

ISSN 1993-0259 (Print)
ISSN 2219-4649 (Online)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Тернопільський національний економічний
університет

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

За редакцією О. В. Ярощука
Збірник засновано в 2007 році
Виходить чотири рази на рік

Том 27
№ 1

Тернопіль
2017

Економічний аналіз

Том 27. № 1.

2017 рік

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Тернопільського національного економічного університету, протокол № 8 від 12 квітня 2017 р.

Рекомендовано рішенням Вченої ради Тернопільського національного економічного університету до поширення через мережу Інтернет, протокол № 7 від 20 жовтня 2010 р.

Збірник наукових праць

Засновник і видавець:

Тернопільський національний економічний університет

Виходить чотири рази на рік

Заснований у червні 2007 року

Збірник входить до Переліку наукових фахових видань України у галузі економічних наук (наказ МОН України від 09.03.2016 р. № 241)

Збірник індексується в міжнародних каталогах та наукометричних базах

Index Copernicus, WorldCat, Google Scholar, Windows Live Academic, ResearchBible, Open Academic Journals Index, CiteFactor

Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2017. – Том 27. – № 1. – 296 с. – ISSN 1993-0259. – ISSN 2219-4649.

Збірник наукових праць „Економічний аналіз” містить статті теоретичного та прикладного характеру з актуальних проблем економіки, фінансів, обліку, аналізу й аудиту тощо.

Головний редактор

Ярошук О. В., к. е. н., доц., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Редакційна колегія:

Абуселідзе Г. Д., д. е. н., проф., Батумський державний університет імені Шота Руставелі (Грузія)

Андрушків Б. М., проф., Тернопільського національного технічного університету імені І. Пулюя (Україна)

Бруханський Р. Ф., д. е. н., доц., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Гуцал І. С., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Длугопольський О. В., д. е. н., доц., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Задорожний З. -М. В., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Іонін Є. Є., д. е. н., проф., Донецький національний університет, м. Вінниця (Україна)

Крик Барбара, д. габ., проф., Щецінський університет (Республіка Польща)

Крисоватий А. І., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Крупка Я. Д., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Лазаришина І. Д., д. е. н., проф., Національний університет водного господарства та природокористування (Україна)

Мартинюк В. П., д. е. н., доц., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Монастирський Г. Л., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Панков Д. О., д. е. н., проф., Білоруський державний економічний університет (Республіка Білорусь)

Предеус Н. В., д. е. н., доц., Саратовський державний соціально-економічний університет (Російська Федерація)

Рудницький В. С., д. е. н., проф., Львівський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (Україна)

Сковронська Агнешка, д. габ., проф., Вроцлавський економічний університет (Республіка Польща)

Чая Станіслав, д. габ., проф., Вроцлавський економічний університет (Республіка Польща)

Язлюк Б. О., д. е. н., доц., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Літературний редактор

Руденко М. І., к. філол. н., доц.

Матеріали випуску друкуються мовою оригіналу.

Редакція не завжди поділяє думку автора. Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Відповідно до Закону про авторські права, при використанні наукових ідей та матеріалів цього випуску посилання на авторів і видання є обов'язковим. Передрук і переклади дозволяються лише зі згоди автора та редакції.

URL: <http://econa.org.ua/>

<http://www.nbu.gov.ua/>

<http://www.library.tneu.edu.ua/>

ISSN 1993-0259 (Print)

ISSN 2219-4649 (Online)

© Тернопільський національний економічний університет, 2017

© «Економічний аналіз», 2017

© Різник О. І., дизайн обкладинки, 2007-2017

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 19228-9028ПП від 13 липня 2012 р.*

ЗМІСТ

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Строчихін Юрій Федорович, Цветкова Людмила Олексіївна

Економічна інтерпретація коефіцієнтів прискорення (уповільнення)
залежно від вихідної статистичної інформації

11

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ НА МАКРО- ТА МЕЗОРІВНЯХ

Гайда Юрій Іванович, Сліпченко Тетяна Олександрівна

Сегментація ринку стоматологічних послуг в Україні за
географічним принципом

18

Гаращук Олена Василівна

Соціальна складова національної безпеки та сталого розвитку в
умовах глобалізації

28

Журавель Григорій Павлович, Журавель Юрій Григорович

Формування інвестиційних ресурсів для інноваційного розвитку
економіки

35

Квак Марія Віталіївна

Державні цільові програми – основа реалізації політики сталого розвитку
в Україні

43

Ніколаєва Тетяна Володимирівна

Інформаційно-статистичне забезпечення управління нерухомим майном
державної власності

49

Очеретний Дмитро Сергійович

Світовий досвід організації малого інноваційного бізнесу

59

Паляничко Ніна Іванівна

Напрями розвитку інфраструктури функціонування фінансово-
економічних інструментів збалансованого сільськогосподарського
землекористування

67

Скочиляс Світлана Мирославівна

Ефективні механізми управлінського впливу на інноваційні процеси в
Україні

73

Слюсаренко Катерина Володимирівна, Садовенко Марина Михайлівна

Соціальна політика ЄС: сучасні виклики та перспективи

80

<i>Ужва Алла Миколаївна</i> Розвиток системи продовольчого маркетингу у сфері регіонального аграрного бізнесу	91
---	-----------

<i>Халатур Світлана Миколаївна</i> Забезпеченість економічними ресурсами галузі сільського господарства України	96
---	-----------

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ В СФЕРІ ФІНАНСІВ

<i>Ботвіна Наталія Олександрівна</i> Планування та управління фінансами на підприємствах автомобільної промисловості	101
--	------------

<i>Брехов Сергій Сергійович, Проскура Катерина Петрівна, Сушкова Олена Євгеніївна</i> Система індикаторів ризиків агресивного податкового планування	107
---	------------

<i>Вдовиченко Тарас Вікторович</i> Теоретичні основи фінансового забезпечення соціальної та професійної адаптації звільнених військовослужбовців	120
--	------------

<i>Пікус Руслана Володимирівна, Хемій Анна Сергіївна</i> Реформування систем пенсійного страхування країн Західної Європи	131
--	------------

<i>Приказюк Наталія Валентинівна, Білокінь Леся Олегівна</i> Теоретичне упорядкування методів та інструментів фінансового ризик- менеджменту страхових компаній	139
---	------------

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

<i>Петрушко Ярина Ростиславівна</i> Кредитні ризики як об'єкт контролю і регулювання Національним банком України	150
--	------------

<i>Чайковський Ярослав Іванович</i> Аналіз сучасного стану та перспективи розвитку банківського споживчого кредитування в Україні	156
---	------------

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ

<i>Лесько Олександр Йосипович, Адлер Оксана Олександрівна</i> Структурно-логічна модель методики економічного обґрунтування інноваційних розробок	164
---	------------

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Волкова Ніна Анатоліївна, Коляда Анастасія Леонідівна Аналітичні методи пошуку резервів ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств	171
Гончаров Юрій Вікторович, Куппер Олена Петрівна Управління конкурентними перевагами підприємства	178
Ігнатова Юлія Володимирівна, Шендерівська Ліна Петрівна, Осипова Ольга Ігорівна Управління технічним потенціалом підприємства на основі інструментарію імітаційного моделювання	182
Іонін Євген Євгенович, Клепакова Марія Олександрівна Оцінка та аналіз вартості внутрішньо сформованого гудвілу та впливу його компонентів	192
Камишнікова Евеліна Вікторівна Інтеграція корпоративної соціальної відповідальності у корпоративну стратегію	199
Мамонов Костянтин Анатолійович, Величко Володимир Анатолійович Рейдерство на підприємствах паливно-енергетичного комплексу: стан та особливості здійснення	206
Пінчук Тетяна Анатоліївна Методичні підходи до формування програм розвитку підприємства зв'язку в умовах нестабільного підприємницького середовища	213
Роєва Ольга Сергіївна Проблемні питання визначення економічної сутності виробничих запасів	224
Ситник Оксана Юріївна Інтегральна оцінка впливу соціального партнерства на розвиток персоналу підприємства	230
Скаска Олег Іванович, Бігус Мар'яна Михайлівна Аналіз мотиваційних механізмів конкурентоспроможності суб'єктів туристичного бізнесу	240
Уткіна Галина Анатоліївна Стан організаційного забезпечення регіональної інноваційної діяльності в сільськогосподарській галузі України	247

Чайка Інна Петрівна

Сучасна концепція маркетингового управління діяльністю підприємства

257

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Герасименко Ольга Миколаївна

Актуальні питання інвентаризації музейних предметів

263

Кафка Софія Михайлівна

Зміст і призначення амортизації основних засобів

270

Царук Василь Юрійович

Бухгалтерський облік у системі стратегічного управління аграрним підприємством

280

Казарян Генріх Генріхович

Оцінка результативності інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю в Україні

286

РЕЦЕНЗІЇ

Андрушків Богдан Миколайович

Сучасна парадигма формування інтелектуального капіталу і вартості підприємства

292

CONTENT

THEORETICAL ASPECTS OF ECONOMIC ANALYSIS

Strochykhin Yuriy Fedorovich, Tsvyetskova Lyudmila Oleksiyivna

Economic interpretation of acceleration (deceleration) factors depending on initial statistical information

11

ECONOMIC ANALYSIS AT THE MACRO- AND MESOLEVEL

Hayda Yuriy Ivanovych, Slipchenko Tetyana Oleksandrivna

Segmentation of dental services market according to a geographical principle in Ukraine

18

Garashchuk Olena Vasylivna

The social component of the national security and sustainable development in the context of globalization

28

Zhuravel Hryhoriy Pavlovych, Zhuravel Yuriy Hryhorovych

Formation of investment resources for innovative development of economy

35

Kvak Mariya Vitaliyivna

State targeted programs as the basis for sustainable development policy implementation in Ukraine

43

Nikolaieva Tetiana Volodymyrivna

Information and statistical provision of public real property management

49

Ocheretnyi Dmytro Serhiiovych

World experience of small innovation business organization

59

Palianychko Nina Ivanivna

Trends of development of infrastructure of financial and economic instruments functioning of sustainable agricultural land tenure

67

Skochylyas Svitlana Myroslavivna

Effective mechanisms of management influence the innovative processes in Ukraine

73

Slyusarenko Kateryna Volodymyrivna, Sadovenko Maryna Mykhaylivna

EU social policy: challenges and prospects

80

Uzhva Alla Mykolaivna

Development of system of food marketing in sphere of regional agrarian business

91

<i>Khalatur Svitlana Mykolayivna</i> Economic resources provision of the agricultural sector of Ukraine	96
--	-----------

THEORETICAL AND APPLIED ASPECTS OF THE ANALYSIS IN FINANCE

<i>Botvina Natalia Oleksandrivna</i> Planning and financial management on enterprises of motor industry	101
--	------------

<i>Brekhov Serhiy Serhiyovych, Proskura Kateryna Petrivna, Sushkova Olena Yevheniyivna</i> System of risk indicators of aggressive tax planning	107
--	------------

<i>Vdovychenko Taras Viktorovych</i> Theoretical basis of financial support of social and professional adaptation of the transferred to reserve military servicemen	120
---	------------

<i>Pikus Ruslana Volodymyrivna, Khemii Anna Sergiivna</i> Reforming of pension insurance system of countries of Western Europe	131
---	------------

<i>Prykazyuk Nataliia Valentynivna, Bilokin'lesya Olehivna</i> Theoretical ordering of the methods and tools of financial risk management of insurance companies	139
--	------------

ECONOMIC ANALYSIS IN ACTIVITIES OF BANKING INSTITUTIONS

<i>Petrushko Yaryna Rostyslavivna</i> Credit risks as the object of control and regulation by the National bank of Ukraine	150
---	------------

<i>Chaikovskiy Yaroslav Ivanovych</i> Analysis of current state and prospects of development of the banking consumer crediting in Ukraine	156
---	------------

THEORY AND PRACTICE OF INVESTMENT ANALYSIS

<i>Lesko Oleksandr Yosypovych, Adler Oksana Oleksandrivna</i> Structural and logical model of the methodology of economic substantiation of innovative developments	164
---	------------

ECONOMIC ANALYSIS IN THE MANAGEMENT OF ENTERPRISES

<i>Volkova Nina Anatoliyivna, Koliada Anastasiia Leonidivna</i> Analytical methods of search of efficiency reserves of agricultural enterprises functioning	171
---	------------

<i>Goncharov Yuriy Victorovich, Kupper Olena Petrivna</i> Management of enterprise competitive advantages	178
<i>Ignatova Yuliia Volodymyrivna, Shenderivska Lina Petrivna, Osypova Olha Ihorivna</i> Enterprise technical potential management on the basis of simulation modelling tools	182
<i>Ionin Yevhen Yevhenovych, Klepakova Mariia Oleksandrivna</i> Assessment and analysis of the cost of internally generated goodwill and influence of its components	192
<i>Kamyshnykova Evelina Viktorivna</i> Integration of corporate social responsibility into the corporate strategy	199
<i>Mamonov Kostyantyn Anatoliyovych, Velychko Volodymyr Anatoliyovych</i> Raiding on enterprises of fuel and energy complex: status and features of implementation	206
<i>Pinchuk Tetyana Anatoliyivna</i> Methodical approaches to the formation of programs of telecommunication enterprise development in unstable business environment	213
<i>Roieva Olha Sergiyivna</i> Problem issues of economic essence determination of production supplies	224
<i>Sytnyk Oksana Yuriivna</i> Integral estimation of the social partnership impact on the staff development	230
<i>Skasko Oleh Ivanovych, Bihus Marjana Mykhailivna</i> Analysis of competitiveness motivational mechanism of tourist business entities	240
<i>Utkina Galyna Anatoliyivna</i> The organizational support of regional innovative activity in agriculture sector of ukraine	247
<i>Chajka Inna Petrivna</i> Modern concepts of enterprise marketing management	257
PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE INFORMATION BASE OF ECONOMIC ANALYSIS	
<i>Herasymenko Olha Mykolaivna</i> Current problems of inventory of museum objects	263

<i>Kafka Sofiia Mykhailivna</i> The content and purpose of non-current assets depreciation	270
<i>Tsaruk Vasyl' Yuriyovych</i> Accounting in the system of strategic management by agricultural enterprise	280
<i>Kazarian Genrikh Genrikhovych</i> Assessment of the result of institutional regulation of social and economic providers of persons with disabilities in Ukraine	286

REVIEWS

<i>Andrushkiv Bohdan Mykolayovych</i> The current paradigm of formation of intellectual capital and enterprise value	292
--	------------

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

УДК 311.17

Юрій Федорович СТРОЧИХІН

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри статистики,
Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
E-mail: tsvietkova57@mail.ua

Людмила Олексіївна ЦВЕТКОВА

кандидат економічних наук, доцент,
викладач кафедри статистики,
Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
E-mail: tsvietkova57@mail.ua

ЕКОНОМІЧНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ КОЕФІЦІЄНТІВ ПРИСКОРЕННЯ (УПОВІЛЬНЕННЯ) ЗАЛЕЖНО ВІД ВИХІДНОЇ СТАТИСТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Строчихін, Ю. Ф. Економічна інтерпретація коефіцієнтів прискорення (уповільнення) залежно від вихідної статистичної інформації / Юрій Федорович Строчихін, Людмила Олексіївна Цветкова // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 11-17. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Дослідження було побудоване на методі статистичних класифікацій, поданих у табличній формі; застосовувався метод розрахунку аналітичних показників двох ілюструючих рядів динаміки (темнів зростання, коефіцієнтів прискорення (уповільнення), на основі чого будувалася економічна інтерпретація останніх із переходом на похідні від темнів зростання статистичні показники абсолютної і відносної зміни темнів приросту (відповідно у відсоткових пунктах і відсотках), що дозволяло забезпечити більшу наочність отриманих результатів і їх пояснення; в окремих ситуаціях було використано авторську методику зіставлення різнознакових показників, що сприяє розширенню можливостей порівняльно-часового аналізу.

У статті розглянуто розрахункові ситуації, які виникають при обчисленні одного із статистичних показників динаміки соціально-економічних явищ – коефіцієнта прискорення (уповільнення) і здійснюють безпосередній вплив на подальшу змістовну інтерпретацію отриманого коефіцієнта.

У результаті дослідження розроблено класифікацію та ідентифікацію коефіцієнтів прискорення (уповільнення) зростання соціально-економічних явищ залежно від вихідної статистичної інформації; уточнено поняття статистичного зростання, позитивного і негативного зростання, односпрямованого і різноспрямованого зростання; запропоновано схему економічної інтерпретації коефіцієнтів прискорення (уповільнення) у неявних випадках; використано методику порівняння різнознакових показників (на прикладі різнознакових темнів приросту).

Ключові слова: коефіцієнт прискорення (уповільнення); статистичне зростання; позитивне (негативне) зростання соціально-економічного показника; односпрямованість (різноспрямованість) зіставних темнів зростання; різнознаковість зіставних показників.

Yuriy Fedorovych STROCHYKHIN

PhD in Economics,
Associate Professor,
Head,
Department of Statistics,
Poltava University of Economics and Trade
E-mail: tsvietkova57@mail.ua

Lyudmila Oleksiyivna TSVYETKOVA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Lecturer,
Department of Statistics,
Poltava University of Economics and Trade
E-mail: tsvietkova57@mail.ua

ECONOMIC INTERPRETATION OF ACCELERATION (DECELERATION) FACTORS DEPENDING ON INITIAL STATISTICAL INFORMATION

Abstract

The article considers calculated situations which arise in course of calculation of one of the statistical indicators of dynamics of social and economic phenomena, that is coefficient of acceleration (deceleration), and make a direct influence on the subsequent semantic interpretation of the obtained coefficient.

The study is based on the method of statistical classifications which are presented in a table form; the method of calculation for analytical indicators of two exposing rows of dynamics is used (growth rates, acceleration (deceleration) coefficients). On the basis of this method the economic interpretation of the latter is constructed. It is accompanied with the transition derived from the growth rates to statistical indicators of absolute and relative changes in increment rates (in percentage points and percentages) which enables to visualize the obtained results and explain them; in a number of situations, the author's methodology has been used to compare the heterogeneous (of different signs) indicators, contributing to the expansion of the comparative analysis potential.

As a result the classification and identification of the coefficients for acceleration (deceleration) of the growth of social and economic phenomena depending on the initial statistical information have been developed; the concepts of statistical growth, both positive and negative, unidirectional and multidirectional growth have been verified; a scheme of economic interpretation of the acceleration (deceleration) coefficients in implicit cases has been proposed; the method of comparison for the indicators of different signs has been used (on the example of multidimensional growth rates).

Keywords: *coefficient of acceleration (deceleration); statistical growth; positive (negative) growth of social and economic indicators; unidirectionality and multidirectionality of compared growth rates; multidimensional compared variables.*

JEL classification: C13, C18

Вступ

Аналіз динаміки соціально-економічних явищ виступає одним із пріоритетних завдань статистики. Прийоми такого аналізу вивчаються як у базовому навчальному курсі статистики (теорії статистики), так і в галузевих статистичних курсах (у прикладному аспекті). Вирішення цього завдання пов'язане з достатньо різноманітним статистичним інструментарієм, але насамперед – із розрахунком аналітичних показників динамічних рядів. На основі первинних аналітичних характеристик (абсолютних приростів, темпів зростання і приросту) обчислюються похідні аналітичні характеристики, зокрема коефіцієнти прискорення (уповільнення) і коефіцієнти випередження (відставання). Попри відпрацьовану методику розрахунку цих показників, у процесі економічної інтерпретації отриманих результатів нерідко доводиться стикатися з деякими труднощами, що виникають при певних початкових даних у рядах динаміки. Проблема полягає в тому, що формальний критерій віднесення коефіцієнта до коефіцієнтів прискорення або уповільнення залежно від числової величини у низці випадків не дає коректної ідентифікації коефіцієнта (тобто коефіцієнт, який формально повинен бути віднесений до коефіцієнтів прискорення, насправді за своїм статистико-економічним змістом є коефіцієнтом уповільнення, і

навпаки). Стаття спрямована на розробку іншої ознаки для класифікації коефіцієнтів прискорення (уповільнення) і інструментарію їх економічної інтерпретації.

Мета та завдання статті

Метою цієї статті є систематизація таких ситуацій і розробка варіантів тлумачення економічного змісту отримуваних коефіцієнтів. Досягнення поставленої мети визначено через реалізацію таких завдань: виконати систематизацію розрахункових ситуацій при обчисленні коефіцієнтів прискорення (уповільнення); уточнити визначення статистичних понять, що належать до динамічних рядів; запропонувати варіанти економічної інтерпретації коефіцієнтів при певних вихідних статистичних даних, які ускладнюють тлумачення коефіцієнтів; показати можливі варіанти економічного пояснення коефіцієнтів на реальних статистичних даних; побудувати класифікацію коефіцієнтів прискорення (уповільнення) залежно від співвідношення порівнюваних темпів зростання соціально-економічного явища.

Виклад основного матеріалу дослідження

Звернемося до коефіцієнтів прискорення (уповільнення) як аналітичних характеристик динаміки. Як будь-який коефіцієнт, цей показник є відносною величиною, що розраховується як відношення двох послідовно взятих (ланцюгових) темпів зростання, які належать до одного динамічного ряду. Статистичне призначення коефіцієнта полягає у виявленні типу економічного зростання соціально-економічного явища – прискореного зростання (при числовому значенні коефіцієнта, більшому за одиницю) або уповільненого зростання (при числовому значенні коефіцієнта, меншому за одиницю). У стандартній інтерпретації коефіцієнт прискорення (уповільнення) при переведенні його у відсотки і відніманні з нього 100 % показує, на скільки відсотків зазначений темп зростання більший або менший попереднього або на скільки відсотків швидше або повільніше зростає або знижується соціально-економічне явище у зазначеній парі порівнюваних періодів у зіставленні з парою попередніх періодів (для розрахунку потрібні дані мінімум за три періоди, причому дані за другий період одночасно беруть участь у розрахунку як першого темпу зростання – в чисельнику, так і другого темпу зростання – в знаменнику). Проте механічна змістовна інтерпретація за наведеним вище шаблоном не завжди дозволяє побачити економічний зміст отриманого результату, оскільки вихідні для розрахунку дані (рівні динамічного ряду) можуть дуже по-різному співвідноситися один з одним.

Інтерпретація коефіцієнтів прискорення (уповільнення) вимагає попереднього уточнення і доповнення статистичної термінології в частині рядів динаміки:

- *прискорення (уповільнення)* – збільшення (зменшення) числового значення зазначеного темпу зростання щодо попереднього числового значення темпу зростання;
- *статистичне зростання* – зміна рівнів динамічного ряду в якийсь бік (незалежно від спрямованості зміни);
- *позитивне (негативне) зростання соціально-економічного показника* – збільшення (зменшення) числового значення соціально-економічного показника в поточному періоді щодо базисного періоду;
- *односпрямованість порівнюваних темпів зростання* – порівнювані темпи зростання більші за одиницю (виражають позитивне зростання соціально-економічного показника) або менші за одиницю (виражають негативне зростання соціально-економічного показника);
- *різноспрямованість порівнюваних темпів зростання* – із порівнюваних темпів зростання один темп зростання більший за одиницю (відображає позитивне зростання соціально-економічного показника), а інший – менший за одиницю (відображає негативне зростання соціально-економічного показника), або навпаки.

Розглянемо класифікацію розрахункових ситуацій, що виникають при обчисленні коефіцієнтів прискорення (уповільнення) (таблиця 1).

