінки або «ассесмент-центру».

Кадровий аудит включає соціометричне обстеження, психодіагностичні процедури та кваліфікаційне тестування членів колективу. Соціометричні

обстеження дають змогу оцінити рівень розвитку міжособистісних відносин у колективі та виявити лідерів. За допомогою кваліфікаційного тестування визначається рівень професійних знань, практичних умінь і навичок працівників [7, с. 202–203].

За допомогою методів експертної оцінки надається комплексна якісно-кількісна характеристика кадрового потенціалу. Це – комплексна оцінка праці, атеація працівників.

Метод «асесмент-центру» полягає у веденні спеціально навченими оцінювачами (асесорами) спостережень за поведінкою оцінюваних співробітників у реальних робочих ситуаціях або в процесі виконання ними конкретних завдань. Результатом оцінки є певний прояв компетенції працівника. Прикладами таких методів є спостереження, тестування, ділові ігри, екзамени, метод критичного інциденту.

Висновки. Таким чином, оцінка кадрового потенціалу є невід’ємним аспектом у системі оцінки ресурсного потенціалу підприємства. Хоча вона і балансує на межі економічного прагматизму та моральності, слід все ж таки визнати необхідність її проведення. Запропонована автором система кількісних показників оцінки кадрового потенціалу базується на кореляційних зв’язках із показником чистого прибутку підприємства, що доповнюється якісними показниками оцінки.

Безумовно, проблематика оцінки кадрового потенціалу не є вичерпаною, тому, на думку автора, перспективним є подальше вдосконалення методичних аспектів оцінки та системи її показників, у тому числі шляхом практичного пошуку варіантів рішення даної проблеми.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Армстронг М. Практика управління людськими ресурсами / М. Армстронг. – М.: Питер, 2004. – 825 с.
2. Davenport T. Human-Capital / Т. О. Davenport. – San Francisco: JosseyBass, 1999.
3. Schuller T. Social and human capital: the search for appropriate technomethodology / Т. Schuller // Policy Studies. – 2000. – № 21 (1). – С. 25–35.
4. Sackman S. Home assetaccounting / S. Sackman, E. Framholz, M. Bullen // Journal of Accounting Literature. – 1989. – № 5. – С. 235–244.
5. The knowledge toolbox: a review of the tool available to measure intangible resources / N.Bontis, N. Dragonetti, K. Jaconsen, G. Roos // European Management Journal. – 1999. – № 17 (4). – Р. 391–402.
6. Outram R. Mentalarithmetic / R/ Outram. // HumanResouces. – 1998. – № 10. – С. 77–79.
7. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посіб.] / Н.С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
8. Егоршин А.П. Управление персоналом: [учебник для вузов] / А.П. Егоршин; 4-е изд., испр. – Н.Новгород: НИМБ, 2003. – 720 с.
9. Глазов М.М. Управление персоналом: анализ и диагностика персонал-менеджмента: [учебник] / М.М. Глазов, И.П. Фирова, О.Н. Истомина. – СПб.: Андреевский издательский дом, 2007. – 251 с.
10. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносини: [підручник] / О.А. Грішнова; вид. 4-те, оновл. – Київ: Знання, 2009. – 390 с.
11. Гармідер Л.Д. Методичні підходи до оцінювання розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства / Л.Д. Гармідер // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 10 (148). – С. 99–112.
12. Гонтарева І.В. Стратегічні орієнтири розвитку підприємств на основі оцінки їх потенціалу / І.В. Гонтарева // Стратегічні пріоритети. – 2011. – № 1 (18). – С. 94–99.
13. Гривківська О.В. Проблеми мотивації праці управлінського персоналу / О.В. Гривківська, Ж.В. Соловйова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 9 (87). – С. 86–91.
14. Економічний аналіз: [навч. посіб.] / М.Г. Чумаченко, В.З. Бурчевський, М.І. Горбатов, М.І. Болюх; вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.
15. Калина А.В. Економіка праці: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / А.В. Калина. – К.: МАУП, 2004. – 272 с.
16. Кузьмін О.Є. Оцінювання використання мотиваційного потенціалу підприємства / О.Є. Кузьмін, В.Б. Горбань // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 8 (122). – С. 202–212.
17. Шапиро С.А. Основы управления персоналом в современных организациях. Экспресс-курс: [учеб. пособ.] / С.А. Шапиро, О.В. Шатаева– Москва: Гросс, 2008. – 400 с.
18. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посіб.] / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.

УДК 347.77[351.864.1:65.012.8]

Ермоленко О.О.

*кандидат економічних наук,
викладач кафедри державного управління,
публічного адміністрування та регіональної економіки
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

Галич С.П.

*аспірант кафедри державного управління,
публічного адміністрування та регіональної економіки
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

ШЛЯХИ ЗАХИСТУ ІНФОРМАЦІЇ ТА ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ НА ПРОЕКТНО-ОРІЄНТОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Статтю присвячено проблемам захисту інформації та об'єктам інтелектуальної власності на проектно-орієнтованих підприємствах. Запропоновано рекомендації щодо розв'язання вказаних проблем. Особливу увагу приділено проблемі Інтернет-піратства.

Ключові слова: інформація, об'єкти інтелектуальної власності, проектно-орієнтовані підприємства, комерційна таємниця, Інтернет-піратство.

Ермоленко О.А., Галич С.П. ПУТИ ЗАЩИТЫ ИНФОРМАЦИИ И ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ НА ПРОЕКТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Статья посвящена проблемам защиты информации и объектов интеллектуальной собственности на проектно-ориентированных предприятиях. Предложены рекомендации по решению указанных проблем. Особое внимание уделено проблеме Интернет-пиратства.

Ключевые слова: информация, объекты интеллектуальной собственности, проектно-ориентированные предприятия, коммерческая тайна, Интернет-пиратство.

Yermolenko O.A., Galich S.P. THE PROTECTION OF INFORMATION AND INTELLECTUAL PROPERTY FOR PROJECT-ORIENTED ENTERPRISES

The article is devoted to problems of protection of information and intellectual property for project-focused businesses. Proposed solutions to these problems. Special attention is paid to the problem of Internet piracy.

Keywords: information, intellectual property, project-oriented enterprise, trade secrets, Internet piracy.

Постановка проблеми. Сьогодні набуває особливої актуальності захист інформації, адже у світі технологічних та технічних інновацій інформація грає неабияку роль. Підприємства та організації, що здійснюють проектно-орієнтовану діяльність, націлені на збереження своїх секретів. У конкурентному проти-стоянні перевагу завжди мала та сторона, у розпорядженні якої були достовірніші та різноманітніші відомості, особливо стосовно суперників, конкурентів і супротивників. У наш час інформаційні фактори набувають ще більшого значення. Інформація, особливо науково-технічна і технологічна, – найважливіший продукт суспільного виробництва, найцінніший товар у світовій торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням захисту інформації займалися багато вчених як у правовому, так і в економічному аспектах. Але при досить великому обсязі публікацій на захист інформації під час здійснення проектної діяльності зверталось замало уваги. Такі вчені, як В. Рач, В. Михеев, О. Пархоменко та ін., наголошують на необхідності захисту інформації, яка стосується розробки та впровадження проектів.

Мета статті полягає в більш ретельному дослідженні шляхів захисту інформації та інтелектуальної власності на проектно-орієнтованих підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існує досить широке коло об'єктів інтелектуальної власності, які необхідно захистити від несанкціонованого використання. Одними із самих розповсюджених на проектно-орієнтованих підприємствах є такі, як винаходи, корисні моделі та промислові зразки.

Офіційним документом, що має захистити вказані об'єкти, є патент. До нетрадиційних об'єктів промислової власності можна віднести фірмові найменування, зазначення походження товарів та знаки для товарів та послуг.

Останнім часом росте тенденція щодо розгляду справ у господарському суді відносно захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності, про що свідчить неупереджена статистика. Так, із часом зростає кількість відкритих справ, що розглядаються в першій інстанції, а саме в господарських судах. Таких справ, що торкаються порушень прав на об'єкти інтелектуальної власності, у 2007 р. було 218, у 2008 р. – 234, у 2009 р. – 303, у 2010 р. – 456. Таке зростання насамперед пов'язане з активізацією правовласників у сфері авторського та суміжних прав. За 2014 р. було стягнуто штрафів на суму 46 875 грн. У середньому розмір одного штрафу становив 236 грн. [3]. Враховуючи таку незначну суму, слід зауважити, що вона занадто мізерна для сучасного розмаху правопорушень у сфері інтелектуальної власності. Трохи більшими є стягнення при переміщенні товарів через митний кордон із порушенням прав інтелектуальної власності. За 2014 р. вони становили 119 000 тис. грн., що в середньому становило 17 000 грн. на один штраф [3].

Україна вже третій рік поспіль продовжує демонструвати неспинне зростання рівня неоригінального, іншими словами – піратського програмного забезпечення, який вже досяг рівня 86%, і привів Україну на сьоме місце у світі за наявний піратський програмний контент. Серед усіх країн Європи

рівень піратства вищий лише в Молдові. За даними BSA, комерційна вартість неліцензійного програмного забезпечення, встановленого на персональних комп'ютерах в нашій країні в 2010 р., досягла рекордних 571 млн. дол. США [4]. За результатами дослідження компанії «Майкрософт Україна» був зафіксований найвищий рівень піратства в Кривому Розі (в 60% випадків пропонується встановити неліцензійне програмне забезпечення), Одесі (43%) та Миколаєві (35%) [4]. Для порівняння: у США непрапомірно використовується до 35% ліцензійного програмного забезпечення, в Україні – понад 90% [5].

Тому потрібно змінювати закони, оскільки неможливо всіх виробників компакт-дисків, виконавців фонограм тощо вважати злочинцями. Більшість людей купують неліцензійну касету з фільмом або відсилають друзям файл із книгою. Взагалі, розповідь по телефону про зміст фільму, що сподобався, або наспівування популярної пісні є предметом порушення авторського права. Отже, право відстає від технологій.

Надзвичайно високий рівень піратства у сфері програмного забезпечення є серйозною проблемою для української економіки. На жаль, немає ніякого прогресу в контролі над піратством у сфері програмного забезпечення на проектно-орієнтованих підприємствах. Рівень піратства протягом останніх років залишився приблизно однаковим, тоді як інші країни докладають більших зусиль для боротьби з цією «хворобою» суспільства у сфері програмного забезпечення з метою стимулювання інноваційної діяльності проектно-орієнтованих підприємств і зміцнення економіки країни в цілому.

Урядом України було розпочато роботу над проектом Національної стратегії розвитку сфери інтелектуальної власності України на період до 2018 р. Це чіткий сигнал, який свідчить про те, що Україна твердо націлена на зміцнення свого режиму охорони прав ІВ. Проект національної стратегії містить такі завдання, як удосконалення охорони ІВ України та створення ефективних механізмів попередження та боротьби з контрафакцією та піратством. У процесі роботи над проектом національної стратегії українська влада звернулася до зацікавлених осіб із проханням надати коментарі та рекомендації, і Міжнародна торгова палата та її бізнес-ініціатива щодо зупинення контрафакції і піратства (BASCAP), а також Український національний комітет Міжнародної торгової палати відгукнулись на цей заклик, надавши пропозиції щодо політичних і законодавчих реформ. Але, на жаль, досі такий необхідний крок у регулюванні сфери інтелектуальної власності так і залишився на папері.

Захист прав інтелектуальної власності є конституційним обов'язком нашої держави. Згідно зі ст. 54 Конституції України, ст. 309 ЦК України, громадянам гарантується свобода літературної, художньої, наукової і технічної творчості, захист інтелектуальної власності, їхніх авторських прав, моральних і матеріальних інтересів, що виникають у зв'язку з різними видами інтелектуальної діяльності. Цензура процесу творчості, результатів творчої діяльності заборонена [6].

Зрозуміло, що посилення захисту інформації на підприємствах та боротьби з порушеннями права інтелектуальної власності у державі в цілому потребує тривалих державних зусиль економічного, правового, фінансового, матеріально-технічного характеру, всебічного стимулювання і заохочення.

Загостренню проблеми організації інформаційної безпеки сприяє також поява у величезних кількостях

дешевих персональних комп'ютерів і побудованих на їх основі локальних і глобальних національних і транснаціональних мереж ЕОМ, що використовують супутникові канали зв'язку, повсюдна і масова комп'ютеризація інформаційних процесів, створення високоефективних систем розвідки і видобутку інформації.

Слід визнати на державному рівні, що захист права інтелектуальної власності в сучасних умовах в Україні набуває першочергового завдання. Норми про захист права інтелектуальної власності розпорочені по різних законах про інтелектуальну власність або по законах, причетних до попередніх законів. Кожний закон України про інтелектуальну власність містить свою власну систему норм про захист права на той об'єкт, якому присвячений цей закон. Вони між собою часто бувають суперечливі, не узгоджені, містять певні прогалини, малоефективні. У цих законах відсутні норми, які б визначали поняття та види порушення права інтелектуальної власності на той об'єкт, якому присвячений закон. У цілому зазначені системи не складають єдиної цілісної, надійної і ефективної системи захисту права інтелектуальної власності.

Проблему захисту права інтелектуальної власності ускладнює поява всесвітньої мережі Інтернет.

З огляду на вищевикладене, видається доцільним створення єдиної і неподільної системи відповідальності за порушення права інтелектуальної власності на будь-який об'єкт цієї власності.

При здійсненні своєї діяльності підприємства проектно спрямованості часто здійснюють проектну розробку, де проводяться науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи. Ще й досі залишається невирішеним питання щодо укладання договорів відносно розпорядження майновими правами інтелектуальної власності на службові об'єкти права інтелектуальної власності у процесі вищезначених робіт, питання бухгалтерського обліку нематеріальних активів, котрі є предметом договорів на проведення цих робіт. А особливо необхідно звернути увагу на дотримання комерційної таємниці при виконанні вказаних робіт при проектній діяльності.

Принципове питання: в якому законодавчому акті має бути поміщена система норм про захист права інтелектуальної власності?

Включення системи захисту права інтелектуальної власності до Цивільного кодексу також недоцільно, оскільки він уже прийнятий і внесення до нього змін ближчим часом не передбачається.

Окремого закону про цивільно-правову відповідальність за порушення права інтелектуальної власності також приймати недоцільно. Вважаємо, що ефективний захист об'єктам права інтелектуальної власності може бути наданий із прийняттям самостійного Кодексу про інтелектуальну власність.

Уразливості в програмному забезпеченні, витік даних або крадіжка мобільних пристроїв співробітників компанії приносить багато проблем фахівцям з інформаційної безпеки. Для мінімізації інцидентів, пов'язаних із внутрішніми загрозами, на середніх і великих підприємствах використовуються програмно-апаратні DLP-системи, які дають змогу здійснювати комплексні заходи щодо запобігання витоку даних із компанії. Шифрування ділового листування, папок і файлів, контроль знімних носіїв – невеликий перелік дій, необхідних для мінімізації витоку даних.

Загалом, усі рекомендації щодо вдосконалення шляхів захисту права інтелектуальної власності, можна розділити на дві умовні групи – законодавчі та політичні. Розділити можна лише умовно, адже ці

два напрями дуже тісно пов'язані та не можуть бути реалізовані окремо. Отже, маємо такі пропозиції:

1. Законодавчі рекомендації:

- усунення певних недоліків у кримінальному та кримінально-процесуальному законодавстві України щодо захисту прав інтелектуальної власності;
- вдосконалення запланованих заходів щодо боротьби з порушеннями в соціальних мережах та в мережі Інтернет загалом;
- усунення недоліків при здійсненні процедур цивільного правозастосування;
- усунення правових прогалин у сучасному режимі охорони прав інтелектуальної власності;
- вдосконалення наявних адміністративних процедур із правозастосування;
- досконалення певних митних процедур правозастосування.

2. Політичні рекомендації:

- покращання взаємодії між виконавчими органами, а саме поліцією, митними та судовими органами, у галузі боротьби з контрафакцією і піратством;
- здійснення ефективного діалогу і співробітництва між органами влади, власниками прав інтелектуальної власності та різними зацікавленими сторонами;
- здійснення масштабних заходів щодо підвищення технічної та адміністративної компетентності у галузі інтелектуальної власності;
- підвищення ступеню обізнаності суспільства та політиків щодо контрафакту та піратства і пов'язаної з цим економічної й соціальної шкоди.

Далі слід розглянути кожен напрям більш детально.

Режим застосування норм кримінального права в Україні характеризується недостатністю ефективних заходів притягнення до кримінальної відповідальності, які б сприяли зменшенню кількості кримінальних справ і рішень щодо кримінальних правопорушень. Увага також звертається на відсутність кримінальних покарань, які б мали стримуючий характер для порушників, що є необхідним для боротьби з порушеннями у сфері ІВ.

Відсутність механізмів конфіскації доходів, отриманих унаслідок вчинення злочину з порушенням прав ІВ. За винятком дій, передбачених ст. 204(3) ККУ (незаконне виготовлення підакцизних товарів у разі виникнення загрози здоров'ю), інші діяння відповідно до статей 204 і 229 не розцінюються як предикативні злочини, тобто як злочинні діяння, що передують відмиванню грошей у тлумаченні ст. 209 ККУ. Загалом, ст. 209 ККУ (відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом) визначаються основні діяння, що передують відмиванню доходів, через посилення на мінімальний поріг передбаченого покарання у вигляді позбавлення волі строком на три роки. Внаслідок цього дії, спрямовані на приховування чи маскування незаконного походження коштів, здобутих унаслідок порушення прав ІВ, на даний момент не тягнуть за собою кримінальної відповідальності згідно з чинним законодавством [7].

Відсутність можливості притягнення до відповідальності юридичних осіб за скоєння злочинів у сфері інтелектуальної власності.

Принцип кримінальної відповідальності юридичних осіб не має чіткого визначення в українській правовій системі. Закон 3206-IV забезпечив перші кроки в цьому напрямі, проте вони обмежені лише злочинами, пов'язаними з корупцією.

Відсутність повноважень у правоохоронних органів порушувати справи *ex officio* та випадки нена-

дання правовласникам статусу потерпілої особи. Необхідно внести зміни до Кримінального процесуального кодексу України (КПКУ), аби на законодавчому рівні та на практиці передбачити для правоохоронних органів можливість діяти *ex officio* задля порушення кримінальних справ, пов'язаних із порушеннями прав ІВ. У листопаді 2012 р. був прийнятий новий КПКУ, який передбачає, що кримінальне провадження щодо порушення прав ІВ може бути розпочате за заявами правовласників, тому необхідно внести відповідні положення, що стосуються повноважень діяти *ex officio* [8].

Проблема Інтернет-піратства в Україні швидко збільшується. Заходи боротьби з порушеннями прав у мережі Інтернет у кожному із секторів авторського права – музичні твори, фільми, книжкові та музичні видавництва, програмне забезпечення для розваг та бізнесу – залишаються дуже слабкими. Крім того, останніми роками спостерігається швидке зростання обсягів піратства шляхом використання хостингу рівноправних вузлів (*peer-to-peer hosting*) та нелегальних сайтів, включаючи Bit-Torrent-сайти, розміщені в Україні [9]. Існує ціла низка відкритих сайтів, при цьому в Україні є багато веб-сайтів із вільним до завантажування або платним контентом, а також потокові сервіси, деякі з них мають цільову аудиторію в країнах Європи та США. Уряд України потрібно затвердити ключові реформи щодо захисту прав у мережі Інтернет з метою боротьби з Інтернет-піратством, зокрема ухвалити законодавство, яке б передбачало відповідний режим видалення на вимогу правовласника (*notice and takedown*) [9]. Будь-яка пропозиція мала б стосуватися як проблеми Інтернет-піратства, так і способів запобігання зловживанням та вдосконалення процедури (наприклад, процедури зустрічного повідомлення).

За інформацією галузевих звітів, в українському законодавстві у сфері ІВ недостатньо чітко прописані процедури знищення вилученої продукції і обладнання, призначеного для її виробництва, що перешкоджає ефективному впровадженню і застосуванню правових норм, які регулюють процес знищення. Як наслідок, знищення вилученої підробленої продукції не завжди здійснюється належним чином, і ця продукція навіть може повернутися на ринок.

Ефективність захисту прав ІВ у країні значною мірою залежить від її здатності забезпечити дотримання і виконання цих прав. Таким чином, на додаток до рекомендації щодо вдосконалення законодавства і зміцнення правозастосування слід вводити методи вдосконалення знань, поліпшення навчання та розвитку навичок і компетентності.

В Україні, як і в багатьох інших країнах, дослідження показали, що споживачі регулярно купують підроблені і піратські товари, а чимало державних діячів та осіб, відповідальних за прийняття рішень, продовжують розглядати підробки та піратство як «злочин без жертв» і приділяють їм менше уваги в межах розробки та реалізації політики.

Отже, існує необхідність підвищення суспільної та політичної поінформованості й розуміння значення поширення підробок і піратства та пов'язаної з ними економічної і соціальної шкоди. Для споживачів, правовласників і державних діячів важливо бути в курсі проблеми підробок, усвідомлювати економічні й соціальні наслідки та знати, що саме зацікавлені сторони можуть зробити для боротьби з підробками і піратством.

Висновки. Що стосується поліпшення заходів захисту інформації на проектно-орієнтованих під-

приємствах, то тут необхідно застосувати комплексний підхід, де будуть задіяні механізми державного регулювання захисту інформаційних ресурсів взагалі і комплекс заходів, що захистять комерційну таємницю проектних розробок від зовнішніх посягань та зроблять недопустимим її розголошення власними співробітниками. Тільки комплексне поєднання таких заходів може дати позитивний результат та допоможе захистити проектні розробки від їх розголошення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рач В.А. Проблеми захисту інформації в управлінні проектами в епоху економіки знань / В.А. Рач // Управління проектами та розвиток виробництва: зб. наук. праць. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2009. – № 2 (30). – С. 156–160.
2. Михеев В. Практическая модель управляющего проектами / В. Михеев [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pmssoft.ru/materials.asp>.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Кайзер Ю.А., Ульяницька О.В. Комп'ютерне піратство в Україні / Ю.А. Кайзер, О.В. Ульяницька [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/2_KAND_2012/Pravo/3_96274.doc.htm.
5. Гареев Є.Ш. Підстави визнання прав інтелектуальної власності на винахід недійсними / Є.Ш. Гареев // Актуальні проблеми держави і права. – 2008. – Вип. 38. – С. 37–41.
6. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
7. Кримінальний кодекс України: Закон України від 05.04.2001 р. № 2341-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>.
8. Кримінальний процесуальний кодекс України: Закон України від 28.02.2016 р. № 1019-19. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4651-17>.
9. Міжнародний альянс інтелектуальної власності (МАІВ). Спеціальний звіт 301 за 2013 рік стосовно охорони і захисту авторського права в Україні (с. 12) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iipa.com>.

УДК 334.716

Загороднюк О.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організації
Уманського національного університету садівництва*

Малюга Л.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організації
Уманського національного університету садівництва*

КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Кластерний аналіз є одним із найбільш перспективних підходів до аналізу багатовимірних процесів і явищ. Конкурентне середовище України повністю відповідає цій характеристиці, а тому дослідження діяльності підприємств під його впливом за допомогою кластерного аналізу є досить ефективним і якісним. У своїх дослідженнях ми використали формально-кількісну кластеризацію групування за методом k-середніх, що працює безпосередньо з об'єктами, а не з матрицею схожості. У багатьох випадках цей метод дає змогу отримати розбиття, близьке до найкращого з погляду функціональної якості. Кластерний аналіз діяльності підприємств району виявив прямі залежності між розміром ріллі і середньорічною чисельністю працюючих та ринковою часткою і темпами зростання ринкової частки; виробництвом валової продукції і ринковою часткою та нормою прибутку, фондозабезпеченістю і капітальними інвестиціями; прибутком та капітальними вкладеннями, фондозабезпеченістю, фондоозброєністю і виробництвом валової продукції.

Ключові слова: кластерний аналіз, метод k-середніх, ефективність, конкурентне середовище.

Загороднюк О.В., Малюга Л.М. КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ

Кластерный анализ является одним из наиболее перспективных подходов к анализу многомерных процессов и явлений. Конкурентная среда Украины полностью соответствует этой характеристике, а поэтому исследование деятельности предприятий по методике кластерного анализа является достаточно эффективным и качественным. В своих исследованиях мы использовали формально-количественную кластеризацию группировки по методу k-средних, работающую непосредственно с объектами, а не с матрицей сходств. Во многих случаях этот метод позволяет получить разбиение, близкое к лучшей с точки зрения функционального качества. Кластерный анализ деятельности предприятий района выявил прямую зависимость между размером пашни, среднегодовой численностью рабочих, рыночной долей, а также темпами роста рыночной доли; производством валовой продукции и нормой прибыли, фондообеспеченностью и капитальными инвестициями; прибылью и капитальными вложениями, фондообеспеченностью, фондовооруженностью и производством валовой продукции.

Ключевые слова: кластерный анализ, метод k-средних, эффективность, конкурентная среда.

Zagorodniuk O.V., Malyuga L.M. CLUSTER ANALYSIS OF ACTIVITY OF THE ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF COMPETITIVE ENVIRONMENT

Cluster analysis is one of the most promising approaches to the analysis of multidimensional processes. The competitive environment of Ukraine fully fits with this description, so the opportunity to study enterprises activities under its influence according to cluster analysis is very effective and qualitative. In our research we used grouping of quantitative and formal clustering according to k-means which works directly with objects instead of the matrix of similarities. In many cases, this method allows to get near-best partitioning in the context of functional quality. In general, cluster analysis of enterprises activities showed direct correlation between the amount of arable land and the average number of employees and market share and rates of growth of market share; gross output and market share and profit margins, capital-area ratio and capital investments; profit and capital investments, capital-area ratio, capital-labor ratio and gross output.

Keywords: cluster analysis, k-means method, efficiency, competitive environment.

Постановка проблеми. Існує багато методів статистичного аналізу, що дають можливість оцінити і проаналізувати діяльність підприємств аграрного сектору. Одним із них є кластерний аналіз. Його основна мета – виділення у вихідних багатовимірних даних таких однорідних груп, щоб об'єкти всередині них були схожі певною мірою один на одного, а об'єкти з різних груп – несхожими. Під «схожістю» тут розуміється близькість об'єктів у багатовимірному просторі ознак, і тоді завдання зводиться до виділення в цьому просторі природних скупчень об'єктів, які і вважаються однорідними групами. Виділені за допомогою кластерного аналізу ізольовані групи об'єктів часто можуть трактуватися як якісно різні, коли групи в просторі сильно віддалені один від одного. У такому випадку можна припустити, що в основі поділу лежить деяка якісна, але прихована ознака, що обумовлює таке ж чітке розшарування, як і якісна змінна, що спостерігається. Тоді завдання буде полягати у пошуку цієї змінної та її інтерпретації, чим кластерний аналіз є дуже наближеним до факторного.

Ми у своїх дослідженнях використали формально-кількісну кластеризацію. Її метою є представлення у стисненому вигляді масиву інформації з його багатовимірністю, але так, щоб утрата інформації була відносно незначною. Тут немає жорстких об'єктивних вимог, і рішення може бути різним. При цьому число об'єднуваних при кластеризації ознак може дорівнювати і одиниці. З іншої боку, використана при об'єднанні ознак метрика зводить їх до однієї ознаки, і далі розбиття на кластери відповідає групуванню за нею.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти застосування сучасних методів аналізу конкурентного середовища підприємств знайшли своє відображення у працях Г.І. Башняніна, Н.С. Педченко, В.Д. Базилевича, П. Пуцентейло, Л.В. Балабанової та інших науковців.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сільськогосподарське виробництво – це складна, багатоступінчата система, що постійно розвивається. Так, характеризуючи розвиток аграрних підприємств регіону, слід зазначити, що вони являють собою сукупність неоднорідних господарств, кожне з яких має неповторні, притаманні лише йому властивості і характеристики. Для управління такою складною системою необхідним є постійне проведення аналізу та діагностики її стану.

Кластерний аналіз поєднує в собі різні процедури, які використовуються при проведенні класифікації. У результаті використання цих процедур, як було сказано вище, вихідна сукупність даних розділяється на схожі між собою групи об'єктів, що називаються кластерами. Його методологічні риси зводяться до двох: утворення єдиної міри, що охоплює низку ознак, та кількісне розв'язання питання про групування об'єктів спостереження.

Загалом, методи кластеризації розподіляють на дві групи:

- агломеративні;
- ітеративні дивизивні.

При використанні агломеративних, або об'єднувальних, методів проводять поступове об'єднання в один кластер найбільш близьких за визначеними характеристиками об'єктів.

Ми вважаємо, що в процесі аналізу доцільним буде використати ітеративний метод групування k-середніх, що працює безпосередньо з об'єктами, а не з матрицею схожості. В його основу покладено процедуру, за якою об'єкт відноситься до того кластеру, що розташований на мінімальній відстані від нього. Відстань у цьому випадку визначають як евклідову

відстань, тобто вихідні об'єкти вважаються точками евклідового простору.

Особливістю методу є алгоритмічне гарантування того, що кожний із класифікованих об'єктів буде віднесений лише до одного з кластерів. У багатьох випадках метод k-середніх дає змогу отримати розбиття, близьке до найкращого з погляду функціональної якості.

Кластеризацію 26 підприємств району ми провели за допомогою програмного пакету STATISTICA, в якому принцип класифікації методом k-середніх зводиться до таких кроків:

1. Поділ сукупності об'єктів на визначену кількість кластерів. Визначення «центрів тяжіння» кластерів.
2. Віднесення інших об'єктів до найближчих кластерів.
3. Перерахунок та встановлення нових «центрів тяжіння».
4. Перехід до кроку два, поки нові «центри тяжіння» кластерів не стануть відрізнятися від старих.
5. Отримання оптимального поділу.

Найбільшою проблемою в цьому алгоритмі є визначення кількості кластерів. Ми пропонуємо розбити представлені підприємства на чотири кластери за такими групами: лідери, сильна позиція, слабка позиція та аутсайтери.

Кластеризувавши сільськогосподарські підприємства району за розміром ріллі та середньорічною чисельністю працюючих, ми отримали чотири кластери, які значно відрізняються між собою.

Аналізуючи отримані результати, потрібно відзначити, що до першого кластеру увійшли підприємства, розмір ріллі і середньорічна кількість працюючих яких є найбільшою і в середньому становить, відповідно, 3 186 га і 96 осіб, при цьому найбільшими є й їх ринкові частки. До цієї групи належать господарства першої і другої конкурентних груп, тому і темпи зростання ринкових часток значно випереджають інші кластери. Це, виходячи з даних таблиці, спричинено високим розміром капітальних інвестицій та низьким коефіцієнтом зносу основних засобів.

Сільськогосподарські підприємства четвертого кластеру мають найменші розміри і ринкові частки, які при цьому постійно зменшуються. Це свідчить про слабку їх здатність конкурувати на територіальному ринку району і взагалі про поступове витіснення з нього.

Потрібно зазначити, що вони одержують прибуток на 100 га сільськогосподарських угідь у 2,1 рази менше, ніж підприємства першого кластеру, мають високу фондозабезпеченість та низьку рентабельність.

Для більш детального аналізу проведемо кластеризацію за рівнем виробництва валової продукції та ринковими частками. У результаті ми також отримали чотири групи кластерів, що значно відрізняються між собою (рис. 1).

Аналіз отриманих груп підприємств свідчить, що високий рівень виробництва валової продукції, фондозабезпеченості і ринкової частки першого кластеру забезпечується нормою прибутку у 2,08 рази меншою, ніж четвертого кластеру. За обсягом капітальних інвестицій підприємства даного кластеру займають другу позицію, поступаючись лише суб'єктам господарювання другого кластеру. Це вплинуло на низький рівень коефіцієнта зносу.

Другий кластер вирізняється тим, що за високого рівня капітальних інвестицій і фондозабезпеченості має низьку норму прибутку та рівень коефіцієнту зносу основних засобів. Це вказує на неефективне використання функціонуючих виробничих фондів та капітальних інвестицій.

Найбільший рівень рентабельності (24,78%) та зростання ринкової частки відбулось лише у підприємств третього кластеру, де розміри господарств значно менші, а тому меншим є виробництво валової продукції і, як наслідок, менша ринкова частка. Також ця група за найнижчої фондозабезпеченості займає друге місце за рівнем норми прибутку та четверте – за коефіцієнтом зносу основних засобів.

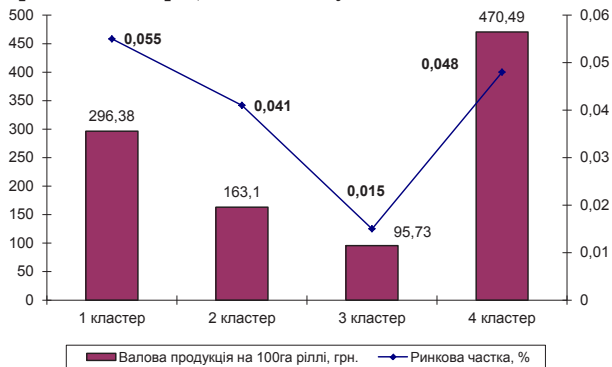


Рис. 1. Середні значення показників для кожного кластеру за ринковою часткою і валовою продукцією

Джерело: розраховано автором за статистичною звітністю підприємств Бершадського району Вінницької області

У результаті кластеризації залежно від розмірів ріллі та капітальних інвестицій ми отримали чотири кластери, перший з яких різко відрізняється від інших за середніми значеннями ознак кластеризації.

Аналізуючи результати отриманого групування, зазначимо, що до першого кластеру увійшли підприємства із сильною конкурентною позицією, які мають найбільші розміри ріллі та капітальних інвестицій. Цим зумовлений низький коефіцієнт зносу основних засобів – 0,31. Разом із тим на 100 га ріллі підприємства даного кластеру отримують прибутку на 124,1 тис. грн. менше, ніж господарства другого кластеру.

Другий кластер характеризується тим, що за досить низьких капітальних інвестицій та від'ємного показника зростання ринкової частки підприємства мають найбільшу норму прибутку та другий за обсягом показник прибутку на 100 га ріллі. Це вказує на те, що господарства цієї групи є досить ефективними і можуть скласти високу конкуренцію першому кластеру за умови збільшення інвестицій.

Четвертий кластер включає в себе найбільшу кількість підприємств (11 одиниць). Середні розміри господарств складають 1 006 га, що виробляють у середньому 2 146,5 тис. грн. валової продукції на рік, отримуючи при цьому найнижчий прибуток на 100 га ріллі. Разом із тим суб'єкти господарювання даного кластеру мають найвищий рівень рентабельності, однак їх ринкова частка знижується найбільшими темпами порівняно з іншими кластерами, що може призвести до витіснення їх із ринку в майбутньому.

Для визначення, що впливає на розміри отриманих прибутків, кластеризуємо господарства району лише за однією ознакою – прибуток на 100 га сільськогосподарських угідь, виділивши при цьому також чотири групи.

З отриманих даних кластеризації слідує, що найбільшу суму прибутку на 100 га ріллі отримали господарства першого кластеру. Цьому сприяли найвищі обсяги капітальних інвестицій порівняно з підприємствами інших кластерів (у 2,2 рази більше порівняно з четвертим кластером), фондозабезпеченості – у 5,4 рази та виробництва валової продукції – у 3,4 рази.

Разом із тим господарська діяльність підприємств даного кластеру була найменш рентабельною.

Другий кластер включає в себе господарства, які мають середній розмір ріллі (2 139 га) і займають другу за обсягом частку ринку. При цьому вони мають позитивний темп зростання ринкової частки, значний рівень фондозабезпеченості при найнижчому коефіцієнті зносу основних засобів (0,32).

Третій кластер за площею ріллі і виробництвом валової продукції несуттєво відрізняється від другого кластеру, однак утрачає свої позиції на ринку через зменшення ринкової частки.

Підприємства четвертого кластеру мають найменшу площу ріллі та найменший обсяг капітальних інвестицій. За показниками норми прибутку та рентабельності господарства даного кластеру є лідерами.

Із метою дослідження впливу ефективності виробництва на розмір ринкової частки проведемо кластеризацію сільськогосподарських господарств за їх часткою на територіальному ринку району. Це дало змогу виділити чотири основні групи, де найбільша середня ринкова частка належить господарствам першого кластеру (0,07), найменша – четвертого (0,01), середня різниця між частками різних кластерів складає 0,02.

Висновки. Аналізуючи отримані дані, потрібно зазначити, що підприємства-лідери завдяки високій продуктивності праці, новітній техніці (коефіцієнт зносу – 0,31) та найбільшим обсягом капітальних укладень не лише отримали в 2010 р. найбільший прибуток на 100 га ріллі, а й продовжували виходити на нові ринки збуту (темп зростання ринкової частки – 0,013). Однак негативними є низькі норми прибутку та рентабельності, підвищення яких дасть можливість покращити показники ефективності та збільшити рівень прибутку, отриманого на 100 га сільськогосподарських угідь.

Підприємства другого кластеру мали середню ринкову частку 0,046, що дало їм змогу за найнижчої продуктивності праці отримати прибуток на 100 га сільськогосподарських угідь у 1,8 рази більше, ніж четвертий кластер, і забезпечити норму прибутку на рівні 6,64, що є найвищим показником серед усіх кластерів.

Господарства третього кластеру мали найвищий темп зростання ринкової частки та найвищий рівень рентабельності при достатньо низькому рівні капітальних інвестицій та норми прибутку.

Шість підприємств, займаючи найменшу частку ринку, утримують високий рівень продуктивності праці, норми прибутку та фондоозброєності, що дало їм можливість забезпечити рентабельність виробництва на рівні 27,41%. Проте низький обсяг капітальних інвестицій та висока зношеність основних фондів призвели до одержання найменшого прибутку на 100 га сільськогосподарських угідь та поступової втрати своєї частки ринку.

Підводячи підсумок проведеного кластерного аналізу, зазначимо, що в його результаті було виявлено прямі залежності між внутрішніми (контрольованими) факторами конкурентоспроможності та показниками ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дюран Б. Кластерный анализ / Б. Дюран, П. Оделл; пер. с англ. Е.З. Демиденко; под ред. Л.Я. Боярского; предисл. А.Я. Боярского. – М.: Статистика, 1977. – 245 с.
2. Малюга Л.М. Управління факторами конкурентоспроможності підприємств / Л.М. Малюга // Інноваційна економіка. – 2012. – № 11. – С. 37.
3. Мандель И.Д. Кластерный анализ / И.Д. Мандель – М.: Финансы и статистика, 1988. – 176 с.
4. Стефанишин О.В. Людський потенціал економіки України / О.В. Стефанишин. – Львів: ЛНУ, 2006. – 198 с.

УДК 330.332

Кадол Л.В.*кандидат технічних наук,
доцент кафедри економіки, організації та управління підприємствами
Криворізького національного університету***Кравчук Л.М.***старший викладач
кафедри економіки, організації та управління підприємствами
Криворізького національного університету*

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено дослідженню формування інноваційної політики підприємства. Визначено елементи інноваційної політики підприємства та їх функціональні завдання. Стверджується, що інноваційна політика підприємства – це форма стратегічного управління, яка визначає цілі та умови здійснення інноваційної діяльності підприємства та орієнтована на забезпечення його конкурентоздатності.

Ключові слова: інноваційна політика, конкурентоздатність, елементи інноваційної політики, функціональні завдання інноваційної політики, конкурентні переваги.

Кадол Л.В., Кравчук Л.М. ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена исследованию формирования инновационной политики предприятия. Определены элементы инновационной политики предприятия и их функциональные задачи. Утверждается, что инновационная политика предприятия – это форма стратегического управления, которая определяет цели и условия осуществления инновационной деятельности предприятия и ориентирована на обеспечение его конкурентоспособности.

Ключевые слова: инновационная политика, конкурентоспособность, элементы инновационной политики, функциональные задачи инновационной политики, конкурентные преимущества.

Kadol L.V., Kravchuk L.M. THE PRINCIPLES OF FORMATION OF ENTERPRISE INNOVATION POLICY

The article investigates the formation of enterprise innovative policy. Elements of enterprise innovation policy and their functional tasks are identified. Approved, that enterprise innovation policy is a form of strategic management, which defines the objectives and terms of enterprise innovation activity and is focused on promotion its competitiveness.

Keywords: innovation policy, competitiveness, elements of innovation policy, functional tasks of innovation policy, competitive advantages.

Постановка проблеми. На різних етапах становлення держави (період перебудови, час після неї та сьогодення) інноваційна політика підприємств мала свої особливості, від застосування організаційних інновацій (реструктуризація, зміна форм власності) до технічних, від запровадження нових виробів та послуг до нових технологій.

У руслі стратегії європейської інтеграції України розпочався перехід до структурно-інноваційної моделі розвитку, на основі якої прогнозується можливість істотного підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки та довгострокового її зростання. Цей шлях тісно пов'язаний з активацією інноваційної функції підприємств усіх форм власності.

Ринкові умови господарювання потребують формування конкурентних переваг як на рівні держави, так і на рівні окремого підприємства, тому активізація інноваційно-інвестиційної політики, дослідження механізмів планування та управління інноваційними процесами, дослідження принципів формування підприємствами інноваційної політики є важливим сучасним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями дослідження принципів інноваційної політики займаються чимало вчених, зокрема Ілляшенко С.М., Геєць В.М., Шипуліна Ю.С., Дудар Т.Г. та ін. Вони визначають, що інноваційна політика підприємства повинна бути орієнтована на забезпечення його конкурентоздатності.

Мета статті полягає у дослідженні елементів інноваційної політики підприємства та їх функціональних завдань.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальновідомо, що необхідність розроблення інноваційної

політики підприємства обумовлена потребою у стратегічному управлінні інноваційною діяльністю. Формування інноваційної стратегії має на меті визначення перспективних напрямів розвитку організації з огляду на її інноваційний потенціал та прогнозовані зміни в зовнішньому середовищі. Вибір найефективніших шляхів і способів реалізації стратегії розвитку здійснюють у процесі тактичного планування інноваційної діяльності. Його основними завданнями є формування портфеля інноваційних проєктів, запровадження яких забезпечить досягнення стратегічних цілей за оптимального використання ресурсних можливостей організації і максимізації майбутніх доходів [1, с. 119].

Керування інноваційним пошуком, виявлення актуальних ефективних інноваційних проєктів є прерогативою інноваційної політики.

Предметом дослідження інноваційної політики підприємства є підприємницька діяльність запровадження нововведень у виробничі процеси, а не саме виробництво взагалі.

Особливість інноваційної діяльності в ринкових умовах полягає передусім в орієнтації на попит споживача. За умов конкуренції сильні позиції матиме підприємство, яке гнучко реагує на потреби ринку й спроможне задовольнити нову потребу. Тобто йдеться про інновацію, яка стає ключовим фактором конкурентоспроможності підприємства, а інноваційна політика – основою підприємницької політики.

Загальновідомо, що «інноваційна політика» – це форма стратегічного управління нововведеннями в суспільстві в умовах країни, галузі, конкретного підприємства.

На рис. 1 представлено принципи формування інноваційної політики підприємства:

1) принцип формування умов для інноваційного розвитку підприємства. Базується на принципах формування інноваційної політики підприємства в межах головної стратегії, які спираються на результати аналізу зовнішнього середовища та тенденцій його зміни у прогнозованому періоді та внутрішньому потенціалі підприємства;

2) принцип орієнтації на потреби ринку з урахуванням створення продукції або послуг, що мають конкурентні переваги;

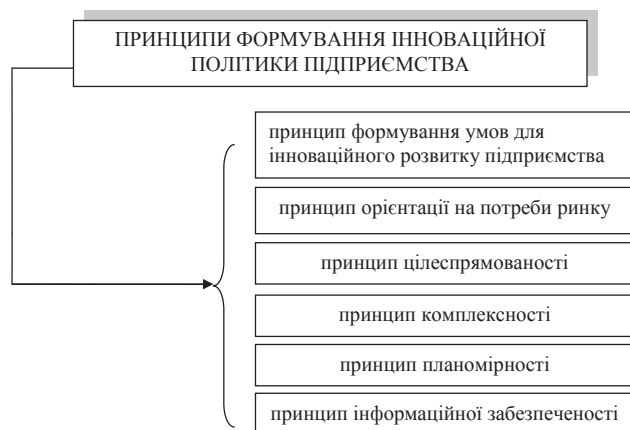


Рис. 1. Принципи формування інноваційної політики підприємства

3) принцип цілеспрямованості дає змогу через чітке визначення цілей вибрати засоби їх здійснення. Побудова «дерева цілей» дає можливість не тільки визначити основні завдання підприємства в реалізації інноваційної політики, а й допоможе узгодити діяльність її підрозділів у розв'язанні проблем, що виникли у зв'язку з непередбаченими обставинами та реалізацією у часі;

4) принцип комплексності вказує на необхідність залучення в процес виробництва механізму орієнтації на інновації всіх внутрішніх елементів підприємства, так як підприємство є цілісним механізмом, в якому зміна напрямів функціонування або завдань одного елемента обов'язково буде пов'язана зі зміною інших елементів, і не завжди такі зміни будуть здійснюватися в бажаному напрямі;

5) принцип планованості полягає в координації планів усіх підрозділів підприємства і дає змогу враховувати завдання різних інновацій, відмінності у їх створенні та впровадженні. Принцип планованості дає змогу координувати роботу всього підприємства та передбачає неперервність інноваційних процесів, що відбуваються на підприємстві. Процес формування інноваційної політики є неперервним, циклічним і включає стадії та процедури з прямими та зворотними зв'язками, які використовують для уточнення поточних планів та оперативного моніторингу;

6) принцип інформаційної забезпеченості передбачає формування інноваційної політики підприємства з урахуванням сучасних досягнень у галузі науки та техніки.

Для розуміння принципів формування інноваційної політики підприємства надамо сутність таких категорій:

«формування інноваційної політики підприємства» – це відповідний процес пошуку й об'єднання в єдину систему основних елементів інноваційної політики, що відображають підхід до управління інноваційними процесами на підприємстві в руслі здійснення інноваційної діяльності;

«принципи формування інноваційної політики підприємства» – це норми і правила, що встановлюють взаємозв'язок між розвитком підприємства і напрямками його інноваційної політики в руслі здійснення інноваційної діяльності.

Таким чином, можна стверджувати, що інноваційна політика підприємства – це форма стратегічного управління, яка визначає цілі та умови здійснення інноваційної діяльності підприємства та орієнтована на забезпечення його конкурентоздатності.

А елементи інноваційної політики підприємства спрямовані на вирішення проблем у певній функціональній сфері.

Традиційні фактори впливу на формування інноваційної політики підприємства представлено на рис. 2.

До елементів інноваційної політики підприємства, спрямованих на вирішення проблем у певній функціональній сфері, належать: маркетингова політика; політика в галузі науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт; політика структурних змін; технічна політика; інвестиційна політика (рис. 3).

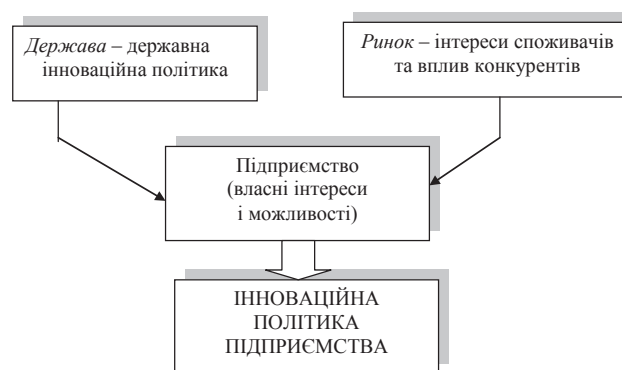


Рис. 2. Фактори впливу на інноваційну політику підприємства

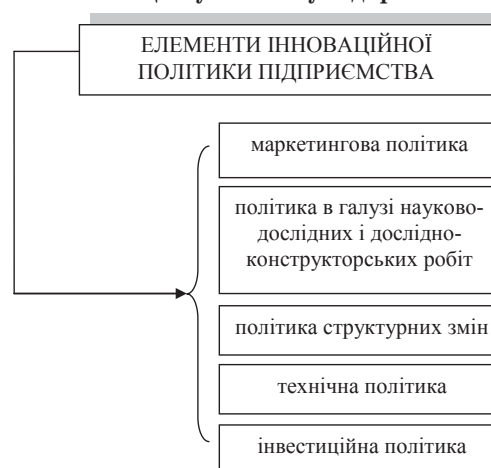


Рис. 3. Елементи інноваційної політики підприємства

Розглянемо їх функціональні завдання.

1. Маркетингова політика націлена на вирішення таких завдань: виявлення потреб та формування попиту на продукцію; пошук нових сфер і способів використання потенціалу підприємства; визначення процедури і періодичності маркетингових досліджень; розроблення та реалізація товарного, цінового, збутового, сервісного механізмів; аналіз ефективності їх здійснення.

2. Політика в галузі науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт вирішує такі завдання: ство-

рення та реалізація науково-технічних та технологічних механізмів з урахуванням маркетингових досліджень та оцінювання їх результатів.

3. Політика структурних змін має завдання формування організаційної структури підприємства та культури підприємництва, що відповідають інноваційним завданням, та розробки методики оцінювання їх ефективності.

У руслі формування інноваційної політики підприємства провідну роль відіграють також організаційна структура підприємства та культура підприємства.

Організаційна структура підприємства – це впорядкована сукупність взаємопов'язаних підрозділів, які забезпечують функціонування підприємства як єдиного цілого. До елементів структури можливо віднести підрозділи, служби, відділи, окремих працівників, а також зв'язки між ними.

А культура підприємства – це унікальна для кожного підприємства сукупність формальних і неформальних норм або стандартів поведінки, рівень компетентності персоналу; цінності, базисні переконання, що розділяються кожним працівником, соціально-психологічний клімат, групова згуртованість.

4. Технічна політика має завдання вивчення можливостей виробництва та розроблення заходів щодо відповідності техніко-технологічного стану підприємства інноваційним змінам – розроблення заходів технічного оновлення основних засобів підприємства та вдосконалення техніко-технологічного стану підприємства; аналіз ефективності технічної політики.

5. Інвестиційна політика має завдання забезпечити реалізацію інноваційної політики підприємства шляхом управління грошовими потоками підприємства з метою накопичення коштів для реалізації інноваційних проектів.

Елементи інноваційної політики підприємства перебувають у постійній взаємодії.

Таким чином, результатом взаємодії елементів інноваційної політики підприємства є забезпечення виготовлення та реалізації підприємством потрібної споживачам продукції з конкурентними перевагами (індивідуальними характеристиками продукції або послуг підприємства економічного, виробничого або організаційного характеру, які забезпечують переваги над конкурентами).

Таким чином, можливо визначити, що інноваційна політика підприємства – це форма стратегічного управління інноваційною діяльністю та важелі впливу підприємства на його інноваційну діяльність.

Схема алгоритму процесу формування інноваційного товару представлена на рис. 4, згідно з якою можна зробити висновок, що у формуванні інноваційної політики підприємства одним із спонукальних чинників є ринкова конкуренція та попит.

Розглянемо сутність наступних категорій:

«конкуренція» – боротьба між товаровиробниками за вигідніші умови виробництва та збуту;

«попит» – обсяг продукції чи послуги, які споживач хоче та спроможний придбати на конкретному ринку за певною ціною протягом часу.

Розглянемо сутність поняття «конкурентні переваги» та надамо їх класифікацію.

Прагнення підприємств зберегти чи зміцнити ринкові позиції, збільшивши свій прибуток, змушує їх до конкурентної боротьби, ефективність якої можливо забезпечити лише за умов систематичних заходів щодо вдосконалення виробничого процесу, організації виробництва або цінової політики; надання продукції нових властивостей.

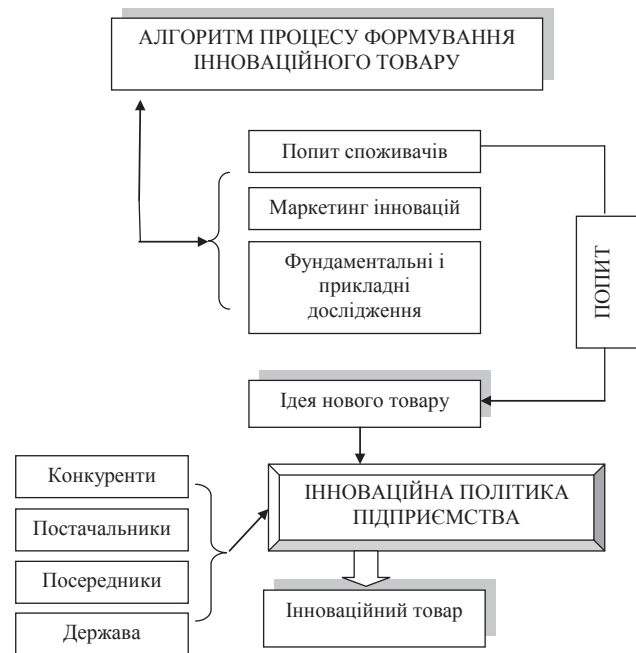


Рис. 4. Алгоритм процесу формування інноваційного товару

Оскільки поряд із підприємством на ринку функціонують й інші, які виробляють споріднену продукцію з аналогічними властивостями, конкурентна боротьба змушує підприємство постійно дбати про посилення своїх конкурентних переваг, що можливо лише за умов упровадження інновацій.

Інновації забезпечать підприємству конкурентні переваги, створюють умови щодо зміцнення його ринкових позицій та збільшення прибутку.

Конкурентна перевага – це ті характеристики, властивості товару або марки, які створюють для фірми певні переваги над своїми безпосередніми конкурентами. Дані характеристики можуть належати до самої продукції або додаткових послуг, до форм виробництв, збуту або продажу, специфічних для фірми або продукції [2, с. 93].

Для розуміння методів стратегічного аналізу підприємства як методичної бази формування інноваційної політики розкриємо сутність таких категорій: «методи» – прямі та опосередковані способи дослідження або впливу на об'єкт дослідження;

«методи формування інноваційної політики підприємства» – це прямі та опосередковані способи дослідження або впливу на пошук і об'єднання в єдину систему основних елементів інноваційної політики, що відображають підхід до управління інноваційними процесами на підприємстві в руслі здійснення інноваційної діяльності;

«методи формування інноваційної політики підприємства» – це сукупність відібраних способів і прийомів здійснення стратегічного управління інноваційної діяльності.

Оскільки інноваційна політика – це форма стратегічного управління, яка визначає цілі та умови здійснення інноваційної діяльності підприємства, спрямованої на забезпечення його конкурентоспроможності та оптимальне використання наявного виробничого потенціалу, то ефективне формування інноваційної політики підприємства неможливе без стратегічного аналізу. Це пов'язано з тим, що зміни обставин, як зовнішніх, так і внутрішніх, потребують постійного корегування. Стратегічний аналіз,

який базується на вивченні ринку та дослідженні внутрішніх ресурсів і можливостей, допоможе обрати напрям, в якому підприємство буде розвиватися та отримає на ринку конкурентні переваги при формуванні та реалізації інноваційної політики.

Висновки. Отже, можна стверджувати, що до елементів інноваційної політики підприємства, спрямованих на вирішення проблем у певній функціональній сфері, належать: маркетингова політика; політика в галузі науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт; політика структурних змін; технічна політика та інвестиційна політика. А інно-

ваційна політика підприємства – це форма стратегічного управління інноваційною діяльністю та важелі впливу підприємства на його інноваційну діяльність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дудар Т.Г. Інноваційний менеджмент: [навч. посіб.] / Т.Г. Дудар, В.В. Мельниченко. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
2. Скібіцький О.М. Стратегічний менеджмент: [навч. посіб.] / О.М. Скібіцький. – К.: Центр учбової літератури, 2006. – 312 с.
3. Йохна М.А. Економіка і організація інноваційної діяльності: [навч. посіб.] / М.А. Йохна, В.В. Стадник. – К.: Академія, 2005. – 399 с.

УДК 334.722.8

Калініна О.М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту*

*Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»*

ОСОБЛИВОСТІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В РІЗНИХ КРАЇНАХ

Статтю присвячено аналізу стану підприємств, що відносяться до корпоративного сектору бізнесу. Представлено основні показники стану корпоративного управління в акціонерних товариствах. Розглянуто особливості корпоративного управління в різних країнах.

Ключові слова: підприємство, акціонерне товариство, корпоративне управління, інсайдер, аутсайдер, корпорація, модель корпоративного управління.

Калинина О.Н. ОСОБЕННОСТИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РАЗНЫХ СТРАНАХ

Статья посвящена анализу состояния предприятий, относящихся к корпоративному сектору бизнеса. Представлены основные показатели состояния корпоративного управления в акционерных обществах. Рассмотрены особенности корпоративного управления в разных странах.

Ключевые слова: предприятие, акционерное общество, корпоративное управление, инсайдер, аутсайдер, корпорация, модель корпоративного управления.

Kalinina O.N. FEATURES OF CORPORATE GOVERNANCE IN DIFFERENT COUNTRIES

This article analyzes the situation of enterprises that belong to the corporate business sector. Presents the main indicators on the state of corporate governance in joint stock companies. Considered are the peculiarities of corporate governance in different countries.

Keywords: enterprise, joint stock company, corporate governance, insider, outsider, corporation, corporate governance.

Постановка проблеми. Корпоративний сектор бізнесу є одним із найголовніших складових частин економіки України, результати якого значно впливають на розвиток стратегічних ринкових відносин у країні, обумовлюють можливість залучення інвестицій, необхідних для поліпшення структури виробництва та економіки в цілому. Об'єктом корпоративного управління є діяльність тих підприємств, стартовий (статутний, зареєстрований) капітал яких поділений на певні частки. Згідно з Господарським кодексом України [1], під дане визначення підпадають такі підприємства, як корпорації, акціонерні товариства публічного та приватного типів, товариство з обмеженою відповідальністю, а також товариство з додатковою відповідальністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результативність корпоративного сектору бізнесу залежить від моделі корпоративного управління, що склалася в конкретній країні. Порівняльний аналіз різних моделей проводять як зарубіжні, так і вітчизняні вчені-економісти [2; 3]. Незважаючи на це, невирішеними є питання щодо визначення особливостей моделей корпоративного управління в сучасних умовах.

Мета статті полягає у розгляді особливостей корпоративного управління в різних країнах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Період 2001–2015 рр. характеризується значним зниженням кількості акціонерних товариств [4; 5], а саме на 11 832 підприємств, або на 151% (рис. 1).

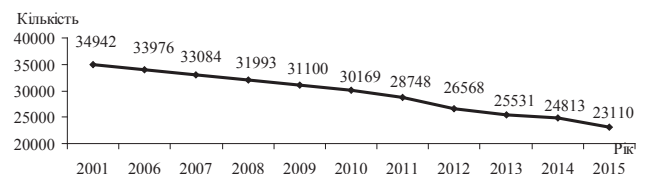


Рис. 1. Динаміка змін кількості акціонерних товариств

Інші підприємства корпоративного типу нарощували свою кількість. Так, за 14 років найбільшу зміну кількості зафіксовано у товариств з обмеженою відповідальністю: зростання на 297 702 підприємства, або на 234%. Товариств із додатковою відповідальністю стало більше на 870, або на 221%, а корпорацій – на 169 підприємств, або на 128% (рис. 2).

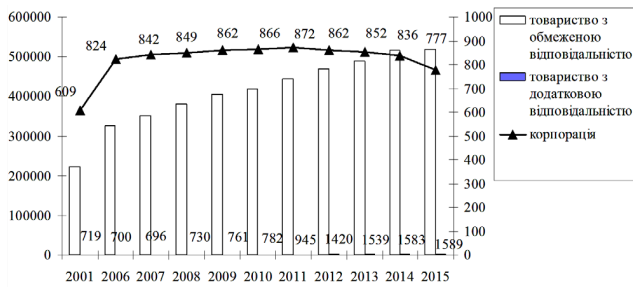


Рис. 2. Динаміка змін кількості підприємств корпоративного типу

При цьому в 2001 р. товариств з обмеженою відповідальністю було більше в 6,35 разів, ніж акціонерних товариств, та в 308,63 разів, ніж товариств із додатковою відповідальністю. У 2015 р. ситуація дещо змінилась: товариств з обмеженою відповідальністю стало більше в 22,48 разів, ніж акціонерних товариств, та в 327 разів, ніж товариств із додатковою відповідальністю.

Питома вага суб'єктів ЄДРПОУ за організаційно-правовими формами господарювання представлена в табл. 1.

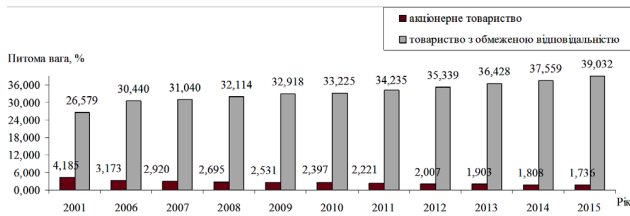


Рис. 3. Динаміка змін питомої ваги основних підприємств корпоративного типу

Розраховано, що значно змінилась питома вага АТ (зменшення на 2,449%) та ТОВ (зростання на

12,453%) (рис. 3). Досить незначна питома вага припадає на корпорації та товариства з додатковою відповідальністю (табл. 1).

Зменшення кількості АТ відбувається з двох основних причин: банкрутство – у зв'язку з неможливістю утримати конкурентні позиції в нестабільних умовах підприємницької діяльності в Україні та проходження процедури перетворення шляхом реорганізації АТ в іншу організаційно-правову форму у зв'язку з існуванням значних труднощів при веденні АТ.

Очевидно, що найбільш популярною організаційно-правовою формою є товариство з обмеженою відповідальністю (табл. 2).

Вибираючи ту чи іншу форму організації бізнесу, підприємства стикаються з найголовнішою проблемою – забезпечення реального захисту прав і законних інтересів усіх учасників підприємств, і особливо акціонерів як його співвласників, якщо мова йде про акціонерне товариство. Вирішити її можливо шляхом ефективного корпоративного управління (КУ), що є підґрунтям для підвищення якості управлінських рішень, отримання позитивного фінансового результату та поліпшення фінансово-економічних показників у цілому.

На даний момент ефективно реалізувати корпоративне управління в товаристві з обмеженою відповідальністю не представляється можливим у зв'язку з неприйняттям закону «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю». Саме тому далі в роботі будемо розглядати діяльність акціонерного товариства. Із використанням даних Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [7] розраховано основні показники щодо стану корпоративного управління в акціонерних товариствах (табл. 3, рис. 4). Очевидно, що акціонерні товариства не приділяють належної уваги питанням корпоративного управління.

Управління корпоративною власністю залежить від існуючого управління в конкретній країні, законодавчої бази і нормативних актів, що визначають права

Таблиця 1

Питома вага суб'єктів ЄДРПОУ за організаційно-правовими формами господарювання в загальній сукупності суб'єктів господарювання

Суб'єкт	2001	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Корпорація	0,073	0,077	0,074	0,072	0,070	0,069	0,067	0,065	0,063	0,061	0,058
АТ*	4,185	3,173	2,920	2,695	2,531	2,397	2,221	2,007	1,903	1,808	1,736
ТОВ*	26,579	30,440	31,040	32,114	32,918	33,225	34,235	35,339	36,428	37,559	39,032
ТДВ*	0,086	0,065	0,061	0,061	0,062	0,062	0,073	0,107	0,115	0,115	0,119
ІПФ*	69,077	66,244	65,904	65,057	64,419	64,247	63,404	62,482	61,491	60,457	59,054
Всього	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

* АТ – акціонерне товариство, ТОВ – товариство з обмеженою відповідальністю, ТДВ – товариство з додатковою відповідальністю, ІПФ – інші організаційно-правові форми господарювання.

Таблиця 2

Порівняльний аналіз труднощів ведення бізнесу АО та ТОВ [1; 6]

Акціонерне товариство (АТ)	Товариство з обмеженою відповідальністю
<ol style="list-style-type: none"> законодавча база щодо ліквідації – недосконала (якщо вартість чистих активів АТ стає меншою за 1250 мінімальних заробітних плат, таке товариство підлягає ліквідації – труднощі у виконанні); випуск та обіг акцій потребує вдосконалення законодавства про цінні папери та фондовий ринок; обов'язкове проходження процедури лістингу публічним акціонерним товариством із включенням до біржового реєстру хоча б на одній фондовій біржі; обов'язкове подання звіту до державних органів, що регулюють обіг цінних паперів та фондовий ринок; тісна співпраця з професійними учасниками фондового ринку для забезпечення обігу акцій та ведення обліку власників простих іменних акцій; відносно великі витрати на створення; подвійне оподаткування (сплата податків до того, як доходи будуть розподілятися між акціонерами, сплата податків акціонерами з отриманих дивідендів). 	<ol style="list-style-type: none"> не може мати у своєму складі інше господарське товариство з однією особою; максимальна кількість учасників – не більше 10 осіб; досі не прийнято законопроект «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» (з'явився в 2013 р.).

й обов'язки учасників корпоративних відносин, статуту кожного підприємства. Це обумовлює існування двох груп моделей управління підприємствами – аутсайдерської та інсайдерської, прикладами яких є англо-американська, німецька і японська моделі [8]. Механізм реалізації англо-американської, німецької та японської моделей показано на рис. 5–7.

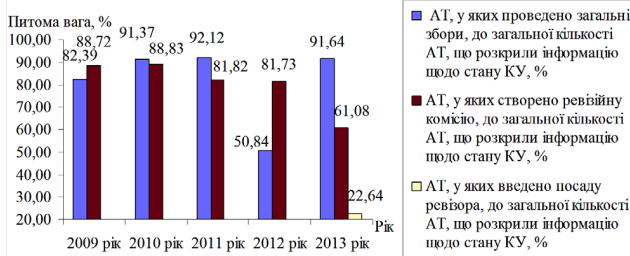


Рис. 4. Основні результати АТ, що впливають на якість КУ

Корпоративне управління і основні його елементи завжди динамічно змінюються в країнах відповідно до умов і особливостей чинного законодавства.

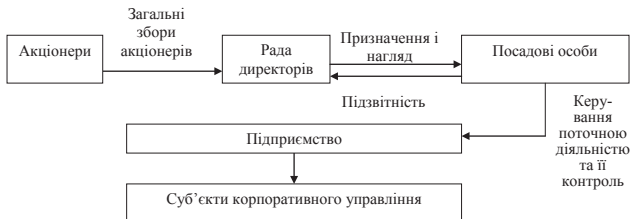


Рис. 5. Англо-американська модель корпоративного управління (аутсайдерська модель)

Порівняльну характеристику моделей корпоративного управління наведено в табл. 4.

Радикальні зміни зазнала японська модель корпоративного управління. У березні 2015 р. Financial

Services Agency (FSA) випустило остаточну версію Кодексу управління – перший у своєму роді в Японії, який заснований на принципах корпоративного управління Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) і відображає принципи Кодексу корпоративного управління Великобританії (зокрема, принцип «дотримуйся або пояснюй») [9].

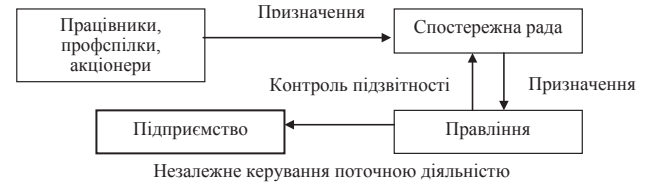


Рис. 6. Західноєвропейська німецька модель корпоративного управління (інсайдерська модель)

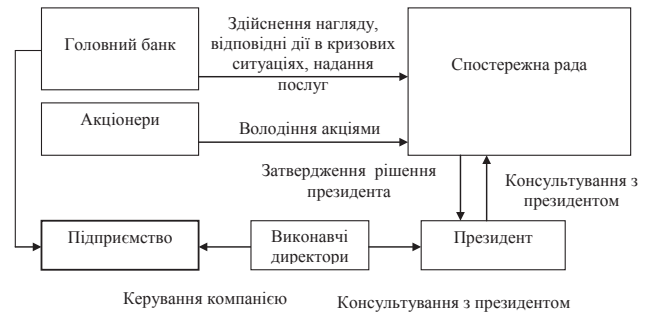


Рис. 7. Японська модель корпоративного управління (інсайдерська модель)

На розробку зазначеного Кодексу вплинуло як неефективне використання капіталу японських компаній (відсутність мобільності значних грошових резервів у великих компаніях), так і серія скандальних ситуацій у корпоративному управлінні протягом кількох років (найгучніший скандал стався в 2011 р. в Olympus Corporation) [10].

Таблиця 3

Основні показники стану КУ в АТ

Показник	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Загальна кількість АТ	31100	30169	28748	26568	25531
Питома вага АТ, які розкрили інформацію щодо стану КУ, до загальної кількості АТ, %	15,87	18,16	27,08	27,25	20,66
Питома вага АТ, які мають власний кодекс КУ, до загальної кількості АТ, що розкрили інформацію щодо стану КУ, %	1,66	2,94	10,62	12,97	13,72
Кількість АТ, що розкрили інформацію щодо стану корпоративного управління, які планують включити власні акції до лістингу фондових бірж, %	11,06	15,70	15,40	12,88	10,15
Кількість представників акціонерів в АТ, які розкрили інформацію щодо стану корпоративного управління, що володіють менше 10% акцій, у складі наглядової ради (% від загальної кількості представників), %	58,68	57,12	51,15	47,17	43,47
Кількість товариств, які планують включити власні акції до лістингу фондових бірж	546	775	760	636	501

Таблиця 4

Особливості моделей корпоративного управління

Модель аутсайдерів	Модель інсайдерів
Орієнтованість на акціонера	Орієнтованість на акціонера
Розподілене володіння	Постійний склад власників, перехресне володіння
Спільне фінансування	Банківське фінансування
Велика кількість вигодоодержувачів	Мала кількість вигодоодержувачів
Гнучкий ринок праці	Довічна зайнятість
Обмежена (незначна) кількість керуючих	Велика кількість керуючих
Більшість аутсайдерів у Радах	Більшість інсайдерів у Радах

Таблиця 5

Особливості управління акціонерним товариством в Україні

Особливості управління	Кількість акціонерів акціонерного товариства			
	Менш ніж 9 осіб	Більш ніж 10 осіб	До 100 осіб	Більше 100 осіб
Органи управління акціонерним товариством [10, ст. 51]	Загальні збори	Наглядова рада	Наглядова рада	Наглядова рада
Виконавчий орган з перевірки фінансово-господарської діяльності акціонерного товариства [10, ст. 73]	Ревізор або ревізійна комісія			Ревізійна комісія
Спосіб голосування на зборах акціонерів [105, ст. 43, ст. 48]	При кількості акціонерів не більше 25 осіб допускається прийняття рішення методом опитування	При кількості акціонерів не більше 25 осіб допускається прийняття рішення методом опитування, від 25 до 100 осіб – методом опитування або голосуванням із використанням бюлетенів		При кількості акціонерів більше 100 осіб рішення приймається голосуванням із використанням бюлетенів; склад лічильної комісії не може бути меншим ніж три особи

В японському Кодексі управління під корпоративним управлінням розуміється «структура для прозорого, чесного, своєчасного та остаточного прийняття рішень підприємствами з урахуванням потреб і перспектив співвласників, споживачів, співробітників і місцевих громад» [9]. Управління, орієнтоване на економічне зростання, стимулювання здорового корпоративного підприємництва, підтримка сталого корпоративного зростання і збільшення корпоративної вартості в середньо- та довгостроковій перспективі – це основна ідея Кодексу управління [9].

У Кодексі управління прописано принципи, які є корисними для інституційних інвесторів (страхових компаній, пенсійних фондів, інвестиційних компаній, благодійних фондів) при виконанні їх обов'язків щодо своїх клієнтів, а також для підприємств – реципієнтів інвестицій. Цей документ застосовується тільки до вітчизняних підприємств, зареєстрованих на фондових біржах в Японії.

Корпоративне управління в Україні представляє собою симбіоз англо-американської та західно-європейської німецької моделей, що обумовлено недосконалістю законодавчої бази. Раніше корпоративний бізнес (кінець ХХ ст.) характеризувався сильно розподіленою структурою власності (схожість з англо-американською моделлю), наразі ж корпоративна власність є значно сконцентрованою в руках основних акціонерів (держава, банки, керівництво підприємства та його працівники). При цьому головним джерелом фінансування є банки (схожість із німецькою моделлю).

Суттєвим недоліком вітчизняної моделі корпоративного управління є відсутність законів, що роз'яснюють механізм реалізації матеріального забезпечення інтересів дрібних акціонерів. Основним законом, що регламентує діяльність корпоративного бізнесу, є Закон України «Про акціонерні товариства» [11], що не знімає питань, виникаючих у результаті конфлікту інтересів мажоритарних та дрібних акціонерів.

Особливості корпоративного управління вітчизняного акціонерного товариства показано на рис. 8 та в табл. 5.

Висновки. Знання особливостей корпоративного управління в різних країнах дасть змогу вдосконалити вітчизняну модель корпоративного управ-

ління. Переїмати позитивний досвід у цій області необхідно поступово, саме тому наступним кроком наших подальших досліджень буде розробка моделі оцінки ефективності корпоративного управління підприємств корпоративного сектора бізнесу.

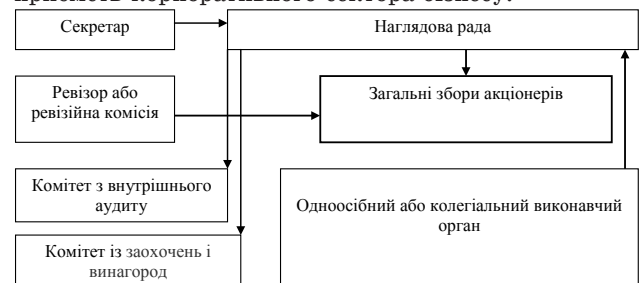


Рис. 8. Українська модель корпоративного управління в АТ

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Кожаринов А.В. Американская, немецкая и японская модели корпоративного управления / А.В. Кожаринов, Н.М. Петровицева // Международный научный журнал «Символ науки». – 2015. – № 3. – С. 99–100.
3. Шкодін Я.В. Проблеми корпоративного управління в Україні / Я.В. Шкодін // Бізнес Інформ. – 2012. – № 9. – С. 297–300.
4. Статистичний щорічник України за 2013 рік / За ред. О.Г.Осауленка. – К., 2014. – 534 с.
5. Статистичний щорічник України за 2014 рік / За ред. І.М. Жук. – К., 2015. – 586 с.
6. Переваги та недоліки організаційно-правових форм товариств в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jurliga.ligazakon.ua/news/2014/4/23/109462.htm>.
7. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nssmc.gov.ua>.
8. Штерн Г.Ю. Корпоративне управління: [навч. посіб. для студ. спец. 8.050201 «Менеджмент організацій»] / Г.Ю. Штерн. – Харків: ХНАМГ, 2009. – 278 с.
9. Japan: landmark corporate governance reforms / Freshfields Bruckhaus Deringer LLP. – 2015. – № 5. – Р. 1–6.
10. Olympus scandal [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://en.wikipedia.org/wiki/Olympus_scandal.
11. Про акціонерні товариства: Закон України від 17.09.2008 р. № 514-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/514-17>.

УДК 65.011.4

Калюжна Н.Г.

доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної торгівлі
Київського національного торговельно-економічного університету

РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК БАЗИСНИЙ РІВЕНЬ СТРУКТУРИЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто підходи до визначення складових елементів у структурі потенціалу підприємства. Обґрунтовано доцільність формування рівневої структури потенціалу підприємства як сукупності його можливостей різної природи та форми прояву. Установлено загальні закономірності формування потенціалу підприємства та його особливості, зумовлені специфікою торговельної діяльності. Розглянуто сутність та визначено складові елементи ресурсного потенціалу як базисного рівня структуризації потенціалу торговельного підприємства.

Ключові слова: потенціал, торговельне підприємство, структуризація, економічні ресурси, ресурсний потенціал, об'єктивні можливості.

Калюжная Н.Г. РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК БАЗИСНЫЙ УРОВЕНЬ СТРУКТУРИЗАЦИИ ПОТЕНЦИАЛА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрены подходы к определению составляющих элементов в структуре потенциала предприятия. Обоснована целесообразность формирования уровневой структуры потенциала предприятия как совокупности его возможностей различной природы и форм проявления. Установлены общие закономерности формирования потенциала предприятия и его особенности, обусловленные спецификой торговой деятельности. Рассмотрены сущность и определены составляющие элементы ресурсного потенциала как базисного уровня структуризации потенциала торгового предприятия.

Ключевые слова: потенциал, торговое предприятие, структурирование, экономические ресурсы, ресурсный потенциал, объективные возможности.

Kalyuzhna N.G. RESOURCE POTENTIAL AS THE BASELINE FOR STRUCTURING OF TRADE ENTERPRISE POTENTIAL

Approaches to the definition of the constituent elements in the structure of the enterprise potential are analyzed. The necessity of forming of level structure of enterprise potential as its aggregate capacity of different nature and forms is grounded. The general laws of formation of enterprise potential and its features, due to the specifics of trading activity are established. The essence and components of resource potential as a baseline for structuring of trade enterprise potential are defined.

Keywords: potential, trade enterprise, structuring, economic resources, resource potential, objective possibilities.

Постановка проблеми. В умовах ринкової трансформації вітчизняної економічної системи передумовою ефективного функціонування торговельного підприємства стає повна реалізація його потенціалу. Потенціал підприємства – це складна, динамічна поліструктурна система, яка здійснює визначальний вплив на ефективність його функціонування та розвитку. Потенціал торговельного підприємства як системний об'єкт дослідження має як певні загальні закономірності формування, так і специфічні характеристики, обумовлені специфікою торговельної діяльності. Комплексний розгляд загальних рис та специфічних ознак діяльності торговельного підприємства (передусім у сенсі ресурсного забезпечення) є підґрунтям для визначення елементного складу та структури його потенціалу та, відповідно, передумовою реалізації можливостей підприємства у сфері торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наголосимо, що згідно з результатами попередніх досліджень автора, поняття потенціалу об'єкта доцільно ототожнювати з його можливостями до ефективної діяльності у певній сфері, які обумовлені наявністю в нього відповідних здатностей та можуть бути реалізовані під впливом низки обумовлювальних внутрішніх і зовнішніх чинників [3, с. 120]. Отже, подальшому дослідженню підлягатимуть підходи, які спираються на трактування потенціалу підприємства як сукупності його можливостей, що забезпечені системою економічних ресурсів та спрямовані на забезпечення ефективного функціонування та розвитку підприємства.

Різна природа можливостей обумовлює наявність низки підходів до визначення складових елементів у структурі потенціалу підприємства. Зокрема,

можуть застосовуватися такі критерії структуризації потенціалу [2; 4]:

за елементним складом (потенціал основних виробничих фондів, потенціал оборотних фондів, земельний, інформаційний, технологічний, кадровий та ін.);

за спектром урахованих можливостей (внутрішньо-системний та зовнішній, або ринковий);

за функціональною сферою виникнення (виробничий, маркетинговий, фінансовий, науково-технічний, інфраструктурний та ін.).

Також зазвичай складові елементи потенціалу підприємства поділяють на об'єктивні (об'єктні) та суб'єктивні (суб'єктні), які є основою для функціонування і розвитку підприємства.

Об'єктивні [6; 7], або об'єктні [10; 11], складові потенціалу – це сукупність трудових, нематеріальних, матеріальних і природних ресурсів, залучених у виробництво, і таких, що з якихось причин не залучені у виробництво, однак можуть бути використані. Ці складові пов'язані з матеріально-речовинною формою потенціалу підприємства. Вони споживаються і відтворюються у тій чи іншій формі в процесі функціонування підприємства.

Суб'єктивні [6; 7], або суб'єктні [10; 11], складові – це здатність працівників і колективів до використання ресурсів і створення максимального обсягу матеріальних благ і послуг, а також спроможність управлінського апарату підприємства до організації оптимального використання наявних ресурсів. Суб'єктні складові елементи як загальноекономічний, загальногосподарський і соціальний чинник є передумовою раціонального споживання об'єктних складових потенціалу.

Також можливим є виділення інтегровальних складових елементів, які не підпадають під зазначену класифікацію елементів потенціалу підприємства, та які не можна однозначно віднести до суб'єктивних чи до об'єктивних складових. Так, у роботі [10] до цієї групи віднесено трудовий, інфраструктурний та інформаційний потенціали підприємства. Поширеною є класифікація потенціалу підприємства на зовнішній, під яким розуміються можливості підприємства використовувати ринкові переваги та сприятливі умови, а також внутрішній, який складається з можливостей та здатностей до ефективного використання та перетворення наявних на підприємстві ресурсів [13].

Очевидно, що наведені види можливостей є різними за формою прояву, причинно-наслідковими зв'язками, джерелом виникнення, значущістю для діяльності підприємства та ін. Отже, для визначення місця потенціалу системи управління в загальній структурі потенціалу підприємства необхідно визначити або створити такі критерії структуризації елементів потенціалу підприємства, які однозначно надаватимуть уявлення щодо його сутності. При цьому будемо спиратися на рівневу структуру потенціалу підприємства, запропоновану в роботі І.П. Отенко [9]. Згідно з викладеним у цій роботі підходом, структура потенціалу підприємства може бути представлена такими блоками можливостей: ресурси (ресурсний потенціал), структурно-функціональний (організаційний) потенціал, потенціал управління. Така багаторівнева структура потенціалу дає змогу як аналізувати й оцінювати рівень розвитку кожного рівня потенціалу, так і визначити сукупні можливості підприємства до здійснення господарської та торговельної діяльності.

Мета статті полягає у розгляді сутності та визначенні складових елементів ресурсного потенціалу як базисного рівня структуризації потенціалу торговельного підприємства, урахувавши як загальні закономірності формування потенціалу підприємства, так і специфічні риси, зумовлені специфікою торговельної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ресурсний потенціал – це система ресурсів, взаємозалежна сукупність природних, матеріально-речовинних, енергетичних, інформаційних засобів, працівників, які використовують (або можуть використовувати) їх у процесі виробництва матеріальних благ і послуг [11, с. 63].

Ресурси підприємства є об'єктивною основою реалізації процесів його функціонування і розвитку, і разом із тим, виходячи з поставлених цілей, вони зазнають цілеспрямованих змін, тому цілі та ресурси утворюють нерозривну єдність, цілісний об'єкт прогнозування розвитку підприємства.

Комплексне використання ресурсного потенціалу підвищує ефективність процесів його трансформації, забезпечує економію використовуваних економічних ресурсів і рентабельність діяльності підприємства. І.П. Отенко ґрунтовно зазначає, що ресурсний потенціал пов'язаний з економічним за умови трактування останнього як сукупності ресурсів, які використовуються для досягнення цілей суб'єкта господарювання [9, с. 58]. Дійсно, у найбільш загальній постановці елементами економічного потенціалу підприємства можна вважати всі ресурси, які певним чином пов'язані з його функціонуванням і розвитком. Отже, потенціал першого рівня може розглядатися як сукупність економічних ресурсів, під якими розуміються джерела та засоби забезпечення

виробництва. Економічним ресурсам притаманні такі властивості [9, с. 61]: обмеженість, комплексність, взаємодоповнюваність і взаємозамінність, гнучкість, мобільність. Ефективне управління ресурсним потенціалом підприємства припускає виявлення, формування і використання його системотворчих властивостей: здатностей елементів потенціалу до саморозвитку, рухомості зв'язків між ними, реакції на зовнішні впливи.

До економічних ресурсів зазвичай відносяться:

праця у вигляді усвідомленої діяльності людей, спрямованої на створення необхідного їм або іншим людям продукту;

природні ресурси у вигляді землі, води, повітря, корисних копалин, рослинного й тваринного світу, природних енергетичних джерел, що залучаються до господарського обігу;

засоби виробництва у вигляді основних і обігових коштів, використовуваних у господарській діяльності;

кошти, на які й за допомогою яких здобуваються та залучаються матеріально-речовинні й трудові ресурси;

інформаційні ресурси у вигляді наукової, науково-технічної, проектно-конструкторської, технологічної, статистичної, управлінської інформації.

Використання економічних ресурсів підприємства визначає відповідні види його потенціалів. У відповідності з видами економічних ресурсів можуть бути віділені такі елементи ресурсного потенціалу підприємства: трудовий, технічний, технологічний, інформаційний, фінансовий [9, с. 63]. Зазначимо, що вбачається доцільним поєднати технічний та технологічний ресурсні потенціали в одну групу у зв'язку з їхньою сутнісною близькістю, адже вони відображають сукупні можливості технічної та технологічної оптимізації виробничого циклу. Перелік складових елементів ресурсного потенціалу підприємства може бути уточнений та визначений таким чином: трудовий, техніко-технологічний, інформаційний та фінансовий.

Зауважимо, що згідно з існуючими підходами до класифікації економічних ресурсів, до них можуть відносити підприємницькі здатності, інтелектуальний капітал, інноваційні ресурси. Недоцільність їхнього розгляду в якості складових ресурсного (найнижчого) рівня потенціалу підприємства пояснюється тим, що вони фактично являють собою інтеграцію певних видів економічних ресурсів, завдяки якій стає можливим здійснення різних видів діяльності підприємства – виробничої, інноваційної, управлінської та ін. Тобто в ієрархічній структурі потенціалу підприємства вони мають відповідати більш високому рівню складності, що, власне, і відображає запропонована в роботі [9] структура потенціалу підприємства. Її другий рівень – організаційний – реалізує інтеграцію видів ресурсного потенціалу та видів діяльності підприємства, до яких віднесено виробничу діяльність, фінансово-інвестиційну, маркетингову (у т.ч. складування, продажів і закупівель), наукові дослідження й дослідні розробки. Зауважимо, що якщо перелік видів діяльності може вважатися дискусійним та невичерпним, саме уявлення про віднесення цих видів потенціалу до вищого рівня сприяє розумінню сутності потенціалу підприємства та його якісному дослідженню, адже в абсолютній більшості існуючих підходів до визначення елементів потенціалу підприємства уявлення щодо причинно-наслідкової обумовленості видів діяльності ресурсами та їх приналежність до принципово різних рівнів управління не реалізована [1; 6–8; 14]. Внаслідок відсутності ієрархічного трактування потенціалу

підприємства втрачається взаємозв'язок між потенціалом його видів діяльності (функціональних підсистем) та економічних ресурсів, які уможливають цю діяльність.

Повертаючись до існуючого розподілу елементів потенціалу підприємства на об'єктивні та суб'єктивні складові [6; 7; 10; 11], можемо уточнити цей розподіл, а саме вважаємо, що об'єктивними складовими потенціалу є його економічні ресурси, які споживаються і відтворюються в процесі функціонування підприємства та є передумовою формування потенціалів видів діяльності підприємства. Вони становлять ресурсний (найнижчий) рівень потенціалу. Суб'єктивні ж складові, які за сутністю відображають потенціал за видами діяльності (функціональними підсистемами) підприємства, обумовлюються як ресурсною складовою, так й впливом людського чинника. Ці складові належатимуть до більш високих рівнів потенціалу підприємства.

Встановивши загальні закономірності ресурсного потенціалу, визначимо його особливості у контексті здійснення підприємством торговельної діяльності. Грунтовне та всебічне дослідження потенціалу торговельного підприємства, зокрема у частині визначення його ресурсної компоненти, подано у роботі Н.С. Краснокуртської [5]. Автор виділяє такі складові елементи ресурсів торговельного підприємства: матеріальна (у т. ч. товарна, технічна та просторова), кадрова, фінансова та нематеріальна (у т. ч. технологічна, інформаційна та репутаційна). Здебільшого погоджуючись із поданим підходом до структурування ресурсного потенціалу, слід зауважити на доцільність певного коригування такого набору його складових.

Передусім не викликає сумнівів доцільність виділення у переліку складових елементів ресурсного потенціалу торговельного підприємства потенціалу предметів праці як можливостей функціонування та розвитку підприємства, зумовлені забезпеченістю операційних процесів виробничими та товарними запасами. Також ґрунтовним є виділення просторового потенціалу, адже для торговельного підприємства мають важливе значення такі чинники, як: розмір території, на якій знаходиться підприємство, її місце розташування стосовно ринкової інфраструктури, транспортних комунікацій; можливості розвитку об'єктів нерухомості та соціальної інфраструктури. Водночас здатність керівництва ефективно використовувати наявні просторові ресурси

[5, с. 272] протирічить ідеї розгляду складових елементів ресурсного потенціалу як об'єктивних (тобто існуючих у матеріально-речовинній формі), оскільки характеризує не власне стан ресурсів, а спроможність управлінського апарату підприємства до організації оптимального використання наявних просторових ресурсів. Залежність здатності керівництва до раціонального використання просторових ресурсів від людського чинника робить її суб'єктивною складовою потенціалу торговельного підприємства, не належною до рівня його економічних ресурсів.

Такі ж самі міркування (а саме очевидність суб'єктивного характеру) стосуються й виділення у складі ресурсного потенціалу репутаційної складової. Безумовно, не заперечуючи важливість для торговельного підприємства репутаційних ресурсів як можливостей забезпечення умов для лояльності його партнерів та інших зацікавлених осіб, усе ж слід зазначити, що через очевидну залежність від людського чинника вони не можуть розглядатися як об'єктивні компоненти потенціалу. Нарешті, доцільним є уточнення такої складової ресурсного потенціалу торговельного підприємства, як кадровий потенціал, під яким розуміються сукупні можливості працівників підприємства досягати поставлених перед ними цілей [5, с. 272]. На нашу думку, кадровий потенціал у такому трактуванні виходить за межі уявлення про економічне підґрунтя діяльності підприємства, адже включає в себе не тільки трудові можливості персоніфікованої робочої сили, а й можливості ефективного управління підприємством як здатності індивідуального і соціально-психологічного характеру управлінського персоналу, тобто – управлінський потенціал. Управлінський потенціал має очевидний суб'єктивний характер та належить до більш високого рівня потенціалу, ніж його економічні можливості, а саме уособлює персоніфіковані можливості системи управління підприємством. Із метою уникнення непорозуміння представляється доцільним виділити у складі ресурсного потенціалу торговельного підприємства не кадрову, а трудову компоненту та розглядати її як можливу кількість і якість праці персоніфікованої робочої сили, якою володіє трудовий колектив при даному рівні функціонування й розвитку підприємства.

Нарешті, не викликає сумнівів доцільність виділення у ресурсному потенціалі інформаційної, фінансової та техніко-технологічної складової. З ураху-

Таблиця 1

Складові елементи ресурсного потенціалу торговельного підприємства

Складові елементи ресурсного потенціалу	Стисла характеристика
Трудовий потенціал	Можлива кількість і якість праці персоніфікованої робочої сили, якою володіє трудовий колектив при даному рівні функціонування й розвитку підприємства
Техніко-технологічний потенціал	Можливості технічної та технологічної оптимізації операційних процесів, які визначаються особливостями стану основних і обігових засобів і якістю їхнього використання; забезпеченістю операційних процесів прогресивними машинами та обладнанням, приладами, інвентарем
Інформаційний потенціал	Можливості інформаційних ресурсів підприємства як єдності організаційно-технічних інформаційних можливостей, що забезпечують підготовку і прийняття управлінських рішень та впливають на характер торговельної діяльності через збирання, накопичення, оброблення та поширення інформаційних ресурсів
Фінансовий потенціал	Можливості оптимізації фінансової системи в контексті використання власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства з метою придбання та залучення матеріально-речовинних і трудових ресурсів
Просторовий потенціал	Можливості, що зумовлені просторовими ресурсами підприємства, тобто розмір території, на якій знаходиться підприємство, її місце розташування стосовно ринкової інфраструктури, транспортних комунікацій; можливості розвитку об'єктів нерухомості та соціальної інфраструктури
Потенціал предметів праці	Можливості функціонування та розвитку підприємства, зумовлені забезпеченістю операційних процесів виробничими та товарними запасами

ванням викладених міркувань може бути визначена структура ресурсного потенціалу торговельного підприємства (табл. 1), складові якої відбивають об'єктивні можливості підприємства щодо здійснення торговельної діяльності.

Висновки. Запропонований підхід до установаження загальної сутності потенціалу та урахування специфіки торговельної діяльності дають змогу визначити ресурсний потенціал торговельного підприємства як об'єктивні можливості, що споживаються та відтворюються у процесі торговельної діяльності та зумовлюються наявними економічними ресурсами. Деталізація ресурсного потенціалу до певних складових надає змогу встановити показники і параметри вимірювання ефективності ресурсного забезпечення торговельної діяльності та використовувати їх як важелі й чинники управлінського впливу на розвиток загального потенціалу торговельного підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Зєніна-Біліченко А.С. Формування управлінського потенціалу промислових підприємств як інноваційне джерело їх розвитку / А.С. Зєніна-Біліченко // Держава та регіони. – 2009. – № 4. – С. 76–82 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2009_4/files/EC409_16.pdf.
- Іщук С.О. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств / С.О. Іщук // Регіональна економіка. – 2005. – № 3. – С. 48–52.
- Калюжна Н.Г. Потенціал системи управління підприємством: методологія, оцінювання та моделювання: [монографія] / Н.Г. Калюжна. – Луганськ: СПД Резніков, 2013. – 548 с.
- Козловський В.О. Теоретико-методологічні підходи до визначення потенціалу підприємства / В.О. Козловський, І.В. Причепа // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2007. – № 3. – С. 28–31.
- Краснокутська Н.С. Управління потенціалом торговельного підприємства: [монографія] / Н.С. Краснокутська. – Харків: ХДУТ, 2012. – 322 с.
- Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: [монография] / Е.В. Лапин. – Сумы: Университетская книга, 2004. – 360 с.
- Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку: [монографія] / За заг. ред. С.М. Ілляшенка. – Суми: Університетська книга, 2006. – 728 с.
- Мороз В.В. Формування системної оцінки розвитку потенціалу підприємства / В.В. Мороз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://masters.donntu.edu.ua/2009/fem/moroz/diss/indexu.htm>.
- Отенко І.П. Методологические основы управления потенциалом предприятия: [науч. изд.] / И.П. Отенко. – Харьков: ХНЭУ, 2004. – 216 с.
- Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посіб.] / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2006. – 316 с.
- Прокопишин Л.М. Методичні підходи до оцінки потенціалу управління машинобудівними підприємствами (на прикладі ВАТ «Пресмаш») / Л.М. Прокопишин // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Економіка». – 2008. – № 611. – С. 170–175.
- Ресурсний потенціал економічного росту / Под ред. М.А. Комарова. – М.: Путь России, 2002. – 522 с.
- Рогова О.С. Теоретичні основи процесу формування потенціалу підприємства / О.С. Рогова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/27_NII_2008/Economics/35254.doc.htm.
- Сухай О.Є. Концептуальні підходи до формування й управління потенціалом підприємства / О.Є. Сухай, І.І. Яремко // Економіка, планування і управління галузі: зб. наук. праць Національного лісотехнічного університету. – 2009. – Вип. 19. – С. 233–238.

УДК 659.113

Киричок О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту в галузях агропромислового комплексу
Сумського національного аграрного університету

ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В АНАЛІЗІ ДІЯЛЬНОСТІ МІСЦЕВОГО ЦЕНТРУ ПРАВОВОЇ ДОПОМОГИ

У статті наведено результати проведеного Swot-аналізу як інструменту стратегічного управління. Виявлено як сильні, так і слабкі сторони діяльності Сумського міського центру з надання безоплатної вторинної правової допомоги. Проведено аналіз можливостей розвитку досліджуваного центру та ризику щодо його діяльності.

Ключові слова: аналіз, Swot-аналіз, вторинна правова допомога, правова обізнаність, управління.

Киричок Е.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В АНАЛИЗЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОРОДСКОГО ЦЕНТРА ПРАВОВОЙ ПОМОЩИ

В статье представлены результаты проведенного Swot-анализа как инструмента стратегического управления. Выявлены как сильные, так и слабые стороны деятельности Сумского городского центра по предоставлению бесплатной вторичной правовой помощи. Проведен анализ возможностей развития исследуемого центра и риски его деятельности.

Ключевые слова: анализ, Swot-анализ, вторичная правовая помощь, правовая осведомленность, управление.

Kurychok O.V. ELEMENTS OF STRATEGIC MANAGEMENT IN LOCAL CENTRE OF LEGAL AID

The article presents the results of Swot-analysis as a tool for strategic management. Detected as strengths of Sumy local center of free secondary legal assistance and weaknesses. The authors also analyzed the possibilities of the investigated Centre and the risks of its activities.

Keywords: analysis, Swot-analysis, secondary legal aid, legal awareness, management.

Постановка проблеми. Зміни у правовому середовищі щодо надання безоплатної правової допомоги громадянам України, а також відкриття центрів із надання вищезазначеного виду допомоги, вимагають урахувати досвід зарубіжних країн, більшу увагу приділяти крокам, які б дали змогу розширювати та розвивати діяльність щодо надання безоплатної вторинної допомоги. Але насамперед із точки зору стратегічного розвитку Сумського центру необхідно провести аналіз сильних та слабких сторін діяльності такого центру, визначити його можливості та ймовірні загрози.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання Swot-аналізу як одного із найважливіших елементів стратегічного аналізу знайшло своє відображення в публікаціях таких вітчизняних учених та фахівців, як Л.В. Балабанова, П.Л. Гордієнко, Л.Г. Дітковська, Н.В. Куденко, Ю.І. Мізик, В.М. Терещенко та ін. У великій кількості праць визначено, що Swot-аналіз дає основу для оцінки ефективних сторін діяльності і можливостей коректування її слабких сторін, тобто визначає як зовнішні, так і внутрішні фактори.

Мета статті полягає у з'ясуванні за допомогою інструментів SWOT-аналізу сильні та слабкі сторони, а також можливості та загрози в діяльності Сумського міського центру з надання безоплатної вторинної допомоги.

Виклад основного матеріалу дослідження. Безоплатна первинна правова допомога охоплює такі види правових послуг, як надання правової інформації, консультацій і роз'яснень із правових питань, складання заяв, скарг та інших документів правового характеру (крім процесуальних), надання допомоги в забезпеченні доступу особи до вторинної правової допомоги та медіації.

Вторинна безоплатна правова допомога включає захист від обвинувачення; здійснення представництва інтересів осіб в судах, інших державних органах, органах місцевого самоврядування перед іншими особами; складання документів процесуального характеру.

Безоплатна первинна правова допомога надається кожній особі, тобто громадянам України, іноземцям, особам без громадянства, у тому числі біженцям, які перебувають під юрисдикцією України.

Безоплатну вторинну правову допомогу можуть отримати:

- малозабезпечені особи, тобто особи, середньомісячний сукупний дохід сім'ї якої нижчий суми прожиткового мінімуму, розрахованого та затвердженого відповідно до Закону України «Про прожитковий мінімум» для осіб, які належать до основних соціальних і демографічних груп населення, а також інваліди, які отримують пенсію або допомогу, що призначається замість пенсії, у розмірі менше двох прожиткових мінімумів для непрацездатних осіб;

- діти-сироти, діти, позбавлені батьківського піклування, безпритульні діти, діти, які можуть стати або стали жертвами насильства в сім'ї;

- особи, до яких застосовано адміністративне затримання чи адміністративний арешт; підозрювані у вчиненні злочину особи, які затримані органами дізнання та слідства; особи, до яких як запобіжний захід обрано взяття під варту, та особи, у справах яких, відповідно до положень Кримінально-процесуального кодексу України, участь захисника є обов'язковою;

- особи, яким законами України вже закріплено право на безоплатну правову допомогу, а саме: особи, на яких поширюється дія Закону України «Про біженців та осіб, які потребують додаткового або тимчасового захисту» (до моменту прийняття рішення про надання статусу біженця та у разі, якщо особа оскаржує рішення щодо статусу біженця); ветерани війни та особи, на яких поширюється дія Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту», особи, які мають особливі заслуги та особливі трудові заслуги перед Батьківщиною, особи, які належать до числа жертв нацистських переслідувань (стосовно питань, пов'язаних з їх соціальним захистом);

- особи, щодо яких суд розглядає справу про обмеження цивільної дієздатності фізичної особи,

визнання фізичної особи недієздатною та поновлення цивільної дієздатності фізичної особи (протягом розгляду справи в суді);

– особи, щодо яких суд розглядає справу про надання психіатричної допомоги в примусовому порядку (протягом розгляду справи в суді);

– особи, реабілітовані відповідно до законодавства України (стосовно питань, пов'язаних із реабілітацією).

До того ж право на безоплатну вторинну правову допомогу мають громадяни держав, з якими Україна уклала відповідні міжнародні договори про правову допомогу, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, а також іноземці та особи без громадянства відповідно до міжнародних договорів, учасником яких є Україна, якщо такі договори зобов'язують держав-учасниць надавати певним категоріям осіб безоплатну правову допомогу.

На сьогодні в системі органів юстиції вже реалізовано можливість отримання безоплатної первинної правової допомоги, зокрема на базі 733 громадських приймальень, що були створені при головних управліннях юстиції.

Їхня робота регламентована Наказом Міністерства юстиції України від 21 вересня 2011 р. № 3047/5 «Про затвердження Порядку роботи громадської приймальні з надання безоплатної первинної правової допомоги» [1].

Для отримання безоплатної первинної правової допомоги необхідно надіслати або подати письмове звернення безпосередньо до приймальні. Таке звернення розглядається протягом 30 календарних днів, а у випадку коли особа просить лише про надання правової інформації – протягом 15 календарних днів.

Якщо питання, порушене у зверненні, не належить до компетенції Міністерства юстиції, воно протягом п'яти календарних днів пересилається за належністю з одночасним повідомленням про це особи.

Водночас з 1 січня 2013 р. доступно отримання і безоплатної вторинної правової допомоги. Відповідно до Закону України «Про безоплатну правову допомогу», 27 центрів із надання безоплатної вторинної правової допомоги в Автономній Республіці Крим, областях, містах Київ та Севастополь здійснюють надання безоплатної вторинної правової допомоги: особам, до яких застосовано адміністративне затримання чи адміністративний арешт; підозрюваним у вчиненні злочину особам, які затримані органами дізнання та слідства; особам, до яких як запобіжний захід обрано взяття під варту; особам, у справах яких відповідно до положень Кримінального процесуального кодексу України участь захисника є обов'язковою [2].

Центри є неприбутковими організаціями, користуються правами юридичної особи, мають власні бланки, печатку зі своїм найменуванням. Вони фінансуються з державного бюджету України, а також інших не заборонених законодавством джерел [3].

За допомогою інструменту стратегічного управління (а саме SWOT-аналізу) нами було проведено аналіз діяльності Сумського міського центру з надання безоплатної вторинної допомоги.

В умовах ринкової економіки найважливішим завданням будь-якого суб'єкта господарювання є постійний контроль об'єму продажів і доходів, оскільки за швидко мінливого попиту і конкуренції, що загострюється, істотно зростає ризик незатребуваності продукції (робіт, послуг). Для своєчасної оцінки поточної ситуації, прийняття збалансованих рішень, для управління доходами і прибутком організації як основними показниками фінансових результатів функціонування організації необхідний оперативний аналіз, а в низці випадків – моніторинг обсягу продажів, виручки, прибутку.

Для активного управління обсягом продажів і прибутком необхідне залучення як облікової (внутрішньої) інформації, так і даних про стан ринку, попиту на конкретні групи товарів (робіт, послуг), динаміки цін (ринкова не облікова інформація). Інтеграція облікової та ринкової інформації передбачає використання нових методів економічного аналізу.

Оскільки ринкова інформація часто змінюється і є нестійкою, для її формування велике значення мають експертні оцінки, зроблені на підставі наявних даних управлінського обліку, наслідок цього – отримання на їх основі необхідного масиву необлікової інформації, розробка методів аналізу, орієнтованих на активне використання. Одним із методів, що ґрунтуються на експертних оцінках, є SWOT-аналіз. Цей метод широко застосовується в зарубіжній практиці фінансового аналізу, де він розглядається як найважливіший інструмент маркетингового аналізу організації. Однак під час деталізації SWOT-аналізу та включення до нього математичних розрахунків основних балансових коефіцієнтів, що визначають фінансові результати діяльності, фінансовий стан організації, його можна і доцільно розглядати як комплексний метод оцінки фінансово-господарської діяльності організації. Особливе значення він має для організацій із широкою номенклатурою товарів (робіт, послуг) за істотною відмінністю їх прибутковості.

Підсумовуючи все вищесказане, можемо відзначити, що SWOT-аналіз допомагає відповісти на такі питання:

– Чи використовує компанія внутрішні сильні сторони у своїй стратегії? Якщо компанія не має від-

Таблиця 1

Сильні та слабкі сторони Сумського міського центру з надання безоплатної вторинної правової допомоги

Сильні сторони		Слабкі сторони	
Рейтинг	Параметр	Рейтинг	Параметр
1	Високий рівень кваліфікації працівників Центру	1	Відсутність у населення інформації про Центр
2	Наявність зв'язків та репутації співробітників Центру на ринку правової допомоги	2	Впевненість населення, що мають право на отримання БПВД, у додатковій матеріальній винагороді співробітникам Центру за надані послуги
3	Державна підтримка Центру	3	Слабка швидкість прискореного зв'язку з населенням, що потребують БПД
4	Наявність інформаційного ресурсу де можна ознайомитися з послугами, що надаються Центром	4	Відсутність заохочення для адвокатів по роботі з цивільними та адміністративними справами
5	Забезпечення заснування друкованих засобів базової інформації (видання та розповсюдження друкованої літератури та ін..)		
6	Створення робочих місць у місті		

мінних переваг, то які з її потенційних сильних сторін можуть ними стати?

– Чи є слабкості компанії її вразливими місцями в конкуренції? Які слабкості потребують коригування виходячи зі стратегічних міркувань?

– Які сприятливі можливості дають компанії реальні шанси на успіх під час використання її кваліфікації і доступу до ресурсів?

– Які ризики та загрози повинні найбільш турбувати менеджера і які стратегічні дії він повинен зробити для хорошого захисту?

Отже, кожна організація (підприємство) має на ринку певні переваги і наділена недоліками. SWOT-аналіз дає змогу виявити сильні і слабкі сторони, які потребують найбільшої уваги і зусиль із боку підприємства (табл. 1).

Отже, не виникає сумніву, що до діяльності Центру з надання правової допомоги залучені найкращі спеціалісти з правової сфери, що підтверджується їх високою репутацією та наявністю зв'язків.

При проведенні SWOT-аналізу необхідно визначити не тільки можливості та загрози зовнішнього середовища організації, але й виявити ймовірність використання та вплив обраних можливостей та загроз на результати діяльності організації.

Можливості розвитку Центру з надання правової допомоги, що аналізується, а також можливі ризики щодо розвитку діяльності організації наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Можливості та загрози Сумського міського центру з надання безоплатної вторинної правової допомоги

Можливості		Загрози	
1	Посилення попиту на юридичні послуги (жителям сходу України, що внутрішньо переселенні, учасникам АТО)	1	Зміна політичної та економічної ситуації
2	Збільшення кількості клієнтів через поінформованість суспільства щодо діяльності Центру	2	Зміни в реформуванні адвокатури
3	Посилення правової обізнаності населення	3	Дефіцит фінансових коштів
4	Підвищення якості правової допомоги		

Враховуючи сьогоднішню ситуацію, що склалася в Україні, одним із важливих видів послуг, що надає зазначений Центр, є юридичні послуги жителям сходу України, що внутрішньо переселенні, та учасникам АТО.

Крім того, Сумському міському центру необхідно звернути увагу на поінформованість населення щодо існування взагалі такого Центру, що, безумовно, у майбутньому вплине його функціонування.

Наслідки, до яких може призвести реалізація загроз, можуть проявитися через руйнування організації, приведення організації до критичного стану, важкого стану або легких пошкоджень.

Отже, стратегічне управління будь-яким підприємством у ринковому середовищі зосереджується на

правильному визначенні поточних позицій підприємства на ринку, показників його господарсько-фінансової діяльності, сильних і слабких сторін.

У сучасних умовах адекватність прийнятої стратегії розвитку бізнесу або території стратегічним цілям залежить від результатів стратегічного аналізу. Стратегічний аналіз формує інформаційну базу для прийняття рішення, але його методи залежать від складності внутрішнього та зовнішнього середовища господарської системи. Система методів стратегічного аналізу та інформаційне коло джерел залежать від економічних відносин у регіоні та традиційної чи інноваційної спрямованості потенціалу господарської організації.

Загальна методика проведення SWOT-аналізу досить широко висвітлена як у зарубіжних, так і у вітчизняних джерелах. Проте в українській економічній літературі недостатня увага приділяється особливостям застосування цього методу у практиці управління конкретним підприємством, тоді як методики, рекомендовані зарубіжними авторами, можуть бути застосовані лише зі значними поправками на специфічність ринкових умов в Україні. Водночас значна кількість публікацій, присвячених SWOT-аналізу, свідчить про зростаючий інтерес до нього з боку менеджерів. Певною мірою це зумовлено реаліями сучасного ділового життя. Сьогодні навіть середні та малі підприємства відчувають необхідність розроблення ефективної стратегії, адже в умовах середовища, що динамічно змінюється, лише інтуїції керівника недостатньо для успішних дій на ринку. Оскільки стратегічний аналіз у повному обсязі доступний лише великим компаніям, багато підприємств як основний інструмент стратегічного управління обирають SWOT-аналіз.

Висновки. Таким чином, за результатами проведеного SWOT-аналізу Сумського міського центру з надання безоплатної вторинної правової допомоги нами було виявлено шість параметрів сильних сторін проти чотирьох слабких сторін його діяльності.

У перспективі діяльності виявлено чотири параметри можливого розвитку місцевого центру проти трьох загроз розвитку організації.

Отже, Сумському центру необхідно враховувати зарубіжний досвід, а також досвід інших областей України, розвивати свої можливості та посилювати сильні сторони своєї діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Наказ Міністерства юстиції України від 21 вересня 2011 р. № 3047/5 «Про затвердження Порядку роботи громадської приймальні з надання безоплатної первинної правової допомоги» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z1114-11>.
2. Закон України від від 2.07.2011 р. № 3460-VI «Про безоплатну правову допомогу».
3. Наказ Міністерства юстиції України від 02.07.2012 р. № 968/5 «Про утворення центрів з надання безоплатної вторинної правової допомоги» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0968323-12>.

СЕКЦІЯ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.87

Квасниця М.В.*аспірант**Інституту регіональних досліджень імені І.М. Долішнього
Національної академії наук України*

ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ СФЕРИ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ

У статті проаналізовано основні проблеми сфери житлово-комунальних послуг України, а саме інституційні, економічні і технічні. На прикладі Львівської області розглянуто стан ринку житлово-комунальних послуг. Обґрунтовано доцільність створення об'єднання співвласників багатоквартирного будинку і визначено позитивні та негативні моменти у його функціонуванні. Запропоновано заходи, які допоможуть вирішити основні проблеми житлово-комунальних послуг.

Ключові слова: житлово-комунальні послуги, субсидія, індекс споживчих цін, об'єднання співвласників багатоквартирного будинку, житлово-комунальне підприємство.

Квасниця М.В. ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ СФЕРЫ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ

В статье проанализированы основные проблемы сферы жилищно-коммунальных услуг Украины, а именно институциональные, экономические и технические. На примере Львовской области рассмотрено состояние рынка жилищно-коммунальных услуг. Обоснована целесообразность создания объединения совладельцев многоквартирного дома и определены положительные и отрицательные моменты в его функционировании. Предложены меры, которые помогут решить основные проблемы жилищно-коммунальных услуг.

Ключевые слова: жилищно-коммунальные услуги, субсидия, индекс потребительских цен, объединение совладельцев многоквартирного дома, жилищно-коммунальное предприятие.