Найбільш зручні для пояснення результату розрахунків, що відповідають ситуаціям 1 і 2: у словесній інтерпретації краще використовувати похідні від коефіцієнтів відсотки зміни зростання (тобто отриманий коефіцієнт у відсотках мінус 100 %), які показують, на скільки відсотків прискорилося (відсоток зміни з плюсом) або уповільнилося (відсоток зміни з мінусом) позитивне зростання соціально-економічного показника у вказаній парі зіставлених періодів щодо попередньої пари зіставлених періодів. Ситуації 1 і 2 можна назвати стандартними. Стандартність ситуації виявляється у можливості змістовного пояснення коефіцієнта прискорення (уповільнення) класичним, викладеним вище чином і не супроводжується необхідністю звертатися до додаткових пояснювальних розрахунків. Нестандартність ситуації виражається у неможливості класичного пояснення, що вимагає звернення до додаткових статистичних обчислень, які роблять тлумачення результату зрозумілим і наочним. Саме до останньої групи ситуацій слід віднести ситуації 3, 4, 5 і 6. Покажемо це на прикладі, для чого скористаємось наступними даними Держслужби статистики України (див. таблицю 2) [1, с. 443].

Таблиця 1. Класифікація розрахункових ситуацій при обчисленні коефіцієнтів прискорення (уповільнення)

Розрахункова ситуація	Числова величина темпу зростання в чисельнику (Ч) коефіцієнта	Числова величина темпу зростання в знаменнику (З) коефіцієнта	Співвідношення чисельника і знаменника коефіцієнта	Спрямованість темпів зростання	Числова величина коефіцієнта
<i>Односпрямована зміна чисельника і знаменника коефіцієнта</i>					
1	>1	>1	Ч>З	однакова	>1
2	>1	>1	Ч<З	однакова	<1
3	<1	<1	Ч<З	однакова	<1
4	<1	<1	Ч>З	однакова	>1
<i>Різнострамована зміна чисельника і знаменника коефіцієнта</i>					
5	>1	<1	Ч>З	протилежна	>1
6	<1	>1	Ч<З	протилежна	<1

Таблиця 2. Кількість зайнятих працівників на підприємствах України у 2012-2015 рр. (тис. осіб)

2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
7920,9	7642,5	6510,1	6184,7

Спочатку виконаємо розрахунок ланцюгових темпів зростання кількості зайнятих працівників: 1) зміна у 2013 р. порівняно з 2012 р. $\frac{7642,5}{7920,9} \times 100 = 96,5\%$; 2) зміна у 2014 р. порівняно з 2013 р.

$\frac{6510,1}{7642,5} \times 100 = 85,2\%$; 3) зміна у 2015 р. порівняно з 2014 р. $\frac{6184,7}{6510,1} \times 100 = 95,0\%$. Обчислимо перший

коефіцієнт прискорення (уповільнення): $\frac{85,2}{96,5} \times 100 = 88,3\%$; отриманий коефіцієнт відповідає коефіцієнту

уповільнення, проте прямолінійне його тлумачення – скорочення кількості зайнятих працівників у 2014 р. відносно 2013 р. сповільнилося порівняно зі скороченням їх числа у 2013 р. відносно 2012 р. на 11,7 % (тобто 88,3% – 100%) – не відповідає реальній картині динаміки. Ситуація, що склалася, відповідає класифікаційній ситуації 3.

Спробуємо дати пояснення коефіцієнта, перейшовши до похідних від темпів зростання темпів приросту. Як бачимо, зниження числа зайнятих працівників стало істотнішим – воно прискорилося з –3,5 % (тобто 96,5% – 100%) до –14,8 % (тобто 85,2% – 100%). Порівняємо ці темпи приросту між собою:

а) абсолютна зміна: $(-14,8\%) - (-3,5\%) = -11,3 \text{ п.л.}$; б) відносна зміна: $\frac{-11,3}{-3,5} \times 100 = 322,9\%$. Таким чином,

можна стверджувати, що темпи зниження кількості зайнятих працівників виросли у 2014 р. відносно 2013 р. порівняно з 2013 р. відносно 2012 р. на 11,3 відсоткового пункту, або на 322,9 % (у 4,229 раза). Очевидно, що первинна інтерпретація отриманого коефіцієнта як коефіцієнта уповільнення була неправильною, оскільки насправді він указує на прискорення зниження соціально-економічного показника. Отже, при початкових даних, відповідних розрахунковій ситуації 3, коефіцієнт перетворюватиметься на коефіцієнт прискорення зниження попри числове значення менше одиниці. Виконане вище звернення до обчислення абсолютного приросту і темпів приросту соціально-економічного показника дозволило виявити цю особливість.

Розрахуємо другий коефіцієнт прискорення (уповільнення): $\frac{95,0}{85,2} \times 100 = 111,5\%$. Виходячи із

класифікації, тут маємо справу з ситуацією 4. Класичне тлумачення отриманого результату знову не відповідає реальній картині динаміки і полягає в наступному: скорочення кількості зайнятих працівників у 2015 р. відносно 2014 р. прискорилося порівняно зі скороченням їх числа у 2014 р. відносно 2013 р. на 11,5 % (тобто 111,5% – 100%). Звернемося до темпів приросту соціально-економічного показника з подальшим їх зіставленням між собою. Темпи приросту кількості зайнятих працівників хронологічно складають відповідно –14,8 % (тобто 85,2% – 100%) і –5,0 % (тобто

95,0%–100%). Порівняємо їх між собою: а) абсолютна зміна: $(-5,0\%) - (-14,8\%) = +9,8 \text{ п.п.}$; б) відносна зміна: $\left| \frac{+9,8}{-14,8} \times 100 \right| = 66,2\%$.

У частині останнього розрахунку необхідно дати певне пояснення, оскільки в ньому ми стикаємося із зіставленням різнознакових величин. Ми вже пропонували власне вирішення виникаючої проблеми (див., наприклад, [2]): при різнознаковості порівнюваних величин темп приросту обчислюється за класичною схемою, але по модулю (числова величина темпу приросту має реальний економічний зміст, проте знак, з яким він виходить, повинен відкидатися як такий, що не відображає дійсного напрямку динаміки, і висновок про напрям динаміки роблять, з огляду на візуальну її оцінку). Темп зростання (T_p) при цьому можна визначити, виходячи з темпу приросту (T_Δ) за формулою $T_p = |T_\Delta| + 100\%$ (у нашому випадку розрахунок виглядає таким чином: $T_p = 66,2\% + 100\% = 166,2\%$).

Таким чином, констатуємо, що темпи зниження кількості зайнятих працівників зменшилися в 2015 р. відносно 2014 р. порівняно з 2014 р. відносно 2013 р. на 9,8 відсоткового пункту, або на 66,2 % (у 1,662 раза). Звідси випливає, що первинний варіант тлумачення коефіцієнта як коефіцієнта прискорення неправильний, оскільки насправді коефіцієнт відображає уповільнення зниження кількості зайнятих працівників. Тому при початковій статистичній інформації, відповідній класифікаційній ситуації 4, коефіцієнт повинен інтерпретуватися як коефіцієнт уповільнення незалежно від числового значення, більшого за одиницю.

Розглянуті вище особливості економіко-статистичного тлумачення коефіцієнтів прискорення (уповільнення) властиві динамічним рядам із виявленою основною тенденцією до зниження рівнів соціально-економічного показника. У рядах динаміки з нечітко вираженою тенденцією можна зустрітися з класифікаційними ситуаціями 5 і 6. Розглянемо це на прикладі, скориставшись наступними даними Держслужби статистики України (див. таблицю 3) [1, с. 49].

**Таблиця 3. Число безробітних в Україні у 2012-2015 рр.
(у віці 15-70 років, тис. осіб)**

2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
1657,2	1576,5	1847,6	1654,7

Розрахуємо ланцюгові темпи зростання числа безробітних: 1) зміна у 2013 р. порівняно з 2012 р. $\frac{1576,5}{1657,2} \times 100 = 95,1\%$; 2) зміна у 2014 р. порівняно з 2013 р. $\frac{1847,6}{1576,5} \times 100 = 117,2\%$; 3) зміна у 2015 р.

порівняно з 2014 р. $\frac{1654,7}{1847,6} \times 100 = 89,6\%$. Визначимо перший коефіцієнт прискорення (уповільнення):

$\frac{117,2}{95,1} \times 100 = 123,2\%$. Вихідні дані відповідають розрахунковій ситуації 5. Прямолінійне тлумачення

отриманого коефіцієнта прискорення виглядає так: збільшення числа безробітних у 2014 р. відносно 2013 р. прискорилось порівняно зі скороченням їх числа в 2013 р. відносно 2012 р. на 23,2 % (тобто 123,2%–100%). Проте пояснення страждає очевидною невиразністю (викликає подив вираз «збільшення прискорилося порівняно зі скороченням»). Для зручності пояснення перейдемо до темпів приросту числа безробітних, які становитимуть у хронологічній послідовності $-4,9\%$ (тобто 95,1%–100%) і $+17,2\%$ (тобто 117,2%–100%). Як бачимо, негативне зростання (скорочення) числа безробітних у 2013 р. відносно 2012 р. трансформувалося у його позитивне зростання (збільшення) у 2014 р. відносно 2013 р. (відбулася зміна спрямованості зростання). Спостерігалось збільшення ланцюгового темпу зростання у 2014 р. порівняно з ланцюговим темпом зростання у 2013 р. (до 117,2 % з 95,1 %), яке при переході (перерахунку) на темпи приросту склало $+22,1$ відсоткового пункту

(абсолютна зміна), тобто $(+17,2\%) - (-4,9\%)$, або 451,0 % (відносна зміна), тобто $\left| \frac{+22,1}{-4,9} \times 100 \right|$, або 5,510

разу. У такій ситуації, мабуть, правильно залишити за коефіцієнтом назву «коефіцієнт прискорення» не лише через його числову величину (>1 , або 100 %), але і через візуальну очевидність динаміки (статистичне зростання як зміна рівнів динамічного ряду дійсно прискорилося з меншої зміни в 0,951 разу до більшої зміни в 1,172 раза).

Обчислимо другий коефіцієнт прискорення (уповільнення): $\frac{89,6}{117,2} \times 100 = 76,5\%$, який виявляється,

судячи з числової величини, коефіцієнтом уповільнення. При цьому початкові статистичні дані відповідають класифікаційній ситуації 6, для якої також властива різноспрямована зміна темпів

зростання. Прокоментуємо отриманий результат: позитивне зростання числа безробітних у 2014 р. відносно 2013 р. змінилося на його негативне зростання у 2015 р. відносно 2014 р. Ланцюгові темпи зростання у 2014 р. і 2015 р. склали відповідно 117,2 % і 89,6 %, що свідчить про уповільнення зростання на 23,5 % (тобто 76,5% – 100%) і переході спрямованості зростання від збільшення до зниження; при цьому в зіставленні з темпом зростання у 2014 р. спостерігалось зниження величини темпу зростання числа безробітних у 2015 р. (з 117,2 % до 89,6 %). Темпи приросту числа безробітних складають відповідно +17,2 % (тобто 117,2% – 100%) і –10,4 % (тобто 89,6% – 100%). Визначимо їх зміну: а)

абсолютна: $(-10,4\%) - (+17,2\%) = -27,6 \text{ п.п.}$; б) відносна: $\left| \frac{-27,6}{+17,2} \times 100 \right| = 160,5\%$. У розрахунковій ситуації 6

коефіцієнт і за формою (числовою величиною), і по суті (з погляду візуальності динаміки) зберігає зміст коефіцієнта уповільнення (статистичне зростання фактично уповільнилося з більшої зміни в 1,172 раза до меншої зміни в 0,896 раза).

Отже, розглянуті варіанти коефіцієнтів прискорення (уповільнення) говорять про істотний вплив на їх економічну інтерпретацію початкових статистичних даних, на основі яких виконувався розрахунок. При цьому формальний критерій (числова величина коефіцієнта відносно 1, або 100 %) не завжди «працює». Вважаємо, що поділ коефіцієнтів на коефіцієнти прискорення і коефіцієнти уповільнення повинен здійснюватись за іншим принципом – залежно від вихідної статистичної інформації. Пропонується наступна їх класифікація (показана в табл. 4), яку слід розглядати у зв'язку з класифікацією розрахункових ситуацій (відображена в табл. 1).

Таблиця 4. Класифікація коефіцієнтів прискорення (уповільнення) залежно від вихідної статистичної інформації

Розрахункова ситуація	Величина темпу зростання, що знаходиться		Співвідношення чисельника і знаменника коефіцієнта	Числова величина коефіцієнта
	у чисельнику (Ч) коефіцієнта	у знаменнику (З) коефіцієнта		
<i>Коефіцієнти прискорення</i>				
1	>1	>1	Ч>З	>1
3	<1	<1	Ч<З	<1
5	>1	<1	Ч>З	>1
<i>Коефіцієнти уповільнення</i>				
2	>1	>1	Ч<З	<1
4	<1	<1	Ч>З	>1
6	<1	>1	Ч<З	<1

Висновки та перспективи подальших розвідок

Застосування коефіцієнтів прискорення (уповільнення) у статистичному аналізі динаміки соціально-економічних явищ для встановлення типу економічного зростання є украй корисним. Виконане дослідження дозволило дійти до певних висновків, що стосуються економічної інтерпретації коефіцієнтів прискорення (уповільнення):

- пояснення коефіцієнтів залежить від їх належності до групи коефіцієнтів прискорення чи до групи коефіцієнтів уповільнення; віднесення коефіцієнта до конкретної групи визначається не його числовим значенням відносно 1 (або 100 %), а співвідношенням показників, що знаходяться в чисельнику і знаменнику коефіцієнта, тобто вихідними статистичними даними (коефіцієнт більший за одиницю може бути інтерпретований в одних випадках як коефіцієнт прискорення, а в інших – як коефіцієнт уповільнення; аналогічна ситуація може бути і з коефіцієнтом меншим за одиницю); для полегшення економічного тлумачення коефіцієнтів прискорення (уповільнення) розроблена їх класифікація за ознакою вихідної статистичної інформації;
- економічна інтерпретація коефіцієнтів прискорення (уповільнення) вимагає розширення і уточнення базової термінології, що відноситься до статистичних рядів динаміки (у зв'язку з цим запропонована деталізація понять статистичного зростання, позитивного і негативного зростання, односпрямованого і різноспрямованого зростання та інших);
- пояснення коефіцієнтів прискорення (уповільнення) стає більш наочним, якщо у їх тлумаченні використовувати похідні від зіставних темпів зростання темпи приросту, які доцільно далі порівнювати між собою, використовуючи мову абсолютних приростів (у відсоткових пунктах) і темпів приросту (у відсотках); проблема, що виникає при цьому у низці випадків порівняння

різнознакових величин (різнознакових темпів приросту або різнознакових абсолютного приросту і темпу приросту), знімається при застосуванні запропонованого нами раніше підходу [2].

Список літератури

1. Статистичний щорічник України за 2015 рік / За редакцією Жук І. М. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 576 с.
2. Строчихін Ю. Ф. Динамічні порівняння різнознакових економічних показників / Ю. Ф. Строчихін, Л. О. Цветкова // Фінанси, облік, банки: збірник наукових праць. Випуск № 1(21) – 2016. – Вінниця: Донецький національний університет імені Василя Стуса, 2016. – С. 179-186.

References

1. Zhuk, I. M. (2015). *Annual Statistics Review of Ukraine*. Kyiv: State Statistics Service of Ukraine.
2. Strochykhin, Y., Tsvyetkova, L. (2016). Dynamic comparisons of economic indicators with different signs. *Finance, Accounting, Banks*, 1 (21), 179-186.

Стаття надійшла до редакції 20.03.2017 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ НА МАКРО- ТА МЕЗОРІВНЯХ

УДК 332.15:339.13.017

Юрій Іванович ГАЙДА

доктор сільськогосподарських наук, професор,
професор кафедри економічної теорії,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: haydshn@ua.fm

Тетяна Олександрівна СЛІПЧЕНКО

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічної теорії,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: tetyana@dentaldepo.com

СЕГМЕНТАЦІЯ РИНКУ СТОМАТОЛОГІЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ ЗА ГЕОГРАФІЧНИМ ПРИНЦИПОМ

Гайда, Ю. І. Сегментація ринку стоматологічних послуг в Україні за географічним принципом [Текст] / Юрій Іванович Гайда, Тетяна Олександрівна Сліпченко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 18-27. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Підкреслено роль і значення сегментації ринку як методології та інструментарію ринкових досліджень. Висвітлено практичну і теоретичну значущість досліджень ринку стоматологічних послуг в Україні та зазначено про обмеженість наукових розвідок, які присвячені сегментуванню цього ринку.

Мета. Метою дослідження є проведення сегментації ринку стоматологічних послуг України за географічним принципом у розрізі адміністративно-територіальних одиниць (областей, АР Крим та м. Києва та м. Севастополя).

Метод. У дослідженні застосовано методи багатомірного аналізу, а саме кластерний аналіз (*k-means clustering*) та багатомірного шкалування (*multidimensional scaling*).

Результати. У результаті географічного сегментування стоматологічного ринку України визначено 9 кластерів, які об'єднують адміністративно-територіальні одиниці з подібними показниками кадрової забезпеченості стоматологічної інфраструктури (за кількістю стоматологів в державних і приватних клініках та кабінетах, укомплектованістю стоматологічних установ фахівцями). Найкращим кадровим забезпеченням стоматологічних установ характеризується кластер, який об'єднує Івано-Франківську та Харківську обл. Найнижча забезпеченість фахівцями державних стоматологічних установ спостерігається в Запорізькій обл., приватних – у Волинській, Донецькій, Одеській та Чернігівській обл.

Аналогічними методами визначено 7 груп областей та міст України за рівнем поточного та відкладеного попиту, що визначався на основі питомого показника відвідувань дорослими пацієнтами стоматологічних установ, кількості повторних візитів, потреби в стоматологічній санації як дорослих споживачів, так і дітей. Найвищий відсоток населення, яке потребує санації (тобто споживачів стоматологічних послуг з відкладеним попитом), характерний для Закарпатської обл. та м. Києва, а найменше їх у географічному сегменті, що містить Запорізьку, Херсонську, Луганську обл. та м. Севастополь. Для Миколаївської обл. характерним є досить значний відкладений попит на стоматологічні послуги, водночас поточний попит – незначний і здебільшого забезпечується повторним відвідуванням стоматологічних закладів одними ж і тими пацієнтами.

Ключові слова: ринок стоматологічних послуг; сегментування ринку; кадрове забезпечення стоматологічних закладів; поточний та відкладений попит на стоматологічні послуги.

Yuriy Ivanovych HAYDA

Doctor of Sciences (Agricultural Sciences),
Professor
Department of Economic Theory,
Ternopil National Economic University,
E-mail: haydshn@ua.fm

Tetyana Oleksandrivna SLIPCHENKO

PhD in Economics,
Senior Lecturer,
Department of Economic Theory,
Ternopil National Economic University
E-mail: tetyana@dentaldepo.com

SEGMENTATION OF DENTAL SERVICES MARKET ACCORDING TO A GEOGRAPHICAL PRINCIPLE IN UKRAINE

Abstract

Introduction. The role and importance of market segmentation as a methodology and tools for market research is emphasized. The importance of practical and theoretical studies of dental services market in Ukraine is highlighted. The limitation of scientific studies that focus on segmenting the market is indicated.

Purpose. The research aims to conduct the segmentation of dental services market of Ukraine according to the geographical breakdown of administrative units (regions, Crimea, Kyiv and Sevastopol).

Method. The multivariate analysis methods have been applied in this study. Those are cluster analysis (k-means clustering) and multidimensional scaling.

Results. As a result of the geographical segmentation of the dental market of Ukraine 9 clusters are allocated. They combine administrative units with similar indicators of dental personnel security infrastructure (the number of dentists in the public and private clinics and offices, staffing agencies dental specialists). The best dental staffing agencies are in the cluster that integrates Ivano-Frankivsk and Kharkiv region. The lowest number of experts in dental public establishments can be observed in Zaporizhzhya region. As for the private dental establishments the lowest number of professionals can be observed in Volyn, Donetsk, Odessa and Chernihiv regions.

With the help of similar methods 7 groups of regions and cities of Ukraine according to the level of current and deferred demand have been defined. It has been determined on the basis of the specific rate of dental visits of adults to dental institutions, the number of their repeated visits, the need for dental sanitation of adults and children. The highest percentage of the population that needs sanitation (i.e. a number of consumers of dental services with postponed demand) is typical for the Transcarpathian region and for Kyiv. The smallest number of consumers of dental services with pent-up demand is in their geographical segment, which includes Zaporizhzhya, Kherson, Luhansk region and Sevastopol. Mykolaiv region is characterized by a very significant postponed demand for dental services, while the current demand is minor and mainly ensured by repeated visits to dental institutions by one and the same patient.

Keywords: dental services market; market segmentation; personnel support of dental establishments; facilities; current and postponed demand for dental services.

JEL classification: I11, C38, M31

Вступ

Сегментацію ринку розглядають як методологію структурування ринку, інструментарій ринкових досліджень, з'єднувальну ланку різних видів ринкових досліджень, процес пошуку підприємством свого місця на ринку [4]. Сегментування вважають також наріжним каменем при розробці корпоративної маркетингової стратегії [18].

Зазвичай сегментування ринку певного товару чи послуги розпочинають з детермінації змінних (факторів), на базі яких і здійснюють його поділ на окремі сегменти. Основними такими змінними можуть бути географічні, демографічні, психографічні та поведінкові характеристики споживачів [10]. Декомпозиція ринку за географічними критеріями вважається історично першим видом сегментування, згідно з яким ринок може бути сегментований на національному, регіональному і локальному рівнях. У минулому було запропоновано різноманітні системи географічного сегментування – ACORN (A Classification Of Residential Neighbourhoods); CLS (Consumer Location System) та інші [16].

У результаті географічного сегментування отримують сегменти, що охоплюють території різного масштабу та різних територіально-адміністративних одиниць (країн, провінцій, кантонів, районів, міст, локалітетів) [10], що дозволяє здійснювати «регіоналізацію» маркетингових програм [11].

Розрізняють три стадії сегментації ринку – збір інформації, аналіз даних та профілювання (характеристика) визначених сегментів [10]. Для отримання вихідних даних найчастіше використовують методи опитування [12], інформацію з Інтернету [15]. Аналітичну стадію сегментування проводять за допомогою методів багатомірного статистичного аналізу, який полягає в одночасній автоматичній класифікації об'єктів за кількома ознаками [2], а саме кластерного аналізу (k-means clustering), факторного аналізу, методу багатомірного шкалування [8], множинного регресійного аналізу [14], нейронних мереж [19].

У Німеччині опитування підприємців, що працюють у сфері B2C (Business-to-Consumer), тобто реалізують свою продукцію кінцевим споживачам, виявило, що 59,7 % з них використовували для сегментування кластерний, а 49,1 % – факторний аналіз. При цьому зазначається, що потенціал застосування інших багатомірних методів (дискримінантного, нейронних мереж, багатомірного шкалування, контрастних груп) у маркетингових дослідженнях є значним. Серед критеріїв сегментування найчастіше використовувалися соціодемографічні (82,5 %) та географічні (80,7 %) фактори [9].

Ринок стоматологічних послуг в Україні активно формується з початку 90-років минулого століття [3]. Особливості його функціонування в умовах складного процесу реформування галузі охорони здоров'я стали предметом дослідження низки українських вчених. Ними, зокрема, висвітлено концептуально-методичні основи удосконалення амбулаторно-поліклінічної стоматологічної допомоги населенню великого міста шляхом створення інтегрованих стоматологічних закладів з державно-приватним партнерством [6], зроблена оцінка рейтингів спеціалізованих ЗМІ на ринку стоматології [5], запропонована нова модель управління стоматологічною поліклінікою [1].

Аналіз наукової літератури засвідчив практичну відсутність досліджень в Україні, які стосуються сегментації ринку стоматологічних послуг, та значно більшу увагу дослідників щодо проведення подібних робіт за кордоном [13; 17; 19].

Мета дослідження

Метою дослідження було проведення сегментації ринку стоматологічних послуг України за географічним принципом у розрізі адміністративно-територіальних одиниць (областей, АР Крим та м. Києва та м. Севастополя). Як змінні сегментування були обрані показники, які характеризують інфраструктуру стоматологічного ринку (кількість стоматологічних установ та їх кадрове забезпечення) та показники, що загалом відображають рівень стоматологічного здоров'я (і, водночас, поточний та відкладений попит) населення певної адміністративно-територіальної одиниці.

Для досягнення поставленої мети здійснено формування масиву вихідних даних та ідентифікацію необхідних показників, придатних для процесу сегментації. Отримані дані проаналізовано за допомогою методів кластерного аналізу та багатомірного шкалування.

Виклад основного матеріалу дослідження

Ринок стоматологічних послуг в Україні, як і в багатьох інших країнах-колишніх республіках СРСР, має специфічний формат у зіставленні з розвинутими країнами світу. В Україні в процесі здійснення реформ медичної галузі збереглася розгалужена мережа державних медичних стоматологічних закладів, які надають послуги як на безоплатній основі, так і на платній (госпрозрахунковій). Водночас упродовж останніх 25 років формується мережа приватних закладів, які надають повний комплекс стоматологічних послуг. У табл. 1 наведено показники, які характеризують стан як державної, так і приватної інфраструктури стоматологічного ринку України та її кадрове забезпечення, у т.ч. в розрізі адміністративно-територіальних одиниць. Як бачимо станом на 2013 р. в Україні функціонувало 252 державні стоматологічні клініки та 2277 лікувально-профілактичних закладів, які мали стоматологічні відділення (кабінети). Державні стоматологічні заклади належною мірою укомплектовані лікарями-стоматологами та зубними техніками (укомплектованість штатних посад відповідно становить 95,5 % і 96,1 %). Деяко менша кадрова забезпеченість госпрозрахункових стоматологічних кабінетів зубними техніками (85,9 %). Кількість приватних стоматологів і зубних техніків є значно меншою. Так, наприклад, кількість державних стоматологів на 10 тис. населення у 2013 р. становила 4,91, тоді як приватних - у три рази менша (1,65).

Для об'єктивної оцінки стану та перспектив розвитку ринку стоматологічних послуг важливим є аналіз інфраструктури пропозиції стоматологічних послуг у розрізі адміністративно-територіальних одиниць. Для цього ми провели кластеризацію регіонів України за основними показниками інфраструктури стоматологічного ринку методом k-means clustering за допомогою пакету прикладних програм STATISTICA. З метою нівелювання впливу демографічної різниці між областями в аналізі

використовували питомі та відносні показники (8 із 12, зазначених в табл. 1). Проведений аналіз варіанс у межах алгоритму методу k-means clustering засвідчив, що для кластеризації із восьми початково вибраних змінних (показників) доцільно використати лише шість, за якими між середніми значеннями кластерів спостерігається різниця, що є достовірною на 5-відсотковому рівні значущості ($p < 0,05$). Ці шість показників є достатньо інформативними для відображення кадрової забезпеченості інфраструктури як державного, так і приватного сектору ринку стоматологічних послуг в Україні.

За ступенем забезпечення фахівцями інфраструктурних суб'єктів (поліклінік, клінік, кабінетів) стоматологічного ринку України нами виокремлено 9 кластерів (груп областей). Їх склад та середні значення показників наведені у табл. 2.

Таблиця 1. Основні показники інфраструктури стоматологічного ринку України та його кадрового забезпечення в розрізі адміністративно-територіальних одиниць

Адміністративно-територіальні одиниці	Державна інфраструктура							Приватна інфраструктура				
	к-сть стом. полік.	к-сть стом. полік. на 10 тис. нас.	к-сть стом. відд.	к-сть стомат. відд. на 10 тис. нас.	чисел. стом. на 10 тис. нас.	укомпл. штат. посад. стомат.	укомпл. зубним. техн.	укомпл. зубн. техн. (госп-розр.)	чисельн. приват. стом.	чисельн. приват. стом. на 100 тис. нас.	чисельн. приват. зубних техніків	чисельн. приват. стомат. на 100 тис. нас.
АР Крим	7	0,036	116	0,589	4,79	96,88	84,1	86,3	224	11,4	44	2,2
Вінницька	8	0,050	53	0,328	3,97	98,09	100	89,9	287	17,8	32	2,0
Волинська	6	0,058	43	0,413	4,24	96,14	100	91,3	68	6,5	10	1,0
Дніпровська	22	0,067	76	0,231	4,48	96,87	97,1	92,9	525	16,0	32	1,0
Донецька	40	0,092	93	0,215	4,77	95,77	97	87,4	384	8,9	37	0,9
Житомирська	14	0,111	107	0,849	3,27	94,65	100	86,6	248	19,7	46	3,7
Закарпатська	3	0,024	112	0,891	4,24	97,95	100	90,6	217	17,3	6	0,5
Запорізька	10	0,056	62	0,350	2,5	79,68	56,1	77,3	325	18,3	101	5,7
Івано-Франківська	7	0,051	193	1,397	7,59	99,03	98,4	83,4	346	25,0	16	1,2
Київська	6	0,035	113	0,655	4,79	95,51	91,9	77,8	323	18,7	16	0,9
Кропивницька	6	0,061	50	0,508	3,58	92,67	95,3	87,3	104	10,6	12	1,2
Луганська	20	0,090	57	0,255	3,24	95,06	100	84,8	413	18,5	57	2,6
Львівська	14	0,055	306	1,207	8,24	99,04	100	93,8	341	13,4	6	0,2
Миколаївська	2	0,017	46	0,394	2,78	95,31	95,7	83,8	139	11,9	0	0,0
Одеська	10	0,042	82	0,342	5,82	95,21	100	89,9	71	3,0	0	0,0
Полтавська	8	0,055	55	0,378	6,45	95,91	96,7	89,7	189	13,0	2	0,1
Рівненська	8	0,069	46	0,397	3,53	96,19	95,9	73,2	214	18,5	23	2,0
Сумська	6	0,053	56	0,496	3,67	91,44	98,3	88	194	17,2	8	0,7
Тернопільська	5	0,047	132	1,232	5,09	95,77	100	80,9	198	18,5	4	0,4
Харківська	11	0,040	88	0,322	6,46	98,78	96,3	91,7	778	28,4	30	1,1
Херсонська	3	0,028	31	0,290	2,62	95,94	100	90,1	180	16,8	25	2,3
Хмельницька	3	0,023	48	0,368	3,35	86,11	91,3	83,3	377	28,9	49	3,8
Черкаська	5	0,040	166	1,321	4,19	93,92	98,1	74,9	234	18,6	21	1,7
Чернівецька	3	0,033	28	0,308	4,9	97,48	100	92,2	92	10,1	10	1,1
Чернігівська	5	0,047	53	0,499	4,13	92,97	100	82,4	81	7,6	17	1,6
м. Київ	17	0,059	59	0,206	8,03	95,5	96,9	76	778	27,1	55	1,9
м. Севастополь	3	0,078	6	0,155	2,21	92,92	100	87,9	168	43,5	11	2,8
Україна	252	0,056	2277	0,502	4,91	95,53	96,1	85,9	7497	16,5	670	1,5

*Складено на основі [7]

Таблиця 2. Склад та середні значення показників кластерів інфраструктури стоматологічного ринку України

Кластер	Адміністративно-територіальні одиниці	Показники					
		КС	УС	УЗТ	УЗТг	КПС	КПЗТ
1	Вінницька						
	Житомирська						
	Закарпатська						
	Луганська						
	Сумська						
	Херсонська	3,50	95,52	99,72	88,33	17,87	1,95
2	АР Крим						
	Кропивницька						
	Миколаївська	3,72	94,95	91,70	85,80	11,29	1,15
3	Івано-Франківська						
	Харківська	7,03	98,91	97,35	87,55	26,74	1,13
4	Дніпровська						
	Львівська						
	Полтавська						
	Чернівецька	6,02	97,33	98,45	92,15	13,18	0,61
5	Київська						
	Рівненська						
	Тернопільська						
	Черкаська						
	м. Київ	5,13	95,38	96,56	76,56	20,27	1,37
6	Волинська						
	Донецька						
	Одеська						
	Чернігівська	4,74	95,02	99,25	87,75	6,49	0,85
7	Хмельницька	3,35	86,11	91,30	83,30	28,90	3,76
8	м. Севастополь	2,21	92,92	100,00	87,90	43,52	2,85
9	Запорізька	2,50	79,68	56,10	77,30	18,34	5,70

Примітка: Показники КС – кількість стоматологів на 10 тис. населення, УС – укомплектованість штатних посад лікарів-стоматологів, %, УЗТ – укомплектованість штатних посад зубних техніків бюджетних стомат. відділень (кабінетів), УЗТг – укомплектованість штатних посад зубних техніків госпрозрахункових стомат. відділень (кабінетів), КПС – кількість приватних стоматологів на 100 тис. нас., КПЗТ – кількість приватних зубних техніків на 100 тис. нас.

Найвищою забезпеченістю стоматологами стоматологічних закладів характеризується 3-й кластер, який об'єднує Харківську та Івано-Франківську обл., а найнижчою – 8-й кластер (м. Севастополь). Найкраща укомплектованість штатних посад стоматологів знову ж таки в Харківській та Івано-Франківській обл., найгірша – в Запорізькій. У м. Севастополі оптимальна укомплектованість штатних посад зубних техніків у державних установах, і при цьому досить велика кількість приватних стоматологів. Восьмий кластер також характеризується найвищою щільністю мережі приватних стоматологів (4,4 на 10 тис. нас.), що близько до середньої щільності державних стоматологів в Україні загалом. Найменше приватних стоматологічних практик спостерігається в областях, які формують 6 кластер (у Волинській, Донецькій, Одеській і Чернігівській). Структуру і взаємне розташування виокремлених 9 кластерів за показниками, що характеризують інфраструктуру стоматологічного ринку, ілюструє рис. 1, на якому кластери показані на 2-D графіку, побудованому за методом багатомірного шкалювання.

Для опрацювання ефективного сценарію оптимізації мережі державних стоматологічних закладів у різних регіонах України в межах національної стратегії реформування системи охорони здоров'я та розвитку приватного сегменту цього ринку важливою є інформація про географічне сегментування ринку стоматологічних послуг за показниками стоматологічного здоров'я населення країни, деякі з яких можуть відображати рівень поточного та відкладеного попиту на стоматологічні послуги. Для оцінки рівня географічної мінливості таких показників на основі статистичних матеріалів [7] сформовано масив даних, який містить 14 показників, що прямо чи опосередковано можуть характеризувати рівень стоматологічного здоров'я населення (табл. 3).

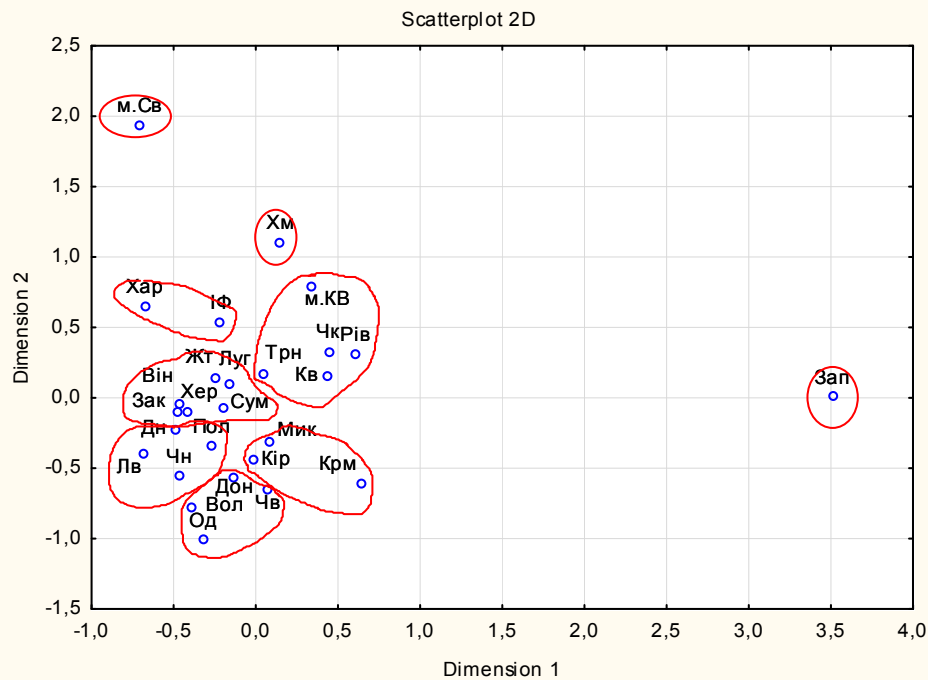


Рис. 1. Ординація областей України у 2-D просторі за показниками стоматологічної інфраструктури

Спроба здійснити кластерний аналіз на основі усіх 14 показників виявила, що за низкою показників визначені кластери достовірно не відрізняються один від одного. З огляду на це кількість змінних, на основі яких здійснювалася сегментація, була зменшена до п'яти. Перші три показники (табл. 4) певною мірою характеризують поточний попит на стоматологічні послуги, причому високе значення показника повторного відвідування стоматологічних закладів дорослими пацієнтами (ПВД), може свідчити про зниження фактичної кількості дорослих споживачів послуги в певному сегменті. Це означає, що ці показники потрібно аналізувати в комплексі. Два інші показники (ПСД і ПСДіт) відображають відсоток дорослого і дитячого населення, які потребують санації. Тобто ці два показники можуть певною мірою ілюструвати рівень відкладеного попиту на стоматологічні послуги.

Методом k-means clustering на території України виокремлено 7 кластерів, які значно відрізняються за площею, населенням і кількістю адміністративно-територіальних одиниць. Найвищий рівень відвідування стоматологів дорослим населенням, тобто номінальний поточний попит, у 2013 р. спостерігався у 6-му кластері, який об'єднує Харківську і Полтавську обл. У цих же областях досить високий рівень повторних відвідувань дорослими стоматологічних закладів, що дещо зменшує величину фактичного поточного попиту у цьому сегменті Третій кластер, репрезентований лише Миколаївською обл., характеризується найвищими рівнями повторного відвідування стоматологів як дорослими, так і дітьми, що разом із низьким значенням відвідування дорослим населенням стоматологів свідчить про низький рівень поточного попиту на стоматологічні послуги. Населення регіонів, які належать до 5-го кластера (Закарпаття та м. Києва), найбільшою мірою потребують санації (дорослі – 23,75 %, діти – 59,05 %), тобто ці регіони характеризуються найвищим рівнем відкладеного попиту. Жителі усіх вікових груп в областях, які об'єднані в 7-ий кластер (в Запорізькій, Луганській, Херсонській областях та м. Севастополь), найменше потребували санації, тобто потенційний попит на послуги стоматологічного ринку у цьому географічному сегменті є найменшим.

Взаємне розташування адміністративно-територіальних одиниць України з урахуванням значень п'яти показників, що характеризують рівень поточного та відкладеного попиту на стоматологічні послуги, зображено у системі координат Dimension 1 і Dimension 2. На цьому ж графіку (рис. 2) відображено умовні межі визначених раніше 7-ми кластерів. Завдяки використаному методу багатомірного шкалування досягнуто об'єднання розглянутих п'яти змінних у два латентних фактори. На графіку значення латентних факторів відображено на осі абсцис і ординат.

Таблиця 3. Основні показники, що характеризують стан стоматологічного здоров'я населення областей та міст України

Адміністративно-територіальні одиниці	К-сть відв.стомат. на 1 жителя	К-сть відв. доросл. стомат. на 1 жителя	К-сть відв. Дітьми стомат. на 1 жителя	Питома вага повторних відвідувань	Питома вага повторних відвідувань дорослими	Питома вага повторних відвідувань дітьми	Потребують санації, %	Потребують санації (доросле населення), %	Потребують санації (діти), %	К-ть осіб, що отрим. зубні протези (на 100 осіб)	Захв. слизової обол. рота на 10 тис. нас.	Опер.в амбулат.-полікл. закладах на 10 тис. нас.	Опер. в стац. на 10 тис. нас.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
АР Крим	0,8	0,7	1,2	51,4	66,6	56	13,4	8	38,5	0,9	72,7	88,0	5,75
Вінницька	0,8	0,6	1,5	52,9	68,7	49,5	14,4	10,5	31,8	1,2	52,4	40,8	17,9
Волинська	1,1	0,9	1,5	47,3	61,8	49,7	11,5	6,7	28,2	1,5	47,7	81,1	5,69
Дніпровська	1,1	0,9	1,9	53,5	65,5	54,5	14,2	10,4	33	1,1	222,6	67,1	8,45
Донецька	1	0,8	1,7	52,9	68,6	47,7	14,6	12	29	1,1	82,5	98,2	7,92
Житомирська	1	0,9	1,6	43,3	65,4	43,9	12,5	6,3	38,4	1,6	67,7	130,5	3,27
Закарпатська	1	0,8	1,7	56,3	69,6	47,2	29,5	19,6	62,9	0,6	65,9	28,9	3,46
Запорізька	0,6	0,5	0,9	50,6	67	42,5	5,4	3,4	15,6	0,9	36,3	48,5	1,2
Івано-Франківська	1,1	1,0	1,6	50,5	67	38,5	17,8	12,3	39,2	1,0	79,5	68,0	0,69
Київська	0,9	0,8	1,4	52,5	66,8	41,2	9,6	6,1	25,1	1,1	76	56,2	12,07
Кропивницька	1,1	1,0	1,6	50,9	63,2	47,5	12,1	8,3	29,7	2,0	79,9	52,0	9,33
Луганська	0,9	0,8	1,5	52,8	66,3	52,1	7	4,1	23,6	0,9	66,6	61,0	5,26
Львівська	1,1	1,0	1,7	54,0	68,9	54,9	24,5	19,5	45,4	0,9	165,3	50,6	11,34
Миколаївська	0,8	0,6	1,5	63,3	72,7	67,4	8,5	5,1	23,8	0,6	60,1	126,8	8,6
Одеська	1	0,8	1,5	51,1	62,7	52,6	12,5	9,1	27,2	0,8	54,8	94,5	4,56
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Полтавська	1,2	1,1	1,9	61,0	75,1	47,4	14,9	13,1	24,4	1,3	91,1	134,1	7,51
Рівненська	1	1,0	1,1	51,9	66,1	48,7	12,7	8,3	26,7	1,7	253	38,0	8,84
Сумська	1	0,9	1,9	46,7	63,4	41,2	13,2	10,3	28,7	1,6	38	76,6	0,82
Тернопільська	1	0,9	1,5	49,9	62,4	45,8	11,7	8,5	25,3	0,7	63,6	17,6	8,97
Харківська	1,4	1,2	2	50,9	66,4	58,2	15,4	13,8	24,2	0,9	45,9	99,3	27,66
Херсонська	1	0,8	2,1	49,3	65	48,3	8,2	5,5	20,2	1,4	31,8	21,5	11,27
Хмельницька	1,1	0,9	1,8	54,0	67	51,7	21	15,5	45,5	1,1	119,9	51,9	5,68
Черкаська	1,1	0,9	1,7	46,2	65,6	38	14,3	9,9	36,4	1,1	91,4	62,1	10,26
Чернівецька	0,9	0,8	1,4	53,8	65,3	39,8	13,9	8,6	34,6	0,8	129,3	48,9	2,69
Чернігівська	1,2	1,1	1,4	50,8	70,1	45	18,7	15,3	37,1	1,9	66,3	113,7	7,78
м.Київ	1	0,8	2	49,2	73,5	44,9	32,5	27,9	55,2	1,8	309,6	130,5	12,13
м.Севастополь	0,6	0,4	1,5	51,4	66,6	56	3,9	2,2	12,2	0,3	29,4	155,3	18,32
Україна	1	0,9	1,6	51,8	66,2	49,2	15,2	11,4	33,2	1,1	104,2	77,6	8,88

*Складено на основі [7]

Таблиця 4. Склад та середні значення показників кластерів за станом стоматологічного здоров'я в Україні

Кластер	Адміністративно-територіальна одиниця	Показники				
		КВДС	ПВД	ПВДіт	ПСД	ПСДіт
1	АР Крим	0,87	67,50	54,20	14,33	43,13
	Львівська					
	Хмельницька					
2	Вінницька	0,86	64,92	47,84	9,02	28,47
	Волинська					
	Дніпровська					
	Донецька					
	Київська					
	Кропивницька					
	Одеська					
	Рівненська					
	Сумська					
	Тернопільська					
3	Миколаївська	0,60	72,70	67,40	5,10	23,80
4	Житомирська	0,94	66,68	41,04	10,48	37,14
	Івано-Франківська					
	Черкаська					
	Чернівецька					
	Чернігівська					
5	Закарпатська	0,80	71,55	46,05	23,75	59,05
	м. Київ					
6	Полтавська	1,15	70,75	52,80	13,45	24,30
	Харківська					
7	Запорізька	0,63	66,23	49,73	3,80	17,90
	Луганська					
	Херсонська					
	м. Севастополь					

Примітка: показники КВДС – кількість відвідувань дорослими стоматолога на 1 жителя, ПВД – питома вага повторних відвідувань дорослими, %, ПВДіт – питома вага повторних відвідувань дітьми, %, ПСД – потребують санації (доросле населення - віком 18 років і старші), %, ПСДіт – потребують санації (діти), %.

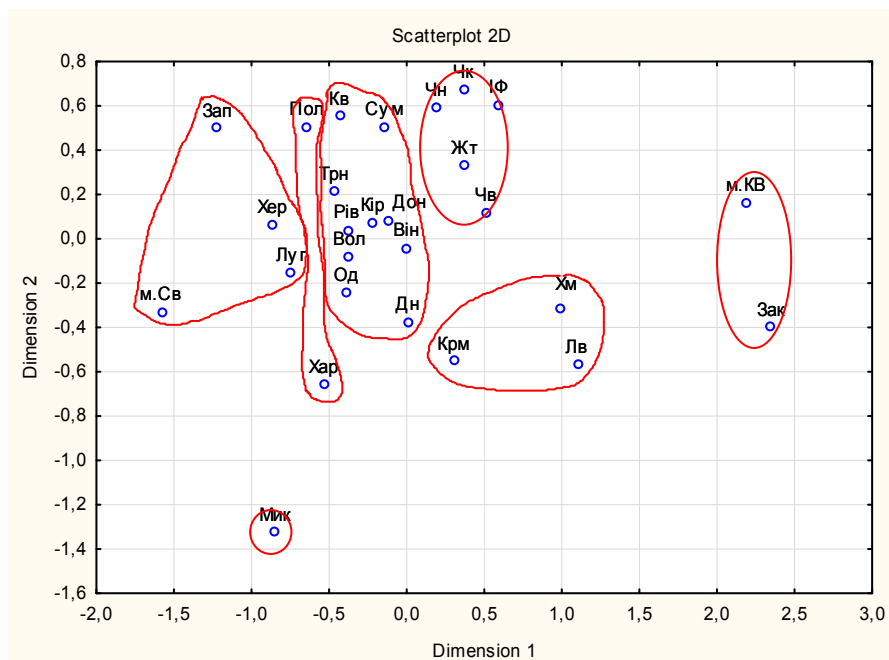


Рис. 2. Ординація областей України у 2-D просторі за показниками поточного та відкладеного попиту на стоматологічні послуги

Аналіз взаємного розташування об'єктів (областей і міст) на площині та середні значення усіх п'яти змінних у межах виокремлених сегментів дозволяє інтерпретувати Dimension 1 як фактор, що відображає апіорне ймовірне збільшення відкладеного попиту (як з боку дорослого, так і дитячого населення), а Dimension 2 як фактор, що характеризує апостеріорне ймовірне збільшення поточного попиту на стоматологічні послуги.