Kvasnytsia M.V. PROBLEMS OF REFORMING SPHERE OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES

The article analyzes the main problems of housing and communal services of Ukraine, such as: institutional, economic and technical problems. Market conditions for housing and communal services are considered by the example of Lviv region. The expediency of creation of condominium as is proved and also positive and negative aspects of its functioning are determined. Crucial actions to solve the main problems of housing and communal services are proposed.

Keywords: housing and communal services, subsidy, consumer price index, the Association of condominiums, housing and utilities.

Постановка проблеми. Сучасні процеси господарювання в Україні все більше впливають на сферу житлово-комунальних послуг. В Україні дана сфера стає об'єктом активного реформування, що зумовлено низкою неефективних явищ та невирішених проблем, зокрема: неякісним наданням житлово-комунальних послуг, низьким рівнем поінформованості населення щодо цих послуг, неузгодженістю норм законодавства і відсутністю в ньому певних норм щодо регулювання взаємовідносин споживачів і виробників житлово-комунальних послуг, встановленням високих цін і справлянням плати за послуги, недосконалістю тарифної політики, недостатнім бюджетним фінансуванням ремонту житлового фонду, пасивним ставленням мешканців до утримання приміщень загального користування і прибудинкових територій.

У зв'язку з цим питання реформування є вкрай актуальним, оскільки ринок житлово-комунальних послуг указує на рівень життя населення та на розвиток економіки в цілому, тому необхідно здійснити реформування не тільки на законодавчому рівні, а й регулювання відносин між суб'єктами цього ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем розвитку ринку житлово-комунальних послуг займалися такі вітчизняні вчені: Ю.Л. Петрушевський, А.М. Белянський, П.П. Борщевський, М.М. Єрмошенко, В.М. Кірнос, Е.Е. Ключніченко, П.С. Коваленко, П.П. Олійник, Л.Г. Чернюк, Г.М. Семчук та ін.

Мета статті полягає в аналізі стану ринку житлово-комунальних послуг у Львівській області та його проблем реформування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Насамперед зазначимо, що житлово-комунальні послуги – це результат господарської діяльності, спрямованої на забезпечення умов проживання та перебування осіб у жилих і нежилых приміщеннях, будинках і спорудах, комплексах будинків і споруд відповідно до нормативів, норм, стандартів, порядків і правил [1].

Проблеми ринку житлово-комунальних послуг можуть бути згруповані в три категорії – інституційні, економічні та технічні. До них належать: наявність непокритих збитків виробництва, накопичення боргів, відсутність стимулів до інвестування в технічне оновлення основних засобів, відсутність отримання субсидій, через що люди не зможуть оплачувати житлово-комунальні послуги за високими тарифами і, відповідно, будуть накопичуватись борги.

На сьогодні ситуація в державному управлінні у сфері житлово-комунальних послуг продовжує ускладнюватися. Однією з причин цього є недостатній рівень сплати населення за житлово-комунальні послуги. Так, аналіз рівня оплати житлово-комунальних послуг у Львівській області в грудні 2015 р. становив 80,0% від нарахованих до сплати сум. Населенням було сплачено лише 143,9 млн. грн., отже, борг становив 36 млн. грн. (20%). У грудні 2014 р. цей показник становив 77,6%, що свідчить про зростання заборгованості.

Спостерігається диференціація у рівні оплати різних послуг. Оплачувались послуги централізованого водопостачання, водовідведення (114,7% від нарахованих сум), утримання будинків, споруд і прибудинкових територій (106,9%), вивезення побутових відходів (105,4%). Нижчий рівень оплати послуг був за централізоване опалення і гаряче водопостачання (107,7%) та за газопостачання (53,7%). Таким чином, найбільше населення Львівської області заборгувало за газопостачання – 129,1 млн. грн. (43,4% від загальної суми заборгованості) та за централізоване опалення та гаряче водопостачання – 99,2 млн. грн. (33,3%).

У грудні 2015 р. мешканці Львова мали борг за три місяці і більше, а саме: за централізоване водопостачання, водовідведення – 28,1% власників житла, за утримання будинків, прибудинкових територій – 13,0%, за централізоване опалення, гаряче водопостачання – 8,1% та за вивезення побутових відходів – 4,5% [2].

Державна влада вбачає вирішення проблеми оплати житлово-комунальних послуг через надання субсидій на відшкодування їх вартості.

Субсидія – це адресна безготівкова допомога держави сім'ям для відшкодування витрат на оплату користування житлом або його утримання та комунальних послуг (водопостачання, теплопостачання, газопостачання, водовідведення, електроенергії, вивезення побутового сміття та рідких нечистот), а також готівкова допомога на придбання скрапленого газу, твердого та рідкого пічного побутового палива, яка надається один раз на рік.

Субсидія призначається відповідно до «Положення про порядок призначення та надання населенню субсидій для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг, придбання скрапленого газу, твердого та пічного побутового (рідкого) палива», затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 21.10.1995 р. № 848 (із змінами) [3].

Позитивно оцінюючи введення цього інструменту сплати житлово-комунальних послуг в умовах зниження рівня платоспроможності населення, слід відзначити деякі недоліки механізму призначення субсидій, зокрема:

- при розрахунку сукупного доходу сім'ї кожній працездатній людині, яка не має документального підтвердження своїх доходів, присвоюється дохід у розмірі мінімальної заробітної плати, що автоматично завищує дохід сім'ї;
- субсидії не носять адресного характеру, гроші не йдуть прямо до споживача, а до монополій, а це означає, що людина не матиме мотивації економити енергетичні ресурси;

- відсутність електронної форми заповнення заявок на отримання субсидій, що спростило та призвело б отримання цих субсидій;
- неефективне здійснення контролю надання субсидій.

Крім того, враховуючи замалий термін, що минув після введення змін щодо субсидій, населення є мало поінформоване щодо можливостей системи соціальної підтримки й отримання субсидій.

Для прикладу, у Львівській області до служби із надання субсидій для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг у 2015 р. звернулося 113,2 тис. домогосподарств, що в 3,9 рази більше, ніж у 2014 р. Зрозуміло, що в подальшому потреба у субсидіях буде збільшуватись. Житлові субсидії призначені для 99,3 тис. домогосподарств (87,7% від кількості тих, що звернулися). Обсяг субсидій становить 47,7 млн. грн. У середньому на одне домогосподарство в грудні 2015 р. було призначено субсидій в обсязі 967,8 грн. (загалом в області – 1300,6 грн.), що свідчить про недостатній обсяг субсидій на суму 332,8 грн. [2].

Основною проблемою оплати житлово-комунальних послуг все ж таки є зростання тарифів на всі види послуг (табл. 1).

Отже, з табл. 1 видно, що найбільші обсяги зростання цін спостерігаються на природний газ – на 200,8%; електроенергію – на 55,4%; гарячу воду та опалення – на 51,4%. Менш відчутно збільшились ціни на утримання та ремонт житла – на 9,1%.

Усе це призводить до накопичення боргу населенням за отримані послуги. Житлово-комунальні підприємства активно нагадують про своєчасну оплату комунальних послуг, попереджуючи, що накопичення боргів та несплата за комунальні послуги може призвести до примусового стягнення заборгованості через суд, а отже, і ймовірність боржника втратити своє майно, якого його можуть позбавити в рахунок погашення боргів за комунальні послуги [5]. Тому виникає проблема у підвищенні тарифів на житлово-комунальні послуги, які не відповідають якостям встановлених цін. Населення частково сплачує за надані послуги, що призводить до накопичення боргу. Отже, необхідно провести фінансову стабілізацію ринку.

Вирішення розглянутих вище проблем розвитку сфери житлово-комунальних послуг науковці і вчені вбачають у переході низки функцій у цій сфері на місцевий рівень.

Необхідно також орієнтуватись на різні джерела фінансування: централізовані та децентралізовані фінансові ресурси, рівень доходів населення та його залучення до участі в управлінні житлово-комунальним господарством [6].

Таблиця 1

Індекс споживчих цін на житлово-комунальні послуги у Львівській області за 2015 р.

Індекс споживчих цін	До попереднього місяця (у %)			До грудня попереднього року (у %)	
	Жовтень 2015	Листопад 2015	Грудень 2015	2015	2014
Плата за власне житло (квартирна плата)	100,0	100,0	100,0	100,7	112,6
Утримання та ремонт житла	103,0	102,0	101,7	130,5	121,4
Водопостачання	100,0	100,0	100,0	111,4	116,7
Каналізація	100,0	100,0	100,0	109,4	182,6
Електроенергія	100,0	100,0	100,0	166,7	111,3
Природний газ	65,0	100,0	100,0	363,6	162,8
Гаряча вода, опалення	133,0	128,1	100,0	185,4	134,0
Житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	80,4	102,4	99,9	224,5	135,2

Джерело: розраховано за [4]

Нормативно-правові акти, які не зазнали суттєвих змін, й надалі продовжують регулювати відносини, які є характерними для радянської держави. Це вимагає реформування законодавства, його адаптації до умов ринкової економіки і соціально-економічного становища України.

Вирішення проблем у сфері житлово-комунальних послуг надає субсидювання, тому надання субсидій громадянам потребує вдосконалення процедури поширення інформації щодо можливості отримання субсидій. Інформація повинна надаватися у простій та доступній формі, з використанням засобів масової інформації, наприклад, інформаційні ролики по телебаченню, роз'яснення у радіоэфірі. Також доцільно розміщувати інформацію про можливість отримання субсидій громадянами у платіжних документах, квитанціях про оплату житлово-комунальних послуг.

Крім того, необхідно звернути увагу на вдосконалення методики розрахунку сукупного доходу сім'ї для отримання субсидії, оскільки окремі її складові є застарілими і не враховують сучасних тенденцій та практичного досвіду застосування.

Важливою складовою частиною ринку житлово-комунальних послуг є його прозорість, оскільки населення України має право знати, на підставі яких розрахунків встановлюються ціни на ці послуги. Прозорість формування житлово-комунальних тарифів дасть змогу населенню побачити, що встановлені ціни на ці послуги є економічно обґрунтованими.

Ще однією проблемою, на яку потрібно звернути увагу, є стан житлово-комунального господарства. Кожен третій житловий будинок потребує капітального ремонту, особливо це стосується будинків, які були збудовані у 50–60-х роках, так званих «хрущовок». У багатьох будинках підвали неутеплені, а це впливає на якість надання послуг, наприклад на водопостачання, оскільки зимою вода в трубах може замерзнути.

На жаль, споживачі не можуть контролювати якість і вартість наданих послуг або ж відмовитись від них, оскільки житлово-комунальні підприємства (ЖКП) самостійно визначають види послуг та їх вартість.

Сьогодні активізуються процеси, пов'язані зі створенням об'єднань співвласників багатоквартирного будинку (ОСББ). Закон України «Про особливості здійснення права власності в багатоквартирних житлових будинках» зобов'язує мешканців (до 1 липня 2016 р.) або створити ОСББ, або обрати управляючого будинком, інакше останнього призначить міська влада [7].

Згідно з Законом, «об'єднання співвласників багатоквартирного будинку – це юридична особа, створена власниками квартир та/або нежитлових приміщень багатоквартирного будинку для сприяння використанню їхнього власного майна та управління, утримання і використання спільного майна» [8].

Якщо метою функціонування ЖКП є максимізація прибутку і мінімізація витрат, то ОСББ – це неприбуткове об'єднання людей, яке зможе самостійно управляти та впливати на якість обслуговування будинку, пропонувати вигідні умови і встановлювати тарифи на всі види послуг.

Створення об'єднання співвласників багатоквартирного будинку має низку переваг. Насамперед ОСББ є неприбутковою організацією, а отже, не сплачує податок на прибуток та податок на додану вартість, тому ціна на житлово-комунальні послуги буде меншою, ніж у ЖКП; крім того, має право отримувати дохід від використання прибудинкової території в господарській діяльності, наприклад здачі в

оренду підвалів, будівництва гаражів та ін., який мають право самостійно витратити на покращання стану будинку та утримання території. Всі мешканці будинку мають право приймати участь в управлінні будинком методом голосування на загальних зборах. Ця організаційна структура створюється для вирішення проблем мешканців будинку і повинна відстоювати інтереси та права жителів з органами державної влади, з юридичними особами та виступати позивачем у суді. Як юридична особа об'єднання може брати кредит у банку для здійснення модернізації будинку чи його ремонту.

На загальних зборах ОСББ визначає кошторис утримання прибудинкової території та встановлює розмір внесків жителів будинку, які поступають на розрахунковий рахунок ОСББ та витрачаються на обслуговування і ремонт цього будинку; члени ОСББ можуть завчасно планувати заходи для поліпшення стану будинку, встановлення систем енергозбереження і обговорювати їх на загальних зборах з мешканцями будинку. Створення ОСББ дає можливість збільшувати зацікавленість та відповідальність жителів будинку, а отже, збільшується ефективність управління цією власністю.

Для членів ОСББ усі пільги та субсидії по сплаті квартплати зберігаються, а також за їх згодою у якості квартплати для мешканців може зараховуватись трудовий внесок.

Крім того, об'єднання співвласників багатоквартирного будинку самостійно обирають обслуговуючі організації з постачання води, газу, тепла, проведення ремонтних робіт, вивезення сміття, тощо і в разі надання неякісних житлово-комунальних послуг можуть змінити на інші організації. Учасники ОСББ можуть самостійно здійснювати контроль фінансово-господарської діяльності або за допомогою ревізійної комісії.

Слід звернути увагу на те, що при реєстрації ОСББ спрощується система отримання довідок, оформлення документів на отримання субсидій, прийняття документів на видачу паспортів та на реєстрацію (прописку); крім того, голова ОСББ має право завіряти довіреності на отримання пенсій, представлення інтересів тощо [9].

Але створення та функціонування об'єднання співвласників багатоквартирного будинку має свої недоліки, а саме:

- необхідність кількісного представлення голосів жителів будинку щоб здійснити реєстрацію ОСББ (не менше 50% голосів);
- відсутність спеціальних державних програм безвідсоткового або пільгового кредитування;
- недостатність обслуговуючих організацій, які можуть надавати якісні житлово-комунальні послуги;
- завищеність початкових розмірів внесків мешканців будинку, оскільки крім квартплати кожен повинен покривати витрати, пов'язані зі спільною власністю;
- підвищеність витрат на ремонт і утримання будинку призводить до підвищення квартплати.

Перерахувавши позитивні і негативні моменти у створенні ОСББ, можна сказати, що об'єднання співвласників багатоквартирного будинку – це об'єднання мешканців будинку, які виступають замовником житлово-комунальних послуг і тому можуть контролювати їх якість та задовольняти свої потреби. Тобто функціонування ОСББ дає змогу отримувати якісні житлово-комунальні послуги за меншою ціною, тому що об'єднання співвласників є

неприбутковою організацією, яка не сплачує податок на прибуток та податок на додану вартість.

Висновки. Отже, реформування сфери житлово-комунальних послуг потребує реалізації активної політики у цій сфері, спрямованої на: вдосконалення механізму субсидювання; приведення у відповідність до законодавчої бази до умов сьогодення, яка регулює взаємовідносини суб'єктів і об'єктів ринку житлово-комунальних послуг; удосконалення цінової політики у цій сфері та покращання якості надання житлово-комунальних послуг, які б відповідали встановленим цінам; створення на ринку конкурентоспроможних обслуговуючих організацій, які б могли надавати якісні житлово-комунальні послуги.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про житлово-комунальні послуги» від 24.06.2004 р. № 1875-IV (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.
2. Головне управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.lv.ukrstat.gov.ua.
3. Положення «Положення про порядок призначення та надання населенню субсидій для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг, придбання скрапленого газу, твердого та пічного побутового (рідкого) палива» від 21.10.1995 р. № 848 (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.
4. Економічне і соціальне становище Львівської області за 2015 рік / Головне управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.lv.ukrstat.gov.ua.
5. Закон України «Про виконавче провадження» від 21.04.1999 р. № 606-XIV (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.
6. Петрушевський Ю.Л. Фінансове забезпечення реформування ЖКГ України / Ю.Л. Петрушевський, О.І. Попадюк // Ефективна економіка. – 2012. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.economy.nayka.com.ua.
7. Закон України «Про особливості здійснення права власності у багатоквартирному будинку» від 14.05.2015 р. № 417-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.
8. Закон України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» від 29.11.2001 р. № 2866-III (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.
9. Що таке ОСББ та які його права / Львівська міська рада [Електронний ресурс]. – Режим доступу: city-adm.lviv.ua.

УДК 336.143.1

Стегней М.І.

*доктор економічних наук, доцент,
Мукачівський державний університет*

Лінтур І.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Мукачівський державний університет*

Голубка Я.В.

*кандидат економічних наук, старший викладач,
Мукачівський державний університет*

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ РЕФОРМИ

Стаття присвячена проблемі формування фінансового забезпечення місцевих бюджетів в сучасних умовах. Обґрунтовано теоретичні та організаційні основи формування бюджетів на місцевому рівні. Визначено особливості механізму державного регулювання фінансової бази місцевого самоврядування в контексті завдань адміністративно-територіальної реформи в Україні.

Ключові слова: фінансове забезпечення, місцеві бюджети, адміністративно-територіальна реформа.

Стегней М.И., Линтур И.В., Голубка Я.В. ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В УСЛОВИЯХ АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ РЕФОРМЫ

Статья посвящена проблеме формирования финансового обеспечения местных бюджетов в современных условиях. Обоснованы теоретические и организационные основы формирования бюджетов на местном уровне. Определены особенности механизма государственного регулирования финансовой базы местного самоуправления в контексте задач административно-территориальной реформы в Украине.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, местные бюджеты, административно-территориальная реформа.

Stehnei M.I., Lintur I.V., Golubka Y.V. FINANCIAL SUPPORT OF LOCAL BUDGETS IN THE ADMINISTRATIVE-TERRITORIAL REFORM

The article deals with the formation of financial support of local budgets in the current conditions. Grounded theoretical and organizational bases of formation of budgets at the local level. The features of the financial framework of the mechanism of state regulation of local government in the context of the tasks of administrative and territorial reform in Ukraine.

Keywords: financial support, the local budgets of the administrative - territorial reform.

Постановка проблеми. Формування належної фінансової бази органів місцевого самоврядування, побудова досконалого механізму формування фінансових ресурсів на місцевому рівні досягається за умови реалізації політики економічної стабільності, за якої максимальна увага законодавчої й виконав-

чої влади приділяється ефективному формуванню фінансових ресурсів місцевих бюджетів.

Процеси реформування, що тривають у системі державного управління та місцевого самоврядування України з часу здобуття незалежності, обумовили необхідність пошуку нових наукових підходів до

розв'язання проблеми ефективного управління місцевими бюджетами в контексті проведення адміністративно-територіальної реформи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним підґрунтям проведеного дослідження стали наукові праці вчених І. Луніної, М. Заблуди, Л. Задувайло, Н. Косаревич, Л. Петкової, та інших.

Проте, опрацювання наявних вітчизняних джерел переконує, що низка питань щодо методів та механізмів організації процесу управління місцевими фінансовими ресурсами, проведення оцінки фінансового стану місцевого самоврядування, розробки й реалізації механізмів забезпечення стійкості місцевих бюджетів потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Основним завданням статті є обґрунтування теоретичних, організаційних основ формування бюджетів на місцевому рівні, визначення особливостей механізму державного регулювання фінансової бази місцевого самоврядування в контексті завдань адміністративно-територіальної реформи в Україні.

Результати дослідження. Ефективне функціонування системи місцевого самоврядування значною мірою залежить не стільки від обсягу повноважень, якими наділені органи місцевого самоврядування, скільки від наявності в їх розпорядженні матеріальних, фінансових та інших ресурсів, необхідних для виконання покладених на них функцій.

Бюджетним кодексом України здійснено розмежування на довгостроковій основі доходів та видатків бюджетів усіх рівнів, визначено склад закріплених і власних доходів місцевих бюджетів, встановлено фінансові нормативи бюджетної забезпеченості, урегульовано систему міжбюджетних трансфертів [3].

Проте сьогодні українська держава, делегувавши органам місцевого самоврядування повноваження щодо утримання та розвитку соціальної сфери (освіти, охорони здоров'я, соціального забезпечення, культури, фізичної культури та спорту), не забезпечила належний рівень їхнього фінансового покриття.

Обсяг ресурсів місцевих бюджетів на фінансування делегованих державою повноважень обраховується без застосування соціальних стандартів. Нормативи бюджетної забезпеченості, які застосовуються для розрахунку обсягу видатків на фінансування різних галузей, на 70-90 відсотків складаються з витрат на оплату праці, не покривають навіть мінімальну потребу у медикаментах та харчуванні і практично не враховують видатків на утримання бюджетних установ.

Суттєвий вплив на стан фінансових ресурсів місцевих бюджетів справляє нерівномірність економічного розвитку відповідних територій.

Існуючі диспропорції між різними бюджетами та їх розбалансування усуваються засобами механізму бюджетного вирівнювання ступеня фінансової забезпеченості шляхом бюджетного регулювання.

Бюджетне регулювання здійснює перерозподільні процеси бюджетних коштів усередині бюджетної системи шляхом вилучення частини коштів у економічно більш розвинених і фінансово забезпечених територій (як надлишку понад їх потребу щодо визначених їм повноважень), та передачу їх територіям з недостатнім рівнем розвитку економіки та бюджетної забезпеченості фінансування повноважень за рахунок власних доходів.

Міжбюджетні трансферти є основною формою здійснення міжбюджетних відносин та одним із головних джерел наповнення місцевих бюджетів, а тому вони виступають важливим інструментом регулю-

вання соціально-економічного розвитку регіонів та окремих адміністративно-територіальних утворень.

Актуальним залишається формування ефективної системи міжбюджетного вирівнювання, яка б забезпечувала стимулювання самостійного економічного розвитку регіонів.

Проведення адміністративно-територіальної реформи дасть змогу покращити платіжний баланс як державного бюджету загалом, так і місцевих бюджетів зокрема.

Сучасна система адміністративно-територіального устрою характеризується високим ступенем централізації влади. Ця система на сьогодні є основним стопором для проведення ефективних соціально-економічних перетворень, вона вносить дисбаланс у фінансову сферу та не забезпечує ефективними державними послугами громадян України.

Зміна адміністративно-територіального устрою передбачає зміну розподілу повноважень між регіональними, районними рівнями і рівнями громад, а також зміну взаємовідносин між державним і місцевими бюджетами в умовах адміністративно-територіальної реформи.

Реформа адміністративно-територіального устрою на первинному та районному рівнях передбачає необхідність передачі органам місцевого самоврядування широкого кола повноважень і розширення кола власних (самоврядних) повноважень. Потребують розв'язання й інші проблеми існуючого адміністративно-територіального устрою. Так, значна частина самоврядних адміністративно-територіальних одиниць первинного рівня (сіль, селища, міст районного значення) та районів сьогодні не мають необхідних фінансових ресурсів для надання повноцінних суспільних, державних, комунально-побутових і соціально-культурних послуг.

Процес реформування адміністративно-територіального устрою країни доцільно здійснювати поступово, шляхом збільшення сільських та селищних рад, об'єднання їх у потужні територіальні громади. На підставі досліджень, що проводилися фахівцями Світового банку, встановлено, що в самодостатній територіальній громаді мінімальна кількість мешканців повинна бути приблизно 5000-6000 жителів. Такі територіальні громади повинні мати стабільну фінансову базу [4, с. 50].

Відсутність фінансової самодостатності невеликих територіальних громад призводить до погіршення якості суспільних послуг, що ними надаються, а спрямування на виконання делегованих повноважень частини доходів 2-го кошику позбавляє такі місцеві бюджети фінансових ресурсів на виконання власних повноважень, саме за рахунок яких має здійснюватись не тільки розвиток, але й підтримка в належному стані інфраструктури місцевих громад. Вищевказане також дає підстави очікувати зменшення наявних дисбалансів та стимулювання розвитку громад шляхом проведення в Україні адміністративної реформи та укрупнення первинних громад.

Вирішення завдань щодо забезпечення певного мінімуму видатків місцевих бюджетів і надалі вимагатиме централізації у державному бюджеті чималих коштів. Отже, виникає серйозна суперечність між двома основними завданнями адміністративно-територіальної реформи: переданням значної частини відповідних повноважень органам місцевого самоврядування базового рівня і розширенням податкових гарантій для місцевих бюджетів, з одного боку, та забезпеченням єдиного мінімуму бюджетних коштів у розрахунок на душу населення незалежно від місця його проживання – з іншого.

Адміністративно-територіальною реформою планується запровадження нової моделі формування місцевих бюджетів шляхом переходу до бюджетного планування на рівні району та адміністративно-територіальної одиниці, в якій частка дотацій не перевищує 70% у структурі доходів бюджету. Безперечно, це посилить запас фінансової стійкості місцевих бюджетів та підвищить збалансованість бюджетної системи в цілому [1, с. 46].

Доцільно погодитись із думкою науковців [6; 7], що проведення адміністративно-територіальної реформи тісно пов'язане із законодавчим вирішенням проблем щодо забезпечення органам місцевого самоврядування базового рівня можливості здійснювати надання державних та громадських послуг населенню відповідно до гарантованих соціальних стандартів та формувати територіальні громади, спроможні у повному обсязі виконувати функції і завдання місцевого розвитку.

Для цього доцільно вжити такі заходи:

1) здійснити чітке розмежування повноважень між місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування шляхом прийняття нової редакції Законів України «Про місцеве самоврядування в Україні» та «Про місцеві державні адміністрації»;

2) делегувати повноваження держави органам місцевого самоврядування виключно на умовах їх достатнього матеріально-фінансового забезпечення; розробити та законодавчо затвердити критерії самодостатності громад;

3) запровадити порядок визначення нормативів необхідного фінансового забезпечення завдань місцевого значення, порядок застосування державних соціальних стандартів і нормативів щодо надання мінімально необхідного переліку державних та громадських послуг органами місцевого самоврядування населенню;

4) посилити матеріально-фінансову базу місцевого самоврядування шляхом внесенням змін до Податкового та Бюджетного кодексів України;

5) визначити правові основи управління об'єктами комунальної власності, а також управління об'єктами спільної власності територіальних громад сіл, селищ, міст, зокрема, прийняти Закон України «Про комунальну власність» тощо.

Висновки. Таким чином, успішний розвиток процесу становлення місцевих фінансів в Україні можливий лише за умови проведення в державі широко-масштабної адміністративної реформи, результатом якої має стати формування нової, сучасної організації як державної влади, так і місцевого самоврядування, перебудова фінансово-бюджетної та податкової систем країни.

Реформування адміністративно-територіального устрою країни має за мету створення економічних, правових та організаційних передумов формування спроможних територіальних громад, що ефективно та в повному обсязі виконуватимуть завдання і функції місцевого самоврядування, використовуючи для цих потреб власну фінансово-матеріальну ресурсну потужність.

З метою створення належних матеріальних, фінансових та організаційних умов для забезпечення здійснення органами місцевого самоврядування власних (самоврядних) і делегованих повноважень необхідно вжити низку заходів та взяти до уваги, що:

– визначені законом повноваження органів місцевого самоврядування для їх здійснення мають бути забезпечені відповідними ресурсами;

– обсяг дотації вирівнювання з державного бюджету розраховується на основі уніфікованих стандартів надання адміністративних та соціальних послуг;

– фінансову основу здійснення органами місцевого самоврядування власних повноважень становлять податки та збори, які за своєю природою зв'язані з територією відповідної адміністративно-територіальної одиниці. Суттєво розширюються права органів місцевого самоврядування щодо визначення податкової бази та регулювання ставок оподаткування;

– не допускається надання податкових пільг, які зменшують доходи місцевих бюджетів;

– матеріальною основою місцевого самоврядування повинно бути майно, серед іншого земля, що є у власності територіальних громад сіл, селищ, міст (комунальної власності), а також об'єкти їх спільної власності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Косаревич Н.Б. Оцінка бюджетних показників територіальних громад в умовах їх укрупнення / Н. Б. Косаревич // Наукові праці НДФІ. – 2008. – №4. – С. 44-54.
2. Луніна І.О. Формування місцевих бюджетів у контексті завдань адміністративно-територіальної реформи / І.О. Луніна // Економіка України. – 2006. – № 1. – С. 23-31.
3. Науково-практичний коментар до Бюджетного кодексу України / [В.І. Антипов, Л.Б. Баранник, О.М. Башинська та ін.]; за заг. ред. Ф.О. Ярошенка. – К.: Зовнішня торгівля; УДУФМТ, 2010. – 592 с.
4. Петкова Л.О. Удосконалення системи міжбюджетних відносин у контексті адміністративно-територіальної реформи в Україні / Л.О. Петкова, Л.М. Задувайло // Фінанси України. – 2006. – № 9. – С. 47-55.
5. Іртищева І.О. Оцінка параметрів сучасного рівня екологічно сталого розвитку сільських територій / І.О. Іртищева, Т.В. Стройко, М.І. Стегней // Економіст. – 2014. – № 12. – С. 53-57.
6. Іртищева І.О. Фактори та особливості екологічно сталого розвитку сільських територій в умовах глобальних викликів / І.О. Іртищева, Т.В. Стройко, М.І. Стегней // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 1. – С. 302-310.

СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 65.012.34:504:621(477)

Гуржий Н.М.
*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту організацій та логістики
Запорізького національного університету*

Бєлікова М.Ю.
*студентка
Запорізького національного університету*

ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГІСТИКИ У ВІТЧИЗНЯНУ ТРАНСПОРТНУ СИСТЕМУ

У статті розглянуто логістику як складову частину глобальної економіки, а також як елемент, що поєднує виробника та споживача. Охарактеризовано можливість досягнення балансу між економічною та екологічною сторонами транспортування та їх вплив на діяльність підприємства. Проаналізовано переваги, що має підприємство від упровадження принципів зеленої логістики у свою діяльність. Вивчено головні засади зеленої логістики та низку парадоксів, що суперечать економічним цілям підприємств. Розглянуто головні принципи використання зеленої логістики в Німеччині, США та Японії, а також проаналізовано практику впровадження екологічної логістики в Україні.

Ключові слова: логістика, екологія, транспортування товарів, принципи екологічної логістики, транспортна логістика.

Гуржий Н.Н., Бєлікова М.Ю. ВНЕДРЕНИЕ ЭКОЛОГИСТИКИ В ОТЕЧЕСТВЕННУЮ ТРАНСПОРТНУ СИСТЕМУ

В статье логистика рассмотрена как составляющая часть глобальной экономики, а также как элемент, объединяющий производителя и потребителя. Раскрыты вопросы достижения баланса между экономической и экологической сторонами транспортировки и их влияние на деятельность предприятия. Проанализированы преимущества, которые имеет предприятие при внедрении принципов зеленой логистики. Изучены основные принципы зеленой логистики и ряд парадоксов, которые противостоят экономическим целям предприятий. Приведены основные принципы использования зеленой логистики в Германии, США и Японии, а также современная практика внедрения экологической логистики в Украине.

Ключевые слова: логистика, экология, транспортировка товаров, принципы экологической логистики, транспортная логистика.

Hurzhij N.M., Belikova M.Yu. THE IMPLEMENTATION OF ECOLOGISTICS IN THE DOMESTIC TRANSPORT SYSTEM

This article explores the logistics as part of the global economy, as well as the element that connects producers and consumers. The balance between economic and environmental side of the transportation has the great impact on the company's activity. The using of green logistics gives the company the line of advantages. The number of paradoxes of green logistics contradicts the main economic goal of the company. The article shows the main principles of the implementation of the green logistics in Germany, USA and Japan, as well as its practice of implementation in Ukraine.

Keywords: logistics, ecology, transportation of goods, principles of environmental logistics, transport logistics.

Постановка проблеми. Розвиток сучасної глобальної економіки неможливо уявити без зовнішньоекономічних відносин, і логістика є невід'ємною її частиною. Для багатьох світових компаній фактором успішної діяльності є мережі поставок, що діють по всьому світу. Логістика включає в себе ланцюг, що починається від сировинної бази, проходить виробництво та закінчується розподілом у кінцевого споживача. Логістична діяльність є зв'язуючою ланкою між виробником та споживачем. Сучасні технології направлені на зниження вартості, підвищення надійності та ефективності перевезень. Розвиток світових транспортних систем є поштовхом для розвитку екологічних проблем, які, своєю чергою, перетворилися у великі проблеми для багатьох регіонів.

Із розвитком сучасних технологій та нововведень у галузі логістики процес транспортування все більше стикається з проблемою екології, але підхід логістики до цієї проблеми направлений на розв'язання екологічних проблем шляхом оцінки та мінімізації екологічного впливу логістичної діяльності та досягнення балансу між екологічними та соціальними сторонами ведення бізнесу. Дослідження зеленої

логістики передусім націлені на зменшення збитку навколишньому середовищу під час проведення логістичних операцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання екологічної орієнтації логістики вже давно розглядають західні вчені. Польські науковці Z. Korzen і J. Kuztal [1, с. 207] першими пов'язали логістику з екологією, що дало поштовх для досліджень інтеграції логістики та екології як на рівні окремого підприємства, так і на рівні країни або інтеграційного об'єднання країн. Теоретичні та практичні аспекти зеленої логістики вивчали такі науковці, як П. Байрні, А. Діб, П. Мерфі, Д. Роджерс, Ж.-П. Родріге [2, с. 339], І.Г. Смирнов, Р. Тіббен-Лембке, Л. Яньбо [3, с. 290], Л. Соьян, Н.М. Щербіна. Питання екологістики висвітлюється також в працях українських учених Д. Кобертая, Т.В. Косаревої, А. Кизима [4, с. 46], Н.О. Маргіти, І.Г. Смирнова, Ю.В. Чортюка [5, с. 226].

Наукові підходи, що розглядаються вченими, пов'язані з різними аспектами логістики. Одним із найбільш цікавих та важливих аспектів є використання інтегрованої системи логістики та еколо-

гії для транспортної логістики, оскільки вона є найбільш поширеною складовою частиною логістики, саме тому впровадження екологічних засад у даній сфері є наразі важливим питанням, а дослідження цієї сфери є необхідним підґрунтям для подальшого впровадження практичних розробок.

Мета статті полягає у вивченні сучасних тенденцій упровадження екологічної логістики в Україні та світі, аналізі переваг та виявленні суперечностей між використанням екологічних принципів та метою отримання прибутку, а також вивченні питання впровадження концепцій зеленої логістики у сфері транспортної логістики з метою мінімізації негативного впливу на довкілля.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зелена логістика можна розглядати як таку, що функціонує на основі екологічно безпечних та ресурсозберігаючих технологій. Під час Другої світової війни виникла проблема нестачі матеріальних ресурсів, що стало однією з головних причин виникнення напрямку екологічної логістики. Екологістика має на меті збереження навколишнього середовища.

Збереження довкілля має глобальне значення, і впродовж багатьох років досліджувались проблемні питання щодо покращання транспортних систем, зворотної логістики, залучення екологічних проблем у корпоративні стратегії підприємств та ін. Зелена логістика є популярним напрямом серед світових компаній. Принципів екологістики дотримуються такі відомі компанії, як Casio, Toyota, Honda, Xerox, Volkswagen, Hewlett-Packard, Johnson & Johnson, Sony та ін.

Розвиток зеленої логістики сприяє збільшенню життєвого циклу товару. Компанії, що дотримуються принципів екологістики, мають не лише піклуватися про те, як доставити товар кінцевому споживачу, але й як мінімізувати негативний вплив на зовнішнє середовище під час виробництва, переробки, транспортування та утилізації товару. Так, наприклад, BMW розробляє автомобілі, частини яких можуть бути повністю перероблені. Компанія Sony шляхом дотримання принципів зеленої логістики знизила викиди CO₂ приблизно на 47% за рахунок зменшення об'єму упаковки [2, с. 343].

Із кожним роком проблеми екології стають все більш гострими для навколишнього середовища, це становить реальну загрозу життю людей, підтримка принципів екологістики в будь-якій сфері діяльності дає змогу отримати довгострокові конкурентні переваги перед виробниками, які ігнорують екологічні проблеми [6, с. 19].

До переваг екологістики відносять:

- зниження викидів CO₂;
- оптимізацію ланцюга поставок;
- підвищення ефективності бізнесу;
- значну економію на витратах та зниження собівартості одиниці продукції.

Впровадження принципів екологістики не лише надає переваги для підприємства, а й також є важливими для навколишнього середовища в цілому. Водночас досвід багатьох компаній показує, що зазвичай виникають розходження комерційних цілей підприємства та екологічної логістики.

При впровадженні екологічної логістики виникають протиріччя, які суперечать фінансовим цілям підприємства, так звані парадокси:

1. **Вартість.** Стратегія економії витрат, якою керуються підприємства для винайдення дешевого способу виробництва, зазвичай не бере до уваги екологічні міркування, таким чином, зелена стратегія є більш дорогою для підприємства.

2. **Гнучкість та час.** Не всі ланцюги поставок здатні до швидкої та екологічної діяльності, прикладом може бути машинне виробництво, яке за рахунок економії часу збільшує негативний вплив на довкілля.

3. **Надійність.** Успішність логістики базується на спроможності доставити вантаж із найменшими загрозами чи пошкодженнями, у той час як найменш забруднюючі види транспорту не завжди є надійними.

4. **Складування.** Зниження витрат на складування – одна з головних цілей логістики, але це означає, що товар буде більше часу перебувати в дорозі, що сприятиме ще більшому забрудненню.

5. **Електронна комерція.** Розвиток інформаційних технологій призводить до впровадження нових видів торгівлі, а також більш високого рівня споживання енергії [3, с. 295].

У минулому турбота про навколишнє середовище не була найважливішим пріоритетом, але протягом останніх десятиліть екологічні принципи логістики все більше знаходять відображення в практиці управління ланцюгами поставок.

Управління матеріальними ресурсами та їх фізичний розподіл можна розширити за допомогою таких стратегій, які, своєю чергою, зближують екологічні принципи впровадження зеленої логістики з фінансовими цілями підприємства.

1. **Дизайн і планування виробництва.** Звичайний фокус проектування і розробки продукції направлений на поліпшення комерційних і конкурентних атрибутів, таких як ціна, якість, функціональність і продуктивність. Наразі продукти доцільно розглядати через призму ланцюга поставок, а саме їх джерел і розподілу, де найбільша увага надається зменшенню негативного впливу на навколишнє середовище до мінімуму.

2. **Фізичний розподіл.** У цьому випадку стратегії направлені на скорочення негативного впливу на навколишнє середовище в процесі реалізації транспортних та складських процесів. Це може включати використання об'єктів, які були сертифіковані як екологічно ефективні, до таких можна віднести ті об'єкти, що пройшли сертифікацію LEED (Лідерство в енергетиці та екологічному дизайні). Для міської логістики також характерним є використання альтернативних видів палива. Для далеких перевезень характерним є перехід до більш екологічних видів транспорту, таких як залізничний та морський.

3. **Управління матеріалами.** Особливістю даної стратегії є турбота про упаковку з метою збільшення щільності навантаження, а також для зниження витрати матеріалів і відходів. Також велика увага приділяється переробці, стратегії управління відходами, що проводиться з метою гарантування того, що кінцеві продукти або утилізуються належним чином, або переважно повертаються для інших цілей.

4. **Зворотний розподіл.** Направлений на роботу з переважно використаними товарами, які йдуть на переробку чи утилізуються. У цьому випадку підприємство має непрямі екологічні вигоди. Транспортування не представляє важливого впливу на довкілля, але водночас виробники отримують так званий екологічний кредит.

Тим не менш, вплив розподільних центрів на навколишнє середовище залишається складною проблемою з точки зору екологічного впливу. Підхід зеленої логістики до ланцюгів постачань є більш комплексним та сприяє підвищенню продуктивності ланцюга поставок. Пріоритетом упровадження принципів екологістики виступає скорочення витрат на

упаковку та утилізацію, що неодмінно має екологічний вплив, направлений на мінімізацію негативного впливу на довкілля.

Спостереження підтверджують парадоксальні екологічні залежності між логістикою та навколишнім середовищем. Так, скорочення витрат не обов'язково має знизити вплив на довкілля. Сучасні значні екологічні проблеми, такі як забруднення навколишнього середовища, затори, виснаження ресурсів, свідчать, що галузь логістики досі є не дуже «зеленою». Зелена логістика залишається непрямим результатом реалізації політики та стратегій підприємства, спрямованих на зменшення витрат, підвищення ефективності та надійності ланцюжка поставок. На жаль, сьогодні виробники більше зацікавлені досягненням матеріальних вигод, ніж питаннями вирішення глобальних проблем поліпшення екологічної ситуації.

Аналіз підприємств, які активно впроваджують принципи екологістики, свідчить про те, що реалізація новацій у даній сфері характерна більше для ТНК, адже за рахунок розгалуженої організаційної структури та наявності декількох підрозділів, потужність яких дає змогу отримати прибуток від упровадження масштабних екологічних заходів у сфері логістики, а наявні фінансові ресурси, своєю чергою, дають змогу великим компаніям займатися розробками та реалізацією програм за рахунок наявного фінансового потенціалу.

Поряд із нововведеннями в системі екологістики на рівні великих компаній існують екотехнології, які доступні невеликим підприємствам. Найважливішою перевагою є те, що за рахунок низької вартості та відносно простої вони приносять певну економію фінансів підприємства. До таких екологічних заходів можна віднести: повторне використання тари, відмову від паперового документообігу, скорочення витрат на комунальні послуги за рахунок теплоізоляції складів, а також використання екологічних видів транспорту для мінімізації викидів CO₂ в атмосферу.

Транспортна логістика є однією з логістичних систем, що завдає найбільшої шкоди навколишньому середовищу. У гонитві за найбільшим прибутком за рахунок найшвидшої доставки сучасні логістичні компанії використовують енергетично неефективні та найбільш забруднювальні транспортні засоби. Науковець Ж.-П. Родріге наголошував на тому, що розвиток глобальної логістики несе менше шкоди розвиненим країнам, адже вони мають більш жорсткі стандарти якості стосовно екології, водночас відсутність даних вимог у слаборозвинених країнах є причиною підвищення негативного впливу транспортної логістики на навколишнє середовище.

Аналіз різних сфер логістики та їх вплив на екологію показав, що транспортна логістика має на порядок більше негативних факторів, до яких можна віднести:

- викиди шкідливих речовин в атмосферу;
- використання дешевих видів палива, переробка яких є найбільш шкідливою як для довкілля, так і для здоров'я людей;
- віддання переваги автомобільному транспорту, коли можна використати більш екологічний – залізничний, морський чи річковий.

Особливо відчутним для України є вплив останнього фактору, адже в країні є достатній потенціал для використання залізничного транспорту, про що свідчать розгалужена залізнична мережа, а також система річкових шляхів із виходом до моря. Але навіть із таким потенціалом найбільш популяр-

ним транспортом (за рахунок переваг у швидкості доставки та можливості оптимізації маршруту) залишається автомобільний транспорт. Недостатня взаємодія різних секторів транспортної системи та низька якість транспортної інфраструктури є значними перешкодами на шляху переходу України до більш екологічних видів транспорту, а високий рівень зносу основних фондів поряд із мінімальними інвестиціями ще більше ускладнюють ситуацію.

На сьогодні, на жаль, досягнення неекономічних цілей не є привабливим для українських підприємств, адже ситуація на ринку змінюється кожен день, а досягнення фінансових результатів є більш пріоритетним, аніж покращання іміджу та піклування про екологію. Водночас багато середніх підприємств не акцентують свою увагу на неекономічних факторах, які вже завтра зможуть якщо не принести реальний економічний прибуток, то при відповідальному та прозорому підході надати підприємству переваги для утримання споживачів, адже споживачі – це насамперед люди, які живуть в одному регіоні з підприємством та кожен день стикаються з екологічними проблемами, що є прямим наслідком діяльності того чи іншого підприємства.

Проблема екології є надзвичайно актуальною для України, оскільки безліч факторів негативно впливає як на природу в цілому, так і на людей, які проживають у забруднених регіонах. Але на сьогодні існує низка проблем, які перешкоджають розвитку екологістики в Україні, зокрема це проблема відсутності певного законодавчого підкріплення та нестача фахівців у даній області, а також інвестиційна непривабливість подібних нововведень, особливо в умовах сучасної нестабільності в економіці країни. Авжеж, упровадження екологічних принципів логістики не приносить миттєвого прибутку, але подібна відкритість та піклування про власних споживачів надає підприємству суттєві переваги перед конкурентами.

Дослідження проблем впровадження зеленої логістики за кордоном дало змогу зробити висновок, що вона найбільш розвинена в Німеччині, Сполучених Штатах Америки та Японії.

Зелена логістика Німеччини займає лідируючу позицію у світі, а також представляє окремий напрям розвитку глобальної логістики. У Німеччині вона функціонує на таких засадах: створення транспортної мережі викидів із низьким вмістом вуглецю, відповідність транспортних засобів екологічним вимогам, використання лізингу транспорту, обізнаність персоналу щодо зеленої логістики, вдосконалення технологій у галузі зеленої логістики, а також розробка екологічних видів транспорту. Відповідальне ставлення до проблем екології, інформованість споживачів та всіх зацікавлених сторін в поєднанні із постійним навчанням персоналу надає необхідну базу для розвитку екологічних засад логістики на підприємствах різних сфер бізнесу. Так, наприклад, відома німецька транспортно-логістична компанія DHL пропонує клієнтам заплатити на 3% більше від стандартних тарифів, а компанія інвестує виручені кошти в програми захисту клімату по всьому світу.

Сполучені Штати є однією з перших країн, яка почала розвивати зелену логістику. П'ять із десяти лідируючих логістичних компаній світу належать США. Уряд приймає активну участь у цьому процесі за рахунок постійного коригування макроекономічної політики з метою розвитку екологістики та мінімізації негативного впливу на навколишнє середовище. Питання екологічного впливу виробництва на навколишнє середовище розглядаються

урядом на довгостроковий період та визначають цілі підвищення ефективності транспортної системи, але за умови її безпечності для екології. З точки зору логістики першочерговим завданням кожного підприємства є управління наявним ланцюгом поставок з урахуванням екологічних принципів та мінімізації негативного впливу в процесі здійснення логістичної діяльності. Таким чином, суб'єкти можуть досягти ефективної взаємодії шляхом інтеграції існуючих ресурсів, зменшення витрат ресурсів та підвищення ефективності використання ресурсів.

Із 1956 р. Японія запозичила основи сучасної концепції логістики в США та з того часу зробила логістику провідною галуззю економіки країни, і за останні роки велика увага приділяється саме зеленій логістиці. З метою побудови міжнародно конкурентоспроможної системи логістики японці зробили низку нововведень, пов'язаних саме з екологічною складовою впливу логістики на навколишнє середовище, що надає суттєві переваги діючій логістичній системі. Японія забезпечує реалізацію зеленої логістики переважно за такими аспектами: уряд формує відповідну систему та розробляє цільове значення зеленої логістики; динамічна транспортна система дає змогу поєднувати різні види транспорту для зменшення забруднення довкілля; система логістики побудована еквівалентно до людського кровообігу. Водночас Японія є єдиною країною, яка не лише активно впроваджує принципи зеленої логістики, а й сприяє поширенню зеленої логістики на підприємствах незалежно від сфер їх діяльності.

Висновки. Таким чином, зелена логістика має низку суттєвих переваг та направлена на зменшення негативного впливу діяльності підприємств на навколишнє середовище, але її переваги не завжди є фінансовими перевагами для підприємства. Зазвичай екологічна діяльність потребує додаткових коштів та ресурсів, що суперечить цілям підприємства як суб'єкта господарської діяльності. Сучасний етап розвитку екологічної логістики та впровадження її принципів багатьма підприємствами показує, що можливо знайти баланс між екологічними перевагами та досягненням фінансових показників. На сьогодні багато суб'єктів господарської діяльності

мають на меті досягнення нематеріальних переваг, таких як покращання іміджу та репутації, які є більш вагомими показниками для підприємства, адже не несуть шкоди навколишньому середовищу.

Зелена логістика має на меті знаходження балансу між економікою та екологією. Слід пам'ятати про важливість впливу як економічних, так і неекономічних факторів на діяльність підприємства. Із погіршенням екологічного стану великих міст проблема екології стає все більш гострою для природи та здоров'я людей, а тому відкритість підприємств та пошук рішення екологічних проблем сьогодні та орієнтація на екологічну діяльність у майбутньому сприятимуть більш позитивному відношенню зацікавлених осіб до діяльності «зеленого» підприємства. Екологічна діяльність підприємства дає стабільну базу для подальшого розвитку підприємства як на економічному просторі, так і з точки зору позитивного внеску в екологічний розвиток навколишнього середовища. Таким чином, предметом подальших досліджень є розробка ефективних методів та інструментів впровадження принципів зеленої логістики на вітчизняних підприємствах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Kuształ J. Rola logistyki w ekologizacji działalności gospodarczej // Маркетинг і логістика в системі менеджменту: Тези доповідей IV Міжнар. наук. практ. конф. – Львів: Львівська політехніка, 2002. – С. 206–207.
2. Rodrigue J-P. Green logistics (the paradoxes of) / J-P. Rodrigue, B. Slack, C. Comtois // The handbook of logistics and supply chain management – London.: Pergamon, 2001. – P. 339–350.
3. Li Yanbo. The Forms of Ecological Logistics and Its Relationship Under the Globalization / Yanbo Li, Songxian Liu // Ecological Economy. – 2008. – № 4. – P. 290–298.
4. Кизим А. Современные тренды «зеленой» логистики в условиях глобализации / А. Кизим, Д. Кабертай // Логистика. – 2013. – № 1. – С. 46–49.
5. Чортюк Ю.В. Екологічна стратегія логістичної діяльності торгових підприємств / Ю.В. Чортюк // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки. – Донецьк: ДЕГІ, 2007. – № 2 (23). – С. 226–229.
6. McKinnon A. Green logistics: Improving the environmental sustainability of logistics / A. McKinnon, S. Cullinane, A. Whiteing, M. Browne. – India: Replika Press Pvt Ltd. – 2010. – 372 p.

УДК 630*68.001.76(477)

Дубович І.А.*кандидат географічних наук,
доцент кафедри екологічної економіки
Національного лісотехнічного університету України***Лесюк Г.М.***здобувач кафедри екологічної економіки
Національного лісотехнічного університету України*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛІСОВИМ ГОСПОДАРСТВОМ УКРАЇНИ

У статті обґрунтовано необхідність розроблення теоретичних положень, методологічних основ та практичних рекомендацій щодо вдосконалення системи управління лісовим господарством України. Звернено увагу на проблемність визначення термінів «управління лісами», «управління лісовим господарством». Визначено основні завдання системи управління лісами. Запропоновано теоретичне визначення термінів «управління лісами», «управління лісовим господарством» та основні напрями вдосконалення системи управління лісовим господарством.

Ключові слова: управління лісами, управління лісовим господарством, лісове господарство України, стале лісокористування, система управління лісами.

Дубович И.А., Лесюк Г.М. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛЕСНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ УКРАИНЫ

В статье обоснована необходимость разработки теоретических положений, методологических основ и практических рекомендаций по совершенствованию системы управления лесным хозяйством Украины. Обращено внимание на проблему определения терминов «управление лесами», «управление лесным хозяйством». Определены основные задачи системы управления лесами. Предложено теоретическое определение понятий «управление лесами», «управление лесным хозяйством» и основные направления совершенствования системы управления лесным хозяйством.

Ключевые слова: управление лесами, управление лесным хозяйством, лесное хозяйство Украины, устойчивое лесопользование, система управления лесами.

Dubovych I.A., Lesiuk H.M. THEORETICAL, METHODOLOGICAL AND PRACTICAL BASIS OF IMPROVEMENT FOREST ENTERPRISE MANAGEMENT IN UKRAINE

The necessity of developing theoretical positions, methodological bases and practical recommendations for improving forest enterprise management in Ukraine was substantiated. Attention is paid to problematic definition of «forest management» and «forest enterprise management». The main tasks of forest management system are defined. A theoretical definition of «forest management», «forest enterprise management» and the main directions of improvement forest enterprise management were offered.

Keywords: forest management, forest enterprise management, Ukrainian forestry, sustainable forest management, forest management system.

Постановка проблеми. Розуміння лісу як системи взаємопов'язаних продуктів і послуг, загальна стурбованість світової спільноти станом лісових екосистем планети та виникнення ідеології сталого розвитку сприяли зміні уявлень про традиційну практику лісокористування і розвитку концепції сталого лісокористування. У Лісовому кодексі України (ст. 34) зазначено, що організація лісового господарства має своїм завданням забезпечувати ведення лісового господарства на засадах сталого розвитку з урахуванням природних та економічних умов, цільового призначення, лісорослинних умов, породного складу лісів, а також функцій, які вони виконують [5]. Однак сьогодні в лісовому господарстві України існує низка економічних, екологічних, соціальних та правових проблем. Серед основних можна виділити: незаконні рубки; лісові пожежі; низька лісистість територій; використання переважно суцільно-лісосічної форми рубань; недостатнє врахування потенційних корисних властивостей від недревних ресурсів лісу та ін. Із наукових досліджень випливає, що наразі негативно впливають на реалізацію сталого лісокористування складні соціальні, екологічні та економічні чинники. У зв'язку з цим постає необхідність у розробці такої теоретико-методологічної основи системи управління лісовим господарством України, яка б забезпечила поступовий перехід до практичної реалізації концепції сталого лісокористування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Деякі аспекти вдосконалення системи управління лісовим господарством відображені в працях А. Головка [1], А. Дейнеки [2], М. Попкова [10], І. Синякевича [4], І. Соловія [4], М. Шершуна [12] та ін. З аналізу опублікованих наукових праць випливає, що більшість із них спрямовано на вивчення лише окремих аспектів цієї проблеми. Враховуючи тенденції соціально-економічного розвитку та вимоги євроінтеграційного процесу України, виникає гостра потреба в проведенні більш поглиблених і ґрунтовних теоретико-методологічних та прикладних досліджень у сфері управління лісовим господарством України, які б відповідали концепції сталого лісокористування.

Мета статті полягає у вивченні теоретико-методичних основ та розробленні практичних рекомендацій щодо вдосконалення системи управління лісовим господарством України.

Виклад основного матеріалу дослідження. У Концепції реформування та розвитку лісового господарства України зазначено, що для розв'язання існуючих проблем галузі необхідне підвищення ефективності управління лісовим господарством відповідно до концепції сталого лісокористування [3]. Зазначимо, що в наукових джерелах зустрічаються такі поняття, як «управління лісовим господарством», «управління лісами», «лісоуправління», «управління у сфері лісових відносин», «державне управління лісовим господарством»,

«державне управління лісами», «лісовий менеджмент» та ін. Вважаємо, що для розроблення конкретних рекомендацій щодо вдосконалення системи управління лісовим господарством України необхідні належні розуміння й розмежування даних термінів.

Найбільш дискусійним терміном є «управління лісами». Сьогодні немає однозначного його визначення. Наприклад, А.А. Головка розглядає «управління лісами» як «здійснення управлінських дій, спрямованих на визначення цілей лісової політики, встановлення інструментів лісової політики та впровадження лісової політики суб'єктами управління, які не виконують господарських функцій» [1, с. 5]. В.Н. Петров вважає, що «управління лісами – це правомочність власника лісів, що дає не тільки право вчиняти управлінські дії з метою отримання корисних властивостей або доходів, але й одночасно породжує обов'язок зі збереження та відтворення лісових ресурсів» [8, с. 387]. Однак науковець зазначає, що, оскільки ліс є природним об'єктом, правильніше говорити не про управління лісами, а про управління біологічними процесами, що відбуваються в лісі як у живому організмі. У зв'язку з цим важливого значення набувають спеціальні знання про природу лісу, якими повинні володіти управлінці [9].