Висновки та результати подальших розвідок

У результаті географічного сегментування стоматологічного ринку України методами багатомірного аналізу виділено 9 кластерів, які об'єднують адміністративно-територіальні одиниці з подібним рівнем кадрового забезпечення суб'єктів стоматологічної інфраструктури різних форм власності. Аналогічними методами (кластерного аналізу та багатомірного шкалування) визначено 7 груп областей та міст України (сегментів) за рівнем поточного та відкладеного попиту на послуги стоматологічного ринку.

Отримані результати сегментування ринку стоматологічних послуг мають практичне значення для менеджерів державного та муніципального рівня, відповідальних за реформування та кадрове забезпечення медичної галузі, потенційних інвесторів сектору приватної стоматології, операторів медичного туризму, страхових фірм, які займаються медичним страхуванням, підприємств-постачальників ліків та стоматологічного обладнання.

Список літератури

1. Бугорков, І. В. Клінічний менеджмент в системі державних стоматологічних установ / І. В. Бугорков // Університетська клініка. – 2009. – Том 5. – № 1-2. – С. 111-112.
2. Гаркавенко, С. С. Маркетинг: підруч. для студ. вищ. навч. закл. освіти / С. С. Гаркавенко. – К.: Лібра, 1998. – 383 с.
3. Ляхова, Н. О. Стан ринку стоматологічних послуг в Україні на сучасному етапі / Н. О. Ляхова, О. М. Нестеренко // Вісник проблем біології і медицини – 2014. – Вип. 3, Том 3 (112). – С. 47-50.
4. Маркетинг: бакалаврський курс: навчальний посібник / За заг. ред. д. е. н., проф. С. М. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. – 976 с.
5. Примак, Т. Маркетингове дослідження спеціалізованих ЗМІ на ринку стоматології України // Маркетинг в Україні. – 2012. – № 2. – С. 26-30.
6. Савчук, О. В. Концептуальні напрями формування економічно орієнтованих форм стоматологічних організацій в Україні / О. В. Савчук // Вісник стоматології. – 2013. – № 2. – С. 100-103.
7. Стоматологічна допомога в Україні: довідник. Гол. редактор Вороненко Ю. В. Відп. укладачі: Голубчиков М. В., Павленко О. В. – МОЗ України, ДЗ «Центр медичної статистики МОЗ України», НМАПО ім. П. Л. Шупика, Асоціація стоматологів України. – Київ, 2015. – 84 с.
8. Khandelwal, S. Using a 360 view of customers for segmentation / S. Khandelwal, A. Mathias // Journal of Medical Marketing. – 2011. - Vol. 11(3). - P. 215-220. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/1745790411408853>.
9. Kesting, T. Methoden der Marktsegmentierung in deutschen B2C-Unternehmen / T. Kesting, C. Rennhak. – Munich Business School Working Paper, 2005. – 27 s. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.munich-business-school.de/fileadmin/mbs_daten/dateien/working_papers/mbs-wp-2005-13.pdf.
10. Kotler, Ph. Marketing Management. 7th edn. / Ph. Kotler, G. Armstrong. – Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1994. – 692 p.
11. Kotler, Ph. Marketing Management / Ph. Kotler, R.E. Turner. – Prentice-Hall Canada Inc., Scarborough, Ontario, 1993. – 841 p.
12. Jo, H. S. Market segmentation of health information use on the Internet in Korea / Heui Sug Jo, Moon-Sun Hwang, HeuJean Lee // International journal of medical informatics. – 2010. – Vol. 79. – P. 707-715. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.intl.elsevierhealth.com/journals/ijmi.
13. Lee, W-I. Application of neural networks to recognize profitable customers for dental services marketing-a case of dental clinics in Taiwan / W-I. Lee, B-Y. Shih // Expert Systems with Applications. – 2009. – Vol. 36. – P. 199-208.
14. Sanky, M. A segmentation approach to patient health intervention / M. Sanky, P. D. Berger, B. D. Weinberg // Journal of Medical Marketing. 2012. - Vol.12(4). – P. 221-228. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/1745790412456032>.
15. Shaw, A. Market segmentation and the impact of online media / A. Shaw // Journal of Medical Marketing. – 2011. - Vol. 11(3). – P. 254-262. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/1745790411416542>.
16. Tynan, A. C. Market Segmentation / A. C. Tynan, J. Drayton // - Journal of Marketing Management. – 1987. – Vol. 2. - № 3. – P.301-335.

17. Wang, Z. Dental services marketing: do market segments based on usage rate differ in terms of determinant attributes? / Z. Wang, S. Janda, C.P. Rao // *Journal of Services Marketing* – 1996. – Vol. 10. – Iss. 4. – P. 41– 55.
18. Wedel, M. *Market Segmentation: Conceptual and Methodological Foundations*. 2nd ed. / M. Wedel, W. Kamakura. - Boston: Kluwer Academic Publishers, 1999. – 382 p.
19. Wei, J.-T. A case study of applying LRFM model in market segmentation of a childrens dental clinic / J.-T. Wei, S.-Y. Lin, C.-C. Weng, H.-H. Wu // *Expert Systems with Applications*. – 2012. – Vol. 32. – Issue 5. – P. 5529–5533.

Reference

1. Buhorkov, I. V. (2009). Klinichniy menedzhment v systemi derzhavnykh stomatolohichnykh ustanov. *Universytetska klinika*, 5(1–2), 111–112 [in Ukrainian].
2. Harkavenko, S. S. (1998). *Marketynh*. Kyiv: Libra [in Ukrainian].
3. Liakhova, N. O., & Nesterenko, O. M. (2014). Stan rynku stomatolohichnykh posluh v Ukraini na suchasnomu etapi. *Visnyk problem biolohii i medytsyny*, 3 (112), 47–50 [in Ukrainian].
4. Illiashenko, S. M. (eds.). (2004). *Marketynh: bakalavrskiy kurs*. Sumy: VTD «Univnsytetska knyha» [in Ukrainian].
5. Prymak, T. (2012). Marketynhove doslidzhennia spetsializovanykh ZMI na rynku stomatolohii Ukrainy. *Marketynh v Ukraini*, 2, 26–30 [in Ukrainian].
6. Savchuk, O. V. (2013). Kontseptualni napriamy formuvannia ekonomichno oriyentovanykh form stomatolohichnykh orhanizatsii v Ukraini. *Visnyk stomatolohii*, 2, 100–103 [in Ukrainian].
7. Voronenko, Iu. V. (ed.), Holubchikov, M. V., Pavlenko O. V. (2015). Stomatolohichna dopomoha v Ukraini: dovidnyk. Kyiv, MOZ Ukrainy, DZ «Tsentr medychnoi statystyky MOZ Ukrainy», NMAPO im. P. L. Shupyka, Asotsiatsiia stomatolohiv Ukrainy [in Ukrainian].
8. Khandelwal, S., & Mathias, A. (2011). Using a 360 view of customers for segmentation. *Journal of Medical Marketing*, 11(3), 215–220. Retrieved from <http://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/1745790411408853>.
9. Kesting, T., & Rennhak, C. (2005). Methoden der Marktsegmentierung in deutschen B2C-Unternehmen. *Munich Business School Working Paper*. Retrieved from http://www.munich-business-school.de/fileadmin/mbs_daten/dateien/working_papers/mbs-wp-2005-13.pdf.
10. Kotler, Ph., Armstrong, G. (1994). *Marketing Management*. Prentice-Hall, Englewood Clifts, New Jersey.
11. Kotler, Ph., & Turner, R.E. *Marketing Management*. Prentice-Hall Canada Inc., Scarborough, Ontario.
12. Jo, H. S., Hwang M.-S., Lee, H. J. (2010). Market segmentation of health information use on theInternet in Korea. *International journal of medical informatics*, 79, 707–715. Retrieved from www.intl.elsevierhealth.com/journals/ijmi
13. Lee, W.-I., & Shih, B.-Y. (2009). Application of neural networks to recognize profitable customers for dental services marketing – a case of dental clinics in Taiwan. *Expert Systems with Applications*, 36, 199–208.
14. Sanky, M.A., Berger, P.D., Weinberg, B.D. (2012). Segmentation approach to patient health intervention. *Journal of Medical Marketing*, 12(4), 221–228. Retrieved from <http://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/1745790412456032>.
15. Shaw, A. (2011). Market segmentation and the impact of online media. *Journal of Medical Marketing*, 11(3), 254–262. – Retrieved from <http://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/1745790411416542>.
16. Tynan, A.C., & Drayton, J. (1987). Market Segmentation. *Journal of Marketing Management*, 2 (3), 301–335.
17. Wang, Z., Janda, S., Rao, S.P. (1996). Dental services marketing: do market segments based on usage rate differ in terms of determinant attributes? *Journal of Services Marketing*, 10 (4), 41– 55.
18. Wedel, M., & Kamakura, W. (1999). *Market Segmentation: Conceptual and Methodological Foundations*. Boston: Kluwer Academic Publishers.
19. Wei J.-T., Lin, S.-Y., Weng, C.-C., Wu, H.-H. (2012). A case study of applying LRFM model in market segmentation of a children’s dental clinic. *Expert Systems with Applications*, 32(5), 5529–5533.

Стаття надійшла до редакції 20.04.2017 р.

Олена Василівна ГАРАЩУК

доктор економічних наук, професор,
завідувач сектору взаємодії з громадськістю та ЗМІ і міжнародного співробітництва відділу
організаційно-інформаційного забезпечення та роботи з персоналом,
Державна інспекція навчальних закладів України
E-mail: mon7@ukr.net

СОЦІАЛЬНА СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ТА СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Гарашук, О. В. Соціальна складова національної безпеки та сталого розвитку в умовах глобалізації / Олена Василівна Гарашук // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 28-34. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті зазначено, що в країні відбуваються значні трансформаційні процеси, які впливають на стан безпеки. Наголошено, що з розвитком науково-технічного прогресу кількість загроз і небезпек не зменшується. При цьому розкривається суть феномену «небезпека». Здійснено емпіричні дослідження на основі аналізу проблем, пов'язаних із забезпеченням необхідної безпеки людей. Встановлено, що в Україні останнім часом значно зросла організована злочинність, у тому числі кіберзлочинність, що негативно позначається на гарантуванні національної безпеки та сталого розвитку. Виокремлено низку чинників, які є потенційною загрозою національній безпеці. Здійснено групування можливих небезпек. Охарактеризовано суть поняття «соціальна безпека». Доведено, що на її стан впливають рівень розвитку економіки, ефективність соціальної політики держави та державного регулювання соціального розвитку. Обґрунтовано висновки про те, що формування національної та соціальної безпеки, сталий розвиток пов'язані із дотриманням соціальних стандартів, розробкою та здійсненням збалансованої соціо-еколого-економічної політики, яка передбачала б активне використання новітніх виробничих технологій, зведення до мінімуму обсягів шкідливих викидів у довкілля, посилення ролі держави у розв'язанні соціально-економічних проблем та сталого розвитку.

Ключові слова: загроза; національна безпека; соціальна безпека; соціальна сфера; сталий розвиток.

Olena Vasylivna GARASHCHUK

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Head,
Sector of Public Relations and the Media and International Cooperation,
Department of Organizational and Information Support and Work with the Staff,
State Inspection of Educational Institutions of Ukraine
E-mail: mon7@ukr.net

THE SOCIAL COMPONENT OF THE NATIONAL SECURITY AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

Abstract

The article notes that significant transformation processes are taking place in the country. They affect the state of security. It is noted that with the development of scientific and technological progress the number of threats and dangers does not decrease. At the same time, the essence of the phenomenon of "danger" is revealed. Empirical studies have been carried out on the basis of an analysis of problems related to ensuring the necessary safety of people. It is established that in recent times organized crime, including cybercrime, has spread widely in Ukraine. It has a negative impact on ensuring national security and sustainable development. A number of factors have been singled out. They are a potential threat to national security. Groups of possible dangers are determined. Summarizing the opinions of scientists, the essence of the concept of "social security" is characterized. It is

emphasized that its state is influenced by the level of economic development, the effectiveness of social policy of the state and state regulation of social development. The authors have grounded the formation of national and social security, have proved that sustainable development is connected with the observance of social standards; have considered the development and implementation of a balanced social and environmental and economic policy. This policy would involve active use of the latest production technologies, minimizing the amount of harmful emissions to the environment, strengthening the role of the state in solving social and economic problems and sustainable development.

Keywords: *threat; national security; social security; social services; sustainable development.*

JEL classification: I31, J28

Бачити і робити нове – дуже велике задоволення.

Вольтер

*Безглуздо діяти по-старому,
а чекати нові результати.*

А. Ейнштейн

Вступ

В умовах глибоких трансформаційних процесів, які відбуваються в країні, на особливу увагу заслуговує проблема соціальної безпеки, що безпосередньо впливає на ефективність змін у всіх сферах суспільного життя. XXI століття характеризується поширенням інформаційних потоків, стрімким розвитком нових технологій, у тому числі пов'язаних із пізнанням і розвитком науково-техноємних галузей промисловості в розвинутих країнах світу. Розвиток науково-технічного прогресу, як свідчать численні дослідження, сприяє появі різного роду небезпек, обумовлює зростання втрат від небезпечних впливів, у тому числі й загальнонаціонального масштабу. Так із збільшенням масштабів будівництва видовищних підприємств, зростанням їх ролі у піднесенні культурного рівня життя населення виникає низка труднощів і проблем, пов'язаних із дотриманням необхідної безпеки людей, які відвідують ці заклади. Особливо небезпечними є об'єкти із масовим перебуванням людей, до числа яких належать культурно-видовищні заклади. Скажімо, гасити пожежі у культурно-видовищних закладах* надзвичайно складно. Адже тут наявна велика кількість людей і техніки (у тому числі вентиляційних систем, що у разі пожежі прискорюють поширення вогню), а також бібліотек, виставок тощо.

Статистика свідчить, що в результаті лише пожеж в Україні, які, на жаль, спалахують кожні 5 хвилин, у вогні гине одна людина і 20 людей отримують опіки та травми; в попіл і дим перетворюються величезні цінності, накопичені роками наполегливої праці наших громадян. Тому боротьба з небезпечними чинниками життєдіяльності людини, тобто створення для неї соціально безпечних умов є надзвичайно важливою й актуальною проблемою.

Термін «безпека» застосовується, як правило, стосовно держави. Проте останнім часом кожна людина відчуває стрімке примноження викликів, які загрожують комфортному, безпечному її існуванню. Відбувається збільшення зон нестабільності. На жаль, останнім часом в Україні значно зросла організована злочинність, у тому числі кіберзлочинність. Все це негативно позначається на національній безпеці та сталому розвитку.

Ще в 1992 р. Генеральний секретар ООН Бутрос Бутрос-Галі у доповіді «Порядок денний для світу» підкреслював необхідність досягнення цивілізованого сталого розвитку та гарантування безпеки життєдіяльності кожної людини.

Серед перших фахівців, які досліджували цю проблему, були представники Римського клубу, створеного у 1968 р. як неформальна організація математиків, економістів, екологів, соціологів, фахівців з управління. Результати їх досліджень спрямовані на дотримання безпеки життєдіяльності всього людства. У документі Конференції ООН (1992, Ріо-де-Жанейро) «Порядок денний XXI століття» підкреслюється, що для досягнення стабільного соціального, економічного та екологічного розвитку суспільства необхідним є глобальне партнерство держав.

Значний доробок у цьому контексті мають такі науковці, як: Ареф'єва О., Барановський О., Березін М., Бичко І., Бланк І., Генсова Є., Гуленков М., Давидюк О., Демент'єв В., Донець Л., Задорожний Г., Іванота Т., Ільїн І., Козаченко Г., Лукашевич М., Мезенцева Н., Мельник А., Мунтіян В., Михайлов В., Михальченко М., Недолішній П., Новак Н., Олуйко В., Пазенюк В., Покропивний С., Попов М., Радченко Я., Реверчук М., Рибалко В., Ситник Г., Скуратівський В., Тумар М., Чернявський А., Шахов В., Шевцов О., Шира Т.,

* *Це театри, палаци та будинки культури, клуби, кінотеатри, цирку тощо.*

Штельмах О., Якубовський О. та інші.

Водночас, на нашу думку, ще недостатньо досліджені питання щодо місця та ролі соціальної безпеки у забезпеченні як національної безпеки загалом, так і сталого розвитку країни.

Національна безпека – це система, в якій безперервно взаємодіють інтереси особи, суспільства, держави й загрози цим інтересам. До основних її елементів фахівці відносять політичну, економічну, соціальну, інформаційну, науково-технологічну, екологічну, гуманітарну та воєнну безпеку. Загрозами національній безпеці виступають такі дії, що ускладнюють або ж унеможливають реалізацію національних економічних інтересів і створюють небезпеку для соціально-економічної та політичної систем, національних цінностей, життєзабезпечення національної безпеки країни.

Мета статті

Метою нашого дослідження є розкриття шляхів забезпечення соціальної безпеки через реалізацію соціально орієнтованої економіки, визначення її ролі у вирішенні завдань щодо формування сталого соціально-економічного розвитку в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження

Сучасне середовище життєдіяльності людини, як зазначалось вище, містить багато джерел небезпек. Нині фахівці називають понад 150 найменувань можливих небезпек, які негативно впливають на людину. Експерти згрупували їх наступним чином (рис. 1).

Рис. 1. Групування можливих небезпек, що негативно впливають на людину

Від їх впливу суспільство зазнає великих утрат у вигляді людських жертв, матеріальних збитків, руйнування довкілля. До речі, кількість осіб, які загинули від дії різних небезпек, в Україні у 9-12 разів є більшою, ніж у розвинутих країнах. Серед причин цього – недоліки у розвитку соціальної складової національної безпеки.

Поняття «соціальна безпека» у науковій літературі почало формуватись ще в кінці 90-х років минулого століття. Ця категорія була задекларована у Всесвітній Соціальній Декларації (1995 р.), яка торкалась соціальних аспектів сталого розвитку, покликаних забезпечити соціальну безпеку у світі.

Попри те, що вказане поняття вживається доволі часто, воно ще й досі не отримало однозначного розуміння. Водночас дослідники єдині в тому, що «соціальна безпека» – поняття досить складне й багатовимірне, яке має значний вплив на забезпечення сталого розвитку суспільства. Останній досягається, як засвідчує досвід, завдяки балансу індексів соціальних груп і виступає як критерій стану суспільного життя, як оцінка рівня суспільної злагоди.

Сталий розвиток у цьому контексті розглядається нами як відсутність у суспільстві реальних загроз насилля, наявність у державі можливостей спалаху різних форм конфліктів. Соціальна безпека впливає на ефективність вираження державною владою своїх управлінських функцій.

Соціальна безпека тісно пов'язана із забезпеченням особистої безпеки. Від останньої залежать перш за все стан здоров'я населення, рівень освіти та духовного розвитку тощо. Ці складові соціальної безпеки лежать в основі забезпечення економічної та кадрової безпеки, ефективного використання останніх через підвищення кваліфікації, створення сприятливого робочого клімату, забезпечення сталого розвитку.

Високий рівень соціальної безпеки входить у систему першочергових пріоритетів країн, які вирішують різні завдання соціально-економічного розвитку. У своїй основі цей процес має об'єктивні тенденції, зумовлені всім ходом суспільного розвитку й підпорядковані еволюції людини як кінцевої мети будь-якої соціально-економічної активності. Здійснення заходів соціальної безпеки спрямоване на запобігання небезпеці й можливим загрозам, на завчасне зниження їхнього негативного впливу [2].

Соціальна безпека пов'язана передусім із дотриманням соціальних стандартів, серед яких найважливішими варто назвати наступні:

- стандарти соціальної структури, що пов'язані з подоланням бідності та формуванням середнього класу;
- стандарти зростання людського потенціалу, зокрема зростання тривалості життя та рівня освіти;
- стандарти рівня життя, зокрема підвищення купівельної спроможності населення;
- стандарти якості трудового життя;
- стандарти захищеності сім'ї, материнства та дитинства;
- стандарти послуг охорони здоров'я;
- освітні стандарти, що передбачають забезпечення реальної доступності якісної освіти;
- стандарти послуг сфери культури;
- екологічні стандарти тощо.

Соціальна безпека передбачає необхідність формування та реалізації на кожному підприємстві соціально орієнтованої політики, спрямованої на визнання людини найвищою цінністю.

Нинішня структура економіки нашої держави, яка десятками років формувалась без урахування інтересів населення, не відповідає потребам людини, не забезпечує нормальних умов життя. На території України наявні величезні обсяги відвалів породи, шлаків, шкідливих викидів у воду та в атмосферу, що зумовлює несприятливі умови навіть для проживання людей. Небезпеку для життя населення нерідко зумовлюють й соціальні джерела. До останніх належать низький духовний і культурний рівень, пияцтво, алкоголізм, злочинність, жебрацтво тощо.

Тому вкрай важливим є унеможливлення вищезазначених небезпек, зниження ймовірності ризику до припустимого рівня, тобто забезпечення необхідного стану соціальної безпеки. До речі, створення соціально орієнтованої ринкової економіки та забезпечення підвищення рівня життя і добробуту населення визначено як нагальне завдання політики національної безпеки в затвердженій Указом Президента України Стратегії національної безпеки України. А Законом України «Про основи національної безпеки України» (2003 р.) окреслюються основні напрями державної політики щодо питань соціальної сфери, які потребують першочергової уваги.

Сьогодні поняття «соціальна безпека» широко використовується у загальнодержавних документах, зокрема в Декларації про державний суверенітет України, де воно розглядається як стан гарантованої правової та інституціональної захищеності життєво важливих інтересів як кожної особистості, так і суспільства загалом як від внутрішніх, так і від зовнішніх загроз. Останні розглядаються як можливість або неминучість виникнення чогось небезпечного, важкого для будь-кого. Загроза означає безпосередньо можливість заподіяти збитки, зазіхання на надбання, цінність, інтерес, що охороняється відповідним правом. Загроза може бути потенційна або реальна залежно від ступеня ескалації напруженості в протистоянні суб'єктів. Вона, як правило, є наслідком певної небезпеки.

Соціальні небезпеки зумовлені багатьма чинниками, зокрема: економічними, політичними (поява та розвиток кризових явищ у політикумі може бути поштовхом до посилення диференціації рівнів соціальної безпеки у випадку, коли представництво політичних уподобань має чітко виражений характер); екологічними (неефективна державна політика у сфері екологічної безпеки, тривала відсутність дієвих механізмів вирішення питань екологічного забруднення території суперечить основним настановам сталого розвитку). Останні проблеми успішно розв'язати без подолання економічних проблем практично неможливо.

Реальну загрозу соціальній безпеці нашої держави становлять:

- бідність (в Україні близько 10 % населення знаходиться у стані застійної бідності, що є небезпечним для стабільності соціально-економічної системи);
- значна майнова диференціація, що, як показало електронне декларування доходів депутатів і чиновників, формує зневіру населення до влади, до обраного Україною шляху соціально-економічного розвитку;
- відчуженість значної частини населення від суспільного життя (все частіше у населення, насамперед у молоді, з'являється бажання залишити батьківщину й емігрувати до більш розвиненої країни) тощо.

До речі, соціальне відчуження визнано однією з найбільш актуальних проблем сучасності, загостренню якої сприяла глобальна економічна криза, незавершеність інституціональних перетворень у соціальній сфері.

Забезпеченню соціальної безпеки в нашій країні сприяє реалізація Законів України, зокрема «Про захист населення й територій від надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру», а також «Про правовий режим воєнного стану». Адже сьогодні в державі практично йде війна, під час якої можуть обмежуватись певні гарантії та свободи громадян [5; 7].

У Концепції національної безпеки України соціальна безпека характеризується як стан захищеності життєво важливих інтересів особи, суспільства та держави від внутрішніх і зовнішніх загроз, що має необхідною умовою збереження та примноження духовних і матеріальних цінностей [8]. Водночас слід зазначити, що, скажімо, у Законі «Про основи національної безпеки» відсутня категорія «соціальна безпека».

Соціальна безпека нерідко у наукових публікаціях подається як інструментарій оцінки ступеня реалізації цілей соціальної політики, її адекватності існуючим потребам й інтересам людини і суспільства. І, як зазначалось вище, тісно пов'язана з іншими видами безпек. Так, скажімо, Сілласте Г. вважає, що поняття «соціальна безпека» і «соціальна політика» – невіддільні одне від одного [12]. Тому, враховуючи, що соціальна безпека є надзвичайно широким явищем, то для обґрунтування шляхів подальшого його розвитку доцільно обрати певну площину її вивчення, що дозволить більш чітко побачити предмет дослідження.

Як відомо, в Конституції України записано, що наша країна є соціальною державою, важливою складовою якої виступає соціальна безпека. А це значить, що вона характеризується імунітетом до впливу внутрішніх і зовнішніх умов, які порушують процес суспільного розвитку, підбивають досягнутий рівень життя населення і тим самим викликають підвищення соціальної напруженості в суспільстві. Остання ж, як засвідчує світовий досвід, становить загрозу самому існуванню держави, а тим більше її сталому розвитку.

У цих умовах важливо створити такі передумови для життєдіяльності громадян, при яких відсутній шкідливий вплив факторів на людину, ризик шкоди чи ушкодження обмежених механізмами державного управління, що забезпечується за допомогою організаційно-правових норм; відсутній ризик, пов'язаний з можливістю завдання будь-якої шкоди при дотриманні вимог соціальної, державної, національної безпеки, при цьому не порушуються Закони України [15].

Для покращення стану соціальної безпеки в нашій країні необхідними також є розробка та здійснення збалансованої соціо-еколого-економічної політики, що передбачала б забезпечення відчутних змін у структурі виробництва шляхом активного використання новітніх виробничих технологій, застосування яких перш за все звело б до мінімуму обсяги шкідливих викидів у довкілля.

Попри наявність законів, інших нормативно-правових документів світова практика свідчить, що забезпечити стовідсоткову соціальну безпеку в будь-якій країні практично неможливо. Проте наблизитись до цього необхідно постійно. Це потребує володіння статистичними даними, що характеризують: стан грошових доходів на душу населення, рівень оплати праці (середньомісячної), індекс споживчих цін на товари та послуги, величину мінімального споживчого кошика, межі малозабезпеченості, показників соціальних гарантій малозабезпеченим верствам населення, відношення мінімального розміру пенсії до прожиткового мінімуму, індексу номінальних сукупних ресурсів домогосподарств до індексу споживчих цін, відношення сукупних витрат 10 % найбільш забезпечених до 10 % найменш забезпечених; частка витрат на харчування, безробіття тощо*.

В Україні продовжує залишатись низький рівень оплати праці, у тому числі висококваліфікованої, високий індекс бідності**, міграційні та еміграційні процеси, недостатні є захист і підтримка здоров'я населення, що, безперечно, зумовлює зменшення чисельності населення в Україні.

Тому можна із впевненістю сказати, що сталий соціально-економічний розвиток України значною мірою залежить від стану соціальної безпеки, що передбачає збереження життєво важливих соціальних складових функціонування суспільства та держави; зростання індикативного регулювання соціальних процесів; основних показників розвитку соціальної сфери та її інфраструктури.

Все це потребує:

- постійного здійснення моніторингу розвитку соціально-економічної ситуації в країні;
- забезпечення поєднання процесів розробки стратегії соціальної безпеки та прийняття відповідних рішень на загальнодержавному рівні з урахуванням того, що технологія соціальної безпеки має визначити відповідні функції та вимоги до всіх суб'єктів соціальної безпеки, що сприяють її забезпеченню у контексті реалізації загальнонаціональних інтересів і пріоритетів, що

* Пороговим рівнем безробіття, за твердженням Міжнародної організації праці, є 10 %. В Україні 40 % із непрацевлаштованих чекають можливості виїхати з України, 43 % – прагнуть працевлаштуватись за кордоном.

** За методологією ООН, бідними вважаються ті громадяни, добові видатки яких складають менше 14 дол. США. В Україні в цю групу нині входять 80 % населення.

унеможливають у подальшому розвиток конфліктогенного потенціалу суспільства та держави. При цьому доцільно дотримуватись наступних принципів:

- верховенство норм чинних законів;
- додержання балансу суспільних інтересів у зіставленні з інтересами держави та окремо взятої особистості;
- взаємна відповідальність усіх членів суспільства перед державою та держави перед усіма членами суспільства;
- дотримання організаційно-економічних, політичних і правових норм і умов розвитку суспільства, які забезпечують органи державної влади та посадові особи, що беруть участь у розробці зовнішньої та внутрішньої політики соціальної безпеки, через внутрішню політику для формування загальних соціальних стандартів і нормативів відповідно до вимог Державного класифікатора та Законом України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» [4].

Результати соціологічних досліджень щодо стану соціальної безпеки як в Україні, так і в інших, навіть високорозвинених країнах дають підставу стверджувати, що сьогодні вкрай важливими та необхідними для кожної людини є знання щодо її поведінки у ситуаціях:

- воєнних дій;
- терористичних актів;
- техногенної / природної катастрофи;
- великого скупчення людей;
- ураження струмом, опіками;
- отруєння хімікатами, ліками, газом тощо.

У цьому контексті потребують, перш за все в молодіжному середовищі, поглиблення знань щодо надання психологічної підтримки у разі надзвичайних ситуацій, наявності радіоактивного випромінювання, володіння правилами безпечного користування інформаційними технологіями, усвідомлення небезпеки, що несе вживання наркотиків та алкоголю. Подоланню останнього має сприяти активне дотримання етичних і моральних норм, правил здорового способу життя, загартування організму тощо.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, соціальна безпека в країні – це стан середовища життєдіяльності, при якому відсутня небезпека шкідливого впливу різного роду небезпек, загроз тощо. Соціальну безпеку характеризують показники щодо якості життя населення, його матеріального добробуту, умов проживання, стану соціального середовища, рівня освіти, охорони здоров'я, екологічної ситуації, демографічної ситуації тощо.

А тому, як зазначається у Концепції національної безпеки України, пріоритетними напрямками діяльності у сфері соціальної безпеки держави мають стати:

- створення умов для забезпечення гідного рівня життя населення, зміцнення трудового потенціалу, формування середнього класу;
- недопущення надмірної диференціації суспільства за рівнем доходів;
- надання адресної підтримки незахищеним верствам населення;
- забезпечення всебічного розвитку освіти, культури, поліпшення охорони здоров'я, що сприятиме зміцненню людського капіталу – важливого чинника сталого розвитку країни.

При цьому не слід забувати, що в умовах глобалізації соціальна політика, яка раніше здійснювалась, як правило, у межах окремої політики, набуває рис наднаціонального та транснаціонального характеру. Це потребує трансформації ролі кожної держави у розв'язанні соціальних проблем, у зменшенні впливу соціальних загроз, у тому числі за рахунок активного використання таких підходів, як адресність, селективність, індивідуалізація у вирішенні зазначених проблем. При цьому мають використовуватись ресурси як державні, так і недержавні. До речі, у США, Великобританії, Франції, Німеччині ресурси недержавних організацій формують 10 % ВВП і забезпечують більше 4 % робочих місць. Більшість своїх ресурсів вони формують від членських внесків та надання послуг державі чи безпосередньо клієнтам.

Дієвим механізмом соціального життєзабезпечення людини – основного суб'єкта соціального розвитку – незалежно від змін у суспільно-політичному житті держави може бути система соціальних гарантій і стандартів. Індикаторами соціальної безпеки можуть бути: співвідношення між рівнем доходів різних соціальних груп; створення механізму підтримки соціальних пропорцій у суспільстві тощо [15]. Дотримання такого підходу сприятиме сталому розвитку країни.

Список літератури

1. Гайченко, В. А. Основи безпеки життєдіяльності людини: навч. посіб. / В. А. Гайченко, Г. М. Коваль – К.: МАУП, 2002. – С. 26.
2. Данилишин, Б. Соціальна безпека – підґрунтя сталого розвитку / Б. Данилишин, В. Куценко // Вісник НАН України. – 2010. – №1. – С. 20-28.

3. Джигирей, В. С. Безпека життєдіяльності: навч. посіб. / В. С. Джигирей – Львів: Афіша, 1999. – 254 с.
4. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії [Електронний ресурс]: закон України. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2017-14>.
5. Про захист населення і територій від надзвичайних ситуацій техногенного та промислового характеру [Електронний ресурс]: закон України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1809-14>.
6. Про основи національної безпеки України [Електронний ресурс]: закон України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.
7. Про правовий режим воєнного стану [Електронний ресурс]: закон України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/389-19>.
8. Коленда, Н. В. Соціальна безпека населення та її основні складові [Електронний ресурс] / Н. В. Коленда. – Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/konfer30/776.pdf>.
9. Концепція освіти з напрямку «Безпека життя і діяльності людини» / В. О. Кузнецов, В. В. Мухін, О. Ю. Буров [та ін.] // Інформаційний вісник. Вища освіта. – К.: Вид-во наук.-метод. центру вищої освіти МОНУ, 2001. – № 6. – С. 45.
10. М'ягченко, О. П. Безпека життєдіяльності людини та суспільства: навч. посіб. / О. П. М'ягченко. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 384 с.
11. Новікова, О. Ф. Соціальна безпека: організаційно-економічні проблеми і шляхи їх вирішення / О. Ф. Новікова. – Донецьк: ІЕП НАН України, 1997. – 460 с.
12. Силласте, Г. Безопасность российской семьи и перспективы развития социальной работы / Г. Силласте // Безопасность. – 2002. – №60. – С. 88-95.
13. Соціальна безпека: пошук нової парадигми: зб. наук. статей. – К.; 2004. – 172 с.
14. Приятельчук, А. О. Соціальна безпека в контексті управління розвитком суспільних відносин / А. О. Приятельчук, О. М. Іщенко // Альманах. Філософські проблеми гуманітарних наук. – К.: Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – 2010. – №19. – С. 135-140.
15. Шевчук, П. І. Соціальна політика / П. І. Шевчук. – Львів: Світ, 2003. – С. 108-109.

References

1. Haychenko, V. A., and Koval', H. M. (2002). *Osnovy bezpeya zhyttediyalnosti lyudyny* [Fundamentals of Safety Rights: a tutorial], MAUP, Kyiv, Ukraine.
2. Danylyshyn, B. and Kutsenko, V. (2010). Social Security – the foundation of sustainable development. *Visnyk NAN Ukrainy* [Herald of NAS of Ukraine], 1, 20–28.
3. Dzhyhyrey, V. S. (1999). *Bezpeka zhyttediyalnosti* [Life Safety: a tutorial]. Lviv: Afisha.
4. The Verkhovna Rada of Ukraine (2000). *The Law of Ukraine "On state social standards and state social guarantees*. Retrieved from: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2017-14>.
5. The Verkhovna Rada of Ukraine (2000). *The Law of Ukraine "On protection of population and territories from emergency situations of technogenic and industrial nature*. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1809-14>.
6. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003). *The Law of Ukraine "On National Security of Ukraine"*. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.
7. The Verkhovna Rada of Ukraine (2000). *The Law of Ukraine "On legal regime of martial law"*. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/389-19>.
8. Kolenda, N. V. *Sotsialna bezpeka naseleण्या ta yiyi osnovni skladovi* [The social security of the population and its main components]. Retrieved from: <http://www.sworld.com.ua/konfer30/776.pdf>.
9. Kuznetsov, V. O., Mukhin, V. V., Burov, O. Yu. (2001). The concept of education directly "Safety of human life and activity". *Informatsiyyny visnyk. Vuchsha osvita* [Newsletter. Higher Education]. 6, 45.
10. Myahchenko, O. P. (2010). *Bezpeka zhyttediyalnosti lyudyny ta suspil'stva* [Safety of human life and society]. Kyiv: Tsentr uchbovoyi literatury.
11. Novikova, O. F. (1997). *Sotsialna bezpeka: organizatsiyno-ekonomichni problemy i shlyakhy yikh vyrishennya* [Social Security: organizational and economic problems and their solutions]. Donetsk: ІЕП НАН України.
12. Sillaste, G. (2002). Security of the Russian family and prospects of development of social work. *Bezopasnost'*, 60, 88–95.
13. Collection of scientific articles (2004). *Sotsial'na bezpeka: poshuk novoyi paradyhmy* [Social security: search for a new paradigm], Kyiv, Ukraine.
14. Pryyatelchuk, A. O. and Ichshenko, O. M. (2010). Social Security in the context of managing the development of public relations. *Al'manakh. Filosofs'ki problemy humanitarnykh nauk* [Almanac. Philosophical problems of the humanities], 19, 135–140.
15. Shevchuk, P. I. (2003). *Sotsial'na polityka* [Social policy]. Lviv: Svit.

Стаття надійшла до редакції 11.03.2017 р.

Григорій Павлович ЖУРАВЕЛЬ

кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри обліку у виробничій сфері,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: zhuravelhp@gmail.com

Юрій Григорович ЖУРАВЕЛЬ

кандидат економічних наук,
казначей,
ТОВ «БАСФ Т. О. В. »
E-mail: y.zhuravel@gmail.com

**ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
ЕКОНОМІКИ**

Журавель, Г. П. Формування інвестиційних ресурсів для інноваційного розвитку економіки [Текст] / Григорій Павлович Журавель, Юрій Григорович Журавель // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 35-42. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Для підвищення рівня конкурентоспроможності економіки України необхідно провести комплексну модернізацію, що передбачає зміну її структури, реконструкцію та створення сучасних виробництв із технологічним рівнем, що відповідає стандартам індустриальних держав, нагромадження основного капіталу, збільшення випуску інноваційної продукції, розширення внутрішнього ринку, підвищення соціальних стандартів, формування ефективної системи інвестиційного забезпечення сталого розвитку національної економіки.

Мета. Метою дослідження є розробка теоретико-організаційних засад і практичних рекомендацій, спрямованих на удосконалення механізму формування інвестиційних ресурсів для інноваційного розвитку національної економіки.

Результати дослідження. Розглянуто теоретико-організаційні аспекти інноваційного розвитку вітчизняної економіки та його фінансового забезпечення. Проведено аналіз і оцінено динаміку показників конкурентоспроможності національної економіки у світовому глобалізаційному просторі і її інвестиційної спроможності. Виявлено обмеженість окремо взятих методів фінансування для проведення інноваційної модернізації. Розкрито незадіяні джерела фінансових ресурсів для індустриального розвитку, аргументовано необхідність їх об'єднання для відповідної мети, розроблено рекомендації, спрямовані на удосконалення механізму формування консолідованих фінансових ресурсів різних власників і оптимальну структуру консолідованого інноваційного фонду. Обґрунтовано підходи до реформування моделі формування об'єданого інвестиційного фонду фінансування інноваційних проектів і його використання.

Ключові слова: конкурентоспроможність; інноваційний розвиток; фінансовий потенціал; інвестиційний фонд; сталий розвиток; інноваційні проекти.

Hryhoriy Pavlovych ZHURAVEL

PhD in Economic,
Professor,
Department of Accounting in Production Area,
Ternopil National Economic University
E-mail: zhuravelhp@gmail.com

Yuriy Hryhorovych ZHURAVEL

PhD in Economics,
Treasurer,
«BASF T. O. V. » LLC, Kyiv
E-mail: y.zhuravel@gmail.com

FORMATION OF INVESTMENT RESOURCES FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ECONOMY**Abstract**

Introduction. *In order to improve the competitiveness of economy of Ukraine, it is necessary to complete a complex modernization, which requires structural change of the economy, reconstruction and launch of modern production facilities on the level of industrial countries. Furthermore, the accumulation of capital, increase of innovative products production, strengthening of domestic market, improvement of social standards are the key elements to enhance economy's competitiveness.*

Purpose. *The article aims to develop theoretical and organizational principles and practical recommendations in order to improve the mechanism of investment resources of formation for innovative development of national economy.*

Results. *Theoretical and organizational aspects of innovative development of national economy and its financial support have been considered in this research. Various indicator's dynamics of national economic competitiveness and its investment capacity have been analysed and indicated. Furthermore, several methods of financing of innovative modernization have been discovered. Unused financial resources for industrial development have been determined. The authors have explained the need for their consolidation for certain purpose. Recommendations to improve the mechanism of consolidated funds from different owners have been worked out. The optimal structure of consolidated innovation fund has been analysed.*

Keywords: *competitiveness; innovative development; financial capacity; investment funds; sustainable development; innovation projects.*

JEL classification: O16, P42

Вступ

Дослідження показали, що в Україні сформувалась неефективна структура економіки з екстенсивним розвитком добувних галузей, де понад 2/3 промислового виробництва припадає на ті, що виробляють сировину, матеріали та енергетичні ресурси, частка машинобудування в структурі промисловості не перевищує 7-12 %, а питома вага підприємств, які впроваджували інновації, близько 15 %, частка інноваційної продукції становить 2-4 %. Такі показники нижчі від тих, що визначені критеріями індустріального прориву.

Незадовільний стан індустріального розвитку України спричинений технічною і технологічною відсталістю та високим рівнем зносу основних засобів. Перелічені фактори сукупно зумовлюють низькі міжнародні позиції України в індексі глобальної конкурентоспроможності, де наша держава у 2015 р. посіла 79 місце, а за якістю інститутів – 130 місце, за показниками інноваційного і технологічного потенціалу – відповідно 54 та 86 місця. У 2015 році кризові тенденції в реальному секторі економіки поглибилися. Зниження ВВП відбулося в усіх агрегованих напрямках діяльності: переробній, добувній промисловості, сільському господарстві, транспорті [1, с. 435]. Стійка тенденція до скорочення промислового виробництва обумовлена загостренням інвестиційної кризи і обмеженістю джерел залучення інвестицій. Зниження рентабельності виробництва позбавили промисловість власних коштів. Песимістичні настрої іноземних інвесторів вплинули на скорочення обсягів іноземних інвестицій. Криза у банківському секторі України не дозволяє відновити кредитування промисловості [1, с. 346]. Тому в національній економіці мають бути задіяні кардинально нові механізми, що ґрунтуються на ідеології інноваційного розвитку. Інноваційний розвиток є основою для перебудови всіх систем суспільства. Структурно-технологічні зміни та дієві інститути мають стати базовими індустріальними передумовами

інноваційної модернізації. Структурні зміни необхідні як загалом в економіці (між видами економічної діяльності), так і в промисловому сегменті. Інноваційний розвиток розпочинається тоді, коли проводяться прогресивні зміни в суспільстві, основними з яких є зміна структури економіки, створення ефективної інституційної структури та розбудова оптимального інституційного середовища.

Питання інноваційного розвитку і його фінансового забезпечення досліджують зарубіжні і вітчизняні вчені. Значний внесок зробили А. Аганбегян, М. Вебер, Р. Гринберг, О. Джумов, Дж.-М. Кейнс, М. Кондратьєв, В. Мітчел, Дж. Робінсон, У. Росту, Г. Спенсер, а також Ю. Бажал, В. Базилевич, В. Балицька, З. Варналій, А. Гальчинський, В. Геєць, А. Гриценко, З. Задорожний, А. Крисоватий, Я. Крупка, В. Козюк, І. Луніна, В. Найдъонов та інші.

Аналіз сучасного соціально-економічного становища вітчизняної економіки вказує на необхідність пошуку нових інвестиційних джерел для інноваційного розвитку економіки. У сучасних умовах для здійснення інвестиційно-інноваційного прориву необхідно створити значний фінансовий потенціал. Необхідність розроблення науково-практичних рекомендацій щодо формування механізму консолідації фінансових ресурсів різних власників та секторів для здійснення інноваційної модернізації національної економіки зумовила напрям нашого дослідження.

Мета статті

Метою дослідження є розробка теоретико-методологічних, інституційних, організаційно-правових засад і практичних рекомендацій у частині удосконалення механізму формування інвестиційних ресурсів різних власників для інноваційного розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Слід підкреслити, що інноваційна модернізація українського суспільства визнавалась і визнається головною домінантою державної політики та ідеологією реформ [1; 2; 3]. Однак у реальному секторі економіки наявні системні проблеми, тривале ігнорування яких зумовило низьку спроможність підприємств адаптуватися до функціонування в умовах глобалізаційних ринків та адекватно реагувати на нові виклики.

Процес інноваційного поступу в розвинених країнах забезпечує якісні зміни в суспільстві та осучаснення всіх сфер економічної системи. Але для проведення кардинальних соціально-економічних, інституційних, структурних та інноваційних трансформацій необхідно задіяти значні за обсягами приватні, державні та іноземні фінансові ресурси. За оцінками науковців і експертів, для модернізації економіки України потрібно від 165 до 300 млрд дол. США [5, с. 2]. Водночас економічні тенденції України свідчать про обмеженість фінансового потенціалу для індустріального розвитку, що проявляється у зменшенні капітальних видатків бюджету, кредитів у впровадження інновацій, чистого прибутку підприємств, амортизації на реновацію, капітальних інвестицій у галузь машинобудування тощо. Враховуючи, що для здійснення інновацій необхідні значні обсяги фінансових ресурсів, забезпечити їх проведення в межах окремо взятого бюджетного, акціонерного, позикового, венчурного, зовнішнього фінансування або самофінансування практично неможливо. Тому доцільно впровадити механізм об'єднання фінансових ресурсів різних власників під конкретну мету з метою їх спрямування на виконання суспільно-важливих завдань.