«Лісоуправління» використовується як синонім «управління лісами» [8, с. 387] або визначається як система, що охоплює такі підсистеми: державне управління лісами, управління власністю на ліси, управління лісовим господарством як видом економічної діяльності відповідно до класифікатора видів економічної діяльності [11; 12]. Отже, із наведених визначень випливає, що поняття «управління лісами» ширше від поняття «управління лісовим господарством», і в запропонованій системній концепції лісоуправління підсистема «управління лісовим господарством» включає такі елементи: види економічної діяльності (лісівництво, лісозаготівлю); багатоцільове використання лісових ресурсів; економічна організація лісового господарства, у тому числі відтворення лісових ресурсів; організаційно-правові форми управління лісовим господарством [11].

У науковій праці М.М. Орлова «Лісоуправління як виконання лісовпорядного планування» зазначено, що коли лісове господарство ведеться державою і управління лісами стає галуззю державного управління, тоді з'являється підстава розглядати лісоуправління як частину державного лісового господарства або лісової політики, або навіть лісових законів [9]. Деякі вчені сприймають управління лісами як діяльність, аналогічну управлінню об'єктами нерухомості. Інші ставлять знак рівності між лісоуправлінням і нормативно-правовими актами, що регулюють лісові відносини. Таке розмаїття точок зору пояснюється складним об'єктом управління – лісом, який не має однозначного визначення [8, с. 387].

У закордонній практиці набагато частіше застосовують термін «лісовий менеджмент», підкреслюючи тим самим більш тісний зв'язок лісу і людини, що виконує лісозаготівельні і лісозаготівельні роботи, доводячи його до планованого стану [9].

В.Н. Петров розглядає управління лісовим господарством як цілеспрямований вплив органів управління за допомогою певних методів на колективи людей для досягнення поставлених перед ними цілей, що ґрунтується на загальних та галузевих принципах управління» [8, с. 264]. У працях А.А. Головка зазначено, що управління лісовим господарством – це «здійснення управлінських дій, спрямованих на використання та відтворення лісових ресурсів із метою отримання прибутку» [1, с. 5].

А.М. Дейнека вважає, що сучасна система управління лісовим господарством повинна ґрунтуватися на інтеграції лісівничо-біологічних та еколого-економічних принципів, узгоджуючи в такий спосіб два основні наукові підходи до управління лісовим господарством – екосистемний менеджмент та менеджмент сталого лісового господарства [2, с. 10].

Розмежування термінів «управління лісовим господарством» та «управління лісами» пояснюється насамперед різними об'єктами і предметами управління. Так, наприклад, для управління лісовим господарством об'єктом управління визначають суцільні професійні ієрархічні структури й організації, що забезпечують функціонування лісового господарства, предметом управління – певний вид економічної діяльності, що формує лісозаготівельне виробництво. Для управління лісами об'єктом є лісові ділянки, а предметом – невиробничі функції лісового господарства [8, с. 259]. Окремі науковці вважають, що управління лісами та управління лісовим господарством мають різні цілі: система управління лісами повинна прагнути сталого лісокористування, а система управління лісовим господарством – максимальної ефективності. У випадку управління експлуатаційними лісами ефективність варто оцінювати економічними показниками діяльності господарського суб'єкту, а у випадку управління неексплуатаційними лісами ефективність варто оцінювати за якістю виконання функцій, що виконують ті чи інші насадження [4, с. 335].

Поряд із терміном «управління лісовим господарством» використовується і інший термін – «державне управління лісовим господарством». Деякі автори вважають такий підхід цілком виправданим, оскільки переважна більшість лісів і суб'єктів господарювання мають державну форму власності. Державне управління лісовим господарством розглядається як комплексне використання уповноваженими органами державної влади доступних сил і засобів регуляторного впливу для примноження та ефективного використання лісових ресурсів, належного виконання галуззю покладених на неї функцій [7]. Державне управління лісами пов'язане з організацією ведення лісового господарства, здійсненням контролю дотримання лісового законодавства, охороною та захистом лісів тощо [6, с. 470] або розглядається як підсистема системи лісоуправління, що включає лісову політику, нормативно-правову базу, державний нагляд і контроль [12, с. 8].

У Лісовому кодексі України (ст. 25) використовується термін «державне регулювання та управління у сфері лісових відносин», що здійснюється шляхом: 1) формування та визначення основних напрямів державної політики у сфері лісових відносин; 2) визначення законом повноважень органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування; 3) установлення відповідно до закону порядку і правил у сфері охорони, захисту, використання та відтворення лісів; 4) здійснення державного контролю над охороною, захистом, використанням та відтворенням лісів [5].

Суб'єктно-об'єктна характеристика лісових відносин, зазначена в Лісовому кодексі України, представлена в табл. 1.

Розуміючи, що термін «державне управління у сфері лісових відносин» є залишком від соціалістичної системи управління, що базується на винятково державній формі власності на землю і природні ресурси, у тому числі і ліси [10, с. 9], вважаємо за доцільне вживати такі терміни, як «управління лісами» та «управління лісовим господарством».

Таблиця 1
Суб'єктно-об'єктна характеристика
лісових відносин [5]

Лісові відносини – суспільні відносини, які стосуються володіння, користування та розпорядження лісами і спрямовуються на забезпечення охорони, відтворення та сталого використання лісових ресурсів з урахуванням екологічних, економічних, соціальних та інших інтересів суспільства.	
Об'єкт	лісовий фонд України та окремі лісові ділянки.
Суб'єкт	органи державної влади, органи місцевого самоврядування, юридичні особи та громадяни, які діють відповідно до Конституції та законів України

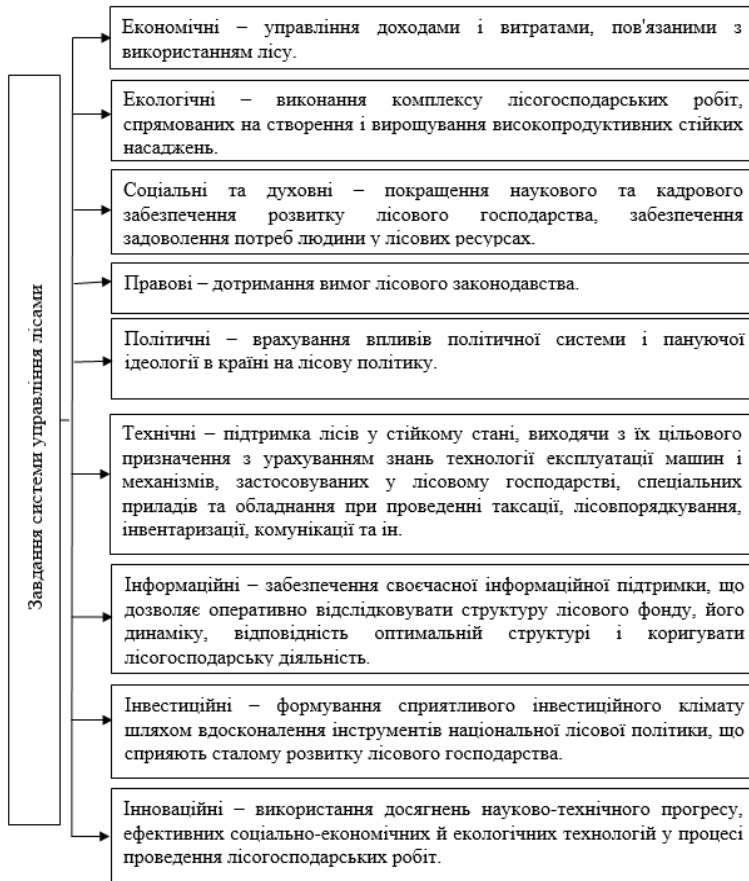


Рис. 1. Завдання системи управління лісами [9]

Управління лісами – це діяльність, спрямована на реалізацію концепції сталого лісокористування, а саме: забезпечення біологічного різноманіття, продуктивності лісів, здатності до відновлення, життєздатності, а також здатності виконувати сьогодні і в майбутньому відповідні соціальні, екологічні та економічні функції без шкоди для інших екосистем. Удосконалення системи управління лісами лежить у площині вирішення складних і різнопланових (економічних, екологічних, правових, соціальних, політичних, технічних та ін.) завдань (рис. 1).

Поняття «лісове господарство» як вид економічної діяльності конкретизовано в Класифікаторі видів економічної діяльності (КВЕД-2010). Розділ «Лісове господарство та лісозаготівлі» включає групи: лісівництво та іншу діяльність у лісовому господарстві; лісозаготівлі; збирання дикорослих недревних продуктів; надання допоміжних послуг у лісовому господарстві. Таким чином, управління лісовим господар-

ством – це діяльність, спрямована на прибутковість лісівництва, лісозаготівлі, збирання дикорослих недревних продуктів та надання допоміжних послуг у лісовому господарстві.

Оскільки «система» як категорія включає в себе різні елементи (структуру органів управління на кожному рівні й порядок їх співвідпорядкованості; рівні управління; порядок взаємин між рівнями; функції, завдання, права та обов'язки кожного рівня управління) [8, с. 267], то вдосконалення системи управління лісовим господарством є складовою частиною процесу вдосконалення системи управління лісами. Пріоритетними напрямками вдосконалення системи управління лісовим господарством є:

- інституційні зміни – вибір організаційної моделі управління та встановлення розподілу численних функцій;
- удосконалення фінансово-економічного механізму функціонування лісового господарства;
- формування у державних структур управління лісовим господарством належного мотиваційного механізму;
- створення умов для організації об'єктивного контролю дотримання нормативно-правових актів щодо використання та відтворення лісів та ін.

Висновки. Тенденції соціально-економічного розвитку та вимоги євроінтеграційного процесу України потребують проведення більш поглиблених і ґрунтовних теоретико-методологічних та прикладних досліджень у сфері управління лісовим господарством України.

Для розв'язання існуючих еколого-економічних проблем лісового господарства необхідне підвищення ефективності управління лісовим господарством відповідно до концепції сталого лісокористування.

Неможливо вирішити існуючі проблеми лісового господарства України без удосконалення системи управління лісовим господарством.

У наш час на реалізацію сталого лісокористування в Україні негативно впливають складні соціальні, екологічні та економічні чинники, тому постає необхідність у розробці такої теоретико-методологічної основи щодо управління лісовим господарством України, яка б забезпечила поступовий перехід до практичної реалізації концепції сталого лісокористування.

Вдосконалення системи управління лісовим господарством є складовою частиною процесу вдосконалення системи управління лісами та включає вдосконалення організаційно-правової форми управління лісовим господарством, а також удосконалення фінансово-економічного механізму функціонування, мотивації органів управління та ін.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Головка А.А. Принципи і методи формування ефективної системи управління лісами та лісовим господарством України Карпат: автореф. дис. ... к.е.н.: спец. 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» / А.А. Головка. – Л., 2009. – 21 с.
2. Дейнека А.М. Методологія управління лісовим господарством на еколого-економічних засадах: автореф. дис. ... д.е.н.: спец. 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» / А.М. Дейнека. – Л., 2010. – 37 с.

3. Концепція реформування та розвитку лісового господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/208-2006-%D1%80>.
4. Лісова політика: теорія і практика: [монографія] / І.М. Синякевич, І.П. Соловій, О.В. Врублевська [та ін.]. – Львів: Піраміда, 2008. – 612 с.
5. Лісовий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3852-12>.
6. Марфіна Н.В. Актуальні питання організації державного управління лісовим господарством в Україні / Н.В. Марфіна // Держава і право. Юридичні і політичні науки: зб. наук. пр. – К.: Ін-т держави і права ім. В.М. Корецького НАН України, 2011. – № 53. – С. 468–474.
7. Мельниченко О.А. Лісове господарство як об'єкт державного управління / О.М. Мельниченко // Теорія та практика державного управління. – 2015. – Вип. 3 (50). – С. 24–30.
8. Петров В.Н. Организация, планирование и управление в лесном хозяйстве: [учеб. пособ.] / В.Н. Петров. – СПб.: Наука, 2010. – 416 с.
9. Петров В.Н. Неуправляемые леса России / В.Н. Петров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lesovod.org.ua/node/17438>.
10. Попков М.Ю. Лесная политика и стратегия Украины: оценка, проблемы и пути и решения / М.Ю. Попков. – Киев, 2014. – 136 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.enpifleg.org/site/assets/files/1789/popkov_report_politika_oct_2014.pdf.
11. Чернякевич Л.М. Организационно-экономические аспекты управления лесным хозяйством: [учеб. пособ.] / Л.М. Чернякевич [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://csfm.marstu.net/elearning/Chernyakevich/text/index.html>.
12. Шершун М.Х. Напрями реформування організаційно-економічної структури управління лісовим господарством / М.Х. Шершун // Збалансоване природокористування. – 2013. – № 1. – С. 5–12.

СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 658.012.323

Гарват О.А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
Хмельницького національного університету*

Голянтус І.О.

*студентка
Хмельницького національного університету*

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ АДАПТАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Статтю присвячено встановленню основної проблематики у сфері управління персоналом підприємств в аспекті його професійної адаптації. Виявлено основні причини, що гальмують пришвидшення процесу пристосування працівників до нових умов праці. Встановлено, що проблеми адаптації персоналу обумовлені не лише об'єктивними передумовами, а й особистісними мотиваційними особливостями індивідів. Доведено, що найбільш прогресивним напрямом адаптації персоналу в сучасних умовах є розробка програм управління адаптацією персоналу.

Ключові слова: персонал, адаптація, управління, пристосування, управління адаптацією.

Гарват О.А., Голянтус І.А. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена установлению основной проблематики в сфере управления персоналом предприятий в аспекте его профессиональной адаптации. Выявлены основные причины, тормозящие ускорение процесса приспособления работников к новым условиям труда. Установлено, что проблемы адаптации персонала обусловлены не только объективными предпосылками, но и личностными мотивационными особенностями индивидов. Доказано, что наиболее прогрессивным направлением адаптации персонала в современных условиях является разработка программ управления адаптацией персонала.

Ключевые слова: персонал, адаптация, управление, приспособления, управление адаптацией.

Harvat O.A., Holyantus I.A. BASIC PROBLEMS AND DIRECTIONS ADAPTATION OF STAFF ENTERPRISES

The article is devoted to the main issues in HR management companies in terms of its professionals adaptation. The basic reasons hindering speed up the process adapting workers to new conditions. Found that the problem of adaptation of personnel due not only are objective prerequisites and motivation and personal characteristics of the individual. It is proved that the most progressive aligning personnel in modern conditions is to develop adaptation programs of management personnel.

Keywords: personnel, adaptation, control, adjustment, management adaptation.

Постановка проблеми. Персонал з урахуванням вартості його людського капіталу – це надбання та найвища цінність будь-якого організаційного утворення. Вміле управління персоналом забезпечує можливість реалізації стратегічної мети підприємства, а саме максимального зростання прибутку підприємства та підвищення рівня якості трудового життя найманих працівників. Стаючи працівником підприємства, працівнику потрібно прийняти відповідні організаційні вимоги: режим праці та відпочинку, положення, посадові інструкції, накази, розпорядження адміністрації тощо. Паралельно він також приймає сукупність соціально-економічних умов, які надаються йому підприємством. Працівнику потрібно по-новому оцінити свої погляди, звички, співвіднести їх із прийнятими в колективі нормами і правилами поведінки, закріпленими традиціями, виробити відповідну лінію поведінки. На жаль, в Україні кадровими службами недостатньо серйозно сприймається важливість заходів щодо адаптації працівників. Вітчизняні підприємства (в особі їх керівників), як державні, так і приватні, не мають у своєму розпорядженні базових (типових) програм адаптації, які могли б їм допомогти в роботі з персоналом. Між тим в умовах введення нових підходів до системи господарювання, що супроводжу-

ється значним вивільненням і, отже, перерозподілом робочої сили, збільшенням числа працівників, змушених або освоювати нові професії, або змінювати свої робоче місце та колектив, важливість проблеми адаптації набуває ще більшої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема адаптації персоналу на підприємстві та її вплив на ефективність роботи персоналу в різних аспектах розглядалася в наукових публікаціях відомих учених. Так, Н. Лєвошко, Т. Базарова, Р. Веснин досліджували цю проблематику в аспекті управління процесом адаптації персоналу; Н. Архипова, А. Кибанов, Ю. Одегов проводили дослідження адаптації з позиції формування комплексної системи управління персоналом; О. Цапко – у напрямі вирішення проблематики адаптації молодих фахівців; А. Стоянова – із точки зору розвитку персоналу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас у сучасній літературі недостатньо висвітлений мотиваційний аспект пристосування особистості до конкретних техніко-економічних умов функціонування організаційних утворень, адже коли людина починає працювати в організації, вона включається в систему внутрішньо-організаційних відносин, займаючи одночасно декілька позицій, кожній з яких відповідає сукупність вимог, норм, правил поведінки,

які й визначають соціальну роль людини в колективі як працівника, колеги, підлеглого, керівника, члена колективного органу управління. Кожна з перелічених позицій вимагає відповідної поведінки людини. Наймаючись на роботу в ту чи іншу організацію, людина має певні цілі, соціальні установки та потреби, норми поведінки, відповідно до яких вона формує вимоги до організації, умов праці та системи мотивації.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей процесу адаптації персоналу, встановленні проблематики у цій сфері та окресленні найбільш прогресивних напрямів подальшого вдосконалення процесу управління адаптацією персоналу вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковій літературі з управління персоналом поширені такі визначення поняття «адаптація персоналу»:

– адаптація – це процес активного пристосування людини до нового середовища, знайомство з діяльністю організації, особливостями виробництва, включення в комунікативні мережі, знайомство з корпоративною культурою і зміна власної поведінки відповідно до вимог нового середовища [1];

– адаптація – це процес пристосування колективу до зміни умов зовнішнього і внутрішнього середовища організації. Адаптація працівника – це пристосування індивідуума до робочого місця і трудового колективу. Адаптація передбачає активну позицію особистості, усвідомлення свого соціального статусу і пов'язаної з ним ролі поведінки як форми реалізації індивідуальних можливостей особистості в процесі вирішення загальних завдань [2];

– адаптація – це взаємне пристосування людини і навколишнього середовища, як предметно-речовинного, так і соціального. У її рамках відбувається детальне ознайомлення з колективом і новими обов'язками; засвоєння стереотипів поведінки; асиміляція – повне пристосування до середовища і, нарешті, ідентифікація – ототожнення особистих інтересів і цілей із загальними [3].

Отже, адаптація – це процес входження людини в організацію та її пристосування до умов функціонування нової організації. Цілями адаптації є:

– зменшення витрат підприємства на залучення персоналу, оскільки поки новий працівник погано знає своє робоче місце, він працює менш ефективно і вимагає додаткових витрат часу та коштів;

– зниження рівня невпевненості у власних здібностях, знаннях, навичках та уміннях у нових працівників;

– скорочення плинності робочої сили, адже якщо новачки почувають себе незручно на новій роботі і вважають себе непотрібними, вони можуть відреагувати на це звільненням;

– економія часу керівника і співробітників, оскільки проведена за програмою робота допомагає заощаджувати час кожного з них.

Таким чином, вироблення системи адаптації є вигідним як керівництву, так і самим співробітникам [4].

Процес адаптації буде успішним тоді, коли норми і цінності колективу стануть нормами і цінностями окремого працівника. І чим швидше він прийме і визначить свою роль у колективі, тим швидшою буде його адаптація.

Слід відзначити, що адаптація – процес обоюсторонній: людина пристосовується до нової для неї організації, організація пристосовується до нової для неї людини. І від того, наскільки успішно (безболісно) пройде цей процес, багато в чому залежить подальша продуктивність як нового співробітника, так і його колеги.

Основними моментами адаптації є зародження і закріплення інтересу до роботи, накопичення трудового досвіду, налагодження ділових і особистих контактів із колективом, включення в громадську діяльність, підвищення зацікавленості не тільки в особистих досягненнях, але й у досягненнях колективу. Скороченню процесу адаптації сприяє прикріплення наставника або керівника на час випробувального терміну. Розрізняють такі етапи і форми адаптації персоналу:

– випробувальний термін тривалістю від трьох до шести місяців, протягом яких здійснюється оволодіння необхідними навиками й уміннями і «доведення» працівника до необхідних вимог моделі робочого місця;

– адаптація молодих фахівців на посадах майстрів і фахівців тривалістю до трьох років, протягом яких вони набирають необхідний робочий досвід і стають повноправними членами колективу;

– програма введення в посаду керівного працівника тривалістю до одного року, протягом якого він вивчає внутрішні нормативні документи, підлеглих співробітників і стратегію розвитку до отримання необхідної майстерності управління;

– наставництво і консультування як форма управління процесом адаптації молодих працівників і фахівців із боку досвідчених керівників з яскраво вираженими педагогічними навиками;

– розвиток персоналу (людського капіталу) як форми всебічного розвитку особи співробітника впродовж всього періоду роботи до виходу на пенсію [5].

Термін «адаптація» досить поширений і застосовується в різних галузях науки. У соціології та психології виділяють соціальну і виробничу адаптацію. Певною мірою ці два види адаптації перетинаються один з одним, але кожен із них має самостійну сферу реалізації. Адаптацію як складне явище доцільно розглядати з різних позицій, виділивши такі її види: психофізіологічну; професійну; соціально-психологічну; організаційну.

Кожна з них має свій об'єкт, свої цілові завдання і показники ефективності.

Психофізіологічна адаптація – пристосування людини до нових фізичних і психологічних навантажень, фізіологічних умов праці. Об'єктом психофізіологічної адаптації є умови праці, які визначаються як комплекс факторів виробничого середовища, що суттєво впливають на самопочуття, настрої, працездатність працівника, а при тривалій їх дії – на стан здоров'я, що виражаються динамікою захворювань, травматизму та втотою.

Професійна адаптація – повне й успішне оволодіння новою професією, тобто звикання, пристосування до змісту й характеру праці, її умов і організації. Міра відповідності суб'єктивних і об'єктивних моментів професійної адаптації значною мірою визначається тим, як робоче місце відповідає соціально-професійній орієнтації працівника.

Соціально-психологічна адаптація – це пристосування людини до виробничої діяльності, до нового колективу, його традицій і неписаних норм, до стилю роботи керівників. Вона ніби включає працівника в колектив як рівноправного, якого прийняли всі його члени. Виробничий колектив як суб'єктивний фактор виробничого середовища має складну структуру: формальну і неформальну. І працівнику властива потреба «влитись» у цю структуру, що має вигляд сформованого монолітного колективу.

Соціологи виділяють декілька етапів соціально-психологічної адаптації, які відрізняються мірою пристосування особистості до колективу, а саме:

– початковий етап – зовнішня переорієнтація, коли працівник не визнає ціннісних орієнтацій даного колективу;

– другий етап – особистість і колектив взаємно визнають систему еталонів поведінки один одного, але не змінюють своїх позицій;

– третій етап – особистість приймає систему цінностей колективу, який теж під її впливом змінює свою систему цінностей;

– четвертий етап – заключна форма адаптації, коли особистість повністю внутрішньо приймає ціннісні орієнтації, норми колективу та цілком перебудовує свою психологію і поведінку.

Організаційна адаптація – засвоєння ролі та організаційного статусу робочого місця і підрозділу в загальній організаційній структурі, а також розуміння особливостей організаційного та економічного механізму управління підприємством [6].

Розглянувши вищесказане, необхідно також приділити увагу управлінню адаптацією. Взагалі, управління процесом адаптації – це активний вплив на фактори, що визначають її хід, терміни, зниження несприятливих наслідків тощо. У процесі управління важливо враховувати роль певної сторони виробничої адаптації залежно від конкретної ситуації [7].

Оскільки управління адаптацією – це активний вплив на фактори, від яких залежить проходження та терміни адаптації, то необхідність управління адаптацією обумовлюється значними втратами як для підприємства, так і для працівника, що доведено досвідом багатьох зарубіжних і вітчизняних підприємств.

Процес адаптації проходить у декілька стадій: ознайомлення, пристосування, асиміляція (повне пристосування до середовища), ідентифікація (отождотження особистих цілей працівника із цілями підприємства) [7]. Тому в процесі адаптації персоналу (особливо молоді) слід передбачити: проведення екскурсії підприємством; ознайомлення з його основними видами діяльності та стратегічними планами; проведення тренінгу для нових співробітників. При цьому слід пам'ятати, що процес адаптації та його результативність повинні ґрунтуватись на взаємній узгодженості інтересів працівника і підприємства. Тільки в такий спосіб досягають результативності процесу адаптації працівника і поставлених перед відповідним підрозділом підприємства цілей. У цьому аспекті важливо наголосити на значимість результатів роботи нового співробітника у загальних результатах колективної праці.

Розробка системи заходів, що позитивно впливають на процес адаптації, передбачає вивчення як суб'єктивних характеристик працівника, так і факторів виробничого середовища, характеру їх впливу на показники і результати адаптації, тому при оптимізації процесу адаптації потрібно виходити із можливостей підприємства й обмежень зміни працівників (у розвитку тих чи інших здібностей, зменшенні негативних звичок), а також враховувати відмінності нового і попереднього місця роботи, особливості нової та попередньої професії, оскільки вони можуть істотно відрізнитися, що буде бар'єром професійної мобільності і реалізації кадрової політики на підприємстві.

Конкретизація підходу до кожного працівника, визначення значимості відповідної форми адаптації для конкретних умов виробничого середовища, розробка відповідних заходів із питань раціональної адаптації складають основу процесу управління нею і визначають відповідну технологію. Так, відносно молодих працівників технологія управління адаптацією включає:

– аналіз очікувань працівників (виявлення мотивів, бажання працювати в цій організації);

– найм і прогноз стабільності нового працівника (як довго він хоче працювати в даному колективі);

– введення в колектив;

– ліквідацію причин конфліктних ситуацій, незадоволеність процесом адаптації;

– узагальнення матеріалів про хід адаптації, ознайомлення з ними керівників адміністрації і лінійних керівників.

Так, до основних проблем у сфері адаптації молодих працівників можна віднести такі:

– відсутність формалізованих важливих знань;

– відсутність програми «студент – випускник – працівник підприємства», яка б гарантувала подальше працевлаштування молодого фахівця;

– підготовка у вищих навчальних закладах недостатня для виконання професійних обов'язків молодого фахівця;

– тривалість адаптації персоналу більше одного року;

– різкий перехід від теоретичної підготовки до виконання конкретних функціональних обов'язків;

– слабка мотивація обміну досвідом досвідчених співробітників із молодими фахівцями.

Серед заходів, що сприяють скороченню періоду адаптації та їх негативних наслідків, важливе місце займає професійний відбір кадрів, що дає змогу відібрати таких працівників, імовірність успішної адаптації яких до виробничого середовища є досить високою.

Адаптація та її терміни значною мірою залежать від організації системи професійно-кваліфікаційного навчання та просування працівників на підприємстві. Управління трудовою адаптацією ґрунтується на: структурному закріпленні функції управління адаптацією; технології процесу адаптації та її інформаційному забезпеченні.

Показниками успішної адаптації є високий соціальний статус людини в даному колективі, її задоволення умовами праці, низький рівень плинності кадрів. Практика показує, що 70% людей, які звільнились протягом першого року, прийняли це рішення в перший день свого перебування в організації з причини відсутності інформації про порядок роботи, її місце, соціальну інфраструктуру та особливості корпоративної культури трудового колективу.

В Україні питанням адаптації персоналу приділяється недостатньо уваги, і щоб вирішити це питання, доцільно розглянути закордонний досвід.

Досвід Японії щодо адаптації є досить цікавий. Система підготовки кадрів відрізняється певною особливістю. Учні японської школи до переходу на другий ступінь середньої освіти (10–12-й класи) практично не можуть отримати будь-якої професійної підготовки, тобто велика частина японської молоді, маючи середню освіту, виходить на ринок праці якщо не зовсім професійно не підготовленою, то у всякому разі без будь-якого свідчення про присвоєння кваліфікації. Це, однак, мало бентежить керівництво японських компаній. Професійна підготовка у фірмах – невід'ємна частина японської системи управління кадрами. Керівництво компаній прагне залучити молодих людей безпосередньо зі шкільної лави, тому що відсутність будь-яких навичок у роботі свідчить про «незінсованість», відсутність стороннього впливу, готовність особистості сприйняти правила поведінки, прийняття в даній корпорації. Молодь проходить обов'язковий курс початкової підготовки – адаптації. Це відбувається протягом відносно короткого періоду – двох місяців. Особливу увагу в соціальній та професійній адаптації в япон-

ських фірмах відводиться програмам виховання корпоративної культури організації, її іміджу, вихованню гордості за свою компанію (корпорацію). Це так званий «корпоративний дух» фірми чи компанії. Він виховується через систему залучення працівника до справ фірми, до її атмосфери, завдань і місії. Кожна компанія має свої форму робочого одягу, девіз, нерідко – гімн. Постійно впроваджуються цілеспрямовані ритуали, всілякі збори, конференції. Помітну роль у цьому відіграють ветерани компаній, умільці, вихователі. В Японії під час адаптації більшість нових працівників кілька місяців проходять підготовку за спеціально розробленою фірмою програмою. Навчання побудоване таким чином, щоб розвивати потужний корпоративний дух уже на етапі спеціального навчання і брати участь в обговоренні проблем і завдань підрозділу. Більш того, багато молодих фахівців протягом декількох років після зарахування їх на роботу живуть у гуртожитках фірми, що також формує потужну корпоративну культуру та пришвидшує процес адаптації працівника.

Поглиблені програми адаптації працівників застосовуються в середніх і великих фірмах США. У процесі їх реалізації беруть участь як менеджери з управління персоналом, так і лінійні менеджери. На малих підприємствах програма адаптації проводиться менеджером-практиком, іноді з включенням працівника профспілки. Використовуються самі різні програми – від програм, що передбачають переважно усну інформацію, до формалізованих процедур, що пов'язують усні подання з письмовими і графічними установками. У формальних програмах адаптації часто використовують апаратуру, слайди, фотографії.

У Німеччині існує «Закон про правовий режим підприємства», який вимагає від роботодавця ознайомлення нового співробітника з умовами роботи і з майбутньою сферою його діяльності, а також представ-

лення його майбутнім колегам по роботі. Працівник повинен знати режим і умови праці та свої обов'язки. Для цього використовуються співбесіди. Новачок знайомиться з правилами та процедурами й отримує настанови зі сторони безпосереднього керівника.

Висновки. За результатами проведеного дослідження стає зрозумілим, що адаптація – це процес пристосування працівників до умов зовнішнього і внутрішнього середовища будь-якого організаційного утворення. Впровадження ефективних програм управління адаптацією персоналу на підприємствах України дасть змогу: пришвидшити вихід молодого фахівця на професійний рівень роботи (скорочення термінів адаптації); підвищити ефективність діяльності персоналу за рахунок залучення до роботи як молодих фахівців, так і всього колективу; знизити плинність кадрів; підвищити якість. Також досить ефективним заходом є врахування досвіду зарубіжних країн з означеної проблематики та привнесення його в практичну діяльність вітчизняних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Управление персоналом: [учебник для вузов] / Т.Ю. Базарова, Б.Л. Ерёмина. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 560 с.
2. Егоршин А.П. Управление персоналом: [учебник для вузов] / А.П. Егоршин. – Н. Новгород: НИМБ, 2007. – 1104 с.
3. Никифоренко В.Г. Управление персоналом: [навч. посіб.] / В.Г. Никифоренко. – Одеса: Атлант, 2013. – 275 с.
4. Музыченко В.В. Управление персоналом. Лекции: [учебник] / В.В. Музыченко. – М.: Академия, 2006. – 528 с.
5. Управление организацией: [учебник] / Под ред. О.Г. Поршнева, З.П. Рудянцева [и др.]. – М., 2009. – 288 с.
6. Веснин В.Р. Управление персоналом: теория и практика: [учебник] / В.Р. Веснин. – М.: Велби; Проспект. – 2008. – 688 с.
7. Менеджмент персоналу: [навч. посіб.] / В.М. Данюк, В.М. Петюх, С.О. Цимбалюк [та ін.]; за заг. ред. В.М. Данюка. – К.: КНЕУ, 2006. – 398 с.

СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.741.24

Височан О.С.

доктор економічних наук,
доцент кафедри обліку та аналізу
Національного університету «Львівська політехніка»

ДОМІНУЮЧА РОЛЬ БАНКІВСЬКИХ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ НА СЕРЕДНЬОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ

У статті розглянуто особливості функціонування ринку електронних грошей на середньому етапі їх розвитку (кінець 1950-х – 1980-ті роки). Встановлено вплив банківської системи на формування відкритих платіжних програм. Досліджено історичні передумови становлення Visa та Mastercard як найбільш потужних платіжних систем сучасності.

Ключові слова: кредитна картка, платіжна картка, платіжна система, карткова програма, емісія.

Височан О.С. ДОМИНИРУЮЩАЯ РОЛЬ БАНКОВСКИХ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ НА СРЕДНЕМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ

В статье рассмотрены особенности функционирования рынка электронных денег на среднем этапе их развития (конец 1950-х – 1980-е годы). Установлено влияние банковской системы на формирование открытых платежных программ. Исследованы исторические предпосылки становления Visa и Mastercard как наиболее мощных платежных систем современности.

Ключевые слова: кредитная карточка, платежная карточка, платежная система, карточная программа, эмиссия.

Vysochan O.S. THE DOMINANT ROLE OF BANK PAYMENT SYSTEMS AT THE MIDDLE STAGE OF DEVELOPMENT OF ELECTRONIC MONEY

The features of the electronic money market functioning in the middle stage of development (end of the 1950s-1980-ies) described. The influence on the formation of the banking system of public payment programs characterized. Researched historical background of the formation of Visa and Mastercard as the most powerful modern payment systems.

Keywords: credit card, payment card, payment system, card program, emissions.

Постановка проблеми. Бурхливий розвиток нових форм розрахунків, який розпочався у минулому столітті з кредитних програм великих торговельних мереж і був спрямований передусім на залучення нових клієнтів, уже до кінця 60-х років перетворився на надприбутковий сегмент банківського бізнесу. А виникнення віртуальних грошей та поява азійських платіжних систем, які за короткий період часу стали впливовими гравцями на фінансовому ринку, поряд з удосконаленням Інтернет-технологій та систем передачі даних ознаменували нову еру еволюції електронних грошей.

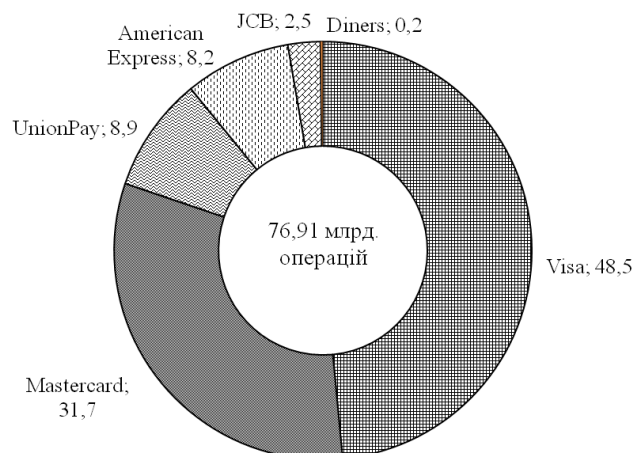


Рис. 1. Платіжні системи на світовому ринку в сегменті кредитних карток за обсягами опрацьованих операцій продажу в 2013 р., % [1]

За даними The Nilson Report, у 2013 р. за допомогою електронних платіжних систем було здійснено майже 77 млрд. операцій у всьому світі (рис. 1).

Такий прогрес був би неможливим без активної участі в процесах електронних розрахунків банківських установ та переходу від розрахунків закритого типу до відкритих платіжних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблематики розвитку електронних грошей та платіжних систем здійснили такі науковці: Гестманн А.Л., Еванс Д.С., Івасів Б.С., Крутова А.С., МакДональд С.Б., Махаєва О.О., Мельниченко О.В., Менделл Л., Олексюк О.С., Савлук М.І., Сахаров П.О., Сениц П.М., Трубін І.О., Шмалензі Р. та ін.

Особливо звертає на себе увагу праця професора фінансів Школи менеджменту Університету Баффало Л. Менделла The Credit Card Industry: A History, яка стала однією з перших ґрунтовних робіт, присвячених систематизації основних етапів розвитку розрахунків за допомогою кредитних карток.

Використання історіографічного методу дало нам можливість виділити три етапи розвитку електронних грошей: ранній (початок 1900-х – середина 1950-х років), який характеризується виникненням та розвитком індивідуальних платіжно-кредитних програм; середній (кінець 1950-х – 1980-ті роки) – інтернаціоналізація платіжних систем як окремих міжнародних банківських продуктів; новий (1990-ті – дотепер) – створення віртуальних грошей на фоні бурхливого розвитку Інтернет-технологій, установлення часових рамок є доволі умовним, оскільки прогресивні інноваційні розробки минулого (на зра-

зок голограми на платіжних картках) використовуються й надалі, так само як і життєздатні проекти середини минулого століття (наприклад, Diners Club). Водночас наведені хронологічні межі дають уявлення про зміну траєкторії розвитку електронних грошей – від механічної обробки транзакцій, через експансію платіжно-кредитних банківських програм і до електронних гаманців сучасності.

Мета статті полягає у дослідженні передумов, характеристик та наслідків еволюції платіжних систем на середньому етапі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кредитно-платіжні системи раннього етапу розвитку електронних грошей, які характеризувалися відсутністю належного технічного забезпечення, що не давало змоги оперативного відслідковувати стан рахунку власника картки, позабанківським процесом емісії, реалізації та поручительства по кредитах за виданими картками та обмеженістю сфери їх застосування поступово перестали відповідати вимогам часу.

American Express, Carte Blanche та Diners Club застосовувались насамперед в індустрії розваг і саме тому отримали назву «картки для оплати розваг і туристичних витрат» (T&Ecards). Вони не давали змоги власникам отримувати кредити на термін більший, аніж потрібний для того, щоб оплатити свої місячні рахунки, які повинні були погашатися повністю. Також була відсутньою можливість власником перевіряти стан свого рахунку. Як наслідок, у 1970 р. лише 9,2% домогосподарств володіли однією з цих карток [2, с. 61].

Новий виток розвитку електронних грошей настав у 50-х роках минулого століття, коли існуючим картковим програмам торговельних підприємств почали створювати конкуренцію банківські установи, пропонуючи власні платіжні системи. У 1958 р. Bank of America вийшов на ринок із власним продуктом – Bank Americard. У перші роки він програвав існуючим уже тривалий час та достатньо апробованим T&E-карткам.

Однак Bank Americard мала маленьку, однак дуже важливу відмінність від карток Diners Club: вона давала змогу користувачу сплачувати лише частину вартості покупки з відображенням решти на баланс як незабезпеченої позики [3, с. 25].

Д. Стернс пише: «Незважаючи на важкий початок, Bank Americard став першою справді успішною банківською кредитною картою, створивши прибутковий бізнес на початку 1960-х. Bank of America був успішний там, де інші банки розорялись, не в останню чергу завдяки законодавству Каліфорнії, яке давало змогу створювати філіали по всьому штату, і вже в 1958 р. клієнтами банку, за деякими оцінками, були близько 60% населення штату. Це дало змогу Bank of America швидко вибудувати мережу власників карток та торговельних підприємств, які приймали їх до оплати» [4, с. 249–250].

У міру зростання карткових програм більшість банків зіткнулися з очевидною проблемою – обмеженістю мережі прийому своїх карток. Це знижувало інтерес клієнтів до пропонувананих банками карт. Клієнт не міг розраховувати на картку як на універсальний платіжний засіб, оскільки в деяких закладах торгівлі по карті банку можна було розраховатися, а в деяких – ні. Стало зрозумілим, що жоден банк у світі не в змозі підписати договори з практично всіма торговими точками земної кулі на прийом свої карток [5, с. 16].

Щоб вирішити проблему, Bank of America знайшов максимально ефективний метод. У 1966 р. він почав реалізовувати право на використання платіжної системи іншим банкам на умовах франчайзингу. Таким чином, кожна фінансова установа, яка входила в мережу, могла управляти системою незалежно, використовуючи бренд Bank Americard; торговельні підприємства, підписуючи договори із франчайзі, мали змогу приймати до оплати ці кредитні картки без обмежень.

У 1970 р. карткову програму вивели з-під безпосереднього контролю Bank of America, створивши асоціацію National Bank Americard Incorporated (NBI), яку очолив один із найбільш талановитих тогочасних менеджерів – Ді Хок.

Низка інших великих банків, об'єднавшись у Interbank Card Association (ICA), сформували конкурентну існуючій національну карткову систему. Місцеві картки перетворилися на національний продукт, забезпечуючи мобільній частині населення Америки можливість купувати бажані товари чи оплачувати відпочинок. У 1969 р. Interbank Card Association придбав права на Master-Charge у Western States Bank Card Association. Із цього моменту обидві асоціації мали впізнаване ім'я, образ та товарний знак, відповідно, могли продавати життєздатний продукт [6, с. 31].

У 1974 р. розпочалася експансія американських національних кредитних програм в Європу та Азію шляхом поглинання або об'єднання з існуючими там системами, на зразок Barclaycard, Sumitomocard та ін. Як наслідок, назва платіжної системи (Bank Americard) змінилася на всім відому Visa. ICA поступила аналогічним чином, і в 1980 р. з'явилася MasterCard.

Розрив між індивідуальними картковими проектами та міжнародними платіжними системами став дедалі більшим. Д.С. Еванс та Р. Шмалензі наводять такі особливості ранніх платіжних карток (табл. 1).

Причинами відносного успіху тогочасних відкритих карткових схем вважаються [7, с. 34–35]:

- 1) платформи, які використовуються існуючою банківською системою і дають змогу безпечно і надійно перераховувати гроші, зменшують проблеми, пов'язані з недовірою до платіжних систем;
- 2) для банків розвиток карткової мережі зводиться до простого розширення платіжних систем;

Таблиця 1

Особливості ранніх платіжних карток за Д.С. Евансом та Р. Шмалензі [2]

Картка	Введення в дію	Сфера використання	Вартість користування
Diners Club	1950	Ресторани	Щорічна плата та висока комісія за обслуговування
American Express	1958	Бюро подорожей	Висока щорічна плата та невелика комісія за обслуговування
Bank Americard	1958	Клієнти банку – власники карток і торговельні підприємства	Відсутній щорічний платіж, плата за користування револьверним кредитом та невелика комісія за обслуговування
Interbank Card	1966	Клієнти банку – власники карток і торговельні підприємства	Відсутній щорічний платіж, плата за користування револьверним кредитом та невелика комісія за обслуговування

3) добробут банків зростає в міру того, як до асоціації входять нові учасники;

4) будучи одночасно емітентом, який надає послуги для багатьох власників карток, та поставальником послуг для торговельних підприємств, банк має можливість пропонувати конкурентоздатні та інноваційні продукти для обох категорій потенційних клієнтів;

5) механізм ціноутворення був більш привабливим для торговельних підприємств, аніж при закритих карткових схемах, і, вочевидь, вартість послуг встановлювалася на рівні, достатньому для того, щоб вони були вигідними як для власника картки, так і для продавця;

6) зі зростанням мережі система ставала все більш і більш зручною.

Таким чином, основною ознакою середнього етапу розвитку електронних грошей стала поява відкритих платіжних систем та формування окремої індустрії кредитних карток, до якої входили п'ять учасників: власник картки, продавець, банк-емітент, банк-екваєр та карткова асоціація (табл. 2).

За короткий час Visa перетворилася на хедлайнера міжнародних банківських розрахунків, не в останню чергу завдяки таланту CEO-компанії НВІ Ді Хока, якого часто називають «людиною, яка придумала VISA».

За час управління Хок домігся зменшення обсягів обтяжливих, трудомістких робіт, які виконувалися вручну; знизив ризики шахрайства; збільшив загальну ефективність діяльності. І, що найбільш важливо, відділи платіжних карток перетворилися із безнадійних аутсайдерів у життєздатні центри доходів банку [9, с. 277–278].

Не в останню чергу це відбулось, коли на початку 70-х років Ді Хок переконав Раду директорів НВІ інвестувати значну суму коштів у ризикований про-

ект електронної грошової системи, яка була представлена в 1973 р. і отримала назву BASE 1 (Bank Authorization System Experiment). Аналогів їй на той час у світі не було. До впровадження системи більшість операцій, пов'язаних із здійсненням розрахунків кредитними картками, виконувалась вручну. Продавець за допомогою імпринтера переносив реквізити картки на квитанцію (у трьох копіях: одна передавалась у банк, що емітував картку, друга – поверталась покупцю разом із картою, третя – залишалась у магазині). При цьому всі покупки вище наперед встановленої (зазвичай достатньо незначної) суми здійснювались лише після авторизації покупця банком. Продавець телефонував працівнику банку, який зв'язав суму покупки з кредитним лімітом власника картки, що займало декілька хвилин і створювало зайві незручності для всіх учасників трансакції. У системі BASE 1 для обробки платежів було залучено комп'ютери на мейнфреймах компанії DEC. Завдяки цьому процес авторизації відбувався автоматизовано, а код підтвердження передавався телефонною лінією до платіжного терміналу, який знаходився біля каси. Вже за рік з'явилася досконаліша система BASE 2, що дало змогу скоротити процес авторизації клієнта до кількох десятків секунд, а також зробити перші кроки в напрямі автоматизації грошових розрахунків.

Паралельно еволюціонувала й електронна грошова система ICA, що отримала назву Interbank National Authorization System, яка за рік перетворилася у Interbank Network for Electronic Transfer (INET).

У 70–80-х роках ХХ ст. Visa та Mastercard динамічно розвивалися, пропонуючи на ринку нові продукти (на зразок Visa Premier для елітних клієнтів), розширюючи географію (у 1987 р. Mastercard стала першою платіжною картою, яка функціонувала на території Китаю) й мережу банкоматів, реалізуючи

Таблиця 2

Переваги та недоліки для учасників індустрії кредитних карток [8, с. 29]

Учасник	Основні функції	Вигоди від участі	Недоліки
Власник картки	- придбання товарів і отримання послуг	- здійснення покупок без використання готівки; - можливість відстрочити платежі до отримання грошових надходжень; - доступ до кредитних ресурсів; - використання бонусних переваг	- необхідність сплати відсоткових ставок та зборів; - складність управління кредитом
Продавець	- продаж товарів і послуг	- залучення більшої кількості покупців; – можливість здійснювати продажі в кредит без наявності кредитних ризиків; – гарантія оплати	- необхідність сплати комісії за операцію з реалізації товарів і послуг держателю картки; - втрата приватних кредитних рахунків і, як наслідок, лояльності клієнтів, маркетингової інформації та відсоткового доходу
Банк-емітент	- отримання платежів від власників карток; - надання кредиту власнику картки; - облік дебіторської заборгованості; - авторизація трансакцій	- можливість отримання відсотків упродовж тривалого часу; - можливість стягувати плату за користування картою; - можливість отримувати частку від комісії, сплаченої продавцем; - можливість здійснення перехресних продажів	- існування експлуатаційних витрат; - наявність ризиків, пов'язаних із банківським шахрайством; - наявність кредитних ризиків
Банк-екваєр	- перерахування платежів продавцю; - маршрутизація інформації, яка дає змогу забезпечити авторизацію, білінг та оплату продавцю	- можливість отримувати частку від комісії, сплаченої продавцем	- існування експлуатаційних витрат; - наявність незначних ризиків, пов'язаних із банківським шахрайством
Карткова асоціація	- промоція бренду; - встановлення правил, стандартів і протоколів, які регулюють участь у мережі; - встановлення механізму нарахування та розподілу комісії продавця	- стягнення плати за переказ; - стягнення внесків за участь в асоціації	- наявність маркетингових витрат; - додаткові витрати на розробку програм зменшення ризиків банківського шахрайства; - експлуатаційні витрати на утримання мережі

заходи з боротьби проти фінансового шахрайства (Mastercard стала першою системою, яка запровадила лазерну голограму на своїх картках) та роблячи перші кроки до розробки Інтернет-банкінгу (фінансові установи починають використовувати електронну пошту для подання інформації клієнтам про стан рахунку).

Як зазначають І. Фінел-Хонігман та Ф.Б. Сотеліно, «останні 30 років характеризувалися як надзвичайним поширенням електронних засобів платежу – від багатоцільових банківських дебетових карток до поповнюваних карток спеціального призначення на зразок карток для проїзду в метро, так і бурхливим ростом індустрії кредитних карт як постачальника споживчого фінансування у всьому світі» [10, с. 78].

Наприкінці 1980-х років платіжні картки з'являються і в СРСР, коли «Внешэкономбанк» випустив картку Eurocard Gold. Однак вона так і не стала масовим засобом розрахунку, використовуючись виключно з іміджевою метою.

Висновки. Отже, середній етап розвитку електронних грошей характеризується такими ознаками:

– до розробки та реалізації карткових програм активно долучаються банківські установи. Кредитні картки з інструмента маркетингу перетворюються на високоприбутковий сегмент ринку фінансових послуг. Розроблено перші платіжні системи відкритого типу;

– з'являються перші автоматизовані системи авторизації клієнта та розрахункових операцій із використанням комп'ютерів;

– найбільш потужні карткові програми (Visa, MasterCard) починають реалізовуватись на міжнародному рівні, перетворюючись на глобальні платіжні системи. Відбувається експансія та об'єднання американських платіжних систем з існуючими в

Європі індивідуальними банківськими картковими програмами;

– зростають ризики шахрайства, що зумовлює необхідність використання інноваційних засобів захисту, зокрема голограми.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Global Cards – 2013 [Electronic resource]. – Access mode: http://www.nilsonreport.com/publication_special_feature_article.php.
2. Evans, David S. Paying with Plastic: The Digital Revolution in Buying and Borrowing, 2nd ed. / David S. Evans, Richard Schmalensee. – Cambridge, Massachusetts: The MIT Press, 2005. – 384 p.
3. Acohido, Byron. Zero Day Threat: The Shocking Truth of How Banks and Credit Bureaus Help Cyber Crooks Steel Your Money and Identity / Byron Acohido, Jon Swartz. – New York: Union Square Press, 2008. – 304 p.
4. Technological Innovation in Retail Finance: International Historical Perspectives / Eds. Bernardo Batiz-Lazo, J. Carlos Maixe-Altes, Paul Thomes. – New York: Routledge, 2011. – 320 p.
5. Голдовский И.М. Банковские микропроцессорные карты / И.М. Голдовский. – М.: ЦИПСИР; Альпина Паблишерз, 2010. – 686 с.
6. Mandell, Lewis. The Credit Card Industry: A History / Lewis Mandell. – Boston: Twayne Publishers, 1990. – 176 p.
7. The Economics of Online Markets and ICT Networks / Eds. Russel Cooper, Gary Madden, Ashley Lloyd, Michael Schipp. – Heidelberg, Germany: Physica-Verlag Heidelberg, 2006. – 268 p.
8. Akers, Douglas. Overview of Recent Developments in the Credit Card Industry / Douglas Akers, Jay Golter, Brian Lamm, Martha Solt // FDIC Banking Review. – 2005. – Volume 17. – № 3. – P. 23–35.
9. Mayo, Anthony J. In Their Time: The Greatest Business Leaders of the Twentieth Century / Anthony J. Mayo, Nitin Nohria. – Boston, Massachusetts: Harvard Business School Publishing Corporation, 2005. – 444 p.
10. Finel-Honigman, Irene. International Banking for a New Century / Irene Finel-Honigman, Fernando B. Sotelino. – New York: Routledge, 2015. – 268 p.

УДК 336.7

Гуцул М.О.

*аспірант кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку
Одеського національного економічного університету***ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА:
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ**

У статті досліджено економічну сутність та особливості фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства. Зазначено взаємозалежність стійкого розвитку від фінансового забезпечення підприємств. Детально проаналізовано теоретичні аспекти фінансового забезпечення та стійкого розвитку. У результаті аналізу наукових робіт багатьох учених запропоновано визначення фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства.

Ключові слова: фінансове забезпечення, стійкий розвиток, динамічні системи, криза.

Гуцул М.О. ФИНАНСИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ

В статье исследованы экономическая сущность и особенности финансового обеспечения устойчивого развития предприятия. Отмечена взаимозависимость устойчивого развития от финансового обеспечения предприятий. Подробно проанализированы теоретические аспекты финансового обеспечения и устойчивого развития. В результате анализа научных работ многих ученых предложено определение финансового обеспечения устойчивого развития предприятия.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, устойчивое развитие, динамические системы, кризис.

Hutsul M.O. FINANCIAL SUPPORT SUSTAINABLE ENTERPRISE DEVELOPMENT: ECONOMIC ESSENCE AND FEATURES

The article examines the economic nature and characteristics of financial support for sustainable development of the enterprise. It noted the interdependence of sustainable development by ensuring financial enterprises. Analyzed in detail the theoretical aspects of financial security and sustainable development. An analysis of scientific works of many scientists suggested definition of financial sustainable development of the enterprise.

Keywords: financial security, sustainable development, dynamical systems, crisis.

Постановка проблеми. Умови введення підприємницької діяльності в сучасних реаліях соціально-економічного життя України є нестабільними та дестабілізуючими. Монетарні та фіскальні антикризові методи державного регулювання та трьохкратна девальвація національної валюти за підсумками 2015 р. призводить до недоотримання прибутку, наростання збитковості, банкрутства, у результаті чого підприємствами не забезпечується не тільки розширене, а й просте відтворення і, як наслідок, знижується стійкість до умов функціонування виробничо-господарської діяльності суб'єкта підприємницької діяльності, тому проблема фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства залишається надзвичайно актуальною.

Сучасний період забезпечення фінансовими ресурсами виявив низку проблем у діяльності господарюючих суб'єктів на макро- і мікрорівні, які знайшли відображення в їх нестійкому розвитку та потраплянню в так звану ентропію, тобто підприємства вийшли з системи динамічної рівноваги. Це ставить перед менеджерами цих підприємств низку завдань, що вимагають швидкого вирішення. Зокрема, збільшення рентабельності, платоспроможності та зменшення собівартості ставить перед ними завдання формування та вдосконалення фінансового забезпечення, функціонування якого давало б можливість стабільного розвитку на перспективу. У сучасних умовах економічна сутність та особливості значення фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства якісно змінюється. Воно трансформується з пасивного розподільного та перерозподільного механізмів вального внутрішнього продукту в основний регулятор господарської діяльності сучасних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика теоретичного базису та практики фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства є однією з найбільш дискусійних у сучасній науці і представлена в наукових працях вітчизняних та закордонних авторів: В. Андрущенко, Г. Базарової, Ю. Вави-

лова, О. Василика, О. Гончаренко, В. Дем'янишина, О. Кириленко, К. Павлюка, І. Ткачук, В. Федосова, К. Рейнхарда, К. Рогоффа, А. Фатаса, І. Міхаса.

Незважаючи на наявність значного обсягу наукових досліджень, під час формування теоретичного підґрунтя фінансового забезпечення підприємств недостатня увага приділяється врахуванню їх ролі у забезпеченні стійкого розвитку підприємства.

Мета статті полягає у з'ясуванні економічної сутності та особливостей визначення фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній літературі досить широко використовуються поняття «фінансове забезпечення» та «стійкий розвиток». Проте на даний момент відсутній методичний підхід до визначення «фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства» як економічної категорії за своїм обсягом та змістом.

Для повного та обґрунтованого визначення поняття «фінансове забезпечення стійкого розвитку підприємства» розглянемо наукову дефініцію його системних елементів – фінансового забезпечення та стійкого розвитку.

У українській економічній думці немає однозначної відповіді на питання змісту вищезазначених категорій. Розглядаючи різноманітні літературні джерела, плюралізм думок та тверджень, наведемо найбільш раціональні погляди вчених із приводу фінансового забезпечення та стійкого розвитку.

Фінансове забезпечення, виступаючи одним зі значущих каналів руху грошових потоків у виробничій сфері, характеризує здатність фінансової системи сформувати такі економічні відносини між суб'єктами відтворювального процесу з приводу руху фінансових ресурсів, які забезпечать розвиток економіки, необхідний для гарантії національної економічної безпеки, закріплення ролі країни як одного з глобальних лідерів, задоволення соціально-економічних потреб суспільства [5, с. 119].