Враховуючи світовий досвід, можна розглядати такі можливі сценарії довгострокового розвитку національної економіки: економічної інерції; мобілізації; капіталізації і модернізації. Аналіз зазначених сценаріїв вказує на те, що в кожному з них по-різному оцінюється роль фінансових ресурсів. Зокрема, інерційний сценарій передбачає залишити все без змін або дотримуватися лінії одного із світових лідерів. Сценарій мобілізації передбачає використання власних ресурсів для соціально-економічного розвитку і може бути результативним тільки за умов високої соціальної мобілізації, поступового нарощування власного інноваційного потенціалу. Сценарій капіталізації передбачає вкладення державних коштів в іноземні інвестиційні фонди або цінні папери з метою отримання доходу. Позитивним аспектом у сценарії модернізації є те, що він акцентує увагу на необхідності формування та розвитку власного фінансового потенціалу, що дає змогу зберегти національну ідентичність і розвивати інноваційну економіку, для якої характерними є нова якість економічного зростання, ефективна структура економіки, масове інноваційне підприємництво. Досвід інноваційного розвитку показав, що позитивним є стимулювання приватних корпорацій до збільшення обсягів фінансування інновацій. У 30 країнах-лідерах 72,5 % інновацій профінансовано корпоративним сектором [1, с. 260]. Але для того, щоб Україна змогла досягти таких інноваційних висот, сьогодні потрібно задіяти значні фінансові ресурси та спрямувати їх на конкретні цілі модернізації економіки.

Ми вважаємо, що фінансове забезпечення інноваційного розвитку вітчизняної економіки в сучасних умовах необхідно здійснювати на основі принципів об'єднання фінансових ресурсів різних власників і секторів економіки шляхом застосування таких методів: самофінансування; акціонерного, бюджетного, боргового, венчурного фінансування; лізингу, зовнішнього запозичення, іноземних інвестицій. При

цьому необхідно створити цільовий фонд фінансових ресурсів для фінансування інноваційних проектів модернізації економіки та виконання інших суспільно важливих завдань.

З метою удосконалення механізму консолідації фінансових ресурсів вважаємо доцільним увести на законодавчому рівні економічно обґрунтовані фінансові нормативи щодо спрямування частини ресурсів банківської системи і небанківських фінансових установ на фінансування проектів модернізації, а також внести відповідні зміни в законодавство, яке регулює відношення у сфері державно-приватного партнерства, процес використання коштів інститутів спільного інвестування, пропорції капітальних і фінансових інвестицій, та впровадити дієві інструменти фіскального стимулювання тих суб'єктів господарювання, які вкладають кошти в інноваційні проекти.

На основі аналізу показників реального стану індустріалізації України, рівня глобальної конкурентоспроможності, структури доданої вартості, нагромадження виробничого капіталу, впровадження інновацій, капітальних інвестицій за видами активів вважаємо необхідним проведення якнайшвидшої модернізації національної економіки (табл. 1).

Таблиця 1. Показники, що свідчать про необхідність модернізації економіки України

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Місце України в індексі глобальної конкурентоспроможності, <i>у тому числі за субіндексами:</i>						
– інноваційний потенціал	89	82	73	84	76	79
– рівень технологічного розвитку	63	74	71	93	81	54
– якість інститутів	83	82	81	94	85	86
– якість інститутів	134	131	132	134	130	130
ВВП (за СНР-2008), млрд грн	1120,6	1349,2	1459,1	1522,6	1586,9	1979,5
Нагромадження виробничого капіталу						
Валове нагромадження основного капіталу і матеріальних оборотних коштів, млрд грн	205,9	275,8	286,2	250,1	220,9	303,2
% до ВВП	18,4	20,6	19,6	16,4	14,2	13,3
Валове нагромадження основного капіталу, млрд грн	201,9	247,6	283,1	263,7	219,3	262,9
% до ВВП (рівень безпеки – не менше 30 %)	18,0	18,3	19,4	17,3	14,0	13,9
Знос основних засобів, % (рівень безпеки – не більше 35 %)	74,9	75,9	76,7	77,3	83,5	60,1
Індустріальний розвиток						
Частка переробної промисловості:						
– у структурі валової доданої вартості, %	14,8	13,6	14,1	12,7	13,1	14,2
– у промисловому виробництві, % (рівень безпеки – не менше 70 %)	68,6	66,3	67,7	66,8	68,4	64,6
Частка продукції машинобудування в промисловому виробництві, % (рівень безпеки – не менше 20 %)	10,9	11,6	11,2	9,7	7,9	6,5
Упровадження інновацій						
Частка промислових підприємств, які впроваджували інновації, %	11,5	12,8	13,6	12,9	12,1	15,2
Частка інноваційної продукції в обсязі реалізованої продукції, %	3,8	3,8	3,3	3,3	2,5	1,4
Зайнятість, рівень доходів населення						
Рівень безробіття за методологією МОП, %	8,1	7,9	7,5	7,2	9,3	9,1
Реальний наявний дохід, % до попереднього року	117,1	108,9	113,9	106,1	91,6	115,6

*Розраховано за даними Державної служби статистики України і Національного інституту стратегічних досліджень

Дослідження показали, що наявні джерела фінансування інноваційного розвитку національної економіки за видами і належністю власності, а також щодо окремо взятих методів фінансування є надто обмеженими і не можуть самостійно фінансово забезпечити індустріальний розвиток держави (табл. 2).

Про загальний дефіцит фінансових ресурсів для модернізації на макроекономічному рівні свідчить постійне зростання кінцевих споживчих витрат до 90 % ВВП (на придбання товарів, послуг, сплату податків громадяни витрачають 90 – 93 % від власних доходів) та зниження норми заощадження до 10 % ВВП, що підтверджує існування споживацької моделі розвитку економіки України, а також необхідність проведення її комплексної модернізації та формування для цього відповідного фінансового потенціалу.

Фінансова участь держави в інноваційних процесах є незначною, оскільки знижується обсяг фінансових ресурсів, які спрямовуються на капітальні видатки. У 2015 р. їхня частка в загальній структурі видатків Зведеного бюджету України становила лише 3,1 %, тоді як у 2011 р. вона перебувала на рівні 10 %.

Фінансові ресурси суб'єктів господарювання (чистий прибуток і амортизація) є також обмеженими. Разом їхній обсяг становить близько 28 % ВВП, де на капітальні інвестиції спрямовується 45-50 %, а решта використовується на поточне споживання.

При обмеженому надходженні ресурсів підприємств для фінансування модернізації спостерігається диспропорція між обсягами фінансових і капітальних інвестицій. Якщо у 2012 р. обсяг капітальних інвестицій становив 20,1 % ВВП, то у 2015 р. знизився до 13,8 % ВВП. Фінансові інвестиції впродовж шести років за обсягами щороку становлять 44-52 % ВВП, що свідчить про ймовірно високу спекулятивну складову в організації фінансових потоків.

У частині залучених джерел фінансування економіки виявлено, що на фондовому ринку через довгострокові цінні папери акумулюються недостатні фінансові ресурси, причому щороку їхній обсяг кардинально змінюється (у 2010 р. – 9,5 млрд грн, у 2012 р. – 51 млрд грн, у 2014 р. – 29 млрд грн, у 2015 р. – 11,4 млрд грн). Із загальних ресурсів банківської системи (власного капіталу та залучених коштів фізичних і юридичних осіб) на кредитування капітальних інвестицій використовується лише 4-7 %, оскільки кредити банків традиційно спрямовуються в споживчі та обслуговуючі галузі із швидким обігом капіталу.

На фоні обмежених обсягів державного та приватного фінансування економіки доволі високим є боргове (позикове) фінансування, що погіршує стан фінансової незалежності суб'єктів господарювання і може спровокувати банкрутство. Рівень корпоративного боргу нині сягнув понад 292 % ВВП, а державного та гарантованого державою боргу – понад 79 % ВВП.

Спостерігається розпорошення фінансових ресурсів і відсутність ефективних механізмів спрямування частини активів небанківських фінансових установ, інститутів спільного інвестування і недержавних пенсійних фондів на фінансування проектів модернізації. Їхні активи сукупно перевищують загальний обсяг капітальних інвестицій в економіку України, проте на цілі інноваційного розвитку вони практично не використовуються. У структурі капітальних інвестицій у 2015 р. кошти держбюджету займали лише 2,5 %, кредити банків – 7,6 %, кошти іноземних інвесторів – 3 %, частка ресурсів інвестиційних фондів дорівнювала лише 0,4 % [6, с. 8-9].

Дослідження ресурсного потенціалу за джерелами фінансування підтвердили, що жодне окремо взяте джерело неспроможне забезпечити необхідними фінансовими ресурсами комплексну модернізацію національної економіки. З урахуванням обмеженості фінансових ресурсів окремо взятих джерел запропоновано застосовувати механізм консолідації (об'єднання) ресурсів різних власників та секторів економіки для модернізації економіки України.

У цій ситуації важливо визначити оптимально-орієнтовну структуру джерел формування консолідованих інвестиційних ресурсів. Джумов О. розрахував і запропонував прогнозні показники оптимального забезпечення підприємств у фінансових ресурсах, які можна консолідувати із різних джерел, у яких прибуток склав 20,5 %; іноземні інвестиції – 21 %; банківські кредити – 15,8 %; прямі іноземні інвестиції в статутний капітал – 15 %; амортизація – 11 %, облігації – 7,2 %; ресурси бюджетів і позабюджетних фондів – 3,2 %; первинне розміщення акцій – 2,6 %; обліковані банками векселі корпорацій – 0,9 %. Крім того, для консолідації фінансових ресурсів на конкретні цілі О. Джумов пропонує максимально задіяти ресурси корпоративного сектору [7, с. 26]. На нашу думку, збільшення обсягу інвестицій необхідно проводити на принципах консолідації та концентрації фінансових ресурсів і інвестиційно-інноваційних проектів.

Незадовільний стан індустріального розвитку України та обмеженість фінансових ресурсів для інноваційної модернізації економіки, які формуються на ендогенній основі у суб'єктів господарювання та держави, хоча саме вони є головними інституційними учасниками цього процесу, потребує вжиття певних заходів щодо створення комплексної системи фінансового забезпечення модернізації на основі консолідації фінансових ресурсів у всіх секторах: фінансових і нефінансових корпораціях, державних установах і організаціях, домашніх господарствах, некомерційних організаціях, що обслуговують домашні господарства.

Таблиця 2. Показники, що свідчать про обмеженість фінансових ресурсів для модернізації національної економіки

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Рівень споживання та заощадження						
Кінцеві споживчі витрати, млрд грн	946,3	1154,2	1287,5	1397,5	1409,8	1715,6
% до ВВП	84,4	85,5	88,3	91,8	90,1	86,7
Валове заощадження, млрд грн	197,6	208,4	198,6	152,6	164,1	137,4
% до ВВП	18,25	16,0	14,1	10,5	10,4	9,0
Капітальні інвестиції						
Капітальні інвестиції, млрд грн	189,1	260	293,7	267,7	219,4	273,1
% до ВВП	16,8	19,2	20,1	17,5	14,0	13,8
Частка капітальних інвестицій у галузь машинобудування, %	2,3	2,2	2,6	2,1	2,4	2,2
Фінансові інвестиції						
Фінансові інвестиції суб'єктів господарювання, млрд грн	502,9	594,3	656,4	703,6	765,0	1031,6
% до ВВП	44,8	44,0	44,9	46,2	48,8	52,1
Капітальні видатки бюджету						
Капітальні видатки зведеного бюджету, млрд грн	30,6	41,9	40,7	29,4	20,2	21,2
% в структурі видатків бюджету	8,1	10,0	8,3	5,8	3,9	3,1
Дефіцит зведеного бюджету, % до ВВП (рівень безпеки – не більше 3 % ВВП)	-5,8	-1,7	-3,5	-4,2	-4,6	-2,3
Власні фінансові ресурси суб'єктів господарювання						
Чистий прибуток прибуткових підприємств, млрд грн	155,2	208,9	210,6	179,3	205,2	353,0
% до ВВП	13,8	15,5	14,4	11,8	13,1	17,8
Амортизація основних засобів, млрд грн	121,9	119,0	146,6	185,7	195,7	199,8
% до ВВП	10,9	8,8	10,0	12,2	12,5	10,1
Ресурси фондового та кредитного ринків						
Залучені в економіку фінансові ресурси через довгострокові цінні папери, млрд грн	9,5	35,9	51,4	42,5	29,0	11,4
Кредити (від 1 року) в реальний сектор економіки, млрд грн	292,7	324,2	308,9	333,0	439,1	399,9
Позикові фінансові ресурси в економіці						
Корпоративний борг, % до ВВП	229,0	219,2	230,9	246,7	270,5	292,1
Державний та гарантований державою борг, % до ВВП	38,5	35,0	35,3	38,4	70,2	79,4
Вкладення банків у боргові цінні папери в структурі їхніх активів, %	8,9	8,3	8,5	10,8	12,8	15,8

**Розраховано за даними Державної служби статистики України і Національного інституту стратегічних досліджень.*

Необхідність пошуку додаткових фінансових джерел для модернізації значно активізувало дослідження ресурсних можливостей держави. Зокрема, Онищенко В. наголошує на тому, що модернізацію необхідно починати за будь-яких стартових умов, але треба зробити виважену оцінку ресурсів і можливостей [8, с. 6].

Формування фінансового потенціалу для інноваційної модернізації економіки слід розглядати як комплексний процес, який об'єднує такі етапи:

-
- ініціювання, відбір, затвердження національних інноваційних проектів;
 - визначення методів, інструментів, джерел їхнього фінансування;
 - об'єднання фінансових ресурсів різних власників та секторів економіки для створення цільового фонду фінансових ресурсів для інноваційного розвитку економіки.

Оптимальне та цільове використання фінансових ресурсів для інноваційної модернізації економіки можливо забезпечити, якщо вони будуть спрямовуватися на фінансування конкретних інноваційних проектів, затверджених в установленому порядку. З огляду на це, ми пропонуємо підходи до реформування моделі ініціювання та впровадження національних інноваційних проектів, які ґрунтуються на:

- розширенні складу ініціаторів проектів;
- застосуванні механізмів перевірки ініційованих проектів на предмет економічної доцільності, відсутності дублювання, відповідності завданням розвитку економіки;
- уведенні в структурно-функціональну схему консолідації фінансових ресурсів Державного агентства з питань електронного урядування для проведення рекламно-пропагандистської роботи;
- створенні Державного банку розвитку та наданні йому повноважень разом із науковими установами в частині визначення оптимальних методів і джерел фінансування проектів;
- залученні Національної академії наук України, галузевих академій і галузевих асоціацій для наукового та професійного забезпечення процесів відбору і реалізації національних інноваційних проектів;
- затвердженні у визначеному законодавством порядку переліку національних інноваційних проектів розвитку економіки на середньо- та довгострокову перспективу.

Висновки та перспективи подальших досліджень

У запропонованих нами напрямках удосконалення механізму консолідації фінансових ресурсів для інноваційного розвитку економіки України головним агентом із консолідації фінансових ресурсів є Державний банк розвитку, який разом із профільними органами влади та установами Національної академії наук України розраховує параметри багаторічного бюджету для фінансування інноваційних проектів модернізації, визначає оптимальні пропорції між різними джерелами та методами фінансування, консолідує фінансові ресурси різних власників з метою створення цільового фонду для інноваційної модернізації національної економіки, з якого надалі здійснюється фінансування затверджених проектів модернізації. Потребує подальших досліджень стимулювання впровадження інноваційних проектів, ефективність організаційно-правових засад фінансового забезпечення інноваційного розвитку економіки, перспективи державно-приватного партнерства, функціонування інститутів спільного інвестування в системі забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку національної економіки.

Список літератури

1. Аналітична доповідь до щорічного послання Президента України до Верховної ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році». – К.: НІСД, 2016. – 688 с.
2. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році». – К.: НІСД, 2015. – 684 с.
3. Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України. – К.: НІСД, 2013. – 71 с.
4. Статистичний щорічник України за 2015 рік / Державна служба статистики України. – К.: – 2016. – 575 с.
5. Журавель, Ю. Г. Консолідація фінансових ресурсів для модернізації національної економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / Ю. Г. Журавель. Терноп. нац. . екон. ун-т. – Т., 2015. – 20 с.
6. Статистичний бюлетень Капітальні інвестиції в Україні за 2015 рік / Державна служба статистики України. – К.: – 2016. – 41 с.
7. Джумов, А. М. Консолидация финансовых ресурсов по обеспечению национальных интересов России: автореф. дис. на соискание уч. степени д-ра экон. наук: спец. 08.00.10 – финансы, денежное обращение и кредит / Джумов А. М. – Российский университет дружбы народов, М., 2009. – 34 с.
8. Онищенко, В. Модернізація як імператив розвитку України [Текст] / В. Онищенко // Економіка України. – 2011. – № 7. – С. 4–13.

References

1. *Analitychna dopovid' do shchorichnoho poslannya Prezydenta Ukrayiny do Verkhovnoyi rady Ukrayiny «Pro vnutrishnye ta zovnishnye stanovyshche Ukrayiny v 2016 rotsi».* (2016). Kyiv: NISD.

-
2. *Analychna dopovid' do Shchorichnoho Poslannya Prezidenta Ukrayiny do Verkhovnoyi Rady Ukrayiny «Pro vnutrishnye ta zovnishnye stanovyshche Ukrayiny v 2015 rotsi».* (2015). Kyiv: NISD.
 3. *Innovatsiynyy rozvytok promyslovosti yak skladova strukturnoyi transformatsiyi ekonomiky Ukrayiny.* (2013). Kyiv: NISD.
 4. *Statystychnyy shchorichnyk Ukrayiny za 2015 rik.* (2016). Kyiv.
 5. Zhuravel', Yu. H. (2015). *Konsolidatsiya finansovykh resursiv dlya modernizatsiyi natsional'noyi ekonomiky.* Ternopil: Ternop. nats. . ekon. un-t.
 6. *Statystychnyy byuletyn' Kapital'ni investytsiyi v Ukrayini za 2015 rik.* (2016). Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny.
 7. Dzhumov, A. M. (2009). *Konsolidatsiya finansovykh resursiv po obespechenyyu natsional'nykh interesov Rossyy.* Moscow: Rossyyskyy unyversitet druzhby narodov.
 8. Onyshchenko, V. (2011). Modernizatsiya yak imperatyv rozvytku Ukrayiny. *Ekonomika Ukrayiny*, 7, 4-13.

Стаття надійшла до редакції 10.03.2017 р.

Марія Віталіївна КВАК

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки України,
Львівський національний університет імені Івана Франка
E-mail: kvak-mariya@ukr.net

**ДЕРЖАВНІ ЦІЛЬОВІ ПРОГРАМИ – ОСНОВА РЕАЛІЗАЦІЇ
ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ**

Квак, М. В. Державні цільові програми – основа реалізації політики сталого розвитку в Україні [Текст] / Марія Віталіївна Квак // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 43-48. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Обґрунтовано роль державних цільових програм у формуванні можливостей залучення додаткових джерел фінансування управлінського процесу. Наголошено, що велика кількість таких документів зараз характеризується відсутністю дієвої системи моніторингу та оцінки ефективності їх реалізації, що суперечить принципам та практичному втіленню Концепції сталого розвитку на національному рівні. Акцентовано увагу на необхідності виокремлення та врахування при розробці та реалізації державних цільових програм пріоритетного значення людської та природної складових національного багатства в контексті побудови біоінформаційного суспільства та виходу національної економіки на вектор сталого (збалансованого) розвитку, дотримання національних інтересів в умовах поглиблення світових глобалізаційних та інтеграційних процесів. Виокремлено системні деструктивні чинники, які стоять на заваді ефективній реалізації державних цільових програм. Проаналізовано динаміку кількості затверджених державних цільових програм, планові та фактичні дані їх виконання за видами, структуру залучених коштів на їх реалізацію за джерелами фінансування в Україні у 2015 році. На основі адаптації зарубіжного досвіду до національних умов визначено концептуальні засади удосконалення застосування державних цільових програм у контексті досягнення стратегічних пріоритетів сталого розвитку країни.

Ключові слова: бюджетне планування; державні цільові програми; оцінка релевантності; ефективність програм; аудит ефективності; державна політика; сталий розвиток.

Mariya Vitaliyivna KVAK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Economics of Ukraine,
Ivan Franko National University of Lviv
E-mail: kvak-mariya@ukr.net

**STATE TARGETED PROGRAMS AS THE BASIS FOR
SUSTAINABLE DEVELOPMENT POLICY IMPLEMENTATION IN UKRAINE**

Abstract

The role of the state targeted programs in forming the possibilities of bringing in additional sourcing of administrative process has been justified. It has been emphasized that plenty of such documents lack the effective system of monitoring and estimation of their implementation efficiency that is inconsistent with the principles and practical embodiment of Sustainable Development Conception at the national level. Attention has been drawn to the necessity of selection and taking into account in the process of development and implementation of state targeted programs the priority value of human and natural constituents of national wealth in the context of construction of the bioinformative society and entrance of the national economy on the vector of steady development, following the national interests under the conditions of world globalization and integration processes. System destructive factors that prevent effective implementation of the state targeted programs have been distinguished. The dynamics of the number of the approved state targeted programs, target and factual data of the programs fulfilment according to

their types, the structure of borrowings for their implementation according to sourcing in 2015 in Ukraine have been analysed. The conceptual principles of the improvement of state targeted programs implementation in the context of strategic priorities of sustainable development in the state have been defined on the basis of foreign experience adaptation.

Keywords: *budgeting; state targeted programs; evaluation of the relevance; program efficiency; efficiency audit; public policy; sustainable development.*

JEL classification: **O20, O21, O22, Q01**

Вступ

В умовах обмеженості усіх видів ресурсів та необхідності забезпечення збалансованого економічного, екологічного, соціального розвитку держави на передній план управлінського процесу виходить здійснення раціонального бюджетного планування, яке сприятиме науково обґрунтованому проведенню ефективної державної політики узгодження поставлених цілей із засобами їх досягнення. На цьому етапі необхідності вдосконалення бюджетної політики України найдоцільніше використовувати програмно-цільовий метод планування. Найбільш відпрацьованим засобом реалізації державної політики, спрямованої на досягнення і підтримання сталого розвитку країни на довгострокову перспективу, що втілюється в життя шляхом використання програмно-цільового методу, є державні цільові програми. Зазначені обставини зумовлюють особливу актуальність дослідження державних цільових програм з метою оцінки їх впливу на ефективність державного регулювання, спрямованого на розв'язання найважливіших проблем сталого (збалансованого) розвитку країни.

Різні аспекти застосування державних цільових програм висвітлено в працях науковців: О. І. Амоші, С. А. Буковинського, В. В. Войцехівської, А. С. Гальчинського, В. М. Геєця, Н. І. Дорош, А. А. Максюті, К. В. Павлюка, Н. І. Рубан, О. А. Самошкіна, І. Б. Стефанюк, В. Ю. Трайтлі, І. Я. Чугунова, О. В. Шевчука та інших. У їхніх роботах висвітлено недосконалість нормативно-правової бази в контексті затвердження та реалізації цільових програм, обґрунтовано потребу застосування їх аудиту ефективності, а також недоліки функціонування механізму державних цільових програм. Проте детальнішого дослідження потребує невирішена частина загальної проблеми, котрій присвячується стаття: ефективне використання механізму державних цільових програм з метою реалізації раціональної політики сталого розвитку в Україні, що відповідає вимогам національної безпеки.

Мета і завдання статті

Метою статті є дослідження державних цільових програм як бази реалізації політики сталого розвитку в Україні. У контексті досягнення цієї мети визначено наступні завдання: виокремити системні деструктивні чинники, які стоять на заваді ефективній реалізації державних цільових програм; проаналізувати динаміку кількості затверджених державних цільових програм в Україні, планові та фактичні дані виконання програм за видами, структуру залучених коштів на їх реалізацію за джерелами фінансування; визначити концептуальні засади удосконалення застосування державних цільових програм у контексті досягнення стратегічних пріоритетів сталого розвитку країни.

Виклад основного матеріалу дослідження

У законі України «Про державні цільові програми» зазначено, що метою їх розроблення є сприяння реалізації державної політики на пріоритетних напрямках розвитку держави, окремих галузей економіки та адміністративно-територіальних одиниць; забезпечення концентрації фінансових, матеріально-технічних, інших ресурсів, виробничого та науково-технічного потенціалу, а також координації діяльності центральних і місцевих органів виконавчої влади, підприємств, установ та організацій для розв'язання найважливіших проблем [1].

На цьому етапі розвитку господарської системи України вже сформовано «керовану державою економіку з економічно-політичними планами та програмами» [2, с. 43-44; 3, с. 9]. Як видно з табл. 1, кількість затверджених державних цільових програм у 2015 р. у зіставленні з 2007 р. зросла в 5,5 разів. Отже, в Україні широко застосовується програмно-цільовий метод бюджетного планування.

Це також підтверджено даними Кабінету Міністрів України, за якими вже у 2016 р. діяло більше 50 державних програм, 40 стратегій, 60 концепцій [5]. Однак, враховуючи бюджетний процес України, а також той факт, що раціональне використання державних цільових програм можливе тільки на основі належного екологічного, соціального та господарського правового регулювання, пріоритетна частина таких документів характеризується відсутністю дієвої системи моніторингу та оцінки ефективності їх реалізації, що суперечить принципам та практичному втіленню Концепції сталого розвитку на національному рівні.

Таблиця 1. Динаміка кількості затверджених державних цільових програм, 2007-2015 рр. *

Показник	Роки								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість затверджених державних цільових програм	8	25	41	54	53	57	64	60	44

*Складено автором за [4].

На нашу думку, слід виокремити такі системні деструктивні чинники, які стоять на заваді ефективній реалізації державних цільових програм:

- відсутність узгодженості чинних програм між собою, а також невідповідність поставлених цілей засобам їх виконання;
- відсутність превентивного механізму програм щодо запобігання виникненню проблем різного спрямування;
- відсутність механізму врахування прогностичних обсягів ресурсів державних цільових програм та зіставлення їх із реальними джерелами їх фінансування;
- відсутність механізму пріоритетності вирішення проблеми в умовах значної розпорошеності фінансових ресурсів;
- відсутність єдиної методології розробки програм, що спричиняє неможливість узагальнення результатів;
- відсутність досконалого механізму залучення додаткових позабюджетних джерел фінансування державних цільових програм та активізації інвесторів як головної переваги програмно-цільового методу щодо інших методів планування (балансового, нормативного);
- відсутність забезпечення публічності, відкритості та обов'язкової звітності про використання бюджетних коштів у ході реалізації програм;
- відсутність механізму узгодження обсягів використаних коштів з показниками фінансової звітності;
- відсутність державного оперативного моніторингу та контролю (в тому числі громадського) за реалізацією програм;
- відсутність механізму притягнення до реальної відповідальності державних замовників і керівників програм за їх невиконання та недосягнення програмних цілей;
- відсутність методики оцінки ефективності реалізації програм.

Як видно з табл. 2, у 2015 р. зменшилась кількість державних цільових програм з 57 до 38. Хоча на початку 2015 року було задекларовано виконання 44 програм, проте 3 програми за рішенням уряду було скасовано, 2 – втратили чинність, а початок реалізації ще однієї – 2016 р. Отже, найбільша кількість (79 %) затверджених програм стосувались соціально-економічного та екологічного спрямування. Тому основним макроекономічним завданням переведення економіки України на модель сталого розвитку є екологічне спрямування науково-технологічної, інвестиційної, інноваційної і структурної політики з чітким визначенням загальнодержавних пріоритетів і напрямів підвищення рівня національної безпеки держави [6, с. 29-30].

Таблиця 2. Кількість затверджених програм за видами у 2012 та 2015 роках

Показники	Роки	
	2012	2015
Кількість прийнятих програм, всього	57	38
з них:		
соціально-економічні	33	24
науково-технічні	9	3
оборонні	3	3
екологічні	7	6
національно-культурні	2	-
правоохоронні	1	1
інші	2	1

*Складено автором за [4; 7].

З табл. 3 бачимо, що фактично різною мірою виконувалось лише 29 програм, адже по трьох державних цільових програмах не було подано звітності щодо їх реалізації, а ще на 6 програм – взагалі не виділялись кошти.

Крім того, найбільша частка від загального фінансування припадає на економічні (81,3 %), соціальні (10,2 %) та екологічні (6,7 %). Водночас перевиконано фінансування соціальних програм, повною мірою профінансовано інші програми та програми науково-технічного спрямування.

Таблиця 3. Планові та фактичні дані виконання державних цільових програм за видами в Україні у 2015 році

№	Види державних цільових програм	Кількість державних цільових програм		Обсяг фінансування, млрд грн		Частка від загального фінансування, %	Виконання планових обсягів фінансування, %
		план	факт	план	Факт		
1	соціальні	13	10	4,8	5,3	10,2	110,4
2	економічні	11	7	181,6	42,2	81,3	23,2
3	екологічні	6	5	7,9	3,5	6,7	44,3
4	оборонні	3	2	1,4	0,03	0,06	2,1
5	науково-технічні	3	3	0,7	0,7	1,36	100
6	правоохоронні	1	1	0,9	0,1	0,19	11,1
7	інші	1	1	0,1	0,1	0,19	100
Разом	-	38	29	197,4	51,9	100	-

**Складено та розраховано автором за [4].*

Використання коштів, спрямованих на реалізацію державних цільових програм, у 2015 р. характеризується наступним рівнем виконання (табл. 4): найбільша частка фінансування цього інструменту реалізації політики сталого розвитку в Україні припадає на Державний бюджет (67,2 %), 19,8 % надійшло від місцевих бюджетів, 14,1 % – з інших джерел, не заборонених законодавством. Отже, на нашу думку, потрібно спрямувати зусилля держави на ефективне виконання завдань державних цільових програм, зменшення тривалості їх реалізації шляхом пошуку резервів оптимізації джерел їх фінансування.

Таблиця 4. Структура залучених коштів на реалізацію державних цільових програм за джерелами фінансування у 2015 році*

Залучені кошти	Обсяг фінансування, млрд грн		Обсяг фінансування, %		Виконання планових показників, %
	план	факт	план	факт	
Всього	197,4	51,9	100	100	26,3
з них:					
з Державного бюджету	44,3	29,8	22,4	57,4	67,2
з місцевих бюджетів	8,1	1,6	4,1	3,1	19,8
з інших джерел, не заборонених законодавством	145,0	20,5	73,5	39,5	14,1

**Складено та розраховано автором за [4].*

Адже у 2015 р. порівняно з 2014 р. [4] спостерігається негативна тенденція зменшення фінансування державних цільових програм з інших джерел на 0,2 млрд грн, збільшення фінансування з Державного бюджету на 11,4 млрд грн та місцевих бюджетів – на 0,7 млрд грн. Це негативно вплине на бюджетний процес держави через збільшення обмежень розміру її видатків в умовах необхідності економії бюджетних коштів.

З Державного бюджету найбільше коштів спрямовано на фінансування Державної цільової економічної програми розвитку автомобільних доріг загального користування на 2013 – 2018 роки (75 % або 22,4 млрд грн); з місцевих бюджетів – на Державну цільову економічну програму енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та

альтернативних видів палива на 2010 – 2015 роки (34,4 % або 0,55 млрд грн); з інших джерел – Державна цільова програма «Ліси України» на 2010 – 2015 роки (38,4 % або 7,9 млрд грн) [4].

Водночас слід зазначити, що зарубіжний досвід більшості розвинених країн доводить раціональність застосування державних цільових програм щодо досягнення стратегічних пріоритетів їхнього розвитку [8; 9; 10]. У контексті адаптації цього досвіду до національних умов в Україні, на нашу думку, доцільно:

- забезпечити участь усіх стейкхолдерів (науковців, експертів, фахівців тощо) в процесі формування і реалізації державних цільових програм згідно з принципом плинності пріоритетів та створити єдиний контролюючий орган (міжвідомчий комітет з аудиту програм у Франції);
- зменшити кількість державних цільових програм, враховуючи внутрішню і зовнішню ситуацію в країні, шляхом запровадження гнучкості загальнодержавного планування (урядова рада з економічного розвитку Японії розробила 12 загальнодержавних успішних планів із залученням до цього процесу науково-дослідних установ);
- розробити концепцію програмно-цільового бюджетування та процедуру бюджетної звітності, де всі дані про суми потенційно необхідних коштів для реалізації державних цільових програм подаються в розрізі міністерств і відомств з подальшою їх конкретизацією за програмами, підпрограмами і видами діяльності, групування видів діяльності в програми, спрямовані на досягнення пріоритетних цілей, розробка в цьому контексті ієрархії заходів та підвищення відповідальності шляхом використання адміністративних і судових примусових заходів покарання (у США успішно розроблено Концепцію реорганізації державних органів виконавчої влади та Адміністрації Президента) [8];
- здійснювати просвітницькі та інформаційні заходи щодо широкого залучення громадського контролю до процесу формування і реалізації державних цільових програм (публічні доповіді-виступи головних розпорядників бюджетних коштів);
- застосовувати принцип прозорості – публікувати звітність щодо виконання державних цільових програм у повному обсязі, в обов'язковому порядку (Італія);
- розширити напрями діяльності щодо залучення позабюджетних коштів для реалізації державних цільових програм за допомогою міжнародних організацій, грантів через всесвітні фонди тощо;
- розширити використання системи держзамовлень як інструменту реалізації індикативного планування (державна контрактна система США, яка концентрує бюджетні і позабюджетні кошти для виконання комплексних програм, здійснення фундаментальних досліджень, функціонування оборонних галузей тощо) [8];
- підвищувати надійність та точність макроекономічного прогнозування, планування, програмування соціально-економічного та екологічного розвитку держави (у т. ч. оцінки релевантності програм).

Отже, на нашу думку, потрібно підвищувати ефективність використання програмно-цільового методу бюджетування в контексті необхідності забезпечення гнучкості та виваженості державної політики в умовах децентралізації економіки у всіх сферах суспільного життя.

Упродовж другого тисячоліття конструктивним є застосування системно-синергетичного підходу до здійснення всебічного дослідження постійної взаємодії та обумовленості економічного, екологічного, соціального, політичного, правового атрибутів життєдіяльності держави, що має бути враховано у державних цільових програмах, а також виокремлення пріоритетного значення людської та природної складових національного багатства в контексті побудови біоінформаційного суспільства через вихід національної економіки на вектор сталого (збалансованого) розвитку, дотримання національних інтересів в умовах поглиблення світових глобалізаційних та інтеграційних процесів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Велика кількість державних цільових програм щодо розвитку регіонів та галузей економіки, які сформовані без доцільного узгодження із пріоритетними напрямками державної політики України, недосконалість вітчизняного законодавства, розпорошення повноважень міністерств свідчать про те, що вони ще не стали дієвим та ефективним інструментом реалізації державної політики відтворення національного багатства країни та не спричиняють синергетичного ефекту вирішення проблем держави на шляху до досягнення сталого розвитку. Тому потрібно покращити стан планово-прогнозної роботи, оптимізувати бюджетні видатки згідно зі стратегічними пріоритетами розвитку держави, визначити та розробити пріоритетні державні цільові програми, в тому числі щодо системи національного багатства, посилити контроль за їх реалізацією. Такі дії уряду дозволять інтегрувати бюджет у екологічну та соціально-економічну стратегію держави, сприятимуть вдосконаленню її управлінської діяльності через синтез національних ідей та кращих досягнень країн світу у царині програмування, сприятимуть збільшенню національного багатства, в тому числі шляхом його збереження, та спонукатимуть до довгострокового сталого розвитку. Подальшого дослідження потребують напрями залучення додаткових позабюджетних коштів з різних джерел як резерву реалізації державних цільових програм сталого розвитку країни.

Список літератури

1. Закон України «Про державні цільові програми» від 18.03.2004 р. № 1621-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1621-15>.
2. Полулях, І. Економічна політика в рамках соціального ринкового ладу Німеччини / І. Полулях. – Київ – Львів – Мюнхен: Вид-во ВМС, 2003. – 160 с.
3. Інституційні засади трактування економічних систем в умовах посилення їх екологізації та глобалізації / [Я. В. Кульчицький, Б. В. Кульчицький, М. В. Маліновська, Н. В. Джигора // Науковий вісник НЛТУУ. – 2016. – №27. – С. 7–13.
4. Стан виконання державних цільових програм у 2015 році / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, 2016. – 7 с.
5. Середньостроковий план пріоритетних дій Уряду до 2020 року (Проект) [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=249629697&cat_id=246711250.
6. Квак, М. В. Стратегічне планування відтворення національного багатства як резерву для реалізації цільових програм розвитку держави та забезпечення національної економічної безпеки / М. В. Квак // Вісник економіки транспорту і промисловості. – Вип. 38. Харків: УкрДАЗТ, 2012. – С. 28-31.
7. Трайтлі, В. Ю. Державні цільові програми як об'єкт аудиту ефективності / В. Ю. Трайтлі // Вісник ун-ту банківської справи НБУ. – №1(19). – 2014. – С. 203-207.
8. Заріцька, Я. О. Зарубіжний досвід реалізації програмно-цільового планування на державному рівні / Я. О. Заріцька // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1(2). – С. 294-298.
9. Павлюк, К. В. Проблеми розвитку програмно-цільового методу у бюджетному процесі / К. В. Павлюк // Наукові праці НДФІ. – 2005. – Вип. 4(33). – С. 42-54.
10. Бугай, Т. В. Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі: зарубіжний досвід і можливості його використання в Україні / Т. В. Бугай, А. А. Галюта // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 3 (57). – С. 206 – 210.

References

1. *Pro derzhavni tsil'ovi prohramy*. (2004). Zakon Ukrayiny [Law of Ukraine on “State Target Program”]. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1621-15>[in Ukrainian].
2. Polulyakh, I. (2003). *Ekonomichna polityka v ramkakh sotsial'noho rynkovoho ladu Nimechchyny* [Economic policy under the German social market system]. Kyiv – Lviv – Myunkhen: VMS, 2003, 160 p. [in Ukrainian].
3. Kul'chyts'kyu, Ya. V., Kul'chyts'kyu, B. V., Malinovs'ka, M. V., Dzhyhora, N. V. (2016). Instytutsiyni zasady traktuvannya ekonomichnykh system v umovakh posylennya yikh ekolohizatsiyi ta hlobalizatsiyi [Institutional Bases of Interpretation of the Economic Systems in the Conditions of Strengthening of their Environmentally Sustainable Development and Globalization]. *Scientific Bulletin of UNFU*, 27, 7-13. [in Ukrainian].
4. *Stan vykonannia derzhavnykh tsil'ovykh prohram u 2015 rotsi* [State of fulfillment of the state targeted programs in 2015]. (2016). Retrieved from: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=DerzhavniTsiloviProgrami>[in Ukrainian].
5. *Seredn'ostrokovyy plan priorytetnykh diy Uryadu do 2020 roku*. (2017). [Medium priority action plan of the Government for 2020 (Draft)]. Cabinet of Ministers of Ukraine. Retrieved from: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=249629697&cat_id=246711250 [in Ukrainian].
6. Kvak, M. V. (2012). Stratehichne planuvannya vidtvorennya natsional'noho bahat-stva yak rezervu dlya realizatsiyi tsil'ovykh prohram rozvytku derzhavy ta zabezpechennya natsional'noyi ekonomichnoyi bezpeky [Strategic planning reproduction of national wealth as a reserve for the implementation of the programs of the State and ensure national economic security]. *The bulletin of transport and industry economics*, 38, 28-31 [in Ukrainian].
7. Traytli, V. Yu. (2014). Derzhavni tsil'ovi prohramy yak ob'yekt audytu efektyvnosti [State target programs as object efficiency audit]. *Bulletin of the University of Banking of National Bank of Ukraine*, 1(19), 203-207 [in Ukrainian].
8. Zarits'ka, Ya. O. (2013). Zarubizhnyy dosvid realizatsiyi prohramno-tsil'ovoho planuvannya na derzhavnomu rivni [Foreign experience of implementation of program planning at the national level]. *Theoretical and practical aspects of economics and intellectual property*, 1(2), 294-298 [in Ukrainian].
9. Pavlyuk, K. V. (2005). Problemy rozvytku prohramno-tsil'ovoho metodu u byudzhethnomu protsesi [Problems of program-target method in the budgetary process]. *RFI Scientific Papers*, 4(33), 42-54 [in Ukrainian].
10. Buhay, T. V., Halyuta, A. A. (2011). Prohramno-tsil'ovyy metod u byudzhethnomu protsesi: zarubizhnyy dosvid i mozhlyvosti yoho vykorystannya v Ukrayini [Program Budgeting in the budget process: foreign experience and possibilities of its use in Ukraine]. *Journal ZSTU*, 3 (57), 206-210 [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 22.02.2017 р.

Тетяна Володимирівна НІКОЛАЄВА

кандидат економічних наук,
докторант,
Університет державної фіскальної служби України
E-mail: f-tatiana@ya.ru

**ІНФОРМАЦІЙНО-СТАТИСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
УПРАВЛІННЯ НЕРУХОМИМ МАЙНОМ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАСНОСТІ**

Ніколаєва Т. В. Інформаційно-статистичне забезпечення управління нерухомим майном державної власності [Текст] / Тетяна Володимирівна Ніколаєва // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 49-58. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Актуальність ефективного управління державним нерухомим майном викликана його вагомою часткою у національному багатстві країни, тривалим строком експлуатації об'єктів і потребами у значних інвестиціях при будівництві та експлуатації. Виходячи з сучасної теорії та кращих зарубіжних практик управління нерухомістю, описаних в інших публікаціях автора, аналізується можливість вітчизняної статистики надати достатню повну картину динаміки стану та структури об'єктів державного нерухомого майна, їхньої вартості, а також інформацію щодо державних капітальних інвестицій у спорудження та утримання нерухомості. У статті інформаційно-статистичне забезпечення управління нерухомим майном державної власності, починаючи з 1996 року, історично розглядається у відповідності до періодів часу, які характеризуються різними методологічними підходами до обліку та статистики нерухомості, відповідні наведені та проаналізовані статистичні дані. Показано, що у жодному з цих періодів державна статистика не могла забезпечити державне управління необхідною інформацією щодо стану саме нерухомого майна у складі основних засобів, відповідних капітальних інвестицій – чи то у розрізі різних форм власності, джерел фінансування, чи то об'єктів нерухомості за класифікацією будівель та споруд, чи то за етапами життєвого циклу (проектування, спорудження, утримання та експлуатація). Показаний також значний прогрес у 2013-2014 роках при запровадженні комплексної статистики капітальних інвестицій та основних засобів по відповідних формах статистичної звітності. Запропонована укрупнена форма (зведена таблиця) статистичного спостереження за державним нерухомим майном та відповідними державними інвестиціями, яка надаватиме можливість на основі макроекономічних показників ефективно управляти саме державним нерухомим майном та бюджетними коштами на проектування, будівництво та утримання портфелю об'єктів, що доцільно використати при подальшому вдосконаленні державної статистики інвестицій та основних засобів.

Ключові слова: державне нерухоме майно; статистика; управління; форми власності; інвестиції; основні засоби; вартість; інфляція.

Tetiana Volodymyrivna NIKOLAIEVA

PhD in Economics,
Doctoral Student,
University of State Fiscal Service of Ukraine
E-mail: f-tatiana@ya.ru

**INFORMATION AND STATISTICAL PROVISION OF PUBLIC REAL PROPERTY
MANAGEMENT**

Abstract

The topicality of management of public real property is caused by its significant share in the national wealth, long term operation and the need for significant investment for the construction and operation. On the basis of modern theory and best foreign property management practices which are described in other author's publications the

possibility of national statistics to provide sufficient complete picture of the structure and dynamics of state property objects, their value, and information on public capital investment in the real estate construction and maintenance are analysed. In this article information and statistical support of public property management since 1996 is considered in accordance with the time periods with different methodological approaches to property accounting and statistics, relevant data is demonstrated. It is shown that in any of these periods the state could not provide governance with necessary statistical information especially on the public property within fixed assets corresponding to capital investment or in terms of different ownership, financing sources, whether according to the classification of buildings and facilities, of different stages of the life cycle (design, construction, maintenance and operation). The significant progress during the period of 2013-2014 in implementing comprehensive statistics of capital investments and fixed assets on appropriate forms of statistical reporting is shown. It has been proposed the universal sheet (summary table) of public real property statistical monitoring and the corresponding public investment that provides the opportunity to manage public property and budget funds on the basis of macroeconomic indicators.

Keywords: public real estate; statistics; management; form of ownership; investments; fixed assets; value; inflation.

JEL classification: C82, E22, H54, H82

Вступ

Закон України «Про державну статистику» визначає її як централізовану систему збирання, опрацювання, аналізу, поширення, збереження, захисту та використання статистичної інформації з метою отримання всебічної та об'єктивної картини щодо економічної ситуації в Україні та інформаційного забезпечення управління [1].

Важливими задачами управління національним господарством, які вимагають відповідного інформаційно-статистичного забезпечення, є регулювання відтворення основного капіталу (матеріальних необоротних активів, основних засобів), зокрема найбільшої за вартістю їхньої частки – нерухомого майна (будівель, споруд), а з іншого боку – здійснення ефективних інвестицій у спорудження об'єктів нерухомості, у їхню експлуатацію у процесі тривалого терміну служби, а також у реконструкцію та зміну призначення об'єктів.

У роботі [2], вказуючи на економічну специфіку нерухомого майна порівняно з іншими матеріальними активами, ми відмічали, що умовою ефективного управління об'єктами на всіх рівнях є їхнє виокремлення з використанням необхідних показників в обліку основних засобів підприємств, організацій та відповідно – у звітності та державній статистиці. У роботі [3] ми також довели, що макроекономічний аналіз процесу використання і відтворення нерухомого майна такого великого власника, як держава, з метою забезпечення ефективного управління майном передбачає, принаймні, комплексний та динамічний розгляд таких показників, як вартість об'єктів нерухомості у часі разом з капітальними інвестиціями у їхнє проектування, спорудження та ремонти, хоча ідеальний моніторинг на макрорівні мав би передбачати і використання в аналізі додаткових даних щодо поточних витрат на утримання та експлуатацію, бо їхній рівень пов'язаний з капітальними витратами у створення та утримання об'єктів. Фактично, йдеться про управління нерухомістю на методологічних засадах аналізу життєвого циклу.

Вітчизняні фахівці та колеги з близького зарубіжжя розглядають проблеми управління нерухомим майном та відповідні інформаційно-статистичні аспекти аналізу не відносно застосовуваних методів, а переважно стосовно ринку нерухомого майна як житлової нерухомості – квартир у багатоквартирних будинках [4-5]. Інший домінуючий аспект у дослідженнях проблем управління нерухомістю пов'язаний, зокрема, з відчуженням майна, тобто, виведенням об'єктів з-під подальшого аналізу і контролю держави як власника [6]. На противагу такому комерційному підходу, на Заході в останні роки стрімко розвивається напрямок управління нерухомим майном як забезпечення його довгострокової та ефективної експлуатації [7].

Якщо ж подивитись на найбільших власників портфелів нерухомості, що зацікавлені у довгостроковому ефективному управлінні об'єктами, то виявиться, що саме держава була і завжди залишатиметься власником найбільшого портфеля (у різних країнах понад половини вартості усіх основних засобів), причому державні об'єкти проектуються, будуються і утримуються, як правило (за виключенням приватизації), не змінюючи власника на ринку нерухомості.