Більша частина науковців фінансове забезпечення розглядають як формування цільових грошових фондів суб'єктів господарювання в достатньому розмірі та їх ефективне використання. Такого підходу у своїх наукових працях дотримуються О. Кириленко [2, с. 41–42], С. Юрій і В. Федосов [11, с. 94], Н. Кравчук [4, с. 56]. Фінансове забезпечення як підсистему фінансового механізму, що характеризує зміст впливу фінансів на різні аспекти розвитку суспільства, розглядає В. Опарін [6, с. 56]. В. Федосов вважає, що фінансове забезпечення – це система джерел і форм фінансування розвитку економічної та соціальної сфер [10, с. 49]. О. Романенко фінансове забезпечення визначає як покриття затрат за рахунок фінансових ресурсів, акумульованих суб'єктами господарювання та державою [8, с. 18].

С.С. Марковський та С.О. Кравченко фінансове забезпечення пояснюють як структурну діяльність, яка враховує дві важливі системні складові:

- основна діяльність, яка насамперед реалізує головне стратегічне завдання підприємства у виробництві та реалізації робіт, товарів, послуг та спонукає до мобілізації, накопичення, перетворення та розподілу децентралізованих фінансових коштів у напрямі до кінцевого їх споживача з метою досягнення позитивного фінансового результату (функціональна підсистема);

- менеджерська діяльність, яка створює надійну оптимізаційну та ефективну фінансову забезпеченість підприємств (управлінська підсистема).

Під фінансовим забезпеченням вищезгадані науковці розуміють структуровану системну діяльність із приводу накопичення, перетворення, розподілу та мобілізації фінансових потоків на шляху до кінцевого їх споживача з метою реалізації її цілей [7, с. 54].

Будь-яка господарська діяльність суб'єктів підприємницької діяльності для стійкого розвитку потребує різноманіття фінансових джерел, які повинні перебувати в арсеналі кожного підприємства.

На рис. 1 представлено найпоширеніші ресурси фінансового забезпечення підприємства.

Власні фінансові ресурси спочатку створюються при формуванні суб'єктів підприємницької діяльності його засновниками, а далі збільшуються чи зменшуються в процесі здійснення підприємством фінансової, інвестиційної та господарської діяльності. Внесені засновниками фінансові ресурси підприємство вкладає в придбання основного та оборотного капіталу, здійснює фінансово-господарську діяльність і отримує дохід. Залежно від напрямку інвестиційної та дивідендної політики прибуток більшою чи меншою мірою накопичується, спрямовується на збільшення своїх фінансових фондів і використовується для розширення його діяльності.

Таким чином, підприємство успішно функціонує та формує фінансове забезпечення діяльності через: цільові надходження, амортизаційні відрахування,

стійкі пасиви та прибутку від основної, операційної, фінансово-інвестиційної діяльності.

У разі незадовільної діяльності підприємства, тобто виходу так званої зони стійкого зросту,



Рис. 1. Види фінансового забезпечення підприємства

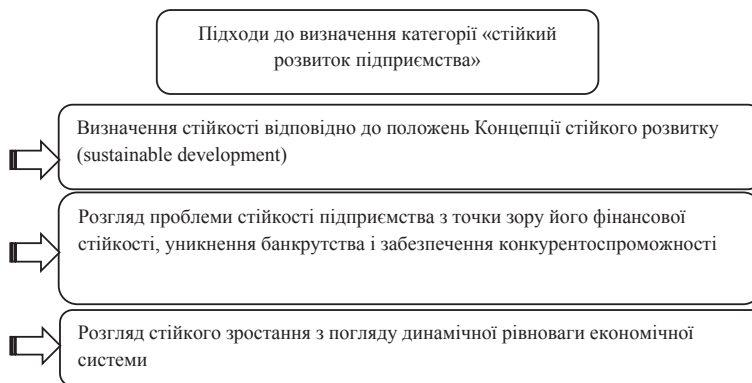


Рис. 2. Підходи до визначення категорії «стійкий розвиток підприємства»



Рис. 3. Фінансове забезпечення стійкого розвитку підприємства

можуть виникнути проблеми з платоспроможністю та неможливістю втриматися в конкурентному середовищі своєї виробничої сфери. За рахунок сформованого в результаті господарської діяльності власного фінансового потенціалу можливе збереження стійкого розвитку в динамічній системі мінливої фінансово-економічної кон'юнктури та кредитоспроможності підприємства.

Наступним джерелом фінансового забезпечення підприємства виступають кошти, які мобілізуються на фінансовому ринку, та кошти, які поступають в порядку розподілу фінансових надходжень: кредитні ресурси, емісії цінних паперів та державна фінансова допомога. Потрібно зазначити, що даний мобілізаційний ресурс ефективно використовувати за дієвого фондового ринку, стимулюючої монетарної та фінансової політики центрального банку та уряду.

Проаналізувавши закордонні та вітчизняні наукові праці, потрібно виділити три основні підходи до розгляду поняття стійкого розвитку підприємства, що існують сьогодні в економічній науці (рис. 2).

Перший підхід під час оцінювання стійкості економічної системи виходить із положень Концепції стійкого розвитку (sustainable development), запропонованою Міжнародною комісією ООН з навколишнього середовища і розвитку в 1987 р.

Нова стратегія розвитку людства виходить із пріоритетів майбутнього й обмеження факторів виробництва та їх неефективного використання. Дану концепцію можна визначити як стратегію виживання і неперервного розвитку цивілізації в умовах збереження довкілля.

Підтримують ці погляди Л. Мельник, А. Деркач, А. Семенов та А. Фадеева, які під стійким розвитком розуміють розвиток як такий, за якого економічні, екологічні та соціальні пріоритети збалансовуються та інтегруються, а темпи економічного зросту не перевищують темпів відтворення природних багатств, причому головним показником такого розвитку вважається покращання якості життя [9, с. 49].

Іншого підходу щодо розгляду проблеми стійкості розвитку підприємства дотримується сьогодні більшість російських та українських економістів, таких як Є. Коротков, Н. Кульбака, І. Недін, І. Сенько, Ю. Масленко, А. Шеремет, В. Дергачьова, Д. Ковальов і Т. Сухорукова, З. Коробкова. Економічну стійкість підприємств вони порівнюють із його фінансовим становищем.

Фінансова стійкість, на думку представників цього підходу, складається за рахунок стійкого одержання підприємством доходу, що надає можливість для вільного маневрування та ефективного використання фінансових джерел та допомагає підвищенню ритмічності та стабільності процесів матеріально-технічного постачання, виробництва і реалізації продукції. Проте сьогодні в Україні більшість підприємств знаходяться в зоні збитковості, при цьому вони не є банкрутами і продовжують свою діяльність. На нашу думку, фінансова стійкість хоч і є однією з найважливіших передумов стійкого розвитку, проте не повною мірою розкриває зміст категорії «стійкість підприємства».

Зовсім іншого підходу притримуються такі визначні економісти, як Й. Шумпетер, Дж.С. Міль, Р. Харрод, Д. Морріс, Ф. Котлер тощо. У даному підході ми бачимо порівняння понять «розвиток», «ріст», «зростання», що передбачають тільки збільшення кількісних, а не якісних ознак соціально-економічної системи.

Для того щоб уточнити дефініцію «стійкість» і обрати найвірогідніший підхід, звернемось до теорії

систем. У цій науці насамперед виокремлюють стійкість руху системи та стійкість рівноваги. Під рівновагою потрібно розуміти таке положення системи, яке визначається сталістю параметрів, тобто встановлений режим функціонування, структура, параметри її входів та виходів залишаються незмінними. О. Василенко [1, с. 345] пояснює рівновагу фірм як рівність попиту та пропозиції в системі всіх джерел фірм.

Стан рівноваги характерний для систем, що не мають зв'язків із зовнішнім середовищем, тоді як для відкритих систем (до яких належать і людина, і суспільство, і національна економіка, і підприємство) рівновага можлива лише як мить у процесі постійних змін. Рівноважні системи не здатні до розвитку та самоорганізації, оскільки подавляють відхилення від свого стаціонарного стану, тоді як розвиток і самоорганізація передбачають якісні зміни. Тому ми вважаємо, що доцільно вживати стосовно стійкого розвитку підприємства поняття «динамічна рівновага», що усуває будь-які аспекти сталості, статичності, заперечення змін.

Стан рівноваги залежно від поведінки системи може бути стійким (стаціонарним) або хитким (нестійким), коли зміни параметрів системи породжують подальші зміни в тому самому напрямі та посилюються з плином часу [3, с. 43].

Таким чином, розглянувши та проаналізувавши роботи вітчизняних та закордонних учених щодо трактування та визначення економічного змісту фінансового забезпечення та стійкого розвитку підприємства, ми пропонуємо узагальнюючі визначення цих понять (рис. 3).

Фінансове забезпечення підприємства – це економічні відносини, у процесі яких створюються і розподіляються фонди грошових коштів для забезпечення підприємства основними та оборотними активами, власними та залученими фінансовими ресурсами, достатніми для безперервного процесу виробництва та реалізації продукції.

Стійкий розвиток підприємства – це розвиток при якому підприємство знаходиться в динамічній системі рівноваги за визначеним напрямом та траєкторією в умовах постійних волотильних змін економічної кон'юнктури.

За допомогою наукового методу пізнання синтезу та аналізу наводимо таке визначення фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства: ефективне маневрування та використання фінансових ресурсів, яке сприяє підвищенню платоспроможності та ліквідності, ритмічності та надійності процесів матеріально-технічного постачання, виробництва і реалізації продукції за визначеним напрямом та траєкторією еволюційно-іноваційного розвитку в умовах постійних волотильних змін економічної кон'юнктури.

Висновки. В умовах ринкової конкуренції головним фактором стійкого розвитку підприємства є оптимальне фінансове забезпечення, за яким підприємство знаходиться в динамічній системі рівноваги з визначеним напрямом розвитку, при якому суб'єкти підприємницької діяльності ефективно маневрують власними та залученими фінансовими ресурсами.

Питання фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства, його складових частин, а також виявлення факторів, що впливають на стан і розвиток підприємства, побудова системи індикаторів економічних показників підприємств можуть бути темами для подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Василенко А.В. Менеджмент устойчивого развития предприятий: [монография] / А.В. Василенко. – К.: Центр учебно-методической литературы, 2005. – 648 с.
2. Кириленко О.П. Финансы (теория та вітчизняна практика): [навч. посіб.] / О.П. Кириленко. – Тернопіль: Астон, 2002. – 212 с.
3. Кориков А.М., Сафьянова Е.Н. Основы системного анализа и теории систем / А.М. Кориков, Е.Н. Сафьянова. – Томск: Изд-во Томского ун-та, 1989. – 207 с.
4. Финансы / Н.Я. Кравчук, В.П. Горин, Т.Б. Ясеновська. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 432 с.
5. Никонова Я.И. Инновационная политика в системе государственного регулирования устойчивого развития национальной экономики / Я.И. Никонова. – Новосибирск: НГТУ, 2010. – 260 с.
6. Опарин В. Финансы (Загальна теорія): [навч. посіб.] / В. Опарин; 3-тє вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 240 с.
7. Петровська І.О. Финансы (з елементами статистики фінансів): [навч. посіб.] / І.О. Петровська, Д.В. Клиновий. – К.: ЦУЛ, 2002. – 300 с.
8. Романенко О. Финансы: [підручник] / О. Романенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
9. Фадеева А.С. Концепция устойчивого развития туризма / А.С. Фадеева // Культура народов Причерноморья. – 2006. – № 89. – С. 48–51.
10. Федосов В. Бюджетный менеджмент: [підручник] / За заг. ред. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2004. – 864 с.
11. Финансы: [підручник] / С.І. Юрій, Л.М. Алексеєнко, І.В. Зятковський; за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с.

УДК 336.73

Катан Л.І.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів та банківської справи
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

Добровольська О.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ УСТАНОВАМИ

Статтю присвячено теоретичним питанням оздоровлення банків. Досліджено природу кризи, її форми та ознаки, що дасть змогу сформулювати причини виникнення кризових явищ у кредитних установах. Запропоновано методи превентивного (попереджувального) антикризового управління в кредитних установах. Розглянуто зовнішні та внутрішні причини кризових явищ у кредитних установах. Виявлено механізми зниження ризиків для банківських установ.

Ключові слова: криза, банківська криза, оздоровлення банків, антикризові заходи, безпека банківського бізнесу, антикризове управління.

Катан Л.И., Добровольская Е.В. АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ

Статья посвящена теоретическим вопросам оздоровления банков. Исследованы природа кризиса, его формы и признаки, что позволит сформулировать причины возникновения кризисных явлений в кредитных учреждениях. Предложены методы превентивного (предупредительного) антикризисного управления в кредитных учреждениях. Рассмотрены внешние и внутренние причины кризисных явлений в кредитных учреждениях. Выявлены механизмы снижения рисков для банковских учреждений.

Ключевые слова: кризис, банковский кризис, оздоровление банков, антикризисные меры, безопасность банковского бизнеса, антикризисное управление.

Katan L.I., Dobrovol'ska O.V. CRISIS MANAGEMENT CREDIT INSTITUTIONS

The article is devoted the theoretical questions of making healthy of banks. Investigational nature of crisis, his form and sign which will allow to set forth reasons origin of the crisis phenomena in credit establishments. The methods of preventive (preventive) anticrisis management are offered in credit establishments. External and internal reasons of the crisis phenomena are considered in credit establishments. Found out the mechanisms of decline of risks for bank institutions.

Keywords: crisis, bank crisis, making healthy of banks, anticrisis measures, safety of bank business, anticrisis management.

Постановка проблеми. В останні десятиліття в розвитку світової економіки виразно просліджуються дві внутрішньо зв'язані тенденції: глобалізація і зростання нестабільності. Особливо яскраво вони виявляються в банківському секторі економіки як найбільш чутливого до всіх змін, особливо зовнішніх, в економіці, політиці, соціальній сфері. З кінця 1970-х років в десятках країн, включаючи розвинені, такі, що розвиваються, і країнах із перехідною економікою відбуваються системні банківські кризи, причому в окремих державах вони траплялися не одноразово.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальним теоретичним питанням оздоровлення банків приділяли увагу відомі українські економісти. Зокрема,

у працях В. Міщенко [1], І. Вядрової [2], К. Раєвського [3] та О. Барановського [4] розкриваються основні напрями оздоровлення банків шляхом їх реорганізації та реструктуризації, але з акцентом на проблематику неплатоспроможних банків; А. Штангрет, О. Копилук, В. Василенко, З. Шершньова, С. Оборська висвітлюють питання антикризового управління на підприємствах. Значний внесок у систематизацію підходів до антикризового управління в кредитних установах зробив російський економіст А. Тавасієв [5]. Однак в економічній літературі недостатньо вивчається механізм оздоровлення саме тих банків, що мають проблеми, але продовжують працювати в режимі антикризового управління без введення в режим тимчасової адміністрації.

Мета статті полягає у дослідженні природи кризи, її форм, ознак, що дасть змогу сформулювати причини виникнення кризових явищ у кредитних установах. Для вирішення окреслених проблем необхідно запропонувати методи превентивного (попереджувального) антикризового управління в кредитних установах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальноприйнятого визначення системної банківської кризи немає, але існує безліч її характеристик. У цілому таку кризу можна розуміти як стрімке і масштабне погіршення якості діяльності банків під впливом несприятливих чинників макроекономічного, інституційного, регулятивного й іншого характеру, такого, що виявляється в нездатності значного числа комерційних установ, а інколи і банківської системи в цілому виконувати свої об'єктивно необхідні функції в економіці, проводити базові й інші банківські операції та забезпечувати власний розвиток.

Криза банківської системи може бути «ізольованою», але може також поєднуватися із кризою інших секторів економіки і кризою соціально-політичною. Криза також може протікати у відкритій формі (це її «зрілий» стан, коли, наприклад, велике число банків припинило проводити платежі клієнтів або повертати вклади на вимогу, або мати латентний (прихований, неочевидний) характер, що відповідає ситуації, коли значна частина банківських інститутів, по суті, неспроможна, але продовжує функціонувати.

Із самої природи перерахованих обставин видно, що криза не може ані виникнути, ані закінчитися одночасно. Криза системи в цілому і кожна її фаза (початок, пік, закінчення) – це завжди більш-менш тривалий процес, причому тимчасові параметри зазначених фаз можуть бути визначені лише приблизно й умовно (початок нової фази не завжди буде означати, що попередня фаза завершилася повністю і «чисто»). Цей попроцесний характер кризи означає, зокрема, що на різних етапах її розгортання доречно і необхідні різні за змістом і цілям набори антикризових заходів.

Отже, констатуємо, що кожна з обставин може діяти сильніше чи слабше. Відповідно, системна криза може бути більш-менш глибокою, більш-менш небезпечною. Це, своєю чергою, означатиме, що антикризові заходи повинні бути адекватними глибині кризи. Від цього буде залежати і «ціна», і тривалість часу подолання кризи.

Криза може мати нескінченно багато форм прояву або ознак. Відповідно, різні фахівці називають різні її види, причому жоден із таких переліків не може вважатися повним, вичерпним. Так, пропонується всі ознаки згрупувати в три категорії [1, с. 183–190]:

1. Фінансові:

- брак власних коштів (капіталу) або невиконання встановлених обов'язкових нормативів;
- поточні збитки або перевищення використаного прибутку над фактично отриманими та/або непогашеними збитками попередніх років;
- невиконання обов'язкових платежів, а також нездатність погашати кредиторську заборгованість у належні терміни;
- неусунення фактів порушень установленого порядку обов'язкового резервування;
- нераціональна політика залучення та розміщення коштів, зокрема, реальна відсутність перспективи повернення залучених коштів (у т. ч. за рахунок продовження терміну позики) або необґрунтоване використання короткострокових позик для фінансування довгострокових активів;

- імобілізація коштів у витрати капітального характеру;
- низька якість кредитного портфеля;
- заборгованість по виплаті дивідендів або припинення їх виплати.

2. Виробничі:

- невиконання нормативних вимог Національного банку України про створення системи управління ризиками та/або системи внутрішнього контролю;
- неподання передбаченої законодавством звітності;
- звільнення головного управлінського персоналу без належної його заміни;
- погіршення позицій на фінансових ринках, обмеження кола операцій, які надаються;
- суттєва залежність від конкретного клієнта, проекту, напряму діяльності;
- агресивна процентна політика для залучення коштів клієнтів, значне перевищення процентних ставок найближчих банків-конкурентів.

3. Інші:

- невиконання у встановлений термін вимог Національного банку України і/або взятих на себе зобов'язань щодо усунення недоліків, включаючи недоліки в діяльності філій;
- недотримання вимог щодо формування статутного капіталу (використання для цього неналежних активів);
- судові позови, які в разі успіху позивача можуть завершитися нездійсненими для даної кредитної установи за рішенням суду.

Як уже зазначалося, криза не виникає одночасно, а розвивається, розгортається в часі. Це відноситься і до форм її зовнішнього прояву. При цьому до певного моменту, на початку, криза може залишатися «внутрішньою справою» банку. Для інших кредитних установ цей процес стає помітним і значущим із того моменту, коли очевидно виявляються труднощі з виконанням своїх зобов'язань, тобто коли вони стають недостатньо платоспроможними і ліквідними. У зв'язку з цим ми пропонуємо наступну зразкову схему розвитку проблем у банку та їх прояви [5, с. 189–200].

І. Деякі причини, що призводять до виникнення проблем у банках:

- низька кваліфікація співробітників банку;
- скриті та явні порушення законів та інших нормативних документів;
- слабка робота служби внутрішнього контролю;
- недостатня кваліфікація керівництва банку, яка веде до слабкої організації банківської справи та неадекватного управління;
- проведення сумнівних банківських операцій;
- негативні зміни у структурі ресурсної бази (наприклад, відмова вигідних клієнтів від обслуговування в даному банку; пасивна поведінка банку на ринку приватних вкладів в умовах, коли даний ринок стає для багатьох інших банків основним джерелом нарощування їх ресурсів);
- порушення балансу за термінами й обсягами між пасивами й активами, зниження якості їх структури;
- зниження частки високоліквідних активів нижче достатнього рівня;
- постійне залучення з міжбанківського ринку засобів у значних обсягах;
- зниження рівня диверсифікації активів і пасивів;
- неадекватний стан техніко-технологічного забезпечення проведених операцій (через що можуть відбуватися, наприклад, збої або затримки в проведенні деяких платежів);
- недовтворення резервів під прийняті ризики;

– зниження доходів при зростанні дебіторської та кредиторської заборгованості; – зменшення величини власного капіталу.

II. Основні ознаки появи прихованої неплатоспроможності банку:

- часте виникнення в банку дефіциту ліквідності;
- збільшення плати і введення регламентів, що збільшують час виконання клієнтських платежів;
- збільшення часу проходження платежів і наявність картотеки неоплачених розрахункових документів через відсутність коштів на кореспондентських рахунках банку;
- різке збільшення процентних ставок за залучені ресурси з використанням агресивної реклами;
- закриття лімітів на банк іншими кредитними організаціями;
- поява технічних проблем, які збільшують час виконання платежів і видачі коштів;
- зростання тарифів на послуги, що надаються клієнтам;
- відтік коштів клієнтів, наближених до керівництва банку;
- початок «виведення» активів банку;
- поява «інсайдерської» інформації про несприятливу ситуацію в банку.

III. Ознаки переходу неплатоспроможності банку в явну форму:

- поступове збільшення затримок і хронічне невиконання частини платежів, нарощування картотеки неоплачених розрахункових документів;
- початок масових претензій із боку клієнтів і контрагентів та судових розглядів;
- згортання масштабів діяльності, максимальне скорочення витрат;
- значне зниження балансових показників (валюти балансу, капіталу, ліквідних активів, зростання частки прострочених і закладених активів, зниження якості забезпечення виданих кредитів, порушення нормативів діяльності та ін.);
- догляд та звільнення співробітників банку, врятовуючи і керівництво, зміни в керівництві банку;
- зменшення кількості операцій, що проводяться для клієнтів;
- продаж основних засобів;
- зменшення залишків на розрахункових та інших рахунках клієнтів (масовий відтік грошей із банку в межах сум, які банк ще може виплатити);
- збільшення кількості порушень норм законів і банківських правил;
- широке поширення в пресі і на ринку інформації про проблеми банку;
- вихід окремих учасників зі складу банку (або отримання ними кредитів на суми, близькі до їх часток у кредитній установі);
- введення в банк тимчасової адміністрації.

Як і у випадку з банківською системою (банківським сектором) в цілому, причини, які можуть «вкинути» в кризу окремо взятий банк, слід ділити на внутрішні, винуватою в яких може бути тільки сама ця організація, і зовнішні, за виникнення і дію яких зазвичай ніхто, на жаль, відповідальності не несе. Деякі найважливіші внутрішні причини кризи окремо взятого банку враховують таке:

• Неврегульованість внутрішньобанківських відносин власності та управління (між власниками, власниками і вищим керівним складом, між тими й іншими і більшістю найманих працівників).

• Відсутність у банку власної ґрунтовно продуманої і зваженої стратегії розвитку, розрахованої на перспективу.

• Погана постановка аналітичної (у т. ч. маркетингової) роботи і системи планування.

• Відсутність якісного, узгодженого комплексу внутрішніх регламентуючих документів, за якими впроваджені технології проведення банківських фінансових операцій (угод і питання організації ефективного управління на всіх рівнях банку).

• Недосконала організаційна структура, невідпрацьованість процедур взаємодії між її елементами.

• Суто ситуативне, імпульсивне (не засноване на результатах аналізу фахівців і на затверджених планах розвитку організації) оперативне управління.

• Недосконалі технології ведення банківських операцій або їх окремих елементів (наприклад, слабка, ненадійна методика визначення кредитоспроможності позичальників).

• Видача банком своїм учасникам і/або інсайдерам великих за обсягами кредитів за низькими (нижчими за середньоринкові) або нульовими кредитними ставками. Дана практика зазвичай пояснює те, що власники і керуючі відповідних банків поставили інтереси кредиторів, вкладників, клієнтів банку на друге місце після власних інтересів. У результаті вони неадекватно оцінюють ринкову ситуацію, приймають неправильні рішення, і банківська установа отримує надмірні, неприпустимі ризики.

• Невміла організація кредитного процесу, яка виражається, зокрема, у низькій якості кредитного портфеля, великій питомій вазі неповернених кредитів, падінні вартості застави, що забезпечують прострочені кредити, і т.д.

• Відсутність глибокого самоаналізу, з'ясування на регулярній основі своїх сильних і слабких сторін, схильності до стресів, кризових процесів або невміння, або небажання персоналу і керівництва користуватися відповідним інструментарієм.

• Відсутність планів конкретних дій на випадки несприятливого для банку розвитку подій (або формальна наявність таких планів, які явно не розраховані на реальне застосування).

• Протиправні дії співробітників проти банку. Слід мати на увазі, що знання конкретних факторів, що сприяють наростанню кризових явищ в даному банку, – це одночасно і знання тих «важелів», які можна і потрібно використовувати для ослаблення зазначених явищ.

Що стосується зовнішніх причин, здатних спровокувати кризу в конкретному банку (зазвичай за умови, що ґрунт для цього готується дією причин внутрішніх), то серед них можна визначити такі:

• кризовий стан реальної економіки (підприємств і організацій – клієнтів даного банку);

• кризовий стан банківського сектора (зокрема, криза міжбанківського ринку кредитів і депозитів);

• різкі зміни державної економічної та фінансової політики, правил гри на фінансових ринках, невдалі інституційні рішення органів влади;

• різка зміна інтересів і переваг основних клієнтів банку (якщо, наприклад, вони вирішать перевести свої гроші в інші банки, включаючи закордонні);

• тиск сил конкуренції, особливо якщо вона нерівноправна або недобросвісна;

• вплив факторів непереборної сили.

Нарешті, можуть бути причини, які за походженням є (можуть бути) одночасно і внутрішніми, і зовнішніми. До таких можна віднести, зокрема:

• втрату банком ділової репутації серед інших кредитних установ, що може виразитися, наприклад, у закритті на нього лімітів (відбувається поза банком, на ринку, але на основі оцінки учасниками

ринку тих процесів, які мають місце всередині банку і навколо нього, за винятком тих випадків, коли така оцінка носить явно «замовний» характер);

- зростання дебіторської заборгованості (у цьому може бути вина обох сторін – і самого банку, і його боржників);

- швидкий відтік із банку вкладів фізичних осіб, масове пред'явлення до нього вимог іншими кредиторами (це може статися і з об'єктивно надійним і благополучним до того банком, але частіше відбувається з організаціями, які самі дали привід для такої поведінки клієнтів і кредиторів).

Отже, для вирішення окреслених вище проблем повинні професійно і результативно застосовуватися методи превентивного (попереджувального) антикризового управління. Останнє включає в себе такі методи:

1. Антикризовий моніторинг на постійній основі зовнішнього і внутрішнього середовища об'єкта з метою раннього виявлення формування загроз кризи.

2. Аналіз внутрішньої схильності (вразливості) об'єкта кризи з виділенням, за можливістю, відповідних індикаторів. Зазвичай в якості останніх стосовно конкретного банку виділяють такі:

- спеціалізовані підрозділи банку не здатні діяти спільно і бачити ситуацію, що складається, і положення банку в цілому;

- службовці банку схильні приділяти більше уваги внутрішньому стану в установі, ніж зовнішньому середовищу, при цьому змагання з внутрішніми конкурентами домінує над зовнішніми;

- небажання або нездатність банку проводити зміни;

- нездатність банку адекватно сприймати й усвідомлювати сигнали із зовнішнього середовища;

- готовність порушувати правила заради короткострокових вигод.

3. Розробка антикризових організаційних стратегій, спрямованих на мінімізацію внутрішніх ризиків банку і зміцнення безпеки: 1) інформування колег про кризові ситуації; 2) наявність адекватної формальної структури організації безпеки банку; 3) комплексний, письмово зафіксований і затверджений набір норм і правил, орієнтованих на вирішення проблем, пов'язаних із безпекою, які визначають дії співробітників і розвивають культуру безпеки в банку; 4) розвиток у службовців банку адекватних переконань, що становлять корпоративне відношення до безпеки; 5) делегування права прийняття рішень із певного питання на самий нижчий рівень організації, який володіє необхідними навичками і компетентністю; 6) забезпечення системи стримування і протидії усередині банку; 7) відповідальність кожного співробітника за кожну проблему; 8) тренінг персоналу для відпрацювання дій у кризових ситуаціях і формування навичок і культури забезпечення безпеки; 9) використання вузькопрофільних фахівців при одночасному забезпеченні контролю їх роботи за допомогою фахівців більш широкого профілю. Реалізація даних стратегій допоможе максимально підвищити усвідомлення службовцями банку проблем безпеки і запобігти кризовим ситуаціям.

4. Внутрішній аналіз і контроль. У структурі комерційного банку бажано (для великого банку – обов'язково) мати, по-перше, відділи (групи), які займалися б аналізом кредитного портфеля, рівня ліквідності, інших показників діяльності і фінансової стійкості банку, включаючи маркетинговий аналіз і стратегічне планування, по-друге, відділ внутрішнього аудиту, покликаний виконувати контрольні-аналітичні функції. При проведенні внутрішнього

аналізу необхідно виходити з того, що однією з основних умов стабільності роботи банку є такий підбір клієнтів і ділових партнерів, щоб не допустити залучення банку в незаконні операції, зокрема у «відмивання» незаконно або злочинно нажитих грошей.

5. Антикризове планування. Відкрита фаза розвитку кризи в банку, як правило, протікає дуже швидко, і в цей час відбуваються істотні зміни майже в усіх напрямках діяльності банку. Певні заходи не впливають один на одного, але інші, навпаки, дуже тісно пов'язані між собою, хоча і мають різні наслідки для діяльності банку. Якщо умови, наслідки, механізм і послідовність реалізації антикризових заходів не будуть визначені заздалегідь, то результативність роботи буде сильно залежати від випадкового збігу обставин, при цьому різко зростає ймовірність появи серйозних прорахунків в управлінні. Щоб уникнути подібного розвитку подій, у рамках підготовчих антикризових заходів повинен бути складений документ або пакет документів, які містять план (плани) антикризового управління. План дій у надзвичайних ситуаціях може бути загальним, що описує найбільш поширені сценарії, так і орієнтованим на конкретну ситуацію. У плані дій, розрахованому на надзвичайні ситуації, повинен міститися опис можливих сценаріїв розвитку подій при настанні непередбачених несприятливих обставин і викладатися всі необхідні аспекти роботи банку з метою подолання кризової ситуації, а також регламентуватися діяльність усіх його підрозділів у частині попереджувальних і профілактичних заходів.

6. Механізми зниження ризиків. Події на фінансових ринках усе частіше показують, наскільки вразливими можуть бути гіганти банківської індустрії незважаючи на їх наявну міцність. За прийнятими в усьому світі стандартами система захисту банків повинна передбачати три елементи:

- механізми контролю ризиків (ризик-менеджмент);

- плани дій у надзвичайних ситуаціях із метою мінімізації шкоди (які були розглянуті вище);

- заходи з метою покриття збитків.

Основне завдання першої ланки – механізму контролю ризиків – сформуванню системи виявлення й оцінки ризиків, а також визначити основні моделі поведінки для забезпечення їх мінімізації. Механізм контролю ризиків найчастіше отримує практичне втілення в декількох складниках: в організаційній структурі, у вигляді інструкцій, якими повинні керуватися всі співробітники банку в своїй роботі, у вигляді матеріальної інфраструктури (якщо говорити про фізичну безпеку). Виявленням, оцінкою і мінімізацією ризиків повинні займатися співробітники і керівники всіх підрозділів банку. Разом із тим у великих банках має сенс формування спеціальної служби ризик-менеджменту, основним завданням якої має стати створення та постійна підтримка в працездатному стані системи (моделей, процедур, методик) ідентифікації, оцінки та ефективного управління ризиками організації. Спеціально виділені ризик-менеджери, якщо такі є в банку, повинні:

- мати чітко визначені обов'язки;

- повинні мати достатні повноваження для прийняття потрібних рішень. Практика роботи українських банків показує, що оптимальний варіант – коли особа, яка відповідає за функцію ризик-менеджменту, підпорядковується керівнику банку і в обумовлених випадках має право навіть блокувати угоди до прийняття рішення правлінням або іншим відповідальним органом;

– добре знати особливості бізнесу банку і мати повну інформацію про його стан на ринку;

– забезпечувати всі підрозділи і керівництво банку точною та своєчасною інформацією в затверджених формах і обсягах. У функції такої служби могло б входити також створення планів дій на випадки кризових ситуацій. Складність, яка тут очікує банки, пов'язана з необхідністю визначення раціонального місця окремої служби ризик-менеджменту в загальній структурі органів і осіб, що беруть участь у процесі внутрішнього контролю, зокрема, поділ сфер відповідальності між вказаною службою і службою внутрішнього контролю (до того ж нерідко включає в себе службу внутрішнього аудиту). У будь-якому випадку слід вимагати того, щоб операції проводилися строго відповідно до чинного законодавства і внутрішньобанківських норм, щоб фінансові ризики банку постійно відстежувалися і знаходилися в межах затверджених лімітів, повністю і своєчасно відбивалися в управлінській інформації.

7. Підвищення безпеки банківського бізнесу. Крім економічних загроз, існують прямі загрози безпеці внутрішньобанківської сфери, пов'язані з функціональною діяльністю банків. Найбільш характерними прийомами і засобами вчинення злочинів у банківській сфері є махінації з неповерненням кредитів, шахрайство з цінними паперами, пряме злодійство, залучення банків у «відмивання» грошей, одержування від діяльності кримінальних структур, міжнародні фінансові злочини.

8. Залучення незалежних аудиторів. Важливою може бути роль незалежних аудиторів у запобіганні кризовому розвитку банку. Однак в Україні аудит поки не став інструментом, що сприяє своїми рекомендаціями забезпеченню ефективної діяльності банків. Практика показує, що аудит носить в Україні переважно підтверджувальний характер, а на Заході – рекомендаційний. Проте шанси вийти з несприятливої ситуації, переламати її і знову стати до лав «нормальних» є й у банку, що потрапив у кризове становище. Просто «ціна» рішення проблеми в цьому випадку буде значно більше. Правда, якщо криза є досить глибокою і вже встигла «показати себе» в очевидних зовнішніх формах, то зазначений шанс стає дуже невеликим.

Висновки. Таким чином, дослідивши природу кризи, її форми, нами запропоновано всі ознаки кризи згрупувати в три категорії: фінансові, виробничі та інші, що дасть змогу сформулювати причини виникнення проблем у кредитних установах.

Для банківської системи причини, які можуть «вкинути» в кризу окремо взятий банк, слід ділити на внутрішні, винуватою в яких може бути тільки сама ця організація, і зовнішні, за виникнення і дію яких зазвичай ніхто, на жаль, відповідальності не несе. Для вирішення окреслених вище проблем повинні професійно і результативно застосовуватися методи превентивного (попереджувального) антикризового управління, які включають антикризовий моніторинг, аналіз внутрішньої схильності (вразливості) об'єкта кризи, розробку антикризових організаційних стратегій, внутрішній аналіз і контроль, антикризове планування, механізми зниження ризиків, залучення незалежних аудиторів, підвищення безпеки банківського бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міщенко В.І. Реорганізація та реструктуризація комерційних банків / В.І. Міщенко та ін. – К.: Знання, 2002. – 249 с.
2. Вядрова І.М. Реорганізація та реструктуризація комерційних банків: автореф. дис. ... канд. екон. наук / І.М. Вядрова. – Суми, 2001. – 24 с.
3. Банківський нагляд: [навч. посіб.] / В.І. Грушко [та ін.]. – К.: Центр навч. л-ри, 2004. – 264 с.
4. Барановський О. Проблемні банки: виявлення й лікування / О. Барановський // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 11. – С. 18–31.
5. Тавасиєв А.М. Антикризове управління кредитними організаціями: [учеб. пособ.] / А.М. Тавасиєв. – М.: Юнити-Дана, 2006. – 480 с.
6. Про затвердження Спеціального порядку здійснення заходів щодо фінансового оздоровлення банків: Постанова Правління Національного банку України від 1 грудня 2008 р. № 405 (ред. від 16 квіт. 2009 р. № 225).
7. Про банки і банківську діяльність: Закон України у ред. від 4 лют. 2011 р.
8. Костогриз В. Аспекти антикризового управління банківською діяльністю в Україні / В. Костогриз // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 7. – С. 156–158.
9. Шаманський Н.С. Концептуальні засади формування організаційно-економічного механізму антикризового управління банком / Н.С. Шаманський, Т.А. Степанова // Мат. наук.-практ. конф. студ. і молодих учених «Актуальні проблеми економічного та соціального розвитку виробничої сфери». – Донецьк, 2009. – С. 146–148.
10. Commission communication on the return to viability and the assessment of restructuring measures in the financial sector in the current crisis under the State aid rules // Official Journal of the European Union. – 2009. – С. 195–198.
11. Болдирев О.О. Тимчасова адміністрація як інструмент антикризового управління банками / О.О. Болдирев // Вісн. Укр. акад. банк. справи. – 2009. – № 2. – С. 75–80.

УДК 336.64

Ігнатишин М.В.кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Мукачівського державного університету**Когутич Х.В.**студент
Мукачівського державного університету**ПЛАНУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
ТА ЙОГО ОЦІНКА МЕТОДОМ МАТЕМАТИЧНОЇ СТАТИСТИКИ**

Статтю присвячено оцінці фінансового результату підприємства шляхом використання інструментарію фінансового планування та методу математичної статистики.

Ключові слова: методи планування, фінансові важелі, метод математичної статистики, показник Херста.

Игнатишин М.В., Когутич Х.В. ПЛАНИРОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО ОЦЕНКА МЕТОДОМ МАТЕМАТИЧЕСКОЙ СТАТИСТИКИ

Статья посвящена оценке финансового результата предприятия путем использования инструментария финансового планирования и метода математической статистики.

Ключевые слова: методы планирования, финансовые рычаги, метод математической статистики, показатель Херста.

Ihnatyshyn M.V., Kohutych Kh.V. PLANNING OF BUSINESS RESULT OF ENTERPRISE AND ITS ASSESSMENTS BY METHOD OF MATHEMATICAL STATISTICS

The scientific article is devoted to the analysis of financial results of enterprise through the usage of financial instruments and planning methods of mathematical statistics.

Keywords: planning methods, financial leverage, the method of mathematical statistics, indicator of Hearst.

Постановка проблеми. Планування результату діяльності підприємства на сучасному етапі передбачає жорсткі вимоги до організації управлінської системи підприємства. Постійні зміни економічної ситуації вимагають швидкого реагування управлінського апарату на ризики внутрішнього середовища.

Прибуток підприємства є важливою категорією, яка зміцнює фінансовий стан підприємства та водночас є першочерговим джерелом формування бюджетних ресурсів [1, с. 183].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Планування прибутку – це складова частина фінансового планування і важлива ділянка фінансово-економічної роботи на підприємстві. На сьогодні дослідженню даної тематики присвячено чимало праць вітчизняних учених, таких як Малиновська О.Я., Іщенко Є.П., Таряник О.М., Білик М.Д., Пащенко І.Л. та ін. Але в їх дослідження недостатньо проводився аналіз планування результату діяльності підприємства методом математичної статистики.

Мета статті полягає в оцінці фінансового результату підприємства шляхом використання інструментарію фінансового планування та методу математичної статистики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Плануючи прибуток, враховують внутрішні та зовнішні умови діяльності підприємства, тобто зміни макроекономічних чинників (зміна законодавства, структури попиту, інфляції і т. ін.).

Розрізняють пасивну й активну стадії складання плану прибутку. Розроблення плану прибутку з урахуванням корективів, що враховують зміни зовнішніх і внутрішніх умов, – це пасивна стадія планування.

Активна стадія полягає у визначенні найбільшої прибутковості підприємства з урахуванням зовнішніх і внутрішніх змін. Активна стадія дає змогу збільшити прибуток, визначений у процесі пасивної стадії розроблення плану, завдяки пошуку й мобілізації резервів підвищення продуктивності праці,

зниження окремих витрат на виробництво та реалізацію продукції, збільшення обсягів продажу продукції, частки прибутку в ціні окремих виробів, якість яких перевищує якість аналогічної продукції конкурентів, і т. ін.

Панування отримання прибутку підприємствами необхідне для складання перспективних і поточних фінансових планів.

Існують такі методи планування прибутку [1, с. 111]:

1) прямий, за показниками витрат на 1 грн. продукції;

2) економічний (аналітичний) метод.

Прямий метод. Прибуток розраховують за окремими видами продукції, що виробляється та реалізується, за такою формулою:

$$P_p = \sum_{i=1}^n P_i N_i, \quad (1)$$

де P_p – прибуток від реалізації планового обсягу продукції, тис. грн.;

n – кількість видів продукції;

N_i – кількість i -го виробу за виробничою програмою відповідного періоду.

P_i – прибуток від реалізації i -го виробу, який визначають відніманням від оптової ціни виробу його повної собівартості, тобто:

$$P_i = C_i - C_i, \quad (2)$$

де C_i – оптова ціна i -го виробу, грн.;

C_i – повна собівартість i -го виробу в плановому періоді, грн.

Прямий метод планування прибутку використовують на підприємствах масового та великого серійного виробництва, де є планові калькуляції собівартості виробів [4, с. 80].

Економічний (аналітичний) метод використовують на підприємствах різних типів виробництва. Цей метод дає змогу визначити не лише загальну суму прибутку, а й вплив на неї зміни окремих чинників: обсягу виробництва й реалізації продукції, її собівар-

тості, рівня оптових цін і рентабельності продукції, асортименту та якості продукції [4, с. 80].

У процесі фінансового планування необхідно враховувати також основні фінансові важелі, які суттєво впливають на прибутковість підприємства.

Розглядаючи основні фінансові важелі, слід констатувати, що кожний із них потребує відповідного глибинного аналізу з метою планування відповідних фінансових ресурсів для реалізації ефективної фінансової політики.

На рис. 1 наведено основні фінансові важелі, які впливають на результати діяльності підприємства.

Із метою прогнозування фінансового результату на підприємстві проведемо аналіз загальної суми прибутку на підприємстві від усіх видів господарської діяльності. Для отримання результатів дослідження нами використано форми фінансової звітності діючого підприємства «ПТП «Осіріс».

Для спрощеного подання інформації на основі Ф – № 2 «Звіт про фінансові результати» побудуємо спрощену таблицю розрахованих показників у динаміці за 2009–2014 рр. (табл. 1).

Як видно з табл. 1, ПТП «Осіріс» уже протягом п'яти років працює прибутково. Найбільш прибутковими для підприємства були 2010, 2012 та 2014 рр. В ці роки ПТП «Осіріс» отримало 176,3 тис. грн., 319,3 тис. грн. та 61,7 тис. грн. відповідно. Горизонтальний аналіз абсолютних показників дає змогу зробити висновок, що такі рівні прибутку в зазначені роки ПТП «Осіріс» отримувало переважно завдяки прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). А це означає, що в ці роки господарська діяльність підприємства характеризується стабільністю.

Для більш деталізованого аналізу використаємо метод математичної статистики. Використовуючи вихідні показники підприємства, нами проведені певні розрахунки, на основі яких ми отримали відповідні результати.

Результати статистичного аналізу показників загального прибутку наведено в табл. 2 та відображено на рис. 2, 3.

Апроксимація динамічних рядів проведена за допомогою прямої лінії $y = kt + l$ та параболи $y = at^2 + bt + c$. Параметр k прямої лінії вказує на середній темп зростання чи спадання відповідного показ-

ника, параметри параболи вказують на «точку розвороту» тенденції зростання чи спадання $t_{роз} = -\frac{b}{2a}$ та відповідний максимум чи мінімум показника на лінії параболічного тренду $y_{max, min} = -\frac{b^2}{4a} + c$.

Як бачимо, максимальну прогнозованість поведінки за показником Херста мають прибуток від іншої реалізації (показник Херста = 0,70) та прибуток від інших операцій (показник Херста = 0,73).

Найменш прогнозовані за показником Херста прибуток від реалізації продукції (показник Херста = 0,64) та загальна сума прибутку (показник Херста = 0,54) (рис. 2, 3).

У цілому щодо загальної суми прибутку, то можна констатувати, що параметр прямої (рис. 2) $k = 10,194$ вказує на середній темп росту прибутку за досліджуваний період, а параметр $a = -26,111$ параболи (рис. 3) та її вигляд вказує на те, що максимум (Max = 163) пройдено між 2011 та 2012 рр. Достовірність параболічної апроксимації $R^2 = 0,285$ та достовірність прямолінійної $R^2 = 0,019$ низькі, з 2012 р. спостерігаються спад та зростання спаду.

Необхідно констатувати, що стан підприємства, його економічні показники залежать як від зовнішніх, так і внутрішніх факторів. До зовнішніх факторів



Рис. 1. Фінансові важелі, які впливають на результати діяльності підприємства

Таблиця 1

Формування загального прибутку ПТП «Осіріс», тис. грн.

№ п/п	Показник	Роки					
		2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Прибуток від реалізації продукції	-6,4	433,9	261,6	759,5	371,7	746,5
2	Прибуток від іншої реалізації	5,6	-10,7	112,0	121,5	49,4	-162,8
3	Прибуток від інших операцій	-53,1	-246,9	-361,7	-561,7	-421,2	-522,0
4	Загальна сума прибутку	-53,9	176,3	11,9	319,3	0,1	61,7

Таблиця 2

Результати статистичного аналізу показників

№ п/п	Показник (тис. грн.)	Апроксимація					Показник Херста
		Пряма		Парабола		Екстр.	
		k	R ²	a	R ²		
1	Прибуток від реалізації продукції	116,450	0,551	-21,241	0,590	Max = 649	0,64
2	Прибуток від іншої реалізації	-18,634	0,112	-31,405	0,792	Max = 114	0,70
3	Прибуток від інших операцій	-87,640	0,757	26,539	0,905	Min = -511	0,73
4	Загальна сума прибутку	10,194	0,019	-26,111	0,285	Max = 163	0,54

слід віднести макроекономічну ситуацію та державне регулювання, на які підприємство не має вплив. Їх слід розділити на негативні і позитивні з точки зору економічної діяльності підприємства і вибрати таку тактику поведінки на ринку, щоб використати позитивні тенденції та мінімізувати вплив негативних.

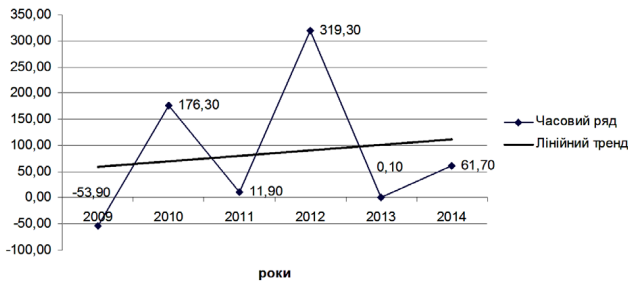


Рис. 2. Загальна сума прибутку лінійний тренд
 $y = 10,194 \cdot x - 20419,332$.
 Достовірність апроксимації $R^2 = 0,019$.
 Показник Херста = 0,54

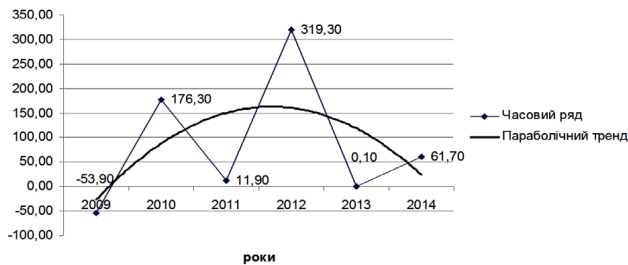


Рис. 3. Загальна сума прибутку, параболічний тренд
 $y = -26,111 \cdot x^2 + 105054,746 \cdot x - 105668900,344$.
 Достовірність апроксимації $R^2 = 0,2852$
 Показник Херста = 0,54

Стосовно внутрішніх факторів, то вони потребують зусиль із менеджменту для зменшення витрат та збільшення доходів шляхом зміни їх структури, необхідна оптимізація організації управління та виробництва.

Як впливає з проведених досліджень, має місце приріст загальної суми прибутку 10,194 тис. грн. за досліджуваний період – це є позитивом.

Негативним є те, що з 2012 р. почався спад приросту прибутку, який продовжується. Низька прогнозованість поведінки загальної суми прибутку, показник Херста = 0,54, вказує на те, що тенденція спаду може продовжуватись, а може пройти зміна тенденції і початися ріст.

Якщо подивитися на структуру прибутку, то найгірший вплив на загальний прибуток має прибуток від інших операцій (щорічний спад – 87,6 тис. грн.). Хоч позитивним є те, що мінімум спаду пройдено і намітився сильно прогнозований ріст. Станом на 2014 р. є збитки – 522,0 тис. грн.

Краща ситуація з прибутком від реалізації продукції (середній приріст – 116,4 тис. грн. /рік), але в 2014 р. приріст зупинився.

Прибуток від іншої реалізації протягом досліджуваного періоду падав (18,6 тис. грн./рік) і має сильно прогнозовану тенденцію подальшого спаду. Станом на 2014 р. є збитки – 162,8 тис. грн.

Необхідно вивчити фактори, що впливають на прибуток кожного виду, і прийняти дієві зусилля з укріплення позитивних тенденцій та мінімізації негативних.

Результати дослідження доводять, що в умовах конкурентного середовища підприємству необхідно здійснювати контроль і прогноз своєї діяльності і з випередженням у часі реагувати на умови нестабільного податкового законодавства, економічної та фінансової кризи і шукати додаткові резерви для поліпшення фінансових показників різних видів діяльності, на основі яких формується загальний прибуток.

Висновки. Підсумовуючи викладене, можна констатувати, що основна діяльність підприємства переважно має позитивний фінансовий результат, а інші види діяльності збиткові, і така ситуація спостерігається протягом кількох періодів. Це свідчить про те, що фінансова служба на підприємстві не організована належним чином.

Наш науковий підхід підтверджує також, що з великої маси чисел, які характеризують фінансові результати діяльності підприємства, методом математичної статистики виокремлюється невелика кількість показників, і інформація представляється візуально у виді діаграм, графіків і таблиць, в яких отримані показники мають чіткий економічний зміст, на підставі якого можуть бути прийняті вмотивовані, правильні управлінські рішення щодо покращання фінансового результату.

Фахівцям підприємства рекомендується підвищити роль планування та прогнозування фінансових результатів діяльності з метою збалансування бізнесу на перспективу. При цьому необхідно здійснювати постійний пошук резервів щодо поліпшення прибутковості підприємства.

Дана тематика дослідження має перспективу розвідок, тому що інтерес науковців з дослідження фінансових результатів черговий раз підтверджує актуальність цієї проблематики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маліновська О.Я. Фінансові результати діяльності промислових підприємств Львівщини / О.Я. Маліновська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.7. – С. 183–187.
2. Іщенко Є.П. Прибуток як критерій ефективності функціонування підприємства / Є.П. Іщенко // Економіст. – 2005. – № 8. – С. 12–14.
3. Таряник О.М. Проблеми фінансового планування в країнах із ринковою економікою / О.М. Таряник, А.Ю. Перетятко // Економіка. Фінанси. Право. – 2006. – № 12. – С. 30–32.
4. Білик М.Д. Методи фінансового планування і прогнозування в управлінні фінансами підприємства / М.Д. Білик // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 9. – С. 79–84.
5. Пащенко І.Л. Прогнозування фінансової діяльності підприємства / І.Л. Пащенко // Фінанси України. – 2001. – № 4. – С. 45–50.

СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657

Гандзюк О.В.*аспірант кафедри обліку у виробничій сфері
Тернопільського національного економічного університету*

АНАЛІЗ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ІЗ ПИТАНЬ ФОРМУВАННЯ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Статтю присвячено розгляду проблемних питань щодо формування звітності підприємства, розглянутих у працях українських науковців. Проаналізовано та систематизовано дослідження за тематикою, напрямками та роками захисту дисертаційних досліджень. Окреслено перспективні напрями подальших наукових досліджень.

Ключові слова: тематика, дисертаційне дослідження, звітність підприємств, напрями досліджень.

Гандзюк О.В. АНАЛИЗ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ПО ВОПРОСАМ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена рассмотрению проблемных вопросов по формированию отчетности предприятия, рассмотренных в работах украинских ученых. Проанализированы и систематизированы исследования по тематике, направлениям и годам защиты диссертационных исследований. Определены перспективные направления дальнейших научных исследований.

Ключевые слова: тематика, диссертационное исследование, отчетность предприятий, направления исследований.

Gandzyk O.V. ANALYSIS OF RESEARCH FORMATION STATEMENTS

The article deals with the issues concerning the formation of statements discussed in the works of Ukrainian scientists. Analyzed and systematized research topics, areas and years of their thesis research. Outlined promising directions for further research.

Keywords: subjects, the dissertation research, reporting enterprises, research directions.

Постановка проблеми. У сучасних ринкових умовах для нормальної діяльності будь-якої ланки управління потрібно, щоб учасники могли оперативної та обґрунтовано приймати управлінські рішення, правильність яких ґрунтується на використанні своєчасної, якісної та достовірної інформації. Одним з основних джерел такого інформаційного забезпечення є дані бухгалтерського обліку, які узагальнюються у звітності. Вона повинна об'єктивно відображати процеси, які відбуваються на підприємстві, а також задовольняти вимоги користувачів щодо обсягу інформації. Саме тому важливим є поглиблене дослідження теоретичних засад формування облікової звітності підприємства та вирішення основних проблемних питань практичного застосування методичних підходів до її побудови відповідно до раціональних потреб внутрішніх та зовнішніх користувачів. При цьому важливим інформаційним джерелом виступають дисертаційні дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розв'язанню теоретичних і практичних питань формування, аналізу та прогнозування звітності підприємств в умовах ринкової економіки присвячені дослідження таких вітчизняних учених, як Бутинець Ф.Ф., Верига Ю.А., Голов С.Ф., Гольцова С.М., Дем'яненко М.Я., Задорожний З.-М.В., Кірейцев Г.Г., Кучеренко Т.Є., Сопко В.В., Хомин П.Я. та ін. Вагомий внесок у дослідження теоретико-методологічних аспектів формування звітності підприємств зробили зарубіжні вчені, такі як Бреславцева Н.А., Новодворський В.Д., Палій В.Ф., Соколов Я.В. та ін.

Мета статті полягає у проведенні ґрунтовного дослідження питань, пов'язаних з удосконаленням системи облікової звітності підприємства, а також визначенні їх актуальності шляхом здійснення систематизації та критичного аналізу результатів дисертаційних робіт, що дасть можливість окреслити

напрями подальших шляхів удосконалення методики формування звітності підприємства, зокрема її інформаційного забезпечення відповідно до потреб внутрішніх та зовнішніх користувачів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ринкових умовах господарювання інформація є найбільш цінним ресурсом, адже прийняття результативних та обґрунтованих управлінських рішень залежить насамперед від своєчасності, обґрунтованості, повноти, доречності та достовірності інформації щодо всіх напрямів діяльності підприємства. Основним джерелом такого інформаційного забезпечення є дані бухгалтерського обліку, які узагальнюються у звітності. Ще в 1988 р. професори Палій В.Ф. і Соколов Я.В. писали: «Звітність виконує важливу функціональну роль у системі економічної інформації. Вона інтегрує інформацію всіх видів обліку, забезпечує зв'язок і порівняння планових, нормативних і облікових даних [13, с. 218–220].

Оскільки основний приріст у науку відображається в дисертаційних дослідженнях, то для визначення основних здобутків із проблем звітності підприємств та виявлення напрямів нерозкритих питань проведемо аналіз 33 кандидатських і трьох докторських дисертацій із проблем звітності, захищених в Україні за спеціальністю «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» протягом 2000–2015 рр., систематизувавши їх за напрямками наукових досліджень і роками досліджень.

Найбільша кількість дисертаційних робіт захищена з проблем формування звітності підприємств окремих видів та сфер діяльності (11 дисертацій), що зумовлено специфікою діяльності даних підприємств та необхідністю вдосконалення методики формування звітних показників з урахуванням особливостей їх діяльності.

Як видно з табл. 1, найбільше уваги українські вчені приділяли проблемам звітності сільськогосподарських

Таблиця 1

**Напрями досліджень щодо проблем звітності підприємств,
досліджених у кандидатських і докторських дисертаціях українських науковців (2000–2015 рр.)**

№	Напрями наукових досліджень	ПІБ, тема дисертації	Рік захисту
1	<i>Загальні теоретичні та методичні аспекти формування бухгалтерської звітності</i>	Буфатіна І.В. «Інформаційні та методологічні засади формування і аналізу фінансових звітів підприємств» (кандидатська дисертація)	2002
		Коробко О.М. «Бухгалтерська фінансова звітність: методологія складання і практика використання» (кандидатська дисертація)	2003
		Головащенко О.М. «Інформаційні та структурно-методичні засади формування фінансової звітності» (кандидатська дисертація)	2006
		Шевєря Я.В. «Фінансова звітність у системі інформаційного забезпечення прийняття рішень» (кандидатська дисертація)	2011
		Яцишин Н.З. «Складання, аналіз та аудит фінансової звітності підприємства» (кандидатська дисертація)	2012
		Яцко М.В. «Подання та оприлюднення фінансової звітності в системі забезпечення інтересів користувачів» (кандидатська дисертація)	2012
		Івахів Ю. О. «Фінансова звітність підприємств: обліково-аналітичні аспекти» (кандидатська дисертація)	2012
<i>Кількість дисертацій</i>			7
2	<i>Звітність підприємств окремих видів та сфер діяльності</i>	Буханець Д.Г. «Облік та звітність у страхових компаніях (методологічні та організаційні аспекти)» (кандидатська дисертація)	2000
		Юденко В.А. «Фінансова звітність, аналіз та прогнозування її основних показників в невиробничій сфері» (кандидатська дисертація)	2000
		Адамик О.В. «Податкові розрахунки і звітність у системі бухгалтерського обліку: організація та методика здійснення (на прикладі торговельних підприємств Західного регіону України)» (кандидатська дисертація)	2003
		Позняковська Н.М. «Облік і звітність доходів і видатків місцевих бюджетів: організація і методика» (кандидатська дисертація)	2004
		Хомин П.Я. «Формування системи звітності сільськогосподарських підприємств та її облікового забезпечення» (докторська дисертація)	2004
		Біла Л.М. «Формування системи фінансової звітності сільськогосподарських підприємств» (кандидатська дисертація)	2005
		Янчук Г.В. «Облік і звітність регіональних університетських центрів» (кандидатська дисертація)	2006
		Семенишена Н.В. «Комунікативна та інформаційно-аналітична функції бухгалтерської звітності сільськогосподарських підприємств» (кандидатська дисертація)	2008
		Кучеренко Т.Є. «Фінансова звітність у системі управління сільськогосподарським виробництвом» (докторська дисертація)	2011
		Мервенецька В.Ф. «Звітність у системі інформаційного забезпечення управління діяльністю сільськогосподарських підприємств» (кандидатська дисертація)	2011
		Кварцхава О.В. «Бухгалтерський облік і звітність у фермерських господарствах» (кандидатська дисертація)	2015
<i>Кількість дисертацій</i>			11
3	<i>Консолідована фінансова звітність</i>	Герасименко О.С. «Методика складання консолідованої фінансової звітності та аналіз ефективності діяльності дочірніх підприємств» (кандидатська дисертація)	2007
		Лучко М.Р. «Консолідована фінансова звітність: системний підхід до побудови та розвитку» (докторська дисертація)	2008
		Онищенко В.П. «Методика та організація консолідованої фінансової звітності» (кандидатська дисертація)	2008
		Семчук І.В. «Консолідована фінансова звітність групи підприємств: організаційно-методичні засади формування і контролю» (кандидатська дисертація)	2010
		Амбарчян М.С. «Аналіз консолідованої фінансової звітності банків» (кандидатська дисертація)	2014
<i>Кількість дисертацій</i>			5
4	<i>Формування показників окремих форм звітності</i>	Іваненко В.О. «Облікове забезпечення формування та аналізу статистичної звітності з виробництва продукції промислових підприємств» (кандидатська дисертація)	2011
		Мейш А.В. «Звітність про фінансові результати діяльності суб'єктів господарювання: порядок формування та облікове забезпечення» (кандидатська дисертація)	2012
		Любимов М.О. «Формування управлінської звітності підприємств (на прикладі харчової промисловості)»	2012
		Нагірська, К.Є. «Формування управлінської звітності сільськогосподарських підприємств»	2012
		Позов А.Х. «Формування внутрішньогосподарської (управлінської) звітності промислових підприємств» (кандидатська дисертація)	2013
		Кулікова Н.Т. «Формування управлінської звітності в системі бухгалтерського обліку промислових підприємств» (кандидатська дисертація)	2015
<i>Кількість дисертацій</i>			6
5	<i>Відображення у звітності окремих об'єктів обліку</i>	Янок Д.А. «Облік та аудит фінансових результатів в умовах стандартизації звітності» (кандидатська дисертація)	2005
<i>Кількість дисертацій</i>			1

Продовження таблиці 1

6	Гармонізація звітності з МСФЗ	Нищенко Л.П. «Гармонізація бухгалтерського обліку та фінансової звітності України з міжнародними стандартами» (кандидатська дисертація)	2007
Кількість дисертацій			1
7	Аудит фінансової звітності	Ковбасюк О.Л. «Вдосконалення управління аудитом бухгалтерської (фінансової) звітності» (кандидатська дисертація)	2000
		Редько К.О. «Методичні аспекти аудиту фінансової звітності акціонерних товариств» (кандидатська дисертація)	2002
		Костирко Р.О. «Удосконалення аудиту фінансової звітності акціонерних товариств» (кандидатська дисертація)	2003
		Кудрицький Б.В. «Методичні та організаційні аспекти аудиту фінансової звітності в умовах сучасних інформаційних технологій» (кандидатська дисертація)	2007
		Сушко Д.С. «Аудит бухгалтерського балансу: теорія і методика» (кандидатська дисертація)	2008
Кількість дисертацій			5
Загальна кількість дисертацій			36

Джерело: сформовано автором на основі електронної бази Національної бібліотеки України ім. В.І.Вернадського www.nbuv.gov.ua, електронного архіву Житомирського державного технологічного університету: <http://eztuir.ztu.edu.ua/>

підприємств. Хомином П.Я. в 2004 році була захищена докторська дисертація з даного напрямку досліджень. У 2005 р. Білоу Л.М. продовжено дослідження щодо формування звітності у сільськогосподарських підприємствах, за мету якою вона визначає теоретико-методологічне обґрунтування системи фінансової звітності [2]. Семенишина Н.В. у 2008 р. досліджує проблеми аналітичної інтерпретації показників бухгалтерської звітності сільськогосподарських підприємств і займається розробкою пропозицій та рекомендацій щодо вдосконалення структури та складу основних форм звітності [15]. У 2011 р. Кучеренко Т.Є. у своїй докторській дисертації здійснює обґрунтування теоретико-методологічних засад розбудови фінансової звітності сільськогосподарських підприємств під впливом розвитку теорії управління капіталом, здійснює розробку концепції інституціонального забезпечення фінансової звітності аграрного сектору економіки [7]. У тому ж році Мервенецька В.Ф. досліджує шляхи вдосконалення формування інформації у фінансовій, статистичній і внутрішньогосподарській звітності з урахуванням особливостей сільськогосподарського виробництва і потреб інформаційного забезпечення управлінської діяльності [10]. У 2015 р. Кварцхава О.В. здійснює дослідження процедур удосконалення бухгалтерського обліку та звітності у фермерських господарствах із метою покращання інформаційного забезпечення управління.

Крім того, два дисертаційних дослідження присвячені удосконаленню звітності бюджетних установ (Позняковська Н.М., Янчук Г.В.) і по одному – методологічним та організаційним аспектам звітності страхових компаній (Буханець Д.Г.); удосконаленню фінансової звітності підприємств невикробничої сфери, аналізу та прогнозуванню основних показників (Юденко В.А.); удосконаленню податкових розрахунків і звітності у системі бухгалтерського обліку на торговельних підприємствах Західного регіону України (Адамик О.В.).

За досліджуваний період сім дисертаційних робіт було присвячено загальним теоретичним та методичним аспектам формування бухгалтерської звітності. Причому в різні роки (Буфатіна І.В. – 2002 р.; Коробко О.М. – 2003 р.; Головащенко О.М. – 2006 р.; Яцишин Н.З. – 2012 р., Івахів Ю.О. – 2012 р.) науковцями визначалась практично однакова мета дослідження, яка полягала в обґрунтуванні теоретичних та методичних положень з удосконалення фінансової звітності, аналізу і аудиту основних звітних показників. Шеверя Я.В. у своєму дослідженні розглядає звітність із точки зору управління підприємством,

обґрунтовує шляхи підвищення інформативності фінансової звітності для її використання в процесі інформаційного забезпечення прийняття стратегічних рішень [18]. Яцко М.В. здійснює дослідження сутності дефініцій «подання фінансової звітності» та «оприлюднення фінансової звітності», розробку практичних рекомендацій щодо виявлення напрямів удосконалення процесів подання та оприлюднення фінансової звітності з метою більш повного забезпечення інтересів користувачів [20].

П'ять дисертацій протягом 2000–2015 рр. було присвячено проблематиці аудиту фінансової звітності, що було викликано як необхідністю незалежного підтвердження достовірності фінансової звітності, так і вірогідним зниженням якості аудиту та рівня довіри до аудиторів у суспільстві. Науковці приділяють увагу вирішенню таких питань: удосконалення процесу управління аудитом звітності (Ковбасюк О.Л.); удосконалення аудиту та його методичних аспектів фінансової звітності акціонерних товариств (Редько К.О., Костирко Р.О.); аудит фінансової звітності в умовах сучасних інформаційних технологій (Кудрицький Б.В.); теорія і методика аудиту бухгалтерського балансу (Сушко Д.С.).

Значної актуальності вирішення проблеми консолідації фінансової звітності набула в 2008 р., в якому було захищено дві дисертації (у т. ч. одна докторська). Метою дослідження Лучка М.Р. було обрано розробку теоретико-методологічних засад формування консолідованої фінансової звітності шляхом системної побудови та обґрунтування пропозицій щодо розвитку методики обліку діяльності консолідованої групи підприємств. Онищенко В.П. у цьому ж році у своїй кандидатській дисертації здійснив огляд та розробку теоретичних та організаційних засад щодо удосконалення консолідованої фінансової звітності підприємств саме корпоративного не фінансового сектору економіки [12]. Організаційно-методичним засадам формування консолідованої фінансової звітності та здійсненню внутрішнього контролю достовірності її показників для інформаційного забезпечення процесу управління групою підприємств присвятила своє дисертаційне дослідження Семчук І.В. [16]. Амбарчян М.С. у 2014 р. вперше розглянула консолідовану звітність банків, удосконалила процедури аналізу та методичні пропозиції щодо оцінки якості консолідованої фінансової звітності банків [1].

Що стосується напрямів досліджень, спрямованих на формування показників окремих форм звіт-

ності, то за досліджуваний період було захищено шість дисертаційних робіт. Іваненко В.О. в 2011 р. уперше здійснив дослідження статистичної звітності з виробництва продукції промислових підприємств, її облікового забезпечення та аналізу [4]. Порядок формування та облікове забезпечення звітності про фінансові результати діяльності суб'єкта господарювання у своєму дослідженні розглядає Мейш А.В. [9]. Чотири дослідження направлені на вивчення питання щодо формування управлінської звітності (Любимов М.О., Нагірська К.Є., Позов А.Х., Кулікова Н.Т.), причому спостерігається практично однакова постановка мети дослідження, яка полягала в комплексному дослідженні особливостей та закономірностей процесів формування внутрішньогосподарської (управлінської) звітності досліджуваних підприємств [6; 8; 12; 14].

По одній дисертації захищено з таких напрямів, як: відображення у звітності окремих об'єктів обліку (Янок Д.А.), гармонізація звітності з МСФЗ (Нищенко Л.П.). Метою дослідження Янок Д.А. обрано розвиток теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій із бухгалтерського обліку та аудиту фінансових результатів діяльності підприємства в умовах стандартизації звітності. Цільова спрямованість дисертаційної роботи Нищенко Л.П. пов'язана з розробкою методичних засад та практичних рекомендацій щодо вдосконалення бухгалтерського обліку та фінансової звітності в контексті гармонізації з міжнародними стандартами фінансової звітності [3, с. 73].

Проведені дослідження показують, що в Україні досі не захищено жодної дисертації з питань формування комплексної системи облікової звітності як складової частини інформаційної системи підприємства, хоча в даному напрямі достатньо проблемних питань, зокрема зміни вимог до фінансової звітності, зміна податкового законодавства. На думку професора Задорожного З.-М.В., «логічним було би, щоб у Законі серед термінів у статті 1 розділу 1 «Загальні положення» було наведено визначення бухгалтерської і внутрішньогосподарської звітності, принципу бухгалтерського обліку, власного капіталу. Визначення названих звітностей необхідне для розуміння того, чим вони відрізняються від статистичної чи податкової» [5, с. 14]. Також залишається невирішеним питання підвищення рівня якості звітної облікової інформації з метою задоволення потреб користувачів.

Висновки. За результатами систематизації дисертаційних досліджень українських науковців щодо проблем звітності (за роками захисту, за метою та об'єктом дослідження, а також за напрямками наукових досліджень), захищених протягом 2000–2015 рр., можемо зробити такі висновки:

1) протягом періоду було захищено 36 кандидатських і докторських дисертацій за спеціальністю «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит», три з яких – докторські. При цьому найбільшою науковою активністю в Україні з проблем звітності вирізняються 2008, 2011, 2012 рр., в яких захищено по 4, 4 і 6 дисертацій відповідно (із них – дві докторські), що могло бути пов'язано з активізацією інтеграційних процесів, розгортанням економічної кризи, появою достатньо нової кількості об'єктів обліку. Кількість захищених дисертацій протягом 2000–2015 рр. варіює в межах двох-трьох досліджень на рік. Але все ж таки недостатньо уваги приділяється вдосконаленню методики формування системи облікової звітності та її інформаційного забезпечення;

2) із 36 захищених дисертацій 12 робіт присвячені обліку та звітності окремих сфер діяльності та

об'єктів; 18 робіт охоплюють питання безпосередньої організації формування звітності та окремих її форм; п'ять робіт – питання аудиту фінансової звітності; одна робота відображає питання гармонізації звітності з міжнародними стандартами;

3) наступними напрямками досліджень із проблем звітності можуть бути: загальні теоретичні та методичні аспекти формування бухгалтерської звітності, звітність підприємств окремих видів та сфер діяльності, консолідована фінансова звітність, формування окремих форм звітності, відображення у звітності окремих об'єктів обліку, гармонізація звітності з МСФЗ, аудит фінансової звітності;

4) незважаючи на ґрунтовні здобутки українських науковців із проблем звітності, невирішеними залишаються питання достовірності показників звітності, вдосконалення організаційно-методичних підходів до її побудови відповідно до раціональних потреб внутрішніх та зовнішніх користувачів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амбарчян М.С. Аналіз консолідованої фінансової звітності банків: автореф. дис. ... к.е.н.: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / М.С. Амбарчян. – Київ, 2014. – 22 с.
2. Біла Л.М. Формування системи фінансової звітності сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. ... к.е.н.: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Л.М. Біла. – Київ, 2005. – 20 с.
3. Іваненко В.О. Аналіз стану наукових досліджень щодо вдосконалення системи показників звітності підприємства / В.О. Іваненко // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2009. – № 3. – С. 67–74.
4. Іваненко В.О. Облікове забезпечення формування та аналізу статистичної звітності з виробництва продукції промислових підприємств: автореф. дис. ... к.е.н.: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / В.О. Іваненко. – Житомир, 2011. – 23 с.
5. Концепція розвитку бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту в Україні: монографія / З.-М.В. Задорожний, Я.Д. Крупка, І.Я. Омеїнська та ін.; за наук. ред. д.е.н., проф. З.-М.В. Задорожного. – Тернопіль: ТНЕУ, 2015. – 320 с.
6. Кулікова Н.Т. Формування управлінської звітності в системі бухгалтерського обліку промислових підприємств: автореф. дис. ... к.е.н.: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Н.Т. Кулікова. – Житомир, 2015. – 25 с.
7. Кучеренко Т.Є. Фінансова звітність у системі управління сільськогосподарським виробництвом: автореф. дис. ... д.е.н.: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Т.Є. Кучеренко. – Київ, 2011. – 31 с.
8. Любимов М.О. Формування управлінської звітності підприємств (на прикладі харчової промисловості): автореф. дис. ... к.е.н.: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / М.О. Любимов. – Одеса: ОНЕУ, 2012. – 20 с.
9. Мейш А.В. Звітність про фінансові результати діяльності суб'єктів господарювання: порядок формування та облікове забезпечення: автореф. дис. ... к.е.н.: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / А.В. Мейш. – Житомир, 2012. – 23 с.
10. Мервенецька В.Ф. Звітність у системі інформаційного забезпечення управління діяльністю сільськогосподарського підприємства: автореф. дис. ... к.е.н.: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / В.Ф. Мервенецька. – Київ, 2011. – 24 с.
11. Нагірська К.Є. Формування управлінської звітності сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. ... к.е.н.: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / К.Є. Нагірська. – Київ, 2012. – 21 с.
12. Онищенко В.П. Методика та організація консолідованої фінансової звітності: автореф. дис. ... к.е.н.: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / В.П. Онищенко. – Київ, 2008. – 18 с.

13. Палий В.Ф. Теория бухгалтерского учета: учебник / В.Ф. Палий, Я.В. Соколов; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 279 с.
14. Позов А.Х. Формування внутрішньогосподарської (управлінської) звітності в промислових підприємствах: автореф. дис. ... к.е.н.: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / А.Х. Позов. – Київ, 2013. – 23 с.
15. Семенишина Н.В. Комунікативна та інформаційно-аналітична функції бухгалтерської звітності сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. ... к.е.н.: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Н.В. Семенишина. – Київ, 2008. – 20 с.
16. Семчук І.В. Консолідована фінансова звітність групи підприємств: організаційно-методичні засади формування і контролю: автореф. дис. ... к.е.н.: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / І.В. Семчук. – Житомир, 2010. – 23 с.
17. Хомин П.Я. Формування системи звітності сільськогосподарських підприємств та її облікового забезпечення: автореф. дис. ... д.е.н.: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». – Київ, 2004. – 28 с.
18. Шеверя Я.В. Фінансова звітність у системі інформаційного забезпечення прийняття рішень: автореф. дис. ... к.е.н.: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Я.В. Шеверя. – Житомир, 2011. – 23 с.
19. Яцишин Н.З. Складання, аналіз та аудит фінансової звітності підприємства: автореф. дис. ... к.е.н.: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Н.З. Яцишин. – Київ, 2012. – 28 с.
20. Яцко М.В. Подання та оприлюднення фінансової звітності в системі забезпечення інтересів користувачів: автореф. дис. ... к.е.н.: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / М.В. Яцко. – Ужгород, 2012. – 22 с.

УДК 657.471.12:331.214.72

Гільорме Т.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики обліку та економічної інформатики,
провідний науковий співробітник науково-дослідного інституту енергетики
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара*

Барміна К.О.

*студент
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара*

СТРАТЕГІЧНЕ ПРОГНОЗУВАННЯ В ПРОЦЕСІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ НА ПЕРСОНАЛ

Статтю присвячено методологічним аспектам стратегічного прогнозування в процесі прийняття управлінських рішень щодо формування витрат на персонал суб'єкта господарювання. Побудовано функціональну структуру механізму управління витратами на персонал підприємства на засадах процесного підходу. Визначено формалізоване завдання залучення трудових ресурсів у відповідну діяльність підприємства за трьома альтернативами: повне, часткове та маржинальне пріоритетне залучення на основі багатокритеріального аналізу (БКА).

Ключові слова: облік витрат, витрати на персонал, альтернативні витрати, очікувані витрати.

Gilorme T.V., Barmina E.A. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ В ПРОЦЕССЕ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ЗАТРАТ НА ПЕРСОНАЛ

Статья посвящена методологическим аспектам стратегического прогнозирования в процессе принятия управленческих решений по формированию расходов на персонал предприятия. Построена функциональная структура механизма управления затратами на персонал предприятия на основе процессного подхода. Определено формализованное задание привлечения трудовых ресурсов в соответствующую деятельность предприятия по трем альтернативами: полное, частичное и маргинальное приоритетное привлечение на основе многокритериального анализа (БКА).

Ключевые слова: учет затрат, затраты на персонал, альтернативные затраты, ожидаемые затраты.

Hilorme T.V., Barmina K.O. STRATEGIC FORECASTING IN THE PROCESS OF EXECUTIVE DECISION-MAKING ON FORMING THE PERSONNEL COSTS

The article is devoted to the methodological aspects of the strategic forecasting in the process of executive decision-making with regard to forming the personnel costs of the business entity. The paper contains the functional configuration of the mechanism of managing the personnel costs of the enterprise on the basis of process approach. A formalized objective of attracting labor resources into the corresponding enterprise activity is determined according to three alternatives: full, partial or marginal attraction on the basis of Multi-Criteria Analysis (MCA).

Keywords: cost accounting, personnel (staff) costs, opportunity costs, sunk costs.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації економіки конкурентні позиції все більше визначаються здатністю підприємств до ефективного господарювання. Оскільки доля витрат на персонал у загальному обсязі витрат підприємства має стійку тенденцію до зростання у всіх галузях економіки, вирішальне значення набуває оцінювання очікуваних витрат на персонал. Питання оцінювання та пла-

нування очікуваних витрат на персонал підприємств є важливим тому, що саме від даного процесу в теперішній момент часу залежить той обсяг грошових коштів, матеріальних, духовних благ, який отримує кожний робітник для своєї нормальної життєдіяльності. Систематизована інформація про ці витрати та їх аналіз необхідні роботодавцю для розробки ефективної в економічному та соціальному аспектах полі-

тики управління персоналом. Отже, дослідження порядку оцінювання та планування витрат на персонал є актуальним питанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі теоретичні, методичні та практичні проблеми управління витратами на персонал, його складових елементів (обліку, аналізу, планування та прогнозування тощо) досліджено українськими вченими: Ф.Ф. Бутинцем, С.Ф. Головим, О.А. Грішновою, А.М. Колотом, Л.В. Нападівською, С.В. Посоховою, Н.В. Шульгою, Л.П. Шевчук та ін. Зокрема, Т.В. Давидюк [1, с. 168] розроблено процесну модель управління витратами на персонал з урахуванням фаз процесу інвестування у формування та відтворення, витрат на використання персоналу. Н.В. Починок [2, с. 74] пропонує використовувати методику відображення в обліку витрат на персонал за фазами процесу відтворення, що може бути підґрунтям для поєднання інвестиційного та витратного підходів до відображення витрат на персонал. В.В. Тютлікова [3] розробила організаційно-методичний підхід до обліку трудових ресурсів підприємства як облікової категорії.

Мета статті полягає у дослідженні стратегічного прогнозування в процесі прийняття управлінських рішень щодо формування витрат на персонал.

Виклад основного матеріалу дослідження. Функція планування та прогнозування витратами на персонал (F (мувп)) є важливою функцією механізму управління витратами на персонал підприємства. Функціональна структура механізму управління витратами на персонал підприємства представлено на рис. 1 відповідно до процесного підходу. Функціональну структуру даного механізму можна визначити у формалізованому вигляді:

$$F(\text{мувп}) = f(F_{\text{ц}}; F_{\text{п}}; F_{\text{о}}; F_{\text{м}}; F_{\text{к}}) \quad (1)$$

Функція цілевстановлення $F_{\text{ц}}$ полягає у визначенні головної мети та оперативних цілей, які забезпечують реалізацію цієї мети. При цьому дані цілі не завжди погоджуються з традиційними фінансово-економічними цілями підприємства: збільшенням доходів; збільшенням прибутку; забезпеченням певного обсягу доходів або розміру прибутку тощо.



Рис. 1. Функціональна структура механізму управління витратами на персонал підприємства на засадах процесного підходу

Джерело: авторська розробка

Дані цілі направлено на підвищення ефективності використання трудового ресурсу шляхом його розвитку, адаптації тощо, тому в процесі цілевстановлення слід не тільки визначити всі цілі, але й як більш можливо узгодити їх між собою, при цьому забезпечуючи можливість досягнення цілей загального розвитку суб'єкта господарювання в умовах кризи. Функція організації і регулювання являє собою формування і реалізацію управлінських рішень та відповідну розробку, використання соціально-економічних інструментів щодо здійснення організаційних запланованих заходів.

Функція мотивації та стимулювання: використання економічних та соціально-психологічних методів управління та зростання ефективності праці. Суттєві відмінності притаманні контролю (моніторингу), який є заключною функцією циклу менеджменту. У загальному випадку він полягає в спостереженні за ходом виробничих процесів та виявленні відхилень від них (співвідношенні реально досягнутих результатів із запланованими). За його допомогою досягається оцінка результатів діяльності. Але для даного об'єкту необхідно провести аудит витрат на персонал, визначити економічну доцільність здійснення витрат на програми розвитку, адаптації персоналу.

Функція планування та прогнозування представлена у трьох основних напрямках: формування оперативних та стратегічних планів концепції та програми та розробка прогнозів розвитку персоналу підприємства.

При цьому методологічна платформа формування планування та прогнозування витрат на персонал, особливо стратегічного, повинна будуватися на концепції альтернативності витрат.

Ще в 1817 р. Д. Рікардо був близьким до розробки концепції альтернативних витрат у такому ж вигляді, проте його принцип мав назву «порівняні переваги» [4, с. 340]. Рікардо вважав, що саме через порівняні переваги виражається ефективність того чи іншого явища [4, с. 360]. Концепція альтернативних витрат була розроблена в XIX ст. Ф. фон Візером, який створив принцип «імпутації» [5, с. 1610], тобто присвоєння ціни та корисності одного товару іншому за умови, що ці товари економічно пов'язані. Альтернативні витрати – це економічний термін, який визначає втрачений зиск у результаті альтернативного використання певного ресурсу [6]. При цьому величина втраченого зиску визначається як найбільше значення з усіх можливих альтернатив.

Така методика може застосовуватися на підприємстві, коли треба побудувати логічний ланцюжок з усіма факторами, які можуть формувати витрати на персонал.

Поряд із альтернативними витратами існують також безповоротні (понесені, які повернути неможливо чи попередити в короткостроковому періоді) та відворотні (можливо або анулювати, або не здійснювати). При цьому витрати на персонал – це безповоротні витрати, підприємство повинно їх нести обов'язково, звісно, коли мова не йде про відмову від виробництва.

Так, на підставі врахування в обліку альтернативних витрат на персонал суб'єкт господарювання зможе економічно обґрунтовано приймати управлінське рішення щодо формування та використання персоналу (приймати в штат, наймати зовніш-

ніх сумісників, використовувати послуги підрядчиків, надати власний персонал в аутсорсінг) [6, с. 70].

Але поряд із теорією альтернативних витрат необхідно виділити при прогнозуванні витрат на персонал очікувані (релевантні) витрати. Очікувані (релевантні) витрати – це витрати, що можуть бути змінені внаслідок прийняття управлінських рішень, тобто майбутні витрати, це витрати, що відрізняють одну альтернативу від іншої. Поняття релевантних витрат пов'язано не тільки з теорією альтернативності, але й теорією активів у зв'язку з тим, що персонал – це особливий актив підприємства, який не має нематеріальної форми, програми (проекту) розвитку персоналу. Майбутня економічна вигода людських ресурсів як активу суб'єкта господарювання є потенціалом, який сприятиме надходженню (прямо або непрямо) грошових коштів і їх еквівалентів шляхом особливого ресурсу – персоналу для виробництва продукції (надання послуг, здійснення робіт відповідної якості), що здатна задовольнити бажання чи потреби споживачів, оскільки ці товари, послуги, роботи можуть задовольнити бажання або потреби, споживачі готові платити за них, а отже, сприяти надходженню грошових коштів до суб'єкта господарювання. Також людські ресурси спроможні зменшувати відтік грошових коштів, наприклад, коли альтернативний виробничий процес зменшує витрати на виробництво [7].

Майбутні економічні вигоди, втілені в активі, можуть надходити до суб'єкта господарювання різними шляхами. Наприклад, актив можна використовувати окремо або разом з іншими активами у виробництві товарів чи наданні послуг, призначених для реалізації суб'єктом господарювання; обмінати на інші активи; використати для погашення заборгованості; розподілити між власниками суб'єкта господарювання [7]. Безумовно, персонал як специфічний актив підприємства не підлягає факторингу або обміну щодо людських ресурсів не є можливим. Але існування аутсорсінгу у сфері управління персоналом (HRO, Human Resources Outsourcing). Найчастіше передаються кадрові процеси, що пов'язані з підбором і пошуком співробітників (а також лізингом персоналу та аутстафінг), найменш вживаними – процеси кадрового адміністрування і розрахунку заробітної плати. Матеріальна форма не є суттєвою для існування активу відповідно до Концептуальної основи фінансової звітності [8]. Персонал потрібен у суспільному виробництві не сам по собі, а для виконання виробничих завдань на робочому місці, функціональних обов'язків. Людські ресурси залежно від виду економічної діяльності підприємства повинні мати певні персональні властивості, які направлені на адаптацію даної системи в існуючому мінливому зовнішньому та внутрішньому середовищі, особливо в умовах кризових явищ. При цьому під час оцінювання очікуваних витрат на персонал можливо використати різноманітні методи та інструментарій стратегічного прогнозування в прийнятті управлінських рішень. Але, на нашу думку, для цілей дослідження можливо використати багатокритеріальний аналіз (БКА) – це практична реалізація структури системного дослідження у вирішенні складних, комплексних проблем. БКА забезпечує раціональний, систематизований і прозорий процес прийняття рішень під час аналізу впливів і взаємозв'язків у складних системах.

Вибір кінцевого єдиного компромісного рішення з урахуванням різноманітних критеріїв є достатньо складним завданням при плануванні та прийнятті рішень.

Метод аналізу ієрархії (МАІ), розроблений відомим американським математиком Т. Сааті, з успіхом використовується для розв'язання багатьох практичних завдань на різних рівнях планування. МАІ при прогнозуванні витрат на персонал можливо застосовувати для вирішення багатьох завдань: порівняльного аналізу об'єктів видів витрат на персонал (багатокритеріальне ранжування); багатокритеріального вибору кращого об'єкта (кращої альтернативи) здійснення витрат на персонал; розподілу трудових ресурсів між проектами підприємства; проектування систем оцінювання витрат на персонал за кількісними та якісними характеристиками. Для успішного застосування даний метод вимагає дотримання таких умов: у процедурі беруть участь висококваліфіковані експерти, які не допускають суттєвих похибок в оцінках, більше того, у МАІ потрібно, щоб група експертів була консолідованою, тобто мала спільні позиції і прагнула до узгодженості своїх оцінок; для безлічі порівнюваних об'єктів (альтернатив) може бути побудована загальна система критеріїв; оцінки щодо «негативних» критеріїв не знаходяться в небезпечній близькості до обмежень. МАІ – математично обґрунтований підхід для отримання шкали відношень при вирішенні складних проблем. Переваги ієрархічного будування [8, с. 19]:

1. Ієрархічне уявлення системи можливо використовувати для опису того, як впливають зміни пріоритетів на верхніх рівнях на пріоритети елементів нижніх рівнів.

2. Ієрархії надають більш детальну інформацію щодо структури та функції системи на нижніх рівнях і забезпечують розгляд акторів та їх цілей на вищих рівнях.

3. Ієрархії стійкі (невеликі зміни призводять до меншого ефекту) і гнучкі (додавання до правильно структурованої ієрархії не руйнують її характеристик).

Тобто найбільший прояв МАІ при прогнозуванні витрат на персонал підприємства можливо простежити при здійсненні суб'єктом декількох альтернативних проектів, при цьому можливі три види завдань використання людських ресурсів L : повне використання існуючих ресурсів, частково та розподіл відповідно до відношення маржинального пріоритету до витрат на персонал.

Використання (залучення) всіх трудових ресурсів підприємства – коли розпочинається новий проект (новий вид діяльності). Можливо провести розрахунок ефективності використання персоналу (E_L) та вартості (витрат на персонал – P_L), при цьому проекти (n) ідентифікувати відповідно до відношення:

$$\frac{E_{L_1}}{P_{L_1}} \geq \frac{E_{L_2}}{P_{L_2}} \geq \dots \geq \frac{E_{L_n}}{P_{L_n}} \quad (1)$$

Часткове залучення трудових ресурсів підприємства – проводиться декілька проектів, а розподіл персоналу відбувається на протязі окремих періодів часу, тоді задача формалізується:

$$\left\{ \sum_{i=1}^n \left(\frac{E_{L_i}}{P_{L_i}} \right) L_i = \max, \text{ при } \sum_{i=1}^n L_i = L, 0 \leq L_i \leq \frac{R_i}{L} \right. \quad (2)$$

де L_i – необхідна кількість трудових ресурсів виду діяльності i .

При цьому коли не вистачає існуючого персоналу та існують обмеження на залучення зовнішніх, необхідно обрати той проект (вид діяльності), при якому порівняльне значення вартості по відношенню до загального наявного ресурсу найменше.

Для проектів (видів діяльності), які знаходяться на етапі здійснення, – трудові ресурси розподіляються відповідно до відношення маржинального пріоритету до витрат на персонал.

Висновки. Прогнозування витрат на персонал є ключовою функцією системи управління персоналом суб'єкта господарювання. При цьому методологічною базою формування цієї функції є теорія альтернативних витрат, очікуваних (релевантних) на засадах очікуваної економічної вигоди у майбутньому. Використання багатокритеріального аналізу дасть змогу визначити дієві інструменти підвищення ефективності використання персоналу як пріоритетного ресурсу підприємства. Перспективою подальших розробок є дослідження обліку витрат на персонал підприємства залежно від життєвих циклів персоналу та підприємства, фази формування, відтворення, використання персоналу тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Давидюк Т.В. Бухгалтерський облік людського капіталу як передумова капіталізації компанії / Т.В. Давидюк // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць. Серія «Бухгалтерський облік, контроль і аналіз»; відп. ред. д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ЖДТУ, 2010. – Вип. 2 (17). – С. 70–76.
2. Починок Н.В. Методика формування обліково-аналітичної інформації про витрати на персонал на основі інвестиційного та витратного підходів / Н.В. Починок // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2011. – Вип. 6/2. – С. 167–172.
3. Тютлікова В.В. Проблеми обліку трудових ресурсів / В.В. Тютлікова // Ефективна економіка. – 2015. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3825>.
4. Рикардо Д. Сочинения / Д. Рикардо. – М.: ЭКСМО, 2008. – Т. 1, 2. – 840 с.
5. Фридрих Фрайхерр фон Визер (1851–1926) // The new Palgrave a Dictionary of Economics / ed. by J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman; пер. А.С. Скоробогатова. – М., 1987. – 2650 с.
6. Гільорме Т.В. Витрати на персонал підприємства: обліковий аспект / Т.В. Гільорме, Ю.В. Степаненко // Вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. – 2015. – Вип. 11. – Ч. 2. – С. 68–71.
7. Концептуальна основа фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://docviewer.yandex.ua/?url=ya-serp%3A%2F%2Fbuhgalter911.com%2FRes%2FMSFZ%2Fkoncept_MSfz.pdf&c=55a75f8879e4.
8. Саати Т.Л. Принятие решений при зависимостях и обратных связях. Аналитические сети / Т.Л. Саати. – М.: ЛКИ, 2008. – 360 с.

УДК 336.225.674

Голяш І.Д.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу

Тернопільського національного економічного університету

Будник Л.А.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу

Тернопільського національного економічного університету

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ АУДИТУ: РЕТРОСПЕКТИВНИЙ ПОГЛЯД ТА ПРОЕКЦІЯ НА МАЙБУТНЄ

У статті розглянуто світові тенденції та закономірності розвитку аудиту, виокремлено елементи, які відображають його еволюцію. Розглянуто процес становлення і функціонування аудиту в Україні. Обґрунтовано можливі напрями його перспективного розвитку.

Ключові слова: аудит, тенденції розвитку, періодизація аудиту, закономірності розвитку, перспективи.

Golyash I.D., Budnik L.A. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ АУДИТА: РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ ВЗГЛЯД И ПРОЕКЦИЯ НА БУДУЩЕЕ

В статье рассмотрены мировые тенденции и закономерности развития аудита, выделены элементы, которые отражают его эволюцию. Рассмотрен процесс становления и функционирования аудита в Украине. Обоснованы возможные направления его перспективного развития.

Ключевые слова: аудит, тенденции развития, периодизация аудита, закономерности развития, перспективы.

Golyash I.D., Budnik L.A. AUDIT TRENDS: RETROSPECT VIEW AND FUTURE PROJECTIONS

The article considers global trends and patterns of audit, singled out elements that reflects its evolution. The process of formation and functioning of audit in Ukraine was reviewed. Possible direction of its future development was justified.

Keywords: audit, audit trends, periodization audit, regularity audit, perspective.

Постановка проблеми. Однією з поширених тем наукових дискусій у сфері аудиту є питання визначення тенденцій та закономірностей його розвитку.

Усі наукові дослідження повинні базуватися на теоретичних положеннях та формуватися виходячи з практичних напрацювань. Така потреба зумовлена насамперед необхідністю використання прогресуючого міжнародного досвіду, мінливих вимог вітчизняного законодавства та теоретико-прикладних розробок у сфері аудиту. Враховуючи те, що практика аудиту розвивається значно швидшими темпами та

пройшла більш тривалий шлях еволюції порівняно з наукою про аудит, яка наразі знаходиться в зародковому стані, виникла необхідність вивчення процесу становлення і функціонування аудиту та визначення тих проблем, які визначатимуть його майбутнє на тривалу перспективу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розглянемо тенденції розвитку аудиту з точки зору, яка враховує як теоретичні, так і практичні його аспекти та ґрунтується на передових наукових досягненнях. Дані питання знайшли відображення в дослідженнях

багатьох відомих учених, серед яких виділимо праці Ф. Бутинця, Н. Гордієнко, Г. Давидова, А. Кузьмінського, Б. Мельничука, О. Петрик, В. Рудницького, Я. Соколова та ін. Найвисті великої кількості фундаментальних досліджень та наукових публікацій не вирішує всіх питань та суперечливих моментів, пов'язаних із дослідженням тенденцій розвитку аудиту, що вимагає здійснення подальших наукових пошуків.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Переконані, що думка дослідників повинна спрямовуватися в таких напрямках, які передбачають формування знань про закономірності розвитку аудиту, використання історичного досвіду для розробки теорії і практики аудиту на різних етапах розвитку економіки, а також креативного сприйняття аудиторської науки, яка проходить шлях еволюційного розвитку.

Мета статті полягає в узагальненні фактів історії аудиту та визначенні тенденцій його майбутнього розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес розвитку аудиту невіддільний від його історії, оскільки саме ретроспективний погляд дає можливість виявити його тенденції та закономірності.

Узагальнюючи факти історії аудиту, виокремимо елементи, які відображають еволюційні етапи його розвитку (рис. 1).

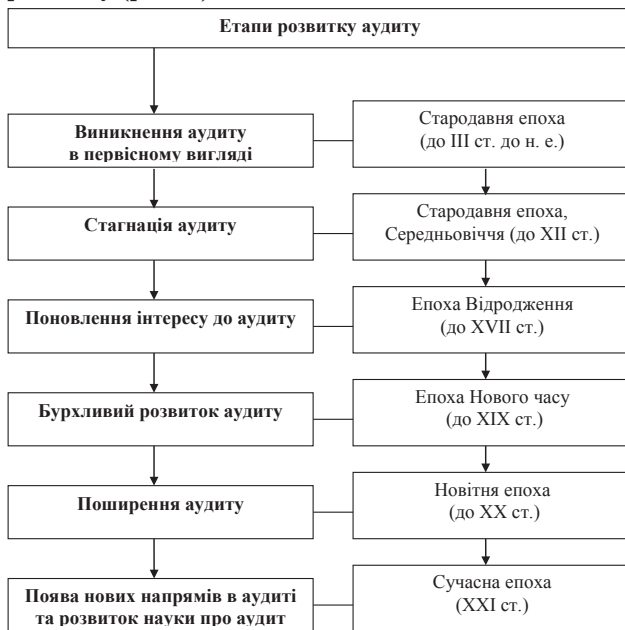


Рис. 1. Еволюційні етапи розвитку аудиту

На основі відображених на рис. 1 еволюційних етапів розвитку теорії та практики аудиту спробуємо зробити узагальнення про тенденції його розвитку.

У сучасній економічній літературі спостерігаються різні підходи до періодизації аудиту, які характеризують процес його розвитку.

Історичні етапи розглядаються в більшості базових літературних джерел з аудиту. Як зазначає Ф.Ф. Бутинець, «історія аудиту... в нашій літературі, а тим більше в зарубіжній, описана достатньо повно» [1, с. 3–4], проте бракує осмисленого сприйняття цього процесу та його наукового обґрунтування.

Деякі науковці висловлюють міркування, що в зародковому вигляді аудит виник за умов первіснообщинного устрою. Така точка зору ґрунтується на гіпотезі про ідентичність процесів виникнення контролю загалом та його форм зокрема.

Враховуючи власну точку зору та узагальнюючи думку більшості дослідників історії аудиту, зазначимо, що у своєму первісному вигляді він виник у розвинутих древніх цивілізаціях. Першими державами, в яких виник аудит, вважаються Єгипет, Китай, Вавилон, Рим і Греція. У цих державах становлення аудиту припадає на третє тисячоліття до нашої ери. У той період основною метою діяльності аудиторів, які за своїм статусом були казначейськими чиновниками, був контроль рахівництва у володіннях (провінціях). Саме у ті часи з'явилося розуміння необхідності розмежування облікових і контрольних функцій.

У Греції в V ст. до н. е. існувала система контролю доходів і витрат із боку Народних Зборів, а фінансова система включала урядових аудиторів, які перевіряли документи всіх посадових осіб по закінченні їх повноважень.

У Римській імперії з VII ст. до н. е. контрольні функції здійснювали куратори, прокуратори, квестори, які контролювали державних бухгалтерів в місцях [2, с. 50]. Така практика сприяла появі терміну «аудитор», який у перекладі з латинської мови означає «слухач», «слухаючий» [3, с. 38]. Історичні факти рабовласницького світу слугують підґрунтям для розуміння аудиту як однієї з процедур господарського контролю, але не як самостійної професії.

Спершу аудиторів не сприймалися як представники окремої професії та не були пов'язані з бухгалтерією. Їх позиціонували як авторитетних й освічених посадових осіб із великим досвідом роботи та об'єктивним підходом до викриття фактів шахрайства, помилок та обманів.

До XII ст. н. е. історичні згадки про практику заслуховування звітів державних посадових осіб та управляючих рабовласників були відсутні.

Поновлення інтересу до аудиту характеризується появою інформації про нього у Великобританії на початку XII ст. Але тільки в XIII ст. аудит набув державного визнання, що підтверджується виданням у 1285 р. першого у світі законодавчого акту, який регламентував аудиторську діяльність. Продовженням історії стало підписання в 1324 р. указу про призначення трьох державних аудиторів, що свідчить про значне поживлення інтересу до аудиту. З цього часу почалося становлення незалежного аудиту в сучасному його розумінні.

Епоха Середньовіччя характеризується повільним розвитком аудиту. Після розпаду Римської імперії у зв'язку з розширенням зовнішньої торгівлі аудит продовжував розвиватися у Венеції, Флоренції, Генуї. Головною метою аудиторів того часу був контроль правильності ведення обліку. В Європі аудит на той період ще не здобув широкого застосування, тільки у Великобританії та Франції продовжувала своє формування система аудиту, основною метою якої був контроль сплати податків, формування і витрачання державних коштів.

Світові події, що відбувалися починаючи з XVI ст., мали суттєвий вплив на розвиток аудиту. Саме тоді стався «перелом» у загальній економічній ситуації, відбулися історичні події, які тією чи іншою мірою вплинули на розвиток аудиту. Однією з причин було відкриття Христофором Колумбом Америки і, як наслідок, збільшення обсягу товарів, капіталу, робочої сили в загальносвітовому масштабі. Ще одна причина – поява в 1494 р. трактату Луки Пачоллі «Про записи», який засвідчив про появу сучасного бухгалтерського обліку. Саме в XVI ст. у багатьох країнах світу був офіційно введений правовий контроль облі-

кових книг. Аудитори ще не мали належного професійного статусу, проте були зобов'язані чесно та із знанням справи проводити перевірку.

У період XVI–XVII ст. значення аудиту зросло, оскільки відбулося розділення між власниками підприємства: керівниками й інвесторами. Акціонерам не тільки була потрібна гарантія збереження капіталу, але й отримання дивідендів. Тільки аудитор міг дати висновок про правильність та об'єктивність перевіреної фінансової звітності і про вірогідність продовження діяльності підприємства найближчим часом [4].

У подальшому спостерігався бурхливий розвиток аудиту. Важливим досягненням того часу стало визнання на державному рівні необхідності проведення незалежного аналізу рахунків малих і великих підприємств [4]. Саме у цей історичний період аудит почав уважатися не лише формою контролю, але й професійною діяльністю. Функції аудиторів при цьому змінилися у напрямі їх орієнтації на здійснення перевірки фінансових звітів.

Починаючи з 1844 р. у Великобританії вийшла серія законів, згідно з якими правління акціонерних компаній були зобов'язані запрошувати не рідше одного разу на рік спеціально уповноважену особу для здійснення перевірки бухгалтерських рахунків та обов'язкового звітування перед акціонерами. Це засвідчило появу обов'язкового аудиту.

Важливою віхою в історії аудиту було прийняття у Великобританії в 1862 р. закону «Про обов'язковий аудит», що стало свідченням визнання аудиту як окремої галузі економічної науки.

Значним поштовхом у розвитку професії аудитора було зародження капіталістичного способу виробництва. Період бурхливого економічного зростання призвів до створення корпорацій, що підвищило роль і значення аудиту в суспільстві.

Починаючи із середини XIX ст. реальні власники підприємств (акціонери, пайовики, засновники) майже повністю перестали брати участь в управлінні, яке було передано професійним менеджерам, що породило конфлікти інтересів. У таких умовах виникла ідея запрошувати довірених і незалежних осіб, які могли б надавати об'єктивну інформацію про реальне збереження активів підприємства, величину прибутку тощо. Таким чином, аудиторі стали інструментом реалізації контролю власником діяльності найманого персоналу, результати якої знаходили формальне вираження в показниках публічної фінансової звітності. Відокремлення власників від безпосереднього управління власністю стало важливою передумовою розвитку аудиту і створення інститутів професійних бухгалтерів і аудиторів [4].

В останні десятиріччя XIX ст. аудит став самостійною професією, що дало поштовх до створення та розвитку окремого суспільного інституту й інституцій, які його представляють і регулюють.

До кінця 40-х років XX ст. аудит переважно полягав у перевірці документації, підтвердженні облікових записів і правильного відображення даних у фінансовій звітності. Це був період домінування підтверджуючого аудиту.

Після 1949 р. незалежні аудиторі почали більше уваги приділяти внутрішньому контролю, вважаючи, що за наявності ефективної системи внутрішнього контролю ймовірність помилок є незначною і фінансові дані є достатньо повними й точними. Аудиторські фірми почали приділяти більшу увагу консультативній діяльності, ніж перевіркам. Це був період системно-орієнтованого аудиту.

Подальша історія аудиту підтверджує його трансформацію в самостійний суспільно необхідний інститут. Цей процес зумовлений формуванням міжнародних професійних бухгалтерських організацій, розробкою та прийняттям його нормативної бази. Зокрема, у 1977 р. була створена Міжнародна федерація бухгалтерів, якою було розроблено Кодекс етики професійних бухгалтерів і Міжнародні стандарти аудиту. Таким чином, можна стверджувати про початок процесів гармонізації й інтернаціоналізації аудиту.

Розвиток комп'ютерної техніки та інформаційних технологій вплинув на суттєве зростання обсягів фінансово-економічної інформації, доступної для використання різними категоріями користувачів – акціонерами, інвесторами, кредиторами, страховими організаціями тощо. Водночас збільшилася потреба в достовірності та якості фінансово-економічної інформації, яка використовується цими категоріями користувачів. Слід зазначити, що інформація є специфічним товаром, який може продаватися, обмінюватися, викрадатися, знищуватися тощо. Своєрідним «сертифікатом якості» такого товару є звіт незалежних аудиторів про достовірність інформації в усіх суттєвих аспектах, який набагато збільшує її вартість. Таким чином, можна стверджувати, що аудит на даному етапі свого розвитку бере безпосередню участь у процесі виробництва та створення нової вартості.

90-ті роки XX ст. характеризувалися значним поширенням аудиту в більшості європейських країн, а також його виникненням в Україні. Впродовж багатьох століть Україна не була самостійною країною, а перебувала у складі інших держав, що стало однією з причин повільного розвитку аудиту.

Активний розвиток аудиту в Україні почався після розпаду Радянського Союзу і створення незалежної держави. Саме тоді в Україні виникла нова категорія людей, здатних реально впливати на економічну, соціальну і політичну атмосферу в державі, – категорія власників. Формування приватної власності як альтернативи державному сектору економіки зумовило виникнення низки нових професій в економічній сфері, де важливе місце належить аудиторам.

Необхідність аудиту в нашій країні стала наслідком кардинальних змін в економіці, пов'язаних з її ринковою трансформацією. Стосовно даного питання існує кілька протилежних точок зору науковців. Одні вважають, що побудова вітчизняного аудиту почалася, образно кажучи, не з «фундаменту», а з «даху», тобто не супроводжувалась вимогами щодо можливості його існування, а саме приватної власності, демократичними свободами та успішним виробництвом і капіталу. Інші стверджують, що аудит міг бути створений тільки «знизу», тобто за волею обставин і бажанням клієнта, а не за вказівкою державних органів. Утім, переконані, будь-яка проблема завжди має кілька точок зору. Проблема становлення і розвитку аудиту не є виключенням. При цьому суперечливі питання виникають не через недостатнє розуміння наявних проблеми, а через протиріччя, які закладені в історії виникнення та в процесі становлення сучасного аудиту.

Історія виникнення і розвитку аудиту в Україні вимірюється лише декількома десятиліттями. Офіційне визнання обов'язкового аудиту відбулося в 1993 р., через два роки після проголошення незалежності України, у зв'язку з прийняттям Закону України «Про аудиторську діяльність», який кожен рік додавав щось нове до теорії та практики аудиту і збільшував престижність аудиторської професії в суспільстві.

У процесі свого історичного розвитку аудит пройшов еволюційний ланцюг «форма контролю – вид діяльності бухгалтерів – професія – наука». Наразі його все частіше розглядають як науку.

За останні 20 років спостерігається активний розвиток аудиторської науки в Україні, про що свідчать наукові доробки таких науковців, як Ф. Бутинець, Г. Давидов, З. Гуцайлук, М. Кужельний, А. Кузьмінський, О. Петрик, В. Рудницький, В. Савченко, В. Сопко та ін. Зокрема, в одній із перших наукових праць, колективній монографії «Аудит: Практическое пособие», яка підготовлена відомими вітчизняними вченими і практиками аудиту А. Кузьмінським, Н. Кужельним, О. Петрик, В. Савченко та ін., започатковано процес наукового дослідження в галузі аудиторської діяльності [5].

У працях професора Ф.Ф. Бутинца визначено та значною мірою обґрунтовано теоретичні аспекти аудиту, запропоновано загальну схему теорії і практики аудиту у складі системи взаємопов'язаних методичних аспектів [6]. Незважаючи на великий внесок у розробку теорії аудиту, Ф.Ф. Бутинець уважає аудит розділом науки про господарський контроль.

Першим в історії розвитку аудиту в нашій країні, хто визнав аудит наукою, був професор В.С. Рудницький. Він висловив дуже важливу думку, зазначивши, що аудит доцільно розглядати у двох проявах: як окрему економічну науку та як практику [7].

У монографії професора О.А. Петрика «Аудит: методологія і організація» вперше досліджено питання виникнення та еволюції аудиту як науки і як професії. У монографії зроблено висновок про те, що процес становлення теорії аудиту триває, а наукове бачення аудиту постійно змінюється [8].

Спробу вирішити проблеми аудиторської діяльності з позиції науки зроблено в монографії Г.М. Давидова «Аудит: теорія і практика» [9]. Вважаємо, що ця наукова праця має надзвичайно важливе значення для формування та подальшого розвитку теорії аудиту.

Аналізуючи в цілому масив досліджень вітчизняних науковців і практиків, можна зробити висновок про те, що багато з них вважають, що аудит як наука вже себе утвердив і за цією наукою майбутнє, але існує ще низка суперечливих моментів та невирішених проблем, які вимагають їх подальшого наукового обґрунтування [10, с. 343–344].

Однією з проблем, на яку доцільно звернути увагу, є відсутність симбіозу методів різних наук, який сприяв би розробці теорії науки та розвитку нових наукових напрямів в аудиті: маркетингового аудиту, податкового аудиту, екологічного аудиту, аудиту якості, кадрового аудиту тощо.

Зокрема, маркетинговий аудит пов'язаний із дослідженням маркетингового середовища підприємства, оцінкою ефективності його збутової діяльності, а також виявленням проблем і прихованого потенціалу, які перешкоджають досягненню оперативних і стратегічних цілей. Маркетинговий аудит утворився шляхом злиття аудиту та маркетингу.

Податковий аудит вимагає перевірки достовірності податкової звітності та її відповідності нормам діючого законодавства. Цей вид аудиту досліджує податкові ризики підприємства, а тому він вимагає одночасної компетенції фахівців з аудиту та оподаткування.

Екологічний аудит спрямований на перевірку відповідності до законів з охорони довкілля та попередження негативного впливу видів діяльності, заходів, умов, системи управління підприємством на навко-

лишне природне середовище й отримання інформації з цих питань. Він покликаний підвищити екологічну безпеку та сприяти використанню екологічно чистих виробничих технологій.

Аудит якості набирає особливої актуальності в нашій економіці. Він вимагає перевірки окремих елементів системи якості суб'єкта господарювання з метою встановлення її відповідності міжнародним стандартам якості. У процесі такого аудиту вивчають вимоги всіх нормативних документів, аналізують шляхи дотримання якості, перевіряють дотримання технологічних параметрів, оцінюють якість готової продукції.

Кадровий аудит являє собою перевірку відповідності організаційних та кадрових змін на підприємстві. Він здійснюється з метою формалізації корпоративної культури, оптимізації організаційної структури і системи управління персоналом підприємства та вимагає наявності в аудитора системи знань із менеджменту персоналу.

Проникнення аудиту в інші наукові сфери свідчить про початок нового етапу розвитку аудиту, який підпорядковується потребам ринкової економіки.

Висновки. Як свідчать історичні факти, з моменту зародження ідеї до сучасного рівня розвитку аудиту пройшло чимало часу.

Наразі аудит динамічно розвивається та видозмінюється внаслідок:

- зростання престижності аудиторської професії;
- адаптації аудиту до потреб ринкової економіки;
- розмежування функцій державних контролюючих органів та незалежних суб'єктів аудиторської діяльності;
- недостатності розуміння прикладної цінності аудиту;
- необхідності соціальної орієнтації аудиту;
- альтернативності шляхів подальшого розвитку аудиту;
- проникнення аудиту в інші сфери;
- розвиток теорії аудиту та формування його наукової бази.

Подальша еволюція аудиту залежить від впливу зазначених чинників і визначає майбутні тенденції його розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф. Аудит та суб'єкти його здійснення: історія, етапи його становлення / Ф.Ф. Бутинець // Вісник ХДУ. Економічні науки. – 2005. – № 3 (33). – С. 3–19.
2. Мельничук Б.В. Еволюція сутності аудиту / Б.В. Мельничук // Економіка АПК. – 2011. – № 12. – С. 49–57.
3. Соколов Я.В. История бухгалтерского учета: [учебник] / Я.В. Соколов, В.Я. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2004. – С. 38.
4. Гордієнко Н.І. Аудит, методика і організація / Н.І. Гордієнко, О.В. Харламова, М.Ю. Карпенко. – Х.: ХНАМГ, 2007. – Ч. 1. – 163 с.
5. Кузьмінський А. Аудит: [практическое пособие] / А. Кузьмінський, Н. Кужельний, О. Петрик, В. Савченко. – К.: Учетинформ, 1996. – 283 с.
6. Бутинець Ф.Ф. Аудит: [підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів] / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: Рута, 2002. – 672 с.
7. Рудницький В.С. Методологія і організація аудиту / В.С. Рудницький. – Тернопіль: Економічна думка, 1998. – 192 с.
8. Петрик О.А. Аудит: методологія і організація: [монографія] / О.А. Петрик. – К.: КНЕУ, 2003. – 260 с.
9. Давидов Г.М. Аудит: теорія і практика / Г.М. Давидов. – Кіровоград: Імекс-ЛТД, 2006. – 323 с.
10. Голяш І.Д. Формування парадигм розвитку аудиту / І.Д. Голяш // Журнал Європейської економіки. – 2011. – Т. 10. – № 3. – С. 339–346.

УДК 657.442(045)

Дзюба О.М.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

ТОВАРНІ ОПЕРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА: ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ З УРАХУВАННЯМ ВІТЧИЗНЯНОГО ТА МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ

Статтю присвячено особливостям здійснення товарних операцій підприємствами роздрібною торгівлю. Розглянуто особливості відображення інформації про товарні операції в обліку та звітності підприємства з урахуванням вітчизняного та міжнародного досвіду. Значну увагу приділено обліковим проблемам товарних утрат і нестач товарів на підприємствах роздрібною торгівлю.

Ключові слова: товарні операції, товари, роздрібна торгівля, товарні втрати, нестача, міжнародні стандарти фінансової звітності.

Дзюба О.М. ТОВАРНЫЕ ОПЕРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО И МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА

Статья посвящена особенностям осуществления товарных операций предприятиями розничной торговли. Рассмотрены особенности отражения информации о товарных операциях в учете и отчетности предприятия с учетом отечественного и международного опыта. Значительное внимание уделено учетным проблемам товарных потерь и недостач товаров на предприятиях розничной торговли.

Ключевые слова: товарные операции, товары, розничная торговля, товарные потери, недостаток, международные стандарты финансовой отчетности.

Dziuba O.M. COMMODITY OPERATIONS OF ENTERPRISE: FEATURES OF ACCOUNTING ACCORDING TO NATIONAL AND INTERNATIONAL EXPERIENCE

The article is devoted to the peculiarities of the commodity operations retailers. The features display information on commodity transactions and accounting statements on the basis of domestic and international experience. Special attention is paid to the problems your product losses and shortages of goods to retailers.

Keywords: commodity operations, products, retail, product loss, shortage, international financial reporting standards.

Постановка проблеми. Торговельна діяльність завжди відрізнялась від інших видів діяльності та мала свої особливості, що суттєво впливають і на ведення обліку підприємств торгівлі, особливо роздрібних. На сучасному етапі розвитку роздрібною торгівлю відбуваються значні зміни у структурі даної сфери, що пов'язано з появою та активним розвитком нових форматів торгівлі, використанням прогресивних технологій продажу, сучасних логістичних та інформаційних систем, а також широким спектром супутніх послуг. Не до кінця опрацьованими залишаються теоретичні проблеми, методика та організація обліку товарних операцій торговельних підприємств, це, своєю чергою, впливає на якість інформаційного забезпечення управління діяльністю підприємств. Останні роки характеризуються тенденцією посилення конкуренції, зменшення прибутку та зниження темпів розвитку ринку. У зв'язку із зазначеним керівники підприємств роздрібною торгівлю перебувають у постійному пошуку шляхів росту рентабельності діяльності. Одним із таких шляхів є ефективне управління товарними запасами, що ґрунтується на формуванні облікової інформації про товарні операції. Отже, необхідна особлива увага до організації обліку діяльності підприємств торгівлі в сучасних умовах господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні особливості організації обліку товарних операцій на підприємствах роздрібною торгівлю висвітлені в працях вітчизняних науковців, зокрема: Н.В. Хоменка, Ю.А. Вериги, В.Ю. Гордолова, О.О. Нестеренка, П.Й. Атамаса, Г.О. Крамаренка, М.В. Мниха, І.Г. Волошана та ін. Аналізуючи науковий внесок вітчизняних учених, необхідно відзначити, що науково-методична база обліку товарних операцій підприємств роздрібною торгівлю не повною

мірою задовольняє потреби управління. Крім того, вона не завжди адаптована до підприємств сучасних торговельних форматів.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей здійснення товарних операцій підприємствами роздрібною торгівлю та відображення інформації про них в обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. На підприємствах торгівлі основними господарськими процесами є придбання товарів, їх зберігання, рух та подальша реалізація, ці процеси й є товарними операціями.

Облік товарних операцій на підприємствах роздрібною торгівлю забезпечує збір та систематизацію інформації про товарні залишки на початок і кінець звітного періоду, їх надходження та витрачання.

Ведення торговельної діяльності регламентується Порядком провадження торговельної діяльності та правилами торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів від 15.06.2006 р. № 833, відповідно до якого торговельна діяльність провадиться суб'єктами господарювання у сфері роздрібною та оптовою торгівлю, а також ресторанного господарства [1].

Враховуючи те, що торгівля має свої особливості, це стосується й організації та ведення обліку.

Облікова політика – це певна сукупність методів, принципів та процедур, які підприємство використовує для формування і подання звітності.

Облікова політика, прийнята підприємством роздрібною торгівлю, підлягає належному оформленню відповідним розпорядчим документом, яким, як правило, є наказ. До основного недоліку наказів про облікову політику підприємства можна віднести те, що опис принципів, методів і процедур подається суцільним текстом із пронумерованими позиціями, що ускладнює його опрацювання. Наказ почина-

ється з преамбули, де спочатку робляться посилання на нормативно-правову базу, котра дає право вибору форм і методів обліку. Найчастіше підприємства обмежуються посиланням лише на Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та Положення (стандарт) бухгалтерського обліку, однак міжнародні стандарти, на жаль, залишаються поза увагою, у той час як сучасні умови розвитку вітчизняної економіки вимагають уніфікованого підходу до ведення обліку, особливо це стосується підприємств, які зобов'язані формувати фінансову звітність за міжнародними стандартами або в процесі своєї діяльності здійснюють операції експорту або імпорту. В обліковій політиці обов'язково зазначаються методи оцінки вибуття запасів, в роздрібній торгівлі, як правило, обирається метод за цінами продажу, оскільки його можуть застосовувати підприємства, що мають значну і змінну номенклатуру товарів із приблизно однаковим рівнем торговельної націнки. Собівартість реалізованих товарів визначається як різниця між продажною (роздрібною) вартістю реалізованих товарів і сумою торговельної націнки на реалізовані товари. Сума торговельної націнки на товари визначається як добуток продажною (роздрібною) вартості реалізованих товарів і середнього відсотка торговельної націнки [2].

З огляду на вищезазначене, можна відмітити, що наказ про облікову політику доцільно формувати з двох частин або розділів: 1) організаційно-технічні питання, які стосуватимуться загальних положень організації обліку на підприємстві, нормативного підґрунтя наказу, форми організації бухгалтерського обліку, відповідальності за належну організацію, ведення обліку, за зберігання документації, недопущення несанкціонованого доступу до облікової інформації, порядку та строків проведення інвентаризацій, форми обліку; 2) безпосередньо методика обліку.

Найбільш повний обсяг інформації, який необхідний при проведенні аналітичних процедур щодо торговельної діяльності, отримується з числа фактографічної інформації. Максимальна частина фактографічного інформаційного забезпечення формується на основі даних бухгалтерського обліку, але крім облікової, до складу фактографічної інформації входять дані, які надають інші відділи підприємства (відділ кадрів, фінансовий відділ тощо).

Господарські операції, оформлені відповідними первинними документами для одержання узагальненої інформації про наявність і зміни активів підприємства, господарські процеси і фінансові результати діяльності, підлягають групуванню і відображенню в певному порядку в облікових регістрах.

Запис у регістрах бухгалтерського обліку виконується на підставі первинних облікових документів, які фіксують факти виконання господарських операцій і розпоряджень (дозволів) на їх проведення, накопичують і систематизують інформацію первинних документів. Інформація до облікових регістрів переноситься після перевірки первинних документів за формою і змістом.

Порядок запису господарських операцій в облікових регістрах регламентується Положенням про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затвердженим Наказом Міністерства України від 24 травня 1995 р. № 88. Відповідно до цього Положення, господарські операції в облікових регістрах записують тільки на підставі належно оформлених та опрацьованих документів чорнилом темного кольору або пастою кулькових ручок, засобами механізації або іншими засобами, які б забез-

печували збереження цих записів протягом тривалого часу і застерігали б внесення несанкціонованих і непомітних виправлень [3].

Економічні реформи в Україні стали можливими завдяки комплексу заходів, серед яких значна частка припадає на інтеграційні процеси у світову економіку, що потребує, зокрема, реформування бухгалтерського обліку і звітності. Мова йде про запровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Як відомо, головними нормативними документами, якими керуються бухгалтери українських підприємств, є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку (П(С)БО). Стосовно запасів торговельних підприємств використовується П(С)БО «Запаси», крім того, при визнанні доходу від реалізації основним документом виступає П(С)БО «Дохід».

У зарубіжній практиці, згідно з МСБО 18 «Дохід», дохід від продажу товарів має визнаватися в разі задоволення всіх наведених далі умов:

а) суб'єкт господарювання передає покупцеві суттєві ризики і винагороди, пов'язані з власністю на товар;

б) за суб'єктом господарювання не залишається ані подальша участь управлінського персоналу у формі, яка, як правило, пов'язана з володінням, ані ефективний контроль продажних товарів;

в) суму доходу можна достовірно оцінити;

г) імовірно, що до суб'єкта господарювання надійдуть економічні вигоди, пов'язані з операцією;

г) витрати, які були або будуть понесені у зв'язку з операцією, можна достовірно оцінити [4].

Міжнародні та національні стандарти мають певні відмінності.

Необхідно відзначити, що визначення запасам у П(С)БО 9 «Запаси» майже ідентичне відповідному МСБО 2 «Запаси». За винятком того, що в останньому пункті крім споживання у виробничому процесі або при наданні послуг зазначене можливе споживання запасів у керуванні підприємством. Таке доповнення є цілком доречним.

Звернемо увагу на відмінності в бухгалтерському обліку відображення запасів за національними П(С)БО та міжнародними стандартами, однак суттєві невідповідності П(С)БО 9 «Запаси» та МСБО 2 «Запаси» оцінюються як незначні (табл. 1).

Необхідно зазначити, що Міжнародні стандарти мають як позитивні, так і негативні риси. До об'єктивних переваг перед Національними стандартами можна віднести: чітку економічну логіку; узагальнення найкращої сучасної світової практики; простоту сприймання для користувачів фінансової інформації.

Однак Міжнародні стандарти містять певні недоліки, серед яких основними є узагальнений характер стандартів, який передбачає достатньо велике різноманіття в методах обліку; відсутність детальних інтерпретацій і прикладів співставлення стандартів із конкретними ситуаціями.

Проведене дослідження показало певну невідповідність підходів до бухгалтерського обліку за МСФЗ та П(С)БО. Враховуючи, що між П(С)БО та МСФЗ існують розбіжності, складена відповідно до П(С)БО та підтверджена аудитором фінансова звітність із точки зору іноземного інвестора може викривляти реальний фінансовий стан підприємства.

При веденні обліку товарних операцій на підприємствах торгівлі виникає багато питань стосовно відображення випадків нестачі товарів та товарних утрат, а також їх якості.

Загальне керівництво системою управління якістю повинен очолювати керівник підприємства, відповідальний за всю діяльність підприємства й економічні результати, які в умовах ринкової економіки не можуть бути високими при недостатній якості продукції [5].

Якість товарів є необхідною умовою діяльності підприємства на всіх життєвих циклах товарів.

Основне завдання виробляючих, посередницьких і торгуючих організацій – доведення до споживача товарів належного рівня якості, створеного на стадіях проектування (моделювання та конструювання) і безпосереднього виготовлення. Рішення її залежить від організації та ефективності контролю якості, як у ході операції виробничого циклу, так і у сфері торгівлі [5].

Постановою Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України з питань оцінки майна» від 07.12.2011 р. № 1253 суттєво змінено Порядок визначення розміру збитків від розкрадання, знищення, нестачі (псування) матеріальних цінностей, затвердженої Поста-

новою Кабінету Міністрів України від 22.01.1996 р. № 116 [6].

Передусім це стосується вилучення значної кількості положень щодо самостійного розрахунку підприємством розмірів таких збитків. Із дня затвердження нового Порядку розмір збитків, завданих суб'єкту господарювання, якщо у його майні немає державної частки та якщо він не користується майном, що перебуває у державній чи комунальній власності, визначається шляхом проведення незалежної оцінки відповідно до Національних стандартів оцінки. У випадку завдання майнової шкоди державі, територіальній громаді чи суб'єкту господарювання з державною (комунальною) часткою в статутному (складеному) капіталі, розмір збитків визначається відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження методики оцінки майна» від 10.12.2003 р. № 1891.

Із сум, що стягнені відповідно до Порядку, здійснюється відшкодування збитків, завданих підприємству, установі чи організації з урахуванням фактичних витрат підприємства на відновлення

Таблиця 1

Відмінності між МСБО та П (с)БО в оцінці запасів

Ознака	П(С)БО 9 «Запаси»	МСБО 2 «Запаси»
Визначення термінів	запаси – це активи, які: - утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; - перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; - утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством	запаси – це активи, які: - утримуються для продажу за умов звичайної господарської діяльності; - перебувають у процесі виробництва для такого продажу або існують у формі основних чи допоміжних матеріалів для споживання у виробничому процесі або при наданні послуг
	До запасів належать готова продукція і незавершене виробництво	
	Оцінка запасів	
	Собівартість формується з таких витрат: 1. При придбанні у постачальника. Суми, що сплачуються згідно з договором постачальнику (продавцю) за вирахуванням непрямих податків; суми ввізного мита; суми непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються підприємству; транспортно-заготівельні витрати; інші витрати. 2. При виготовленні власними силами. Витрати, що утворюють виробничу собівартість, визначену за П(С)БО 16 «Витрати». 3. При внесенні до статутного капіталу	Собівартість формується з таких витрат: 1. Витрати на придбання. Ціни придбання; мита, та інших податків; витрати на транспортування; вартості робіт із навантаження та розвантаження й інших витрат. 2. Витрати на переробку. Витрати, безпосередньо пов'язані з одиницею виробництва. 3. Інші витрати. Інші витрати, якщо вони відбулися при доставці до їх теперішнього місця розташування та приведення до теперішнього стану
При надходженні	Справедливої вартості, погоджена із засновниками підприємства з урахуванням витрат, що включаються до первісної вартості запасів, придбаних у постачальника. 4. При безоплатному отриманні. Справедливої вартості. 5. При отриманні в результаті обміну на подібні активи. Балансової вартості переданих запасів. 6. При отриманні в результаті обміну на неподібні активи. Справедливої вартості отриманих запасів	Справедливої вартості, погоджена із засновниками підприємства з урахуванням витрат, що включаються до первісної вартості запасів, придбаних у постачальника. 4. При безоплатному отриманні. Справедливої вартості. 5. При отриманні у результаті обміну на подібні активи. Балансової вартості переданих запасів. 6. При отриманні в результаті обміну на неподібні активи. Справедливої вартості отриманих запасів
	До собівартості не включаються витрати: понаднормові витрати і нестачі запасів; проценти за користування позиками; витрати на збут; загальногосподарські та інші витрати	До собівартості не включаються: понаднормативні суми відходів матеріалів, оплата праці або інші виробничі витрати; витрати на зберігання, крім тих витрат, які зумовлені виробничим процесом і є необхідними для наступного етапу виробництва; адміністративні накладні витрати, не пов'язані з доставкою запасів до їх теперішнього місця розташування та приведення у теперішній стан; витрати на продаж
При витрачанні	Собівартість перших за часом надходження запасів (ФІФО), ідентифікована собівартість, середньозважена собівартість. Нормативні затрати; ціни продаж	Допускається метод ЛІФО, собівартість останнього за часом надходження запасів
	Таке положення відсутнє	Підприємство має можливість створення резерву знецінення запасів (особливо для тих, які реалізуються за твердим контрактом)
	Раніше визнані витрати не сторнуються, а визнається дохід, що є більш доцільним.	Передбачається сторнування збитків від знецінення у разі, коли обставини, що спричинили списання запасів, більше немає.
На дату балансу	Найменша з двох оцінок: первісна вартість або чиста вартість реалізації	Чиста вартість реалізації

пошкоджених або придбання нових матеріальних цінностей та вартості робіт з їх відновлення. Залишок коштів перераховується до державного бюджету.

Незалежну оцінку майна, відповідно до законодавства про оцінку майна, проводить на договірних засадах суб'єкт професійної оціночної діяльності, і його послуги є платними. Водночас Порядком у переліку витрат і збитків, які відшкодовуються за рахунок стягнених сум, не передбачено відшкодування підприємству витрат на незалежне оцінювання розмірів збитків, оскільки такі витрати не відносяться до робіт з відновлення матеріальних цінностей. Отже, у разі виникнення ситуації з розкраданням, знищенням (псуванням) цінностей, якщо суб'єкт господарювання має намір стягнути суму збитку з винної особи, такі витрати на оцінку він несе за власний рахунок.

Під час закупівлі, транспортування, збереження і реалізації товарів виникають товарні втрати і нестача товарів. Зниження розмірів утрат товарів є важливим джерелом скорочення витрат підприємства

Нові технології самообслуговування зумовлюють не тільки зручність, комфорт для покупця, високий рівень обслуговування, але й специфічні проблеми. Одна з них – зростання втрат товарів у торгівлі. Втрати товару – категорія багатоаспектна [7]

Втрата товарів в торгівлі може відбуватися як за рахунок недбалості працівників підприємства, так і внаслідок крадіжок нествановленою особою.

Крім того розрізняють втрати нормовані (норма природного збитку) і ненормовані.

Згідно з Наказом Міністерства торгівлі СРСР «Про затвердження норм природного убутку продовольчих товарів у торгівлі та інструкцій з їх застосування» від 02.04.87 р. № 88 [8], виділяють такі нормовані втрати:

- норми природного убутку продовольчих товарів у роздрібній мережі державної та кооперативної торгівлі;

- норми природного убутку продовольчих товарів під час зберігання на складах і базах роздрібних торговельних організацій громадського харчування;

- норми природного убутку продовольчих товарів під час зберігання і відпуску на дрібногуртових базах;

- норми природного убутку продовольчих товарів під час зберігання і видавання в коморах підприємств громадського харчування;

- норми природного убутку сирів під час зберігання на розподільчих холодильниках торгівлі;

- норми природного убутку продовольчих товарів під час транспортування автомобільним і гужовим транспортом;

- норми втрат від бою скляної тари з харчовими товарами на складах, базах, у роздрібних торговельних підприємствах та підприємствах громадського харчування;

- норми втрат від бою і щерблення скляної порожньої тари під час приймання, зберігання та відпускання на тарних складах гуртових та роздрібних торговельних організацій, у роздрібній торговельній мережі, на підприємствах громадського харчування, під час завантаження в залізничні вагони (баржі), транспортування автомобільним і гужовим транспортом [8].

Якщо втрати в межах норм природного убутку суттєво не впливають на фінансові результати діяльності підприємства, то нестачі, крім того, що впливають, ще й засвідчують факт неналежного управління підприємством.

Коливання попиту і пропозиції на окремі групи товарів, їх псування, фізичне та моральне старіння призводять до того, що облікова (балансова) вартість таких активів перевищує їх ринкову ціну. За таких

умов торговельне підприємство змушене проводити уцінку товарів [9].

Основним документом, який регламентує питання вартісної оцінки товарів і порядок проведення їх уцінки, є П(С)БО «Запаси». Запаси слід відображати за чистою вартістю реалізації, якщо на дату балансу їх ціна знизилась або вони зіпсовані, застаріли, або іншим чином втратили первісно очікувану економічну вигоду. Чиста вартість реалізації запасів визначається за кожною одиницею запасів вирахуванням із очікуваної ціни продажу очікуваних витрат на збут [2].

Для проведення переоцінки товарів підприємству доцільно створити комісію для проведення переоцінок, проводити постійний моніторинг вартості товарів, затвердити періодичність проведення переоцінок, у наказі про облікову політику прописати відображення в обліку результатів переоцінок.

Основним результатом переоцінки товарів є їх уцінка, яка проводиться за даними інвентаризації та оформлюється відповідним обліковим документом.

Висновки. У процесі здійснення торговельної діяльності підприємствами роздрібної торгівлі виникає низка питань, що стосуються товарних операцій. Передусім для ефективності облікової інформації підприємству необхідно досить виважено підійти до розробки наказу про облікову політику і врахувати всі особливості стосовно обліку товарів. Крім того, у процесі діяльності виникають об'єктивні та необ'єктивні випадки, що стосуються втрат товарів, їх нестач та псування, зменшення ринкової вартості, що також суттєво впливає на облікову інформацію, тому керівництву підприємства необхідно розробити механізми діяльності працівників у тій чи іншій ситуації та затвердити їх відповідними наказами по підприємству.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Порядок провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів від 15.06.2006 р. № 833 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/833-2006-p>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» від 20.10.1999 р. № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
3. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 24 травня 1995 р. № 88 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95>.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 (МСБО 18) «Дохід». Редакція від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_025.
5. Байдакова Л.І. Особливості управління якістю товарів у торгівлі / Л.І. Байдакова, І.М. Байдакова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Users/AL/Downloads/Tvis_2014_7_5.pdf.
6. Про внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України з питань оцінки майна: Постанова Кабінету Міністрів України від 07.12.2011 р. № 1253 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1253-2011-p>.
7. Лозинський В.Т. Товарні втрати як чинник ризику застосування методів активізації продажу / В.Т. Лозинський // Сталлий розвиток економіки. – 2013. – № 1. – С. 321–323 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2013_1_71.
8. Про затвердження норм природного убутку продовольчих товарів у торгівлі та інструкцій з їх застосування: Наказ Міністерства торгівлі СРСР від 02.04.1988 р. № 88 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0088400-87>.
9. Занько Б. Облік уцінки товарів на підприємствах торгівлі / Б. Занько, О. Гринюк // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2011. – № 1. – С. 73–80 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknteu_2011_1_8.

УДК 657

Домбровська Н.Р.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін
Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ОПЕРАТИВНОГО КОНТРОЛЮ ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ ІЗ ЗАГОТІВЛІ ТА ПЕРЕРОБКИ ЗЕРНА

У статті розглянуто оперативний контроль витрат виробництва в системі управління підприємством. Констатовано відсутність дієвої системи контролю центрів витрат і центрів відповідальності. Запропоновано поетапне впровадження нормативного методу контролю в системі управління.

Ключові слова: внутрішній контроль, оперативний контроль, нормативний метод, витрати виробництва, управління.

Домбровская Н.Р. ОСОБЕННОСТИ ОПЕРАТИВНОГО КОНТРОЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЗАТРАТ ПРОИЗВОДСТВА В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ПО ЗАГОТОВКЕ И ПЕРЕРАБОТКЕ ЗЕРНА

В статье рассмотрен оперативный контроль издержек производства в системе управления предприятием. Констатировано отсутствие действенной системы контроля центров затрат и центров ответственности. Предложено поэтапное внедрение нормативного метода контроля в системе управления.

Ключевые слова: внутренний контроль, оперативный контроль, нормативный метод, издержки производства, управление.

Dombrovskaya N.R. FEATURES OF FORMATION OPERATIONAL CONTROL OF PRODUCTION COSTS IN ENTERPRISE MANAGEMENT FOR THE PROCUREMENT AND PROCESSING OF GRAIN

The article examines the operational control of production costs in the management of enterprises. It notes that the lack of an effective system to monitor the cost centers and responsibility centers. A phased introduction of regulatory control method in the control system.

Keywords: internal controls, operational controls, normative method, costs of production, management.

Постановка проблеми. Необхідність стабілізації економіки в сучасних умовах господарювання потребує суттєвого підвищення ролі інформаційного, методичного, організаційного та іншого забезпечення управління галузями національної економіки. У зв'язку з цим зростає потреба вдосконалення контрольних функцій на всіх рівнях управління, що відіграє важливу роль в управлінні економікою, особливо в умовах її сучасного трансформування. Це насамперед стосується внутрішнього оперативного контролю, що забезпечує правильне та ефективне ведення господарської діяльності підприємства, збереження його майна, а також виявлення й виправлення помилок та дає змогу своєчасно відображати показники у звітності для зацікавлених користувачів бухгалтерської інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми контролю витрат виробництва в системі управління підприємством та управлінської спрямованості бухгалтерського обліку розглядалися в працях відомих вітчизняних та зарубіжних учених-економістів: В.А. Дерія, Р. Ван дер Віла, М.Д. Корінська, Д.М. Марченко, В.Ф. Палія, Т. Скоун, Г.М. Яровенко, М.Г. Чумаченко та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Вивчення економічної літератури показало, що серед наявних наукових видань з організації внутрішнього оперативного контролю витрат виробництва практично відсутні напрацювання, які стосуються зернопереробних підприємств. Процеси управління витратами таких виробництв поки що залишаються недосконалими. У них недостатньо враховано організаційно-технологічні особливості зернопереробних підприємств, які суттєво впливають на побудову обліку і контролю витрат.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних та організаційних аспектів оперативного контролю витрат виробництва в системі управління підприємств по заготівлі та переробці зерна.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим засобом впливу на результативність діяльності окре-

мих виробничих підрозділів суб'єкта господарювання в цілому за сучасних умов виступає ефективна та дієва система внутрішнього контролю.

Внутрішній контроль – це система заходів, визначених управлінським персоналом підприємства та здійснюваних на підприємстві з метою найбільш ефективного використання всіма працівниками своїх обов'язків із забезпечення та здійснення господарських операцій [1, с. 46]. Д.М. Марченко, Г.М. Яровенко стверджують, що внутрішній контроль фіксує та відслідковує дотримання суб'єктами контролю вимог чинних законодавчих та нормативних актів щодо ефективності та цільового використання бюджетних або власних коштів, збереження майна; правомірності та ефективності використання фінансових, матеріальних і трудових ресурсів, достовірності бухгалтерського обліку і звітності тощо [2, с. 164].

Важливим видом внутрішнього контролю на підприємстві є внутрішній контроль витрат виробництва. Контроль витрат виробництва – це контроль процесів і чинників, що впливають на витрати виробництва та їх рівень, на формування собівартості виготовленої та реалізованої продукції [3]. Властивою рисою внутрішнього контролю витрат виробництва є те, що він здійснюється саме в процесі господарської діяльності і дає можливість вчасно знаходити недоліки, вивчати причини їх виникнення та вживати заходів щодо їх усунення. В.А. Дерія контроль витрат на підприємстві поділяє на:

- попередній контроль, який відіграє важливу роль у мінімізації витрат у процесі їх планування, коли здійснюються узгодження планових матеріальних витрат, формування планового фонду оплати праці, визначення планових накладних витрат і обчислення коефіцієнтів їхнього розподілу, розрахунок норм та нормативів витрат;

- поточний контроль, який дає змогу постійно тримати під наглядом фактичні витрати на предмет їх відповідності плановим витратам, нормам і нормативам витрат;

– наступний контроль, цінність якого полягає в тому, щоб з'ясувати правомірність проведення витрат на основі певних документів [4, с. 53].

Вагомою ланкою в системі управлінського обліку є організація оперативного контролю формування витрат виробництва. Дослідження на підприємствах із заготівлі та переробки зерна показали, що тут оперативний контроль формування витрат здійснюється дещо неузгоджено. Як правило, оперативним тут вважають контроль, що здійснюється після завершення поточного місяця, коли відомі фактичні витрати за певними структурними підрозділами – центрами відповідальності в цілому. Така облікова інформація може бути сформована зі значним відставанням не тільки від фактів виникнення витрат, але й за датою визначення – на три, п'ять і більше днів після завершення поточного місяця, зважаючи на можливості аналітичного обліку, які є на підприємстві. Однак незалежно від того, опрацьовуються облікові регістри на підприємстві за допомогою комп'ютерів чи вручну, такий контроль після завершення поточного місяця не може бути самодостатнім виходячи з вимог управлінського обліку.

Як зазначає Т. Скоун, у більшості випадків прямі витрати підконтрольні менеджерам [5, с. 28], тому від того, наскільки своєчасною буде інформація про проведення витрат, яка в управлінському обліку забезпечується завдяки оперативному контролю їх формування, вони зможуть впливати на це з більшою чи меншою активністю.

Виходячи з викладеного, для забезпечення активного впливу менеджерів на формування витрат оперативний контроль в управлінському обліку має ґрунтуватись насамперед на прогностичній оцінці їх поведінки, що передбачає перш за все розробку обґрунтованих нормативів витрат та оцінку їх доцільності ще до моменту здійснення. Разом із тим навіть висока точність розробки нормативів витрат не гарантує факту відхилень від них. Отже, поряд із прогностичним контролем рівня та доцільності витрат, в управлінському обліку не менш важливим є контроль фактичних витрат, який, на нашу думку, можна вважати оперативним лише при умові, якщо він здійснюється одночасно з виникненням витрат. Оскільки особливості підприємств із заготівлі та переробки зерна є чіткий поділ виробничого процесу на технологічні стадії, які відіграють вирішальну роль у формуванні витрат, важливо, щоб оперативний контроль формування витрат здійснювався саме за ними.

Зауважимо, що у вітчизняній економічній науці були спроби впровадження оперативного контролю формування витрат, щоправда, в інших галузях. Мається на увазі відома чекова форма оперативного контролю витрат, яка певною мірою давала змогу зіставляти в процесі виробництва фактичні витрати зі встановленими лімітами, здійснювати оперативний контроль цільового і раціонального використання ресурсів за об'єктами планування, обліку і статтями витрат, своєчасно вживати заходів із попередження перевитрат.

Незважаючи на те що чекова форма контролю вольовими методами інтенсивно впроваджувалась у 70–80-ті роки в сільськогосподарських підприємствах, вона не отримала розвитку на підприємствах із заготівлі та переробки зерна внаслідок притаманних їй суттєвих недоліків. По суті, чекова форма контролю дублювала бухгалтерський облік витрат, адже статті витрат, які пропонувались у будь-яких рекомендаціях для відображення в чеках, були дуже укрупнені, не розшифровані роботи і послуги

тощо, що не сприяло підвищенню рівня обґрунтованості норм і нормативів споживання ресурсів. Тому ліміти витрат на виробництво, як показують дослідження, переважно обчислювались на основі узагальнених нормативів витрачання ресурсів за об'єктами витрат, а не мінімально можливих за даних умов виробництва.

На нашу думку, у тих умовах спрацював синдром огульного заперечення будь-якого позитивізму щодо зарубіжної практики обліку й контролю, який не дав можливості використати вже напрацьований досвід поділу бухгалтерського обліку на фінансовий та управлінський. Достатньо зазначити, що і відомі вчені [6, с. 126] змушені були негативно ставитись до так званого «капіталістичного» обліку, хоча зараз саме його надбання є прогресивнішим за ті, які становили «відмінності» соціалістичного обліку, зокрема щодо організації управлінського обліку. Очевидна абсурдність поділу обліку за ідеологічними штампами (адже не може бути подвійний запис операцій, рахунок, тип змін у балансі тощо капіталістичним чи соціалістичним) негативно відбилась на наукових дослідженнях. Проявилось це у безперспективності включення чекової форми контролю витрат у вітчизняну практику, яка хоч і вважалась такою, що дає змогу оперативно їх контролювати, насправді забезпечувала певною мірою лише їх наступний контроль.

Більш високим рівнем оперативного контролю було запровадження на підприємствах принципів нормативного методу обліку витрат або окремих його елементів. Однією з переваг нормативного методу є своєчасність подання ним інформації управлінській системі, що давало змогу оперативно реагувати на виявлені недоліки в організації праці на окремих ділянках і вживати відповідні заходи, спрямовані на їх ліквідацію, безпосередньо в процесі виробництва продукції, а не після закінчення звітного періоду.

Нормативний метод обліку почав формуватись у нашій країні ще в 30-ті роки. На його становлення значний вплив мала система «стандарт-кост». За допомогою порівняння двох систем можна виявити їх подібність у підходах до контролю виробничих витрат. Однак між нормативним методом обліку і калькулювання собівартості продукції та системою нормативних витрат «стандарт-кост» існують відмінності у способі калькулювання (повне включення накладних витрат у вітчизняній практиці і часткове – за «стандарт-кост»), у способі встановлення нормативів і стандартів (більш жорстко регламентованих у вітчизняній практиці), відображенні затрат на рахунках бухгалтерського обліку [7, с. 119].

Зазначимо, що особливості ринкової економіки зумовлюють те, що всі служби управління потребують системи нормативних витрат («стандарт-кост»). Наприклад, служба загального управління – для визначення кошторисно-прогнозованих витрат і необхідних ресурсів; служба маркетингу – для встановлення цін на продукцію, прийняття рішень про згоду або відмову на замовлення; виробничий менеджмент – для контролю витрат через аналіз відхилень для подання звітів про результати діяльності та визначення відповідальності; бухгалтерія – для калькуляції собівартості реалізованої продукції, оцінки товарно-матеріальних запасів [7, с. 120].

На нашу думку, у сучасних умовах доцільне поєднання впровадження нормативного методу контролю у системі управлінського обліку.

Перший важливий етап – введення елементів нормативного методу в первинний облік, який передбачає розрахунок нормативів витрат і здійснення

контролю над ними при виконанні господарських операцій за допомогою первинних документів.

На другому етапі здійснюється накопичення облікових даних про фактичні витрати та їх відхилення від норм у регістрах аналітичного обліку, за якими і проводиться контроль.

Оскільки не всі види витрат можна і доцільно оперативно вивчати, то нормативну систему контролю витрат потрібно розділити на підсистеми нормативно-оперативного і нормативно-місячного контролю. При цьому нормативно-оперативний контроль має проводитися постійно і охоплювати тільки оперативно-контрольовані статті витрат, тобто ті, частка яких найбільша і розмір яких залежить від роботи колективу центрів відповідальності.

Найбільш важливим і ефективним елементом нормативного методу є оперативне виявлення, облік

і контроль відхилень від норм за видами продукції, причинами й місцями виникнення, а також облік зміни норм. Організація оперативного контролю виробничих витрат за даними нормативного обліку на підприємствах із заготівлі та переробки зерна може бути такою (рис. 1).

Отже, сфера контролю охоплює як прямі, так і непрямі витрати. Контроль здійснюється за контрольними параметрами, якими є відхилення від установлених норм виробничих витрат за окремими статтями. Системою контролю охоплюються всі основні організаційно-структурні підрозділи та технологічні процеси і фази.

Без належної організації оперативного використання інформації про відхилення від норм і зміни норм, як зазначає В.Ф. Палій [8, с. 87], упровадження нормативного методу обліку і контролю витрат не

може сприяти посиленню роботи з економії і бережливості у використанні ресурсів виробництва. При цьому облік зміни норм забезпечує оперативний контроль упровадження організаційно-технічних заходів. Несвоєчасне внесення зміни норм в облік призводить до того, що на виробництві застосовуються змінені норми, а в обліку – попередні, що й створює необґрунтовані відхилення від норм.

Інформація про відхилення є найважливішою у системі оперативного контролю, оскільки дає можливість з усіх показників виробничої діяльності виділити найбільш суттєві, що мають вирішальний вплив на результати роботи, знизивши інформаційне перевантаження працівників управління, зосередивши їхню увагу на найбільш суттєвих відхиленнях від плану, оперативного завдання чи норми. Контроль відхилень від норм має бути оперативним настільки, щоб сприяти швидкому усуненню негативних відхилень і нормалізації виробництва. Це означає, що контроль відхилень від норм витрат повинен проводитися у процесі формування собівартості, а не після закінчення виробничого циклу чи певного періоду, тобто безпосередньо в момент виникнення витрат. При цьому важливо встановити оптимальну періодичність виявлення відхилень від норм за окремими видами витрат упродовж місяця. Так, для здійснення оперативного контролю і регулюючого впливу на структурні підрозділи необхідні відомості про відхилення за період, що дорівнює трьом-семи дням, декаді або в цілому за місяць. Оскільки інформація має надходити в разі потреби, то оперативний контроль відхилень від норм має бути невід’ємною складовою частиною регулювання та організації виробничого процесу.

Відхилення за своїм характером можуть бути різними, що, своєю чергою, призводить до відмінностей оперативного регулювання їх виникнення. В одних випадках їх поява не потребує втручання працівників управлінської ланки і спеціалістів. До них належать відхилення, які мають випадковий характер, легко контролюються і незначні за своїми розмірами. У такому разі потрібно визначити межі допустимих відхилень, за якими немає

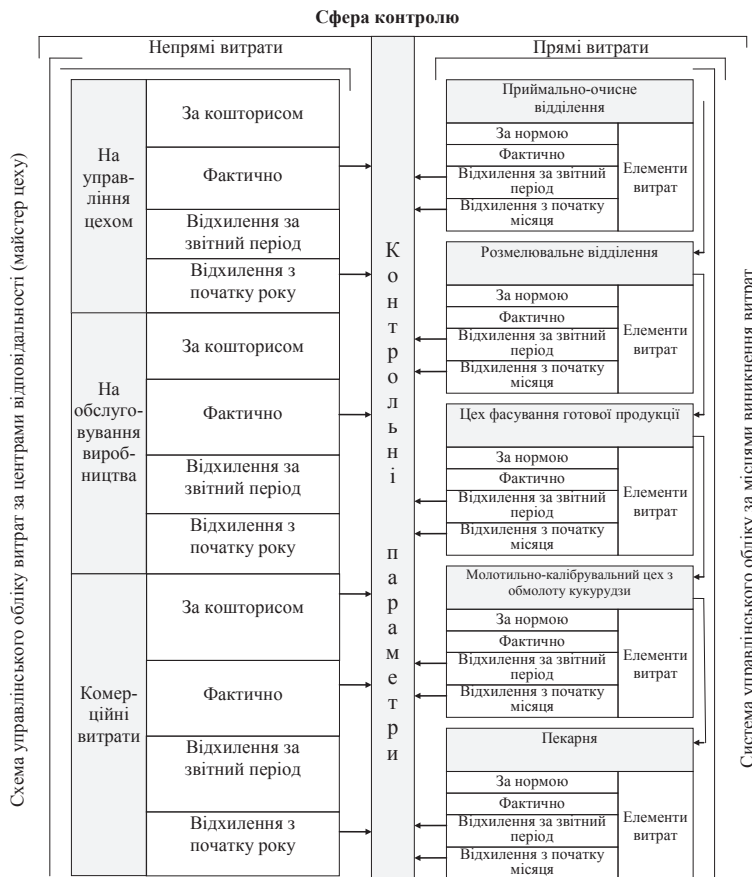


Рис. 1. Організація оперативного контролю виробничих витрат на ДП «Чортківський комбінат хлібопродуктів»

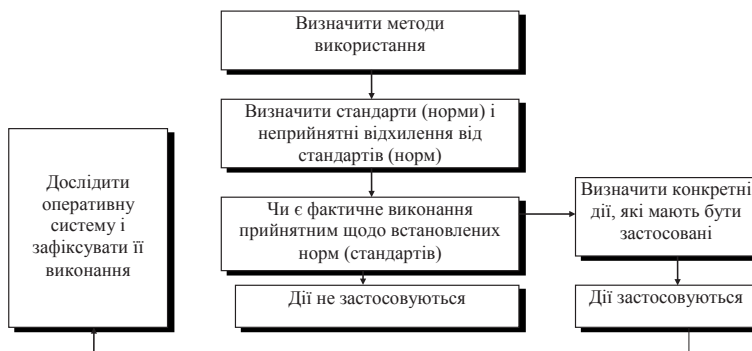


Рис. 2. Схема оперативного контролю в процесі управління виробництвом

потреби вживати оперативних заходів і отримувати пояснення відповідальних осіб. До другої групи відхилень відносять ті, які суттєві за своїми розмірами, але мають тимчасовий характер і легко усуваються в наступному періоді (тиждень, декада). При цьому необхідні коригуючі дії управління. Останньою групою відхилень є ті, які мають постійний характер і потребують серйозного втручання керівництва. Цей підхід чітко відображений на схемі контрольного процесу управління, запропонованій М.Г. Чумаченко [9, с. 36] (рис. 2).

Результативність оперативного методу контролю витрат значною мірою залежить від правильного обліку відхилень від норм, тому заслуговує на увагу перспектива впровадження поопераційного обліку витрат, запропонованого Купером. Поопераційний облік ґрунтується на ідеї, що продукція – не причина виникнення витрат, а причина операцій (робіт), у результаті яких виникають витрати [5, с. 77]. За цим методом операції, що залежать від одного й того самого чинника, об'єднуються в групи затрат. На нашу думку, у системі управлінського обліку оперативний контроль витрат за технологічними стадіями можна забезпечити за умови застосування нормативного поопераційного обліку, що й є головним у забезпеченні нерозривності контролю і формування витрат, які в ідеалі мають здійснюватись синхронно. При умові забезпечення автоматизації управлінського обліку на підприємствах із заготівлі та переробки зерна, на нашу думку, це цілком реально.

Важливим аспектом оперативного контролю формування витрат виробництва є документування відхилень від норм і нормативів витрат. Є різні підходи до цього: застосування сигнальних документів або використання існуючих первинних документів. Ми схилиємося до другої позиції, однак вважаємо, що до існуючих первинних і зведених документів потрібно внести корективи. Зокрема, ввести додаткові графи, в яких відображувати нормативні витрати, відхилення від норм (документовані та недокументовані), причини відхилень та напрями їх усунення. Із використанням комп'ютерно-технологічної документації можна досягти максимальної оперативності та аналітичної цінності облікової інформації, необхідної для контролю і прийняття управлінських рішень. Причини відхилень можна встановити також у процесі машинної обробки первинних даних. Для цього потрібно розробити відповідні програми з використанням достатньо місткої нормативно-довідкової інформації. Наприклад, для того щоб встановити доплати за роботи, які не передбачені технологічними картами, у нормативно-довідковій інформації ПЕОМ необхідно закласти копію технологічної карти виробництва окремих видів продукції. При АСОІ зіставлен-

ням фактичних витрат із нормативними створюється система оперативного контролю видів витрат, відхилення від норм, причин виникнення та винних.

Отже, на основі сформованих масивів нормативно-довідкової інформації, введених фактичних даних за допомогою АРМ формується вихідна контрольна інформація у вигляді відеограм «Інформація про відхилення фактичної собівартості від норм і причини їх виникнення». Використання ПЕОМ дає можливість уникнути недокументованих відхилень від норм витрат і водночас – зменшити частку задокументованих даних у загальному обсязі облікової інформації. При цьому вихідні дані повинні насамперед видаватись на екрані дисплея АРМ спеціаліста і лише в разі особливої потреби роздруковуватись.

Висновки. Отже, дослідивши організацію проведення оперативного контролю формування витрат виробництва в системі управління досліджуваних підприємств, можна констатувати, що здійснення цього виду контролю є важливим засобом впливу на результати діяльності окремих виробничих підрозділів суб'єкта господарювання в цілому. Своєчасне виявлення як позитивних, так і негативних відхилень дає можливість активно впливати на формування витрат виробництва, усувати причини, що зумовлюють виникнення необ'єктивних відхилень.

Дотримання розроблених рекомендацій дасть змогу оперативно управляти витратами на виробництво в кожному центрі відповідальності та впливати на показники фінансового стану підрозділу та підприємства в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Внутрішній контроль господарської діяльності підприємства: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / За ред. к.е.н. проф. М.Д. Корінка. – Фастів: Поліфаст, 2006. – 440 с.
2. Марченко Д.М. Удосконалення організації внутрішнього фінансового контролю підприємств / Д.М. Марченко, Г.М. Яровенко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 2. – С. 163–171.
3. Столяр Л.Г. Організація внутрішнього контролю / Л.Г. Столяр // Наукові Інтернет-конференції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/stolyar>.
4. Дерій В.А. Поняття і значення економічного контролю для мінімізації витрат та максимізації доходів підприємств / В.А. Дерій // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 2. – С. 48–56.
5. Скоун Т. Управленческий учёт / Т. Скоун; пер. с англ. под ред. Н.Д. Эриашвили. – М.: Аудит, Юнити, 1997. – 179 с.
6. Зудилин А.П. Бухгалтерский учёт на капиталистических предприятиях / А.П. Зудилин. – М.: УДН, 1990. – 326 с.
7. Управленческий учёт / Под ред. В. Палия и Р. Вандер Вила. – М.: Инфра-М, 1997. – 480 с.
8. Палий В.Ф. Организация управленческого учета / В.Ф. Палий. – М.: Бератор-Пресс, 2003. – 224 с.
9. Чумаченко М.Г. Розвиток управлінського обліку / М.Г. Чумаченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 1998. – № 10. – С. 2–9.

УДК 657.1

Єршова Н.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ВНУТРІШНЬОЇ РЕГЛАМЕНТАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА РІВНІ ЕКОНОМІЧНОГО СУБ'ЄКТА

Статтю присвячено розвиненню концептуальних основ внутрішньої регламентації управлінського обліку на рівні економічного суб'єкта. Досліджено співвідношення понять «регламентація», «стандартизація», «регулювання»; визначено зміст поняття «внутрішня регламентація управлінського обліку». Розроблено практичні рекомендації з упорядкування внутрішніх регламентів управлінського обліку на рівні економічного суб'єкта.

Ключові слова: регламентація, стандарт, управлінський облік, інформація, організація управлінського обліку, інтегрований підхід.

Єршова Н.Ю. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ВНУТРЕННЕЙ РЕГЛАМЕНТАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА УРОВНЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

Статья посвящена развитию концептуальных основ внутренней регламентации управленческого учета на уровне экономического субъекта. Исследовано соотношение понятий «регламентация», «стандартизация», «регулирование»; определено содержание понятия «внутренняя регламентация управленческого учета». Разработаны практические рекомендации по упорядочению внутренних регламентов управленческого учета на уровне экономического субъекта.

Ключевые слова: регламентация, стандарт, управленческий учет, информация, организация управленческого учета, интегрированный подход.

Iershova N.Yu. CONCEPTUAL BASIS OF INTERNAL REGULATION OF MANAGEMENT ACCOUNTING IN THE ENTERPRISE

In article development of conceptual principles of domestic regulation of managerial accounting for economic entities is considered. The relationship between the concepts of «regulation», «standardization», «management» is investigated. The concept of «internal regulation of management accounting» is presented. Practical recommendations on the streamlining of internal rules of management accounting for the enterprise is developed.

Keywords: regulation, standard, managerial accounting, information, organization of management accounting integrated approach.

Постановка проблеми. Досвід зарубіжних країн показує, що більшість успішно діючих фірм мають розвинену структуру внутрішніх стандартів, які сприяють скороченню витрат часу на вирішення типових завдань, полегшують передачу завдань від одного співробітника до іншого, усувають нелогічність у взаємодії між різними функціональними підрозділами і тим самим роблять істотний внесок у підвищення ефективності управління підприємством у цілому. В умовах відсутності жорстко визначених стандартів і регламентів питання внутрішньої регламентації та стандартизації управлінського обліку набувають особливого значення. Регламентація процесів є одним з найважливіших інструментів упорядкування діяльності сучасної організації, тому питання регламентації управлінського обліку для активізації поширення його передових методик на вітчизняних підприємствах потребує ґрунтовних досліджень та співпраці науковців, фахівців-практиків у галузі обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Про необхідність регламентації та стандартизації управлінського обліку та їх практичну цінність на рівні економічного суб'єкта наголошується в роботах таких дослідників, як Аткинсон Е. [1], Безверхня Ю. [2], Биконя А. [3], Булгакова С. [4], Голов С. [5], Соколов А. [6], Пушкар М. [7] та ін. Тенденції розвитку стандартизації визначаються міжнародними і національними інститутами, корпораціями та професійними спільнотами [8; 9]. Стандарти управлінського обліку (SMA) гармонізовані з системами стандартів інформаційного забезпечення, контролю та управління: Міжнародними стандартами обліку та фінансової звітності (IAS, МСФЗ); Міжнародними стандартами якості (ISO); Стандартами і реко-

ментаціями з опису бізнес-процесів (SADT, IDEF, UML, OOP); Промисловими стандартами управління (MRP-0, MRP-I, MRP-II, MRP-II+, ERP, ERP-II).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах відсутності жорстко визначених стандартів і регламентів питання внутрішньоорганізаційної стандартизації і регламентації управлінського обліку набувають визначального значення, тому потребують подальшого розвитку концептуальні основи регламентації управлінського обліку на рівні економічного суб'єкта з метою забезпечення ефективної організації обліку та покращання інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень.

Мета статті полягає у розвиненні концептуальних основ внутрішньої регламентації управлінського обліку на рівні економічного суб'єкта.

Виклад основного матеріалу дослідження. Регламентація і стандартизація спираються на багату практику та інструментарій засобів і технологій розроблених у середині ХХ ст. Але під час формування Стратегії розвитку Харківської області топ-менеджери та керівники 38 промислових підприємств указали на завдання, які потребують вирішення в рамках корпоративної регламентації та стандартизації [10]:

- формування корпоративних політик регламентації та стандартизації, які забезпечують реалізацію корпоративних стратегій, раціоналізацію і оптимізацію корпоративної регламентації (39% опитаних);
- формування нових областей стандартизації, стандартів діяльності і професійних стандартів актуальних у поточній ситуації і перспективних у майбутньому (34,4%);
- недостатність урахування світового і національного досвіду антикризових заходів і включення його у перспективні напрями регламентації (15%);

– інтеграцію професійних стандартів зі стандартами підготовки (12% опитаних).

Цікавим із точки зору впорядкування є дослідження співвідношення понять «регламентація», «стандартизація», «регулювання». Одним із перших, хто прямо вказав на проблему регламентації, вважається Е. Дюркгейм [11]. У найпростішому вигляді регламентація – це сукупність норм, правил, стандартів і процедур, що обмежують і визначають форми діяльності в суспільствах із розвиненим поділом праці [11, с. 251]. За Дюркгеймом Е., існують чотири властивості, які визначають регламентацію: несуперечність (скоординованість) регламентації, можливість свободи в рамках регламентації, можливість сумисності самоорганізації і регламентації, справедливості регламентації. Щодо узгодженості понять «регламентація» і «регулювання», то можна визначити два підходи: перший полягає в тому, що ці поняття тотожні; згідно з другим, у рамках регламентації встановлюються обов'язкові вимоги до об'єкта регламентації на підставі правового акта. Термін «регулювання» і похідні від нього терміни «правове», «юридичне», «адміністративне регулювання», як правило, позначають правостановлення, тобто встановлення прав, обов'язків і відповідальності. Під регламентуванням при цьому, як правило, мають на увазі тільки встановлення того, як здійснюються дії, тобто вимоги до операцій, які формалізують дані дії [12]. У зв'язку з цим неприпустимо встановлення повноважень у регламентах, що іноді зустрічається навіть у регламентах високого рангу.

Таким чином, регламентація – це процес вибудовування діяльності згідно з визначеною нормою, функцію якої може виконувати стандарт; стандартизація – це процес формування і формалізації норм діяльності.

Управлінський облік, якій призначений для інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень, можна розглядати як постійно повторюваний цикл, суть якого в узагальненому вигляді становлять ідентифікація, вимірювання, накопичення, аналіз, підготовка, інтерпретація та подання інформації, необхідної заінтересованим внутрішнім користувачам для здійснення планування, оцінки і контролю господарської діяльності [1; 5]. Таким чином, в управлінському обліку формуються моделі, процедури, параметри і показники, які характеризуються повторюваністю процесів, функцій та взаємодій, що, своєю чергою, створює об'єктивні умови доречності застосування регламентів і стандартів. У зв'язку з цим логічно припустити, що потенційними царинами регламентації і стандартизації є основні елементи системи управлінського обліку, які мають перспективу свого багаторазового використання і повторення, а також організація процесу управлінського обліку.

В управлінському обліку стандартизацію і регламентацію можна розглядати як інструменти, які застосовуються з позиції організатора діяльності і спрямовані на досягнення певної впорядкованості й оптимальності функцій і процесів, що відбуваються в даній системі і обумовлюють підвищення її ефективності як інформаційної платформи при прийнятті управлінських рішень. Також слід виділяти процес контролю як інструмент перевірки провадження діяльності по відношенню до регламентів і стандартів. Як правило, саме процес контролю є ключовим для ефективної реалізації регламентації. Формалізація – це процес, який систематизує та уточнює умови облікового процесу. У сукупності зазначені процеси сприяють упорядкуванню елементів системи управлінського обліку, забезпеченню єдності і, як наслідок,

підвищенню ефективності та якості інформаційного забезпечення управління різних рівнів.

Зміст поняття «внутрішня регламентація» можна трактувати подвійно. З одного боку, внутрішня регламентація являє собою процес вибудовування єдиних принципів (правил), що регулюють постановку і ведення управлінського обліку на підприємстві. З іншого боку, під регламентацією можна розуміти розробку внутрішніх нормативних документів, що закріплюють ці єдині принципи (правила) регулювання управлінського обліку. Внутрішні регламенти управлінського обліку не повинні суперечити вимогам зовнішнього законодавства і відображати галузеві, географічні, технологічні, організаційно-правові, структурні та інші специфічні особливості окремого підприємства. Їх зміст залежить від обраної стратегії і тактики управління, кваліфікації облікового та управлінського персоналу.

Необхідність внутрішньої регламентації управлінського обліку впливає з недостатності зовнішніх нормативно-законодавчих актів, диспозитивності, альтернативності, рекомендаційності їх норм. Крім того, необхідність розробки внутрішніх регламентів управлінського обліку на підприємствах пояснюється вимогами «Системи документування менеджменту якості» при проходженні сертифікації на відповідність міжнародним стандартам якості серії ISO-9000 (вважаємо сукупність внутрішніх регламентів управлінського обліку та звітності складовою частиною системи документування менеджменту якості). Потреба у внутрішніх регламентах і стандартах управлінського обліку та звітності найгостріше постає на великих промислових підприємствах, оскільки вони мають як багатовекторну систему бухгалтерського обліку в цілому, так і підсистему управлінського обліку зокрема. Таке положення пояснюється особливостями великого виробництва, до яких відносять: розвиненість та різноманітність виробничої діяльності, що пов'язана з розгалуженою техніко-технологічною побудовою; наявність складної внутрішньої структури, що проявляється у великій кількості структурних підрозділів; потужність та значну кількість операцій у межах господарської діяльності тощо.

Під внутрішніми регламентами управлінського обліку пропонуємо розуміти сукупність внутрішніх нормативних документів, розроблених на рівні суб'єкта господарювання, які формалізують ведення управлінського обліку і складання звітності з метою забезпечення ефективної організації обліку та покращання інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень.

Концептуальну основу внутрішньої регламентації управлінського обліку на рівні суб'єкта господарювання складає інтегрований підхід, який базується на узгодженості регламентації управлінського обліку з внутрішньоорганізаційними правилами підготовки і формування звітних даних (рис. 1). Мета внутрішньої регламентації управлінського обліку – забезпечення процедурної підтримки процесів обліку і складання звітності та єдності методологічних, організаційних, технічних підходів під час реалізації функцій обліку з метою формування якісної інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів. В основу внутрішньої регламентації управлінського обліку підприємства може бути покладена ідеологія міжнародних стандартів якості серії ISO, стандарти і рекомендації з опису бізнес-процесів (SADT, IDEF, UML, OOP) та стандарти управлінського обліку (SMA).

Об'єктами внутрішньої регламентації управлінського обліку виступають система управлінського обліку підприємства, її окремі підсистеми (оперативна, тактична, стратегічна) та елементи, а також його організація. Згідно з інтегрованим підходом, управлінський облік – це система обліку, нормування, планування, контролю й аналізу з метою інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень на різних рівнях управління. До елементів управлінського обліку пропонуємо віднести: трансфертне ціноутворення; бюджетування; управлінську звітність; систему управлінської документації, управлінських рахунків, управлінського (внутрішнього) аналізу та управлінського (внутрішнього) контролю; систему автоматизації управлінського обліку.

Фактори впливу на процес регламентації управлінського обліку можна умовно поділити на внутрішні і зовнішні по відношенню до підприємства. Зовнішні фактори впливу включають умови, в яких розробляються регламенти та стандарти: професійний досвід у сфері управлінського обліку, інституційне середовище, національні і регіональні програми економічного розвитку, традиції, звичаї і культурні особливості країни. Внутрішні фактори регламентації обумовлюють характер вибору варіативних складових частин облікових стандартів управлінським персоналом підприємства і визначаються цілями та завданнями управління, розвитком корпоративної етики та культури.

Принципи внутрішньої регламентації управлінського обліку:

- безперервності, який дає змогу враховувати зовнішні зміни законодавства у сфері обліку, зміни цілей діяльності підприємства, зміни в організаційній структурі підприємства та ін.;
- послідовності, який передбачає формування регламентів таким чином, щоб кожний новий регламент логічно пов'язувався з наявними та діючими

регламентами, забезпечуючи, таким чином, опору здобутих нових знань;

- системності, який дає змогу кваліфікувати набір внутрішніх стандартів як систему;
- індивідуальності розробки, який означає врахування особливостей та специфіки господарської діяльності, організації управлінських процесів;
- універсальності, який полягає в багатократності використання окремих документів та положень для різних аспектів управлінського обліку;
- виконуваності, який визначає необхідність виконання затверджених стандартів, що повинні строго виконуватися;
- ієрархічності, який становить «архітектуру» системи внутрішньої регламентації управлінського обліку.

Перевагами застосування ієрархічного підходу до побудови системи внутрішньої регламентації є досягнення цілісності регламентів, виключення зайвого дублювання і протиріччя; зниження трудомісткості розробки стандартів, оскільки кожен новий документ спирається на загальні принципи, закладені в попередніх документах; підвищення зручності роботи зі стандартами, оскільки користувачам необхідно вивчити обмежений перелік досить компактних стандартів; покращання організації облікового процесу. В основу створеної ієрархії може бути покладена цільова, технологічна або інша ознака.

Для практичного використання інтегрованого підходу до регламентації управлінського обліку на рівні суб'єкта господарювання регламенти управлінського обліку доцільно групувати за ієрархічною схемою.

Загальний («базовий») стандарт управлінського обліку на підприємстві, в якому представлені загальні вимоги, принципи побудови системи управлінського обліку, які далі конкретизуються у стандартах для різних об'єктів обліку – документ першого рівня.

Стандарти, класифікатори, довідники – документи другого рівня: стандарти управлінського обліку, які визначають методичні вимоги до ведення управлінського обліку щодо окремих груп об'єктів або до виконання певних процедур управлінського обліку (документообіг і оборот даних, обробка даних, складання внутрішньої управлінської звітності та ін.). Стандарти управлінського обліку розробляються з урахуванням вимог загального стандарту управлінського обліку. Наприклад, при розробці Положення про калькулювання собівартості продукції промислового виробництва в «базовому» стандарті можуть бути визначені статті витрат. До кожної статті наводиться необхідний коментар; елементи обліково-калькуляційної моделі – принципи оцінки придбаних сировини і матеріалів, незавершеного виробництва і готової продукції; методи калькулювання. Далі до базового стандарту готуються стандарти для конкретизації об'єктів обліку: Положення про калькулювання собівартості продукції основного виробництва, Положення про калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) допоміжного виробництва, Положення про калькулювання собівартості продукції промислового виробництва та ін. Своєю чергою, названі положення доповнюються Положеннями за видами



Рис. 1. Концептуальні основи внутрішньої регламентації управлінського обліку на рівні економічного суб'єкта

готової продукції (робіт, послуг). Деталізація може бути продовжена. Класифікатори об'єктів управлінського обліку, довідники ознак аналітики за класифікаційними угрупованнями мають бути включені в Додатки до Стандартів управлінського обліку.

Інструкції (робочі та організаційні), які регламентують проведення конкретних операцій конкретними виконавцями при виконанні ними конкретних операцій при роботі в обліковій системі, – документи третього рівня. Такі інструкції покликані конкретизувати, роз'яснювати, доповнювати існуючі на підприємстві вимоги до організації та ведення управлінського обліку та інструктувати виконавців про те, як вони повинні діяти в тих чи інших ситуаціях. Вони розробляються на основі внутрішніх стандартів. Рекомендуємо в інструкціях закріплювати не тільки облікові, але й контрольні функції бухгалтера та інших рахункових працівників. Організаційні (посадові) інструкції описують загальні вимоги до окремих посадових одиниць (робочих місцях). Як додатки до інструкцій рекомендовані операційні карти, які полегшують сприйняття і застосування користувачами положень інструкцій.

Внутрішні регламенти, створюючи технологічну основу для виконання облікових робіт, забезпечать одержання виконавцем відповідей на питання «що робити» і «як робити» і тим самим підвищать продуктивність праці, взаємозамінність бухгалтерів, забезпечать багаторазове скорочення помилок, створять внутрішній психологічний комфорт шляхом встановлення чітких, однозначних правил.

Упровадження регламентації управлінського обліку в практичну діяльність вітчизняних підприємств необхідно починати з опису та аналізу існуючої інформаційної системи підприємства, переважно системи виробничого обліку. Результатом є схеми організаційно-управлінської структури, інформаційних потоків підприємства, опис системи виробничого обліку. Практичне використання внутрішніх регламентів управлінського обліку на рівні окремого суб'єкта господарювання обумовлює можливість поліпшення якості інформаційного забезпечення управління діяльністю підприємства за рахунок того, що:

– регламенти мають відповідати вимогам несуперечності, комплексності, логічності, повноти, єдності оформлення і стилю викладу;

– регламенти мають бути орієнтовані як на функціональні аспекти обліку (відображені окремі напрями, прийоми і етапи управлінського обліку), так і на його об'єктні сторони (присвячені особливості управлінського обліку окремих об'єктів);

– регламенти мають носити диспозитивний характер;

– регламенти мають бути корельовані з іншими діючими внутрішніми стандартами бухгалтерського обліку, якості, інформаційного забезпечення, контролю та управління на рівні економічного суб'єкта.

Із метою централізованої розробки внутрішніх регламентів управлінського обліку на рівні промислового підприємства пропонуємо створювати відділ методології, і частина внутрішніх регламентів може розроблятися на базі модельних документів, розроблених таким відділом. Для легітимності внутрішніх регламентів управлінського обліку рекомендуємо затверджувати їх повноважними органами управління відповідних підприємств, наприклад радами директорів. Виходячи з вищевикладеного, представляється можливим розробляти, впроваджувати

і використовувати необхідні еталонні (нормативні) принципи організації системи управлінського обліку, спрямовані на досягнення певної упорядкованості й оптимальності функцій і процесів, що відбуваються в системі і обумовлюють підвищення її ефективності. До розробки внутрішніх стандартів доцільно залучати і зовнішніх консультантів.

Внутрішні регламенти виступають дієвим практичним інструментом контролю, індикатором, еталоном якості облікових процедур, механізмом раціональної організації управлінського обліку. Висока якість внутрішніх нормативних документів, які охоплюють усі аспекти управлінського обліку, послідовне та повне виконання їх приписів забезпечують покращання організації управлінського обліку та підвищення інформаційного забезпечення на всіх рівнях управління.

Висновки. Регламентація управлінського обліку на рівні суб'єкта господарювання є інструментом методологічного сприяння у становленні та розвитку компонентів управлінського обліку. На основі дослідження співвідношення понять «регламентація», «стандартизація», «регулювання» визначено зміст поняття «внутрішня регламентація управлінського обліку». Розвинені концептуальні основи внутрішньої регламентації управлінського обліку на основі інтегрованого підходу. Запропоновано практичні рекомендації з упорядкування внутрішніх регламентуючих документів управлінського обліку з метою забезпечення ефективної організації обліку та покращання інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень на різних рівнях управління економічного суб'єкта.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аткинсон Е.А. Управленческий учет / Е.А. Аткинсон, Д. Раджив, Р.С. Каплан, С.М. Ян. – Москва: Вильямс, 2007. – 878 с.
2. Безверхня Ю.В. Вибір стандартів ведення управлінського обліку / Ю.В. Безверхня // 36. наук. праць Таврійського державного агротехнологічного університету. – 2013. – № 7 «Економічні науки». – С. 52–58.
3. Быконя А.В. Стандартизация управленческого учета и управление / А.В. Быконя, Е.В. Галкина // IV Международная электронная научная конференция [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rae.ru/forum2012/21/991>.
4. Булгакова С.В. Управленческий учет: методология и организация: [монография] / С.В. Булгакова. – Воронеж: ВГУ, 2008. – 200 с.
5. Голов С.Ф. Управлінський облік: [підручник] / С.Ф. Голов; 3-тє вид. – К.: Лібра, 2006. – 703 с.
6. Соколов А.Ю. Концепция целевого управленческого учета затрат / А.Ю. Соколов // Управленческий учет. – 2008. – № 5. – С. 42–50.
7. Пушкар М.С. Теория і практика формування облікової політики: [монографія] / М.С. Пушкар, М.Т. Щирба. – Тернопіль: Карбланш, 2010. – 260 с.
8. Стандарти управлінського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.imanet.org/resources_and_publications.
9. Institute of Management Accountants. – Сайт у мережі Інтернет. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.imanet.org/resources_and_publications/research_studies_resources.
10. Стратегія розвитку Харківської області на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.kharkivoda.gov.ua/documents/16203/1088.pdf>.
11. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии / Э. Дюркгейм. – М.: Союз, 1998. – 348 с.
12. Родина Л.А. Регламентация труда как новый подход к формированию информационного управленческого пространства / Л.А. Родина. – Омск: ОГТУ, 2001. – 92 с.
13. Чернышев С.Б. Корпоративное предпринимательство / С.Б. Чернышев. – М.: Молодая гвардия, 2001. – 443 с.

УДК 657.005.12

Засадний Б.А.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри обліку та аудиту
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК В ІНФОРМАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті обґрунтовано роль та значення бухгалтерського обліку в інформаційній системі управління підприємством як специфічної функції управління. Квінтесенцією організації та ведення бухгалтерського обліку є збір, генерування, обробка та надання інформації про діяльність підприємства. У сучасних умовах господарювання роль бухгалтерського обліку як інформаційної системи полягає не лише у фіксації інформації у звітності про події, які мали місце в минулих звітних періодах, а передусім у допомозі та сприянні системі управління підприємством визначити поточну та стратегічну цілі діяльності та моделювати майбутні управлінські рішення.

Ключові слова: бухгалтерський облік, фінансовий облік, управлінський облік, інформаційне забезпечення, звітність.

Засадный Б.А. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье обоснованы роль и значение бухгалтерского учета в информационной системе управления предприятием как специфической функции управления. Квинтэссенцией организации и ведения бухгалтерского учета являются сбор, генерирование, обработка и предоставление информации о деятельности предприятия. В современных условиях хозяйствования роль бухгалтерского учета как информационной системы заключается не только в фиксации информации в отчетности о событиях, которые имели место в прошлых отчетных периодах, а прежде всего в помощи и содействии системе управления предприятием определить текущую и стратегическую цели деятельности и моделировать будущие управленческие решения.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, финансовый учет, управленческий учет, информационное обеспечение, отчетность.

Zasadnyi B.A. ACCOUNTING IN THE ENTERPRISE'S MANAGEMENT INFORMATION SYSTEM

In the article are considered the role and importance of accounting in the enterprise management information system as a specific control function. The quintessence of the organization and method of accounting is the collection, generation, processing and provision of information on the activities of the enterprise. In modern conditions of managing the role of accounting as an information system is not only to record information in the events reporting that occurred in prior periods, but help and assistance of enterprise management system to determine the current and strategic goals of activity and simulate the future management solutions.

Keywords: accounting, financial accounting, management accounting, accounting information, reporting.

Постановка проблеми. Бухгалтерський облік як основа інформаційної системи управління підприємством формує інформаційну базу для задоволення потреб внутрішніх та зовнішніх користувачів при прийнятті управлінських рішень. Основним та визначальним результатом бухгалтерського обліку є інформація.

Ефективна реалізація функцій управління залежить від повноти, достовірності, релевантності та якості інформації. У цьому контексті організація та методика бухгалтерського обліку як важливої складової частини інформаційної системи підприємства повинні здійснюватися не лише для надання інформації про операції, що мали місце в минулих звітних періодах, а передусім для обґрунтування майбутніх управлінських рішень.

Враховуючи вищезазначене, система бухгалтерського обліку на підприємстві повинна піддаватися перманентному вдосконаленню з урахуванням сучасних змін економічної ситуації та вимог суб'єктів управління до облікової інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти формування системи бухгалтерського обліку та її значення для потреб управління висвітлено в наукових на навчально-методичних працях таких учених, як В.Г. Швець, М.І. Бондар, М.С. Пушкар, С.Ф. Голов, Є. Ковальчук, В. Панасюк. Здебільшого в даних наукових працях розглядаються загальні підходи до формування системи бухгалтерського обліку. Проте в сучасних умовах функціонування системи управління підприємствами на перший план виходить ефективність прийнятих управлінських рішень, яка знаходиться в тісній взаємозалежності з якістю облікової інформації, на основі якої приймаються рішення.

Мета статті полягає у розробці моделі взаємозв'язку бухгалтерського обліку як основної складової інформаційної системи з іншими функціями (плануванням, організацією, мотивацією, контролем) у системі управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес управління передбачає узгоджені дії, які забезпечують досягнення загальної мети або виконання окремих завдань, що стоять перед підприємством. Для координації дій у системі управління підприємством має бути спеціальний орган, що реалізує функцію управління. Виходячи з цього, на будь-якому підприємстві в системі управління завжди присутні суб'єкт та об'єкт управління. Модель взаємодії та взаємозв'язків між суб'єктом та об'єктом у системі управління зображено на рис. 1.

Суб'єкт та об'єкт управління в системі управління за допомогою взаємозв'язку об'єднуються в єдине ціле. Кожен із них має певну самостійність і власне призначення. Об'єкт управління – система, що виконує рольову функцію організації, тоді як суб'єкт управління забезпечує вихід системи управління на відповідний рівень для досягнення визначеної мети та виконання поточних завдань.

Суб'єктом управління, як правило, виступають дирекція, менеджери та інформаційні підрозділи, що забезпечують роботу адміністративно-управлінського апарату. Кінцевим продуктом суб'єкта управління є управлінські рішення, які приймаються на основі інформації та передаються для виконання об'єктом управління. Суб'єктом управління ухвалюються управлінські рішення як результат аналізу, прогнозування, оптимізації, економічного обґрунтування та вибору альтернативи з багатьох варіантів досягнення визначеної мети.

Ключовим моментом, від якого залежить ефективність діяльності підприємства, є прийняття управлінських рішень. Для процесу прийняття управлінських рішень характерні два аспекти:

1. Рішення приймаються не лише під час вибору альтернатив. На кожному етапі управлінського циклу приймаються часткові рішення, які суттєво впливають на результат усього процесу прийняття рішень (про можливі дії, про оцінку впливу, про методи контролю, про передачу інформації тощо).

2. У центрі всіх етапів лежить інформація, саме тому процес прийняття рішень можна визначити як процес обробки та обміну інформацією, яку отримують, аналізують, систематизують та передають далі.

Отже, перед тим як прийняти рішення, потрібно визначити мету, отримати необхідну інформацію, оцінити можливі альтернативні варіанти рішень і вибрати оптимальний варіант.

Якщо планування визначає вид і форму діяльності, а управління – її реалізацію, то контроль має гарантувати, що діяльність здійснюється планомірно, і тоді поставлена мета досягається найкращим чином. У разі відхилення починає діяти механізм регулювання для нового процесу планування.

Особливу роль серед функцій управління відіграє функція контролю, яка тісно взаємопов'язана із системою бухгалтерського обліку (фінансовий, управлінський, стратегічний облік), різними видами аналізу, аудиту тощо.

До процесу контролю входять визначення нормативів, порівняння план/факт, аналіз відхилень і пропонування конкретних заходів з адаптації нових завдань у процесі планування та організації діяльності підприємства. При цьому якість аналізу від-

хилень для майбутнього планування і поліпшення якості планування має вирішальне значення.

Таким чином, основне завдання керівника підприємства полягає, по-перше, у виборі мети, завдань, політики, методів та організаційних зв'язків для орієнтації (спрямування) процесів прийняття рішень і планування на різних рівнях; по-друге, – в організації потоків інформації до центрів, в яких приймаються рішення.

Ядром економічної інформації підприємства є облікова інформація. Це пов'язано з тим, що облікова інформація повніша, точніша, оперативніша і достовірніша за будь-яку іншу економічну інформацію. Облікова інформація моделює як зв'язки підприємства з навколишнім середовищем, так і його внутрішню структуру, дає можливість розподіляти права виконавців та їхню відповідальність за економічну ефективність.

Згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [1], облікова інформація повинна відповідати таким якісним характеристикам:

- дохідливість, тобто інформація повинна бути дохідлива і зрозуміла її користувачам за умови, що вони мають достатні знання та зацікавлені у сприйнятті цієї інформації;
- доречність інформації, яка впливає на прийняття рішень користувачами, дає змогу вчасно оцінити минулі, теперішні та майбутні події, підтвердити та скоригувати їхні оцінки, зроблені в минулому;
- достовірність інформації визначається тим, що вона не містить помилок та перекручень, які здатні вплинути на прийняті рішення користувачами;
- порівнюваність інформації надає можливість користувачам порівнювати фінансові звіти підприєм-

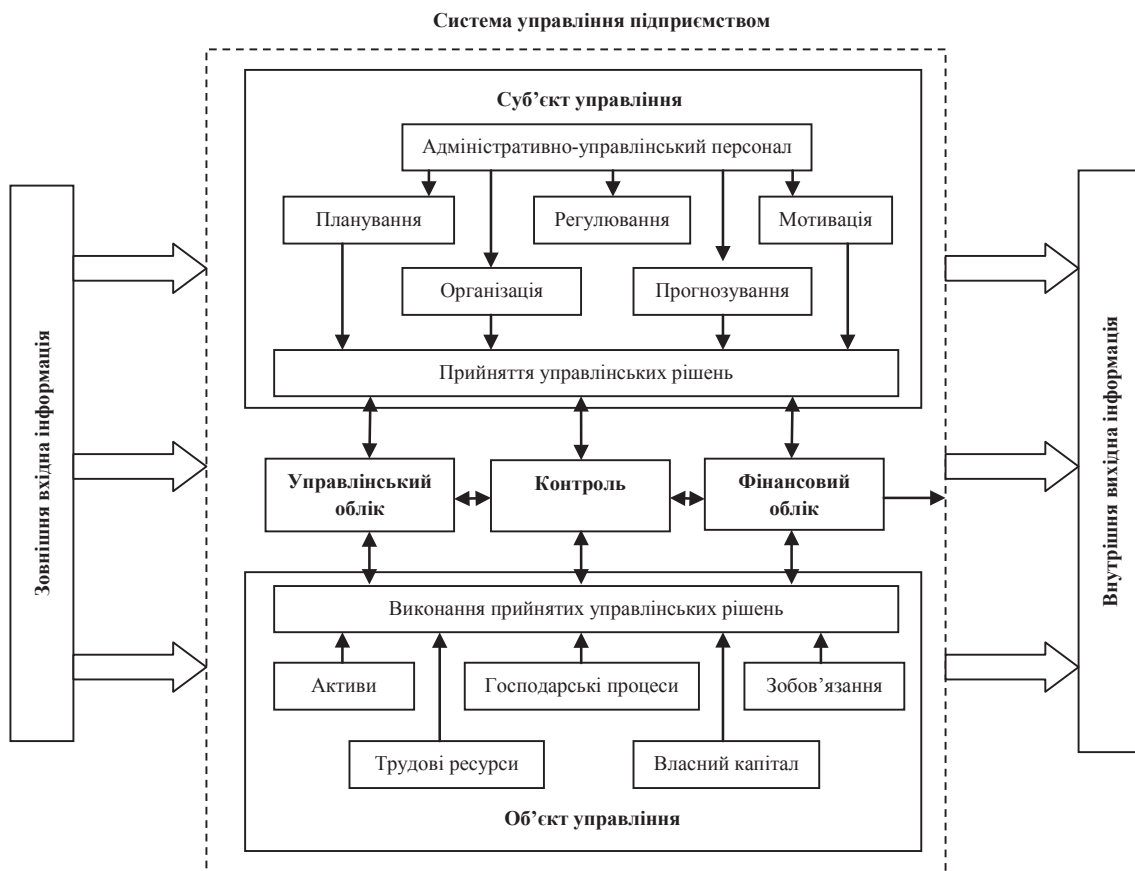


Рис. 1. Модель системи управління підприємством

Джерело: розроблено автором

ства за різні періоди, а також фінансові звіти різних підприємств.

Оскільки ключовою і найважливішою передумовою для прийняття управлінських рішень є інформація, інформаційна система підприємства – це важливий інструмент для здійснення управлінських функцій. Система бухгалтерського обліку займає важливе місце в інформаційній системі підприємства. Вона покликана шляхом реалізації інформаційної функції забезпечувати взаємозв'язок між суб'єктами та об'єктами, між окремими функціями, підсистемами управління і максимально сприяти розвитку системи управління підприємством в цілому.

Без ефективно організованої системи обліку з метою надання інформації про минулі, теперішні та майбутні події господарської діяльності підприємства неможливо приймати обґрунтовані управлінські рішення. А відсутність достатньої аргументації та обґрунтованості у прийнятті управлінських рішень зумовлює збільшення ризиків для бізнесу та втратою контролю над господарською діяльністю.

Передусім система обліку на підприємстві призначена для відображення інформації про процеси виробництва, розподілу, обміну і споживання, ґрунтується на Національних та Міжнародних стандартах фінансової звітності та задовольняє потреби зовнішніх та внутрішніх користувачів.

Систему бухгалтерського обліку на підприємстві можна назвати важливим сервісним центром із генерування, обробки та надання інформації для процесу управління. На основі облікової інформації менеджери мають змогу контролювати поточну діяльність, раціонально та ефективно використовувати обмежені виробничі ресурси, здійснювати оцінку результатів діяльності структурних підрозділів і планувати тактику та стратегію розвитку підприємства в майбутньому.

Керівники на вищих, середніх та найнижчих рівнях управління підприємством є основними

суб'єктами системи управління та внутрішніми користувачами облікової інформації, яка необхідна їм для планування, організації, мотивації та контролю в процесі господарської діяльності підприємства.

Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2], бухгалтерський облік на підприємстві ведеться безперервно із дня його реєстрації до ліквідації в установленому порядку. А в окремих випадках реєстрація подій та операцій в обліку має місце ще до моменту реєстрації підприємства (операції, пов'язані з формуванням зареєстрованого капіталу). Отже, можна зробити висновок, що система бухгалтерського обліку за допомогою власних елементів методу формує інформаційну базу про діяльність підприємства і тісно пов'язана та переплітається з усіма функціями в процесі управління.

Хоча в науковій літературі [3–7] є різні точки зору щодо виокремлення обліку як окремої функції управління, на нашу думку, облік є специфічною і важливою функцією управління, без якої жодна інша функція (планування, організація, мотивація, контроль) не можуть бути виконані повною мірою, якщо не буде сформовано інформаційну базу на основі якої будуть прийматися управлінські рішення на будь-якому рівні управління та етапі діяльності підприємства.

У сучасних умовах ринкового середовища України для нормального функціонування підприємств необхідно переоцінити роль та значення системи обліку з боку керівників. Насамперед це стосується фінансового обліку та формування фінансової звітності.

Так, згідно з п. 134.1.1 ст. 134 Податкового кодексу України, об'єктом оподаткування податком на прибуток підприємств є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій

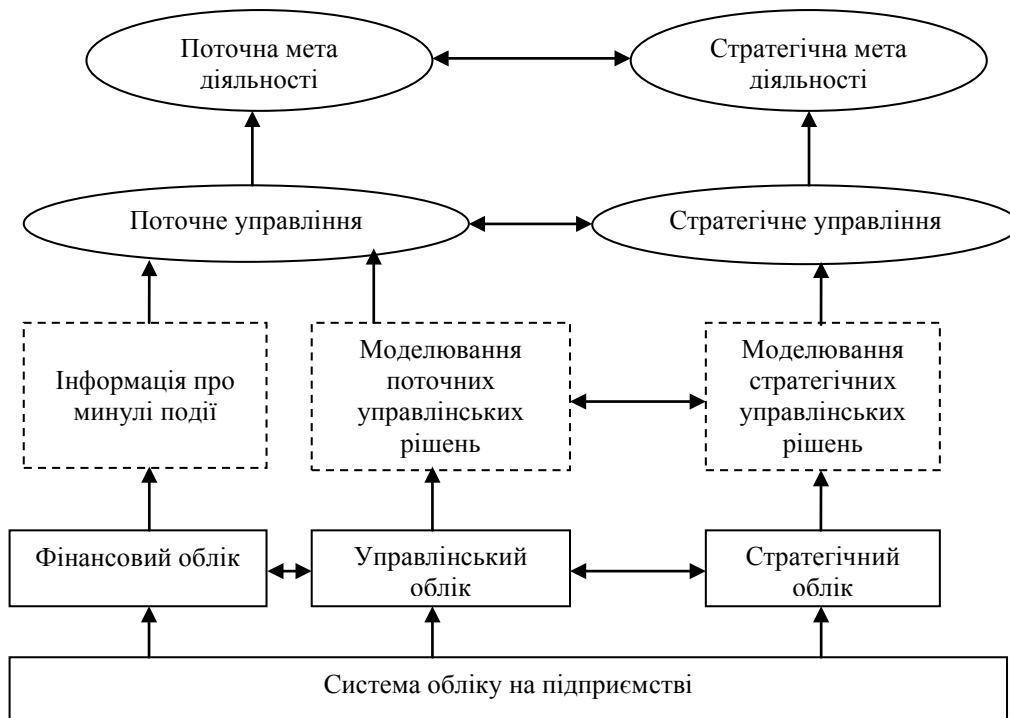


Рис. 2. Взаємозв'язок системи обліку та процесу управління підприємством

Джерело: розроблено автором

звітності підприємств відповідно до Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або Міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень Податкового кодексу України [8].

До прийняття Податкового кодексу України визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток здійснювалося виключно на основі норм податкового законодавства, і підприємства практично не звертали увагу на ведення фінансового обліку та формування фінансової звітності. На сьогодні фінансова звітність є основою для визначення фінансового результату, що є об'єктом оподаткування податком на прибуток. Це зобов'язує керівництво підприємств із повною відповідальністю ставитися до процесу організації та ведення фінансового обліку та звітності.

Для задоволення внутрішніх потреб управління підприємством в інформації для прийняття поточних та стратегічних рішень слід приділяти значну увагу організації управлінського та стратегічного обліку (рис. 2).

В економічно розвинутих країнах фірми та компанії 90% робочого часу та ресурсів облікових служб витрачають на організацію та ведення управлінського та стратегічного обліку [5, с. 17]. Проте в системі управління вітчизняними підприємствами практично відсутній або ведеться у спрощеній формі управлінський та стратегічний облік, що є наслідком історично сформованої культури ведення обліку командно-адміністративної системи управління підприємствами.

Процеси глобалізації економіки, розвиток транснаціональних корпорацій, посилення зовнішньої та внутрішньої конкуренції, ускладнення господарських зв'язків призводять до того, що система управління не може виконувати свої функції лише на основі інформації про минулі події, які мали місце в господарській діяльності і зафіксовані у фінансовій звітності. Для підвищення рівня ефективності управління та з метою прийняття стратегічних управлінських рішень необхідна додаткова інформація управлінського та стратегічного обліку.

Висновки. Основою для прийняття будь-якого управлінського рішення є наявність достовірної, своєчасної, релевантної та правдивої інформації, у формуванні якої основна роль належить системі

бухгалтерського обліку на підприємстві. Саме система бухгалтерського обліку з використанням власних елементів методу формує інформаційну базу про діяльність підприємства, що створює передумови для реалізації окремих функцій управління.

Бухгалтерський облік є специфічною функцією управління, що відіграє найважливішу роль в інформаційній системі управління підприємством та взаємопов'язана з іншими функціями (плануванням, організацією, мотивацією, контролем) у процесі управління підприємством.

Подальших наукових досліджень у сфері бухгалтерського обліку вимагає проблема підвищення якості облікової інформації через удосконалення методології бухгалтерського обліку відповідно до сучасних вимог та потреб користувачів та розробки методики оцінки якості облікової інформації на підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» затверджене Міністерством фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» прийнятий Верховною Радою України від 16.07.1999 р. № 996-XIV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
3. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: [підручник] / В.Г. Швець; 4-те вид., переробл. і доп. – К.: Знання, 2015. – 572 с.
4. Бондар М.І. Бухгалтерський облік як інформаційна підсистема системи управління / М.І. Бондар // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 2. – С. 58–62.
5. Пушкар М.С., Щирба М.Т. Теорія і практика формування облікової політики: [монографія] / М.С. Пушкар, М.Т. Щирба. – Тернопіль: Карт-бланш, 2010. – 259 с.
6. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: [монографія] / С.Ф. Голов. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
7. Ковальчук Є., Панасюк В. Бухгалтерський облік як інформаційна система управління / Є. Ковальчук, В. Панасюк // Економічний аналіз. – 2010. – № 6. – С. 77–80.
8. Податковий кодекс України, прийнятий Верховною Радою України, від 02.12.2010 р. № 2755-VI (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

СЕКЦІЯ 10 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 332.013.33:519.86

Макшишко Н.К.*доктор економічних наук, професор,
Запорізький національний університет***Глазова Я.В.***старший викладач кафедри економічної кібернетики
Бердянського державного педагогічного університету***МОДЕЛІ ДИНАМІКИ ПРОЦЕСІВ САМООРГАНІЗАЦІЇ В ТЕРИТОРІАЛЬНІЙ ГРОМАДІ МІСТА**

У статті розроблено математичну модель оцінювання динаміки перебігу процесів самоорганізації в територіальній громаді, що базується на використанні теорії клітинних автоматів. Запропоновано використання агентно-орієнтованого моделювання для визначення параметрів стану територіальної громади, яке призначене для підтримки прийняття рішень місцевими радами та виконавчими органами територіальних громад у процесі управління територіями, для вибору альтернативних підходів та для оцінювання економічної ефективності таких рішень.

Ключові слова: процеси самоорганізації, кооперація громадян, агентно-орієнтоване моделювання, економічна ефективність, модель клітинного автомату.

Макшишко Н.К., Глазова Я.В. МОДЕЛЬ ДИНАМИКИ ПРОЦЕССОВ САМООРГАНИЗАЦИИ В ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ГРОМАДЕ ГОРОДА

В статье на основе теории клеточных автоматов разработана математическая модель оценки динамики протекания процессов самоорганизации в территориальной громаде. Предложено использование агентно-ориентированного моделирования для определения параметров состояния территориальной громады. Предложенная модель предназначена для поддержки принятия решений местными советами и их исполнительными органами в процессе управления территориями, для выбора альтернативных подходов и для оценки экономической эффективности таких решений.

Ключевые слова: процессы самоорганизации, кооперация граждан, агентно-ориентированное моделирование, экономическая эффективность, модель клеточного автомата.

Maksishko N.K., Glazova Y.V. MODELS OF THE DYNAMICS OF SELF-ORGANIZATION IN THE LOCAL COMMUNITY

In the article the mathematical model of the dynamics of the processes of self-organization in the territorial community. Proposed the use of agent-based simulation to determine the parameters of the status of the territorial community. The proposed model is designed to support decision making by local councils and their Executive bodies in management of the city, for choice of alternative approaches and to assess the economic efficiency of such decisions.

Keywords: the processes of self-organization, co-citizens, agent-oriented modeling, economic efficiency, model of a cellular automaton.

Постановка проблеми. В умовах політичної та економічної криз, що відбуваються в Україні, актуальним завданням є пошук нових механізмів та шляхів вирішення нагальних проблем суспільства. Одним із таких механізмів є децентралізація влади з делегуванням багатьох владних функцій регіонам та безпосередньо територіальним громадам [1]. Цей факт спонукає до більш детальної уваги до процесів, що відбуваються в місцевих громадах, зокрема до процесів самоорганізації населення.

Політичні події останнього часу (Революція гідності, опір терористичній загрозі) продемонстрували потужний потенціал українського народу до самоорганізації. Існує життєво важлива необхідність використання цього потенціалу та розвитку громадянського суспільства для більш ефективного вирішення економічних проблем держави (надання якісних комунальних, освітніх, культурних та інших послуг громадянам) із урахуванням особливостей місцевих громад, територій та їх власних фінансових ресурсів.

Про актуальність проблеми свідчать, зокрема: створення у 2006 р. Асоціації сприяння самоорганізації населення, місією якої є сприяння розбудові громадянського суспільства в Україні через розвиток

самоорганізації населення та створення дієвої системи участі членів територіальних громад в управлінні місцевими справами [2], підтримка цієї діяльності Асоціацією міст України [3], а також низкою міжнародних організацій, які надають підтримку органам місцевого самоврядування, недержавним організаціям, ініціативним групам у сфері децентралізації та регіональної політики [4]. Приклади вирішення різноманітних місцевих проблем, досягнення у сферах соціально-економічного, культурного розвитку міських та сільських територій України, які відбулися завдяки об'єднанню зусиль, спільним діям, цілеспрямованому впливу на владу активних мешканців громад, можна знайти в багатьох дослідженнях.

Процеси самоорганізації в територіальній громаді є певним відгуком (проявом зворотного зв'язку) на недосконалість або взагалі відсутність керованого впливу на вирішення певних проблем громади. За змістом ці процеси мають значну інформаційну складову, що відображує джерело (об'єкт або суб'єкт) їх виникнення, інтенсивність та спрямованість протікання тощо. Розробка інструментарію аналізу, кількісного оцінювання та прогнозування розвитку процесів самоорганізації населення є актуальним

завданням із точки зору використання цієї інформації для вдосконалення управління соціально-економічним розвитком територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття «самоорганізація» та «процес самоорганізації» є об'єктами наукових досліджень як у галузі системних наук та кібернетики, так і в галузі соціальних та поведінкових наук, зокрема в економіці та соціології. Найбільш відомими з дослідження процесів самоорганізації є роботи Г. Хакена, І. Пригожина, С. Курдюмова, Г. Малинецького. Суспільні та економічні аспекти цих процесів розглядалися в роботах А. Богданова, Й. Шумпетера. З точки зору теорії систем термін «самоорганізація» використовується для визначення процесів виникнення в системі складних структур при відсутності порядку, нав'язаного зовнішньою до системи дією. За визначенням У. Ешбі [6], самоорганізація – це процес, у ході якого створюється, відтворюється або вдосконалюється організація складної динамічної системи.

Територіальну громаду також можна розглядати як складну, ймовірнісну динамічну систему, тому для аналізу та моделювання процесів самоорганізації в ній важливими є праці І. Ансоффа, С. Біра, а також вітчизняних учених: В. Вітлінського, В. Геєця, Ю. Лисенка та ін.

Серед науковців, які досліджували проблему впливу процесів самоорганізації на соціально-економічний розвиток територій, слід назвати А. Бакурову, О. Зайчук, Т. Іванова, В. Кравченко, А. Крупник, Н. Мішину, Г. Нестеренко, Н. Оніщенко, О. Орловського, В. Приходько, Д. Чистіліна, Ю. Шарова, В. Шупер та ін.

У роботі [7] авторами проведено аналіз процесу самоорганізації населення в територіально-адміністративних утвореннях, здійснено його визначення на базі методології семантичного моделювання, у роботі [8] досліджено динаміку процесів самоорганізації населення в територіальних громадах у різних регіонах України та визначено її чинники, а у статті [9] для прогнозування розвитку територіальної громади обґрунтовано когнітивну модель взаємодії громадян з органами самоврядування.

Територіальна громада є відкритою неврвноваженою системою, в якій відбувається передусім інформаційний обмін усередині та ззовні. Інформація є рушійною силою та каталізатором багатьох процесів, що приводять до появи стійких дисипативних структур. У роботі [10] досліджено зміст, структуру та складові частини інформаційного простору територіальної громади, визначено кількісні та якісні показники його стану.

Робота [11] містить математичну модель процесу самоорганізації, що приводить до появи органу самоорганізації населення. Запропонована модель базується на теорії клітинних автоматів [12–14] та може бути використаною у підготовці та прийнятті рішень на рівні місцевого самоврядування.

Проте дана модель має обмежену область застосування, а також для її використання було б доцільно визначити джерела та способи отримання кількісних оцінок параметрів моделі, що до цього часу не здійснено.

Мета статті полягає в узагальненні моделі динаміки процесів самоорганізації в територіальній громаді міста, визначенні інформаційних джерел та способів отримання кількісних оцінок її параметрів

Виклад основного матеріалу дослідження. Для аналізу процесів самоорганізації населення розглянемо математичну модель, яка передбачає опис пове-

дінки членів територіальної громади щодо проблеми, що виникла, у часі та базується на підґрунті теорії клітинних автоматів.

Клітинним автоматом (КА) [13] називають дискретну динамічну систему, яка представляє собою сукупність однакових, деяким чином поєднаних між собою клітин, поведінка яких цілком визначається в термінах локальних залежностей. Усі клітини утворюють мережу (решітку) клітинних автоматів. Стан кожної x -ї клітини в момент часу t визначається невід'ємною функцією $A(x, t)$ та змінюється в дискретні моменти часу t . Стан у наступний момент $(t+1)$ визначається станом у попередній момент часу t самої клітини та клітин, які входять в її локальний отвір $\Theta(x)$ і називаються найближчими сусідами. У більш формальному представленні, КА – це динамічна система, що складається з множини $A = \{x\}$ ідентичних, таких, що мають границю, машин або клітин, які змінюють свій стан за задалегідь визначеною множиною правил N_x .

Автори, що досліджували феноменологічну модель реакції Білоусова-Жаботинського, припустили, що така модель має автокатолітичну кінетику, а причиною складної просторово-часової поведінки є дифузійні процеси [14]. Саме подібність цих процесів процесам самоорганізації населення дають змогу обрати цю модель як підґрунтя для дослідження процесів поширення інформації серед мешканців території щодо соціальних та економічних проблем, що виникають у громаді.

Представимо територіальну громаду як сукупність ідентичних агентів із множини U . Кожна клітина $x \in U$ характеризується станом $A(x, t)$.

Розглянемо випадок, коли перед мешканцями територіальної громади постає проблема, вирішення якої вимагає самоорганізації, для успішної діяльності якої необхідно створити відповідний орган самоорганізації. Тоді, наприклад, стан кожного мешканця $x \in U$ можна задати числовим параметром $K_x \in [0; 1]$. При цьому значення параметру, що наближається до 1, свідчить про готовність агента взяти активну участь у формуванні органу самоорганізації та можливості входження його до складу ініціативної групи. Проте значення, що наближається до 0, свідчить протилежне, а саме про пасивний стан агента та небажання брати участь у роботі органу самоорганізації своєї громади.

Стан агента є наслідком двох груп факторів: зовнішніх та внутрішніх [15; 16]. Як зовнішні фактори будемо розглядати безпосередній вплив на кожного конкретного мешканця (агента) проблеми, яка стала причиною процесу самоорганізації. Параметр, що характеризує дію зовнішніх факторів, позначимо $k^{ex} \in [0; 1]$. Наприклад, при створенні об'єднання співвласників багатоквартирного будинку мешканці верхніх поверхів більшою мірою зацікавлені в безперебійній роботі ліфту, ніж мешканці нижніх поверхів.

Внутрішніми факторами будемо вважати, наприклад, набір індивідуальних факторів: громадянську позицію кожного мешканця, здатність до комунікації тощо. Позначимо відповідний параметр через $K^{in} \in [0; 1]$.

Загальну оцінку стану кожного мешканця (агента) $x \in U$ у момент часу t визначимо таким чином:

$$K_x = k_x^{ex} * k_x^{in}, \quad (1)$$

Причому, враховуючи, що з часом ці фактори можуть змінюватися з деякою ймовірністю p , то й загальний стан мешканця (агента) також може змінитися:

$$p: K_x(t) \rightarrow K_x(t+1) \quad (2)$$

Під час моделювання процесу самоорганізації територіальної громади як агентів розглядаємо мешканців території, які здатні приймати рішення щодо свого майбутнього. Мешканці можуть бути сильно чи слабо зацікавлені в самоорганізації чи можуть бути байдужими до цього процесу. Визначимо різні групи мешканців, які становитимуть базу моделі КА:

U – всі дієздатні члени територіальної громади;

A – мешканці з високим рівнем зацікавленості (відповідно, параметром K_x) в самоорганізації, які готові бути членами ініціативної групи;

\bar{A} – мешканці з низьким рівнем зацікавленості (відповідно, параметром K_x) в самоорганізації;

\tilde{A} – мешканці із середнім рівнем зацікавленості в самоорганізації, які підтримують цю ідею, готові голосувати за створення органу самоорганізації, проте не готові бути членами ініціативної групи.

$$U = A(t) \cup \bar{A}(t) \cup \tilde{A}(t) \quad (3)$$

Розглядаючи проблему створення органу самоорганізації, можна скористатися нормою Закону України «Про органи самоорганізації населення»: рішення про створення органу самоорганізації приймається простою більшістю у випадку присутності половини дієздатних членів громади, що відповідає таким нерівностям:

$$|A \cup \tilde{A}| > |\bar{A}| \text{ и } |A \cup \tilde{A}| > |U|/2 \quad (4)$$

Множину правил N_x , за якими змінюється стан мешканців громади, визначимо на основі таких міркувань: члени територіальної громади (агенти), спілкуються між собою та отримують інформацію про проблеми громади, у результаті чого з певною ймовірністю можуть перейти з групи \bar{A} до групи A чи до групи A .

$$p_1: \bar{A}(t) \rightarrow A(t+1) \quad (5)$$

$$q_1 = 1 - p_1: \bar{A}(t) \rightarrow \bar{A}(t+1) \quad (6)$$

$$p_2: \tilde{A}(t) \rightarrow A(t+1) \quad (7)$$

$$q_2 = 1 - p_2: \tilde{A}(t) \rightarrow \tilde{A}(t+1) \quad (8)$$

$$\beta = \frac{A(o)}{U} * 100\%, \quad (9)$$

де β – параметр, який визначає відсоток мешканців, що є ініціаторами вирішення проблеми через створення громадської організації (тобто зацікавлені у створенні органу самоорганізації в початковий момент часу);

p_1 та p_2 – імовірності зміни стану (думки) мешканців території.

Побудовану вище модель процесу самоорганізації в територіальній громаді, що базується на ймовірнісному клітинному автоматі, можна узагальнити шляхом урахування впливу на кожного мешканця думки його оточення. У такому разі множину правил N_x можна представити у такій загальній формі:

$$P = P \left(A(x, t+1) \mid A(x, t), \sum_{x \in \theta(x)} A(x, t) \right), \quad (10)$$

де P – імовірність переходу x -го мешканця зі стану $A(x, t)$ у момент часу $A(x, t+1)$ до стану у наступний момент часу за умови перебування в певних станах інших членів громади («сусідів», що впливають на його думку).

Необхідно зауважити, що науковою проблемою є визначення ймовірнісних характеристик запропонованої узагальненої моделі.

Очевидно, що ймовірність P , аналогічно ситуації, розглянутої вище, є функцією багатьох факторів:

$$P = F(c_1, c_2, c_3, \dots, c_j, \dots, c_N),$$

де c_j – параметр, що відображає рівень впливу на поведінку мешканців відповідного фактору, $j=1, \bar{N}$.

Для визначення цих параметрів використано характеристики інформаційного простору процесів територіальної громади [10]. Зокрема, досліджено та визначено для територіальної громади м. Бердянськ таку групу характеристик взаємодії мешканців у громаді:

c_1 – характеристика взаємодії мешканців через соціальні мережі шляхом визначення параметрів [17] відповідно до побудованого графу G_1 взаємодії: порядку, ступеня $\text{deg}G_1$ графу, щільності $\varphi(G_1)$ графу, радіусу $r(G_1)$, діаметру $d(G_1)$ та ін.;

c_2 – характеристика взаємодії мешканців через локальні муніципальні мережі шляхом визначення аналогічних параметрів побудованого графу G_2 взаємодії;

Для оцінки цих характеристик використано результати досліджень із теорії соціальних мереж [18–20], в яких визначення статистичних властивостей, які характеризують поведінку, виділяється як один з основних напрямів дослідження систем із мережевою структурою.

Для мережі м. Бердянськ проаналізована динаміка таких параметрів, як середньоденна частка аудиторії (середнє значення щоденної частки аудиторії за місяць) та щомісячне охоплення (частка мешканців серед цільової аудиторії, що відвідали ресурс хоча б один раз за місяць).

Вибір характеристик взаємодії мешканців через характеристику комунікаційних мереж не суперечать дослідженням Р. Меткалфа [21], який стверджував, що для комунікаційної мережі цінність пропорційна кількості зв'язків між учасниками мережі, а не кількості учасників як у класичній трансляційній мережі.

Для аналізу мережевої структури комунікацій мешканців територіальної громади за допомогою соціальних та муніципальних мереж (характеристики-параметри c_{11} та c_{21}) також доцільно скористатися класифікацією типів мережевих структур за І.В. Градосельською [22]. Згідно з цією класифікацією, виділено чотири типи мережевих структур, які розрізняють із точки зору комунікативності та центральності (домінантності) у комбінації ознак за рівнями «висока/низька»:

- висока домінантність і високий ступінь комунікативності властиві «спутниковій» структурі, де ресурси переміщуються від центру до периферії;

- у системі, яка характеризується високим ступенем домінування, більшість зв'язків будуть з'єднувати «центри» і «кліки»;

- у системі з високою зв'язаністю і низькою домінантністю загальне число зв'язків розподілено рівномірно, і потоки спрямовані від одного фрагмента системи до іншого;

- система з низьким рівнем комунікативності і низькою домінантністю притаманна дифузним, слабоінтегрованим популяціям;

- система з низьким рівнем комунікативності і високою домінантністю зосереджує зв'язки в певних ареалах співтовариства і позначає його декомпозицію.

Побудуємо відповідність між виділеними чотирма типами мережевих структур і інтервалами значень параметрів c_{11} та c_{21} (табл. 1).

Друга група факторів характеризує вплив на процеси самоорганізації населення умов спілкування мешканців без залучення технічних засобів.

Таблиця 1

 Відповідність значень параметрів c_{11} та c_{21} типу мережевої структури

Типи мережевих структур		Комунікативність (зв'язність)			Відповідні значення параметрів c_{11} та c_{21}	
		Висока	Низька			
Домінування	Високе			→	[0,8; 1]	[0,2; 0,5]
	Низьке				[0,5; 0,8]	[0; 0,2]

Для визначення характеристик факторів цього впливу можна спиратися на підхід до побудови моделі соціальної поведінки, запропонований І.М. Трофімовою [23], де вивчалось питання про вплив на поведінку в групі таких формальних ознак середовища, як величина популяції, можливість установаження контактів (соціабельність) і ступінь різноманітності елементів.

На основі цього підходу визначимо такі характеристики:

c_3 – щільність населення як відношення кількості мешканців до площі території;

c_4 – характеристика схильності мешканців громади до спілкування (визначається ментальними особливостями мешканців території на основі результатів соціологічних досліджень та експертного оцінювання).

Третя група факторів, що впливає на ймовірність зміни думки мешканців, пов'язана безпосередньо з проблемою, що породжує процес самоорганізації. До характеристик цієї групи віднесено:

c_5 – характеристика гостроти проблеми для мешканців громади оцінена на основі результатів соціологічного опитування;

c_6 – часові характеристики проблеми (поточна, середньотермінова, стратегічна) базуються на експертному оцінюванні, а також на результатах соціологічних опитувань.

На основі оцінки визначених характеристик c_1 – c_6 визначається ймовірність P переходу x -го мешканця зі стану $A(x,t)$ у момент часу t до стану $A(x,t+1)$ у наступний момент часу.

Для реалізації моделі динаміки процесів самоорганізації в територіальній громаді м. Бердянськ та проведення імітаційного моделювання використано мультиагентне програмне середовище моделювання NetLogo 4.0.4. [24].

Вхідними параметрами моделі є початкова кількість учасників проекту та показник їхньої активності p (ступінь впливу на інших агентів-мешканців в одиницю часу).

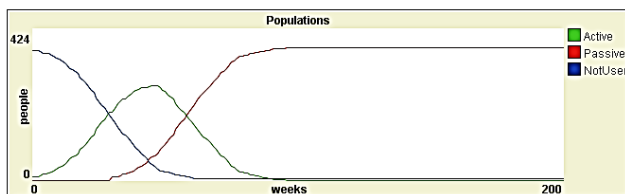


Рис. 1. Приклад результату роботи моделі на базі клітинного автомату для розрахунку динаміки кількості мешканців територіальної громади щодо їх участі в процесі самоорганізації

Вихідними даними моделі є оцінка кількості мешканців (агентів), що належать до визначених вище

множин, у динаміці протягом заданого часу (тижнів, місяців тощо) у вигляді графіка залежності «кількість – час» (рис. 1).

Висновки. Процеси самоорганізації в територіальних громадах не лише сприяють розвитку громадянського суспільства, але й виступають ефективним інструментом вирішення багатьох соціально-економічних проблем розвитку територій. На поведінку жителів громади щодо кооперації у вирішенні проблем впливають багато факторів зовнішнього та внутрішнього характеру, серед яких: щільність заселення, гострота проблеми, соціабельність мешканців, час тощо. У статті запропоновано узагальнення моделі динаміки процесів самоорганізації в територіальній громаді міста з урахуванням зазначених факторів. Визначено та обґрунтовано інформаційні джерела та способи отримання кількісних оцінок моделі, її параметрів та факторів.

Перспектива подальших досліджень полягає у формалізації методу оцінювання ймовірнісних характеристик процесів самоорганізації в територіальній громаді, використання нечіткої математики для оцінювання якісних характеристик, а також оцінювання економічних ефектів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Децентралізація влади [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/questions>.
2. Асоціація сприяння самоорганізації населення Samoorg [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://samoorg.com.ua>.
3. Асоціація міст України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://auc.org.ua/page/detsentralizatsiya>.
4. Можливості для розвитку громад. Довідник міжнародних проєктів і програм у сфері децентралізації та регіональної політики, що реалізуються в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://auc.org.ua/sites/default/files/dd_1.pdf.
5. Златіна К.Д., Трепалюк Г.С. Самоорганізація населення в громадах. Історія успіху. Збірник матеріалів / К.Д. Златіна, Г.С. Трепалюк; під ред. А.С. Крупника. – Одеса: Євродрук, 2016. – 54 с.
6. Философский энциклопедический словарь / Под. ред. С.С. Аверинцева [и др.]; 2-е изд. – М.: Сов. Энциклопедия, 1989. – 815 с.
7. Глазова Я.В. Визначення поняття «самоорганізація територіальної громади» засобами семантичного моделювання / Я.В. Глазова, Н.К. Максишко // Вісник ЗНУ: зб. наук. праць. Економічні науки. – 2015. – № 2 (26). – С. 75–82.
8. Глазова Я.В. Дослідження динаміки процесів самоорганізації населення в територіальних громадах регіонів України / Я.В. Глазова, Н.К. Максишко // Ефективна економіка. – 2015. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?n=12&y=2015>.
9. Глазова Я.В. Прогнозування розвитку громади на базі моделі взаємодії органів самоврядування та самоорганізації населення / Я.В. Глазова, Н.К. Максишко // Прикладні аспекти прогнозування розвитку складних соціально-економічних систем:

- [монографія]; під ред. О.І. Черняка, П.В. Захарченка. – Бердянськ: Ткачук О.В., 2015. – С. 249–255.
10. Глазова Я.В. Аналіз змісту, структури та складових інформаційного простору територіальної громади / Я.В. Глазова // Вісник ЗНУ: зб. наук. праць. Економічні науки. – 2016. – № 1 (29). – (у друці).
 11. Максишко Н.К. Моделирование процесса создания органов самоорганизации в территориальной громаде / Н.К. Максишко, Я.В. Глазова // Сучасні проблеми прогнозування розвитку складних соціально-економічних систем: [кол. монографія]; за ред. О.І.Черняка, П.В. Захарченка. – Бердянськ: ФОП Ткачук О.В., 2014. – С. 214–224.
 12. Тоффоли Т., Марголус Н. Машины клеточных автоматов / Т. Тоффоли, Н. Марголус. – М.: Мир, 1991. – 280 с.
 13. Максишко Н.К. Моделювання економіки методами дискретної нелінійної динаміки: [монографія] / Н.К. Максишко; наук. ред. проф. В.О. Перепелиця. – Запоріжжя: Поліграф, 2009. – 416 с.
 14. Лобанов А.И. Модели клеточных автоматов / А.И. Лобанов // Компьютерные исследования и моделирование. – 2010. – Т. 2. – № 3. – С. 273–293.
 15. Трофимова И.Н. Моделирование социального поведения / И.Н. Трофимова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://spkurdyumov.ru/evolutionism/modelirovanie-socialnogopovedeniya/>.
 16. Колесин И.Д. Принципы моделирования социальной самоорганизации: [учеб. пособ.] / И.Д. Колесин. – СПб.: Лань, 2013. – 288 с.
 17. Лекции по теории графов / В.А. Емеличев [и др.]. – М.: Наука, 1990. – 384 с.
 18. Сазанов В.М. Социальные сети: Анализ – Технологии – Перспективы. Обзор / В.М. Сазанов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ntl-cbm.narod.ru/CBM-NET/net_rew.doc.
 19. Социальные сети и формирование групп [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.soobshchestva.ru/news/?p=243/>.
 20. Давыденко В.А. Моделирование социальных сетей. Отчет по гранту «Социолого-математическое моделирование социальных сетей» / В.А. Давыденко, Г.Ф. Ромашкина, С.Н. Чуканов // Вестник Томского государственного университета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.tnmlib.ru/resources/books/pdf/Romashkina_3.pdf.
 21. Metcalfe R.M. Ethernet: DistributedPacketSwitchingforLocalComputerNetworks / Metcalfe R.M., D.R. Boggs // ACM Communications, 19 (5):395-404, July 1976. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stanford.edu/class/cs240/readings/ethernet.pdf>.
 22. Градосельская Г.В. Сетевые измерения в социологии: учеб. пособ. / Г.В. Градосельская; под ред. Г.С. Батыгина. – М.: Новый учебник, 2004. – 248 с.
 23. NetLogo 4.0.4 UserManual [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dSPACE.ist.utl.pt/bitstream/2295/294358/1/NetLogo%20User%20Manual.pdf>.



ДЛЯ НОТАТОК

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 17

Частина 1

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 18.14
Підписано до друку 29.04.2016 р.
Замов. № 28/16. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.