На жаль, відповідні специфічні проблеми ефективного довгострокового управління портфелем державної нерухомості, особливо враховуючи національну специфіку моменту – трансформацію власності та часту зміну функцій об'єктів – зовсім не знайшли відображення у вітчизняних публікаціях. Треба зазначити, однак, що загальні методологічні проблеми власності та управління державним майном, включно з нерухомістю, фундаментально досліджені у роботах М. М. Шкільняка, наприклад у [8-9]. Однак щодо нашої проблематики – автор лише формулює задачі забезпечення моніторингу

ефективного управління об'єктами нерухомості державної власності [8, с. 60]. Повне висвітлення сучасних підходів до управління державною нерухомістю знаходимо лише у західних джерелах, наприклад, у фундаментальних роботах [10-11].

У такій ситуації, коли виникає потреба упорядкувати стан справ стосовно портфелю державного нерухомого майна величезної вартості, логічно було б вимагати, аби державна статистика слугувала, у першу чергу, вирішенню цієї задачі. Однак спроби отримати за запитом бажану динамічну картину державних інвестицій у нерухоме майно і відповідну вартісну оцінку портфелю державної нерухомості натрапляють на серйозні перешкоди, викликані як постійними змінами у державних класифікаторах, стандартах бухгалтерського обліку, методології обліку та статистики, так і очевидною неорієнтованістю цих змін на завдання підвищення ефективності управління державним нерухомим майном на новітніх методологічних засадах. Звертає на себе увагу і відомча неузгодженість та нескоординованість державних рішень.

Мета та завдання статті

Мета та завдання статті – проаналізувати стан, методологію та нормативну базу обліку та державної статистики капітальних інвестицій та основних засобів на предмет відповідності необхідному інформаційному забезпеченню ефективного управління нерухомістю державної власності та зробити відповідні науково обґрунтовані висновки для удосконалення управління капітальними інвестиціями та вартістю державної нерухомості.

Виклад основного матеріалу дослідження

Об'єкти нерухомого майна відрізняються від інших матеріальних активів низкою ознак, зокрема більшим терміном служби, що вимагає відносно довшого періоду неперервного моніторингу та аналізу їхнього стану. Державна власність і державна статистика радянського періоду тривалий час надавали достатньо повну картину стану нерухомого майна, забезпечуючи управління процесами інтенсивного капітального будівництва та нарощування основних фондів.

Після набуття Україною незалежності можливість наступного відносно полегшеного статистичного аналізу динаміки інвестицій в основний капітал та відповідної вартості основних засобів з'явилася після введення в обіг гривні у 1996 році. Здавалося б, економічні процеси, пов'язані з державною нерухомістю – приватизація, зміна структури, портфелю об'єктів, їхньої вартості, суб'єктів управління тощо – знайдуть відображення у державній статистиці. Однак треба з жалем констатувати, що з того часу в обліку, звітності і статистиці відбулися і продовжують відбуватися зміни, які утруднюють необхідний довгостроковий аналіз стану не тільки державної нерухомості, але й капітальних інвестицій¹ та основних засобів загалом².

Відразу зауважимо, що статистична інформація про інвестиції в основний капітал та вартість основних засобів завжди накопичувалася окремими блоками за різною методологією та при несинхронних її змінах, особливо до 2013-2014 років. Тим не менше, з 1996 по 2003 рік статистика дозволяла вибрати узагальнені дані щодо державних інвестицій в основний капітал та зміни вартості основних засобів саме державної, а також комунальної власності (у 1996-1999 роках – сукупно). Неможливим виявилось лише виділення у їхньому складі нерухомого майна – будівель і споруд та їхніх видів.

Так, за методологією державних статистичних спостережень 1996-2003 років та Класифікатором форм власності ДК 001-94 [14] інформація про інвестиції в основний капітал та вартість основних засобів державної та комунальної власності подана у верхній частині таблиць 1 та 2. Зауважимо, що у 1996-1999 роках статистичні дані щодо державної та комунальної власності були об'єднані, що й унеможливило аналіз саме державної власності окремо.

У 2004 році наказом Держспоживстандарту України Класифікатором форм власності ДК 001:2004 [15] були відокремлені державна та державна корпоративна, комунальна та комунальна корпоративна форми власності (скасовані з 2006 року). Статистична інформація 2004-2005 років наведена у нижній частині вказаних таблиць.

Після повного скасування Держспоживстандартом України у 2007 році класифікації форм власності подальший моніторинг власне державного нерухомого майна у державній статистиці став неможливим [16].

Аналізуючи у динаміці наявну за 1996–2005 роки інформацію, вимальовується картина зростання вартості державного та комунального нерухомого майна на 211 млрд грн., або більш ніж у 1,4 рази без урахування її відносно незначного зменшення при приватизації (табл. 3) та з урахуванням інвестицій в основний капітал у сумі майже 135 млрд грн (рис. 1).

¹ Зміни нормативної бази статистичної звітності про інвестиції перелічені у [12].

² Відповідні зміни нормативної статистичної звітності про основний капітал бази наведені у [13].

**Таблиця 1. Інвестиції в основний капітал за формами власності
млн грн у фактичних цінах**

Роки	Усього	з них за формами власності				
		приватна	колективна	державна	комунальна	інших держав та їх суб'єктів
1996	12557	931	4937	5859	825	5
1997	12401	1091	5602	5038	666	4
1998	33958	1117	6487	5469	797	88
1999	17552	1249	7183	7837	1109	174
2000	23629	1505	11041	9300	1543	240
2001	32573	2001	16093	11870	2231	378
2002	37178	2436	20635	10907	2533	667
2003	51011	3105	27791	15388	3623	1104
2004	75714	49078		21474	5162	-
2005	93096	69674		17184	6096	-
2006	125254	-		-	-	-

Джерело: Держстат України

**Таблиця 2. Вартість основних засобів за формами власності
млн грн у фактичних цінах**

Роки	Усього	з них за формами власності				
		приватна	колективна	державна	комунальна	інших держав та їх суб'єктів
1996	843471	14413	331139	497208		711
1997	866439	16246	358124	491312		757
1998	823610	18512	371051	433131		916
1999	837446	20265	369386	446260		1535
2000	828822	33115	342179	270470	181114	1944
2001	915477	39448	367160	293489	213128	2252
2002	964814	41426	396395	293615	229832	3546
2003	1026163	43033	418011	306436	253996	4687
2004	1141069	515771	-	359183	266115	-
2005	1276201	566067	-	393703	313955	-
2006	1568890	-	-	-	-	-

Джерело: Держстат України

Таблиця 3. Динаміка надходження коштів до Державного бюджету України від приватизації державного майна

Роки	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Обсяги надходжень (млн. грн.)	35,5	78,1	360,8	694,6	2075,5	2132,0	576,1	2015,7	9414,9	20699,2

Джерело: Фонд державного майна України

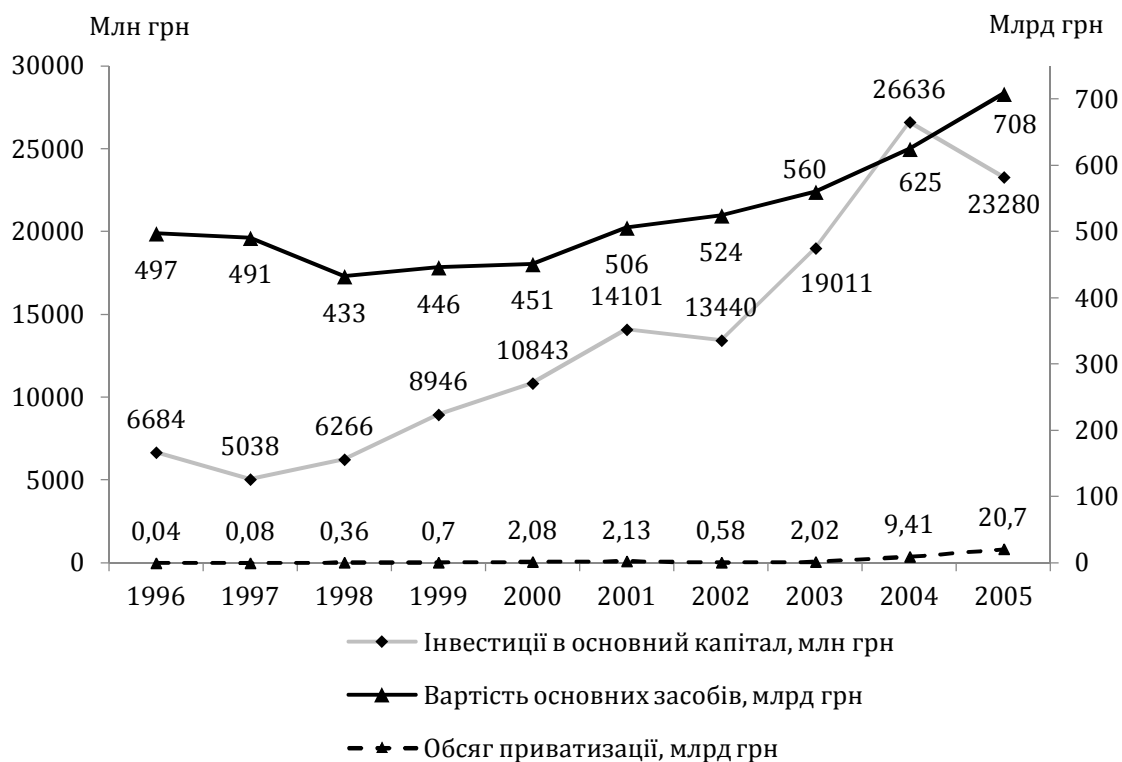


Рис. 1. Інвестиції в основний капітал та вартість основних засобів державної форми власності

Джерело: складено автором на основі даних Держстату України.

Оскільки державна статистика надає інформацію у фактичних цінах, при аналізі вартості основних засобів слід було би враховувати відповідні індекси інфляції та добровільність процедури індексації та переоцінки (сфера регулювання Мінфіну України), а при аналізі обсягів інвестицій у нерухоме майно – конкретне зростання цін у будівництві (табл. 4) та й у промисловості. За розглянутий період ціни загалом (інфляція) зросли майже у 3,7 разів (у будівництві дані наявні лише з 2003 року).

Таблиця 4. Індекси інфляції в Україні 1996-2005 роки

Роки	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Загалом
Індекси інфляції, %	139,7	110,1	120,0	119,2	125,8	106,1	99,4	108,2	112,3	110,3	367,2
Індекси цін у будівництві %	-	-	-	-	-	-	-	100,0	120,2	125,6	151,0

Джерело: Держстат України

Це, на нашу думку, може означати, по-перше, втрату державою реальної вартості основного капіталу внаслідок недостатнього інвестування його відтворення, а по-друге, недооцінку основних засобів державної власності при їхній індексації та переоцінці або неповне проведення переоцінки. Достатньої інформації для виявлення впливу цих факторів на вартість основних засобів знову-таки немає. Важливо те, що основне завдання – контроль та управління вартістю державного майна не виконується, центральні органи виконавчої влади не координують свої зусилля у цьому питанні.

Щодо цікавого співвідношення інвестицій (І) та вартості основних засобів (ОЗ), відповідна інформація з табл. 1, 2, представлена у табл. 5 і свідчить про наступне.

За міжнародними стандартами управління активами розрізняються інвестиції у нове будівництво та утримання (капітальні та поточні ремонти). При цьому лише «нормальне» утримання портфелю державної нерухомості вимагає щорічних витрат в обсязі 2-4% відновної вартості майна або більшої суми при відставанні у фінансуванні ремонтів [17]. Враховуючи традиційну відносно мізерну частку державних інвестицій у капітальний ремонт, навіть за неповними статистичними даними можна стверджувати, що втрата вартості об'єктів зумовлена їх неефективним утриманням.

Таблиця 5. Співвідношення державних інвестицій в основний капітал та вартості основних засобів державної власності

Роки	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
I/OЗ, %	1,5	1,4	4,1	2,1	2,9	3,6	4,1	5,0	6,6	7,3

Джерело: розраховано автором.

Далі, йдучи хронологічно, за 2006-2009 роки за даними статистики існувала можливість аналізувати лише узагальнену по усіх формах власності інформацію про стан основних засобів та інвестиції в основний капітал. З 2010 року до відповідних даних перестали включати вартість основних засобів місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування. Статистичні дані, отримані за запитом до Держстату України наведені у табл. 6.

У 2012 році відбулися подальші значні зміни у методології проведення статистичного спостереження: відмінено поняття «інвестиції в основний капітал», введено ширше поняття «капітальні інвестиції». Також було започатковано їхній облік не за напрямками їх використання, а за видами економічної діяльності підзвітних підприємств та організацій, серед яких неможливо виділити суб'єктів державної власності.

Таблиця 6. Зведена таблиця індексів інфляції в Україні 2007-2013 роки

Роки	Стан основних засобів			Інвестиції в основний капітал, млрд. грн	I/OЗ, %
	Первісна переоцінена вартість, млрд. грн	Залишкова вартість, млрд. грн	Знос, %		
2007	2047	993	52,6	188	9,2
2008	3150	1251	61,2	233	7,4
2009	3904	1597	60,0	152	3,9
2010	6649	1731	74,9	151	2,3
2011	7397	1780	75,9	209	2,8
2012	9148	2136	76,7	246	2,7
2013	10401	2357	77,3	229	2,2

Джерело: Держстат України.

Виходячи з актуальних завдань управління державним нерухомим майном на макрорівні, а також бувших, наявних чи нових державних класифікаторів нами розроблена, запропонована Держстату України і схвалена наступна укрупнена форма інтеграції мінімально необхідних класифікованих даних, які б дозволяли у складі основних засобів оцінити стан державного нерухомого майна (будівель і споруд) по формах власності, джерелах і етапах інвестування (табл. 7).

Укрупнена форма, на нашу думку, мала б бути результатом зведення статистичної інформації від уповноважених органів управління державним майном, які, в свою чергу, отримували б її від господарських структур згідно [20] або від уповноважених осіб – суб'єктів управління державним нерухомим майном у відповідності до Закону України «Про управління об'єктами державної власності» [21], у тому числі, по регіонах за класифікацією [22].

Запропонована форма відтак має бути впроваджена і на рівні уповноважених органів управління державним майном.

З 2010 року у державній статистиці намітився певний прогрес. Так, за даними статистичних спостережень наступних років з'явилася можливість аналізувати інвестиції в об'єкти нерухомості, наприклад, будівлі (табл. 8), а з 2012 року також виділяти саме бюджетні капітальні інвестиції за видами активів з виокремленням нових об'єктів та капітального ремонту, наприклад, табл. 9.

З 2013 року нарешті стала збиратися комплексна звітність по формі державних статистичних спостережень зі статистики капітальних інвестицій, основних засобів та будівництва за формами: "Капітальні інвестиції, вибуття й амортизація активів", "Звіт про наявність і рух основних засобів, амортизацію", "Звіт про виконання будівельних робіт", "Капітальні інвестиції" [22]. З 2014 року збирається інформація зі статистики капітальних інвестицій, активів, будівництва та інвестиційних проектів: "Капітальні інвестиції, вибуття й амортизація активів", "Капітальні інвестиції", "Інформація про об'єкт, на який отримано документ на виконання будівельних робіт з нового будівництва", "Звіт про прийнятий в експлуатацію закінчений будівництвом об'єкт", "Звіт підприємства про реалізацію інвестиційного проекту в спеціальній (вільній) економічній зоні або на території пріоритетного розвитку", "Звіт про виконання будівельних робіт" [23].

Однак виникла проблема відсутності даних по Автономній республіці Крим та зоні АТО.

Таблиця 7. Форма моніторингу вартості нерухомого майна та капітальних інвестицій

ФОРМА МОНІТОРИНГУ НЕРУХОМОГО МАЙНА												— рік					
Форми власності ¹	Вартість основних засобів (будівлі, споруди, передавальні пристрої) ²						Капітальні інвестиції										
	Всього	У т. ч. будівлі			Залишкова	Всього	Всього	У т. ч. у будівництво (житлові нежитлові будівлі) ³			Всього	У незвершене будівництво					
		Первісна (переоцінена)	Знос	Знос				Всього будів-ництво	У кап. ремонт	У модернізацію та розширення			Всього	Проектно вишук. роботи	Будів. та ін. роботи		
																%	абс.
10	Приватна																
30	Державна корпоративна																
31	Державна ⁴																
32	Комунальна																
33	Комунальна корпоративна																
	Разом																

¹ Класифікатор форм власності скасовано на підставі [14].

² Класифікація основних засобів відповідно до Податкового Кодексу України [17].

³ Державний класифікатор будівель та споруд ДК 018-2000 [18].

⁴ Наказ Міністерства фінансів України від 23 січня 2015 року N 11 [19].

Таблиця 8. Капітальні інвестиції у будівлі за 2010-2015*роки, млн грн

Роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Житлові будівлі	25754	26582	34256	36129	33177	45610
Нежитлові будівлі	37157	49113	54773	45252	40860	43331

Джерело: Держстат України

Таблиця 9. Капітальні інвестиції, освоєні за рахунок коштів державного бюджету у 2012-2015* роках

Роки	Освоєно (використано) капітальних інвестицій, млн. грн		
	кошти державного бюджету	з них:	
		на капітальний ремонт	у нові житлові будівлі
2012	16531	975	280
2013	6244	753	179
2014	1511	308	59
2015	6114	-	-

*Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, за 2014 рік – також без частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: Держстат України.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Слід відмітити, що і раніше, і на сьогоднішній день не можна отримати усі необхідні дані про вартість державного нерухомого майна, його об'єктну структуру, а також доступними є не всі необхідні дані про державні капітальні інвестиції. Тобто, державна статистика не надавала і не надає всієї необхідної інформації для управління державним нерухомим майном.

Так, за періоди, коли існувала можливість аналізу саме державних капітальних інвестицій та вартості основних засобів державної власності, вартісні оцінки були викривлені інфляцією, неповною індексацією вартості основних засобів, а також змінами звітності по формах власності. Не існувало можливості виокремлення статистики нерухомого майна, зокрема за видами будівель та споруд, а також капітальних інвестицій у нове будівництво, реконструкцію, утримання об'єктів (капітальні ремонти), проектування.

Удосконалення інформаційно-статистичного забезпечення управління державним нерухомим майном розпочалося з 2010 року. З'явилася можливість аналізу нерухомого майна по його класифікації у бухгалтерських облікових документах, а капітальних інвестицій – за джерелами фінансування.

Проведені у 2013-2014 роках зміни у статистиці капітальних інвестицій та основних засобів дали покращувати ситуацію, але, на жаль, не відновлять історичної картини.

Попри значний прогрес, залишаються невирішеними проблеми з урахування форм власності, отримання в обліку достовірних показників вартості об'єктів, урахування інфляції, а також виокремлення часток витрат життєвого циклу, зокрема на проектування та утримання об'єктів. Вирішення цих проблем вимагає координації дій різних центральних органів виконавчої влади.

Зокрема, першочерговим завданням має стати узгодженість та комплексне використання інформації реєстрів нерухомого майна, суб'єктів управління майном та розпорядників бюджетних коштів.

Список літератури

1. Про державну статистику [Електронний ресурс]: закон України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2614-12>.
2. Ніколаєва, Т. В. Особлива економічна сутність нерухомого майна [Електронний ресурс] / Т. В. Ніколаєва // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. / Національний університет державної податкової служби України; гол. ред.: Л. Л. Тарангул. – 2014. – № 2. – С. 122-137. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Znprudps/index.html>.
3. Ніколаєва, Т. В. Державне та комунальне нерухоме майно: об'єкти управління вартістю життєвого циклу / Т. В. Ніколаєва // Комунальне господарство міст: науково-технічний збірник. – Серія «Економічні науки». – Харків: ХНУМГ, 2015, Випуск 119. – С. 24-30.
4. Ковтун, Н. В. Статистичне дослідження інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності: теорія, методологія та практика: монографія / Н. В. Ковтун – Київ: ПВЦ ТОВ «Імекс-ЛТД», 2005. – 420 с.

5. Шибіріна, С. О. Організаційні та методичні засади статистики ринку нерухомості: автореф. дис ...канд. екон. наук: 08.00.10 / Шибіріна Світлана Олександрівна. – Київ: Б. в., 2012. – 20 с.
6. Українська приватизація: плюси і мінуси / Є. І. Головаха, В. І. Дубровський, О. М. Кошик, О. Г. Білоцерківець; ред.: О. Й. Пасхавер; Центр екон. розв. – К.: Альтерпрес, 2001. – 208 с.
7. Ніколаєв, В. П. Сучасна система знань з економіки та управління будівельними об'єктами / В. П. Ніколаєв, Т. В. Ніколаєва // Будівельне виробництво. – К.: НДІБВ, 2014. – № 56. – С. 89-92.
8. Шкільняк, М. М. Управління державною власністю: теоретична концептуалізація та практичні аспекти: монографія / М. М. Шкільняк. — Тернопіль: 2004. — 319 с.
9. Шкільняк, М. Теоретичні основи аналізу вдосконалення механізму управління державною власністю в сучасних умовах / М. Шкільняк // Схід. – 2014. – №5. – С. 57-61.
10. Total asset management manual / Government asset management Committee. – Sydney: 2001. – 392 p.
11. Booty, F. Facilities management handbook. 4-th edition / F. Booty. – Oxford: Elsevier., 2009. – 459 p.
12. Статистика інвестицій. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/norm_doc/norm_rozd/invest.htm.
13. Статистика основних засобів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/norm_doc/norm_rozd/oz.htm.
14. Класифікатор форм власності ДК 001:94 Наказ Держстандарту України від 22 листопада 1994 р. N 288 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN443.html.
15. Наказ Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики N 97 від 28.05.2004. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0097609-04>.
16. Наказ Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики N 40 від 26.02.2007. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua-info.biz/legal/basemw/ua-qtjee.htm>.
17. NRC (National Research Council). committing to the Cost of Ownership: Maintenance and Repair of Public Buildings. Washington, D. C.: 1990. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://books.google.com.ua/books/about>.
18. Податковий Кодекс України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
19. Державний класифікатор будівель та споруд ДК 018-2000. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.vobu.com.ua/img/custom/Classifier/12/file_ukr.pdf.
20. Наказ Міністерства фінансів України від 23 січня 2015 року N 11 «Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку для суб'єктів державного сектору». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/treasury/5364-11.html>.
21. Про управління об'єктами державної власності [Електронний ресурс] : закон України. – Режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/185-16>.
22. Класифікатор об'єктів адміністративно-територіального устрою України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN4009.html.
23. Наказ Держстату України "Про затвердження форм державних статистичних спостережень зі статистики капітальних інвестицій, основних засобів та будівництва" 24.10.2013 № 321. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/norm_doc/2013/321/321_2013.htm.
24. Наказ Держстату України «Про затвердження форм державних статистичних спостережень зі статистики капітальних інвестицій, будівництва та інвестиційних проектів» 05.08. 2015 № 225. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/norm_doc/2014/225/225_2014.htm.

References

1. Pro derzhavnu statystyku: zakon Ukrayiny. (n.d.). Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2614-12>.
2. Nikolayeva, T. V. (2014). Osoblyva ekonomichna sutnist' nerukhomoho mayna. *Zbirnyk naukovykh prats' Natsional'noho universytetu derzhavnoyi podatkovoyi sluzhby Ukrayiny*, 2, 122-137. Retrieved from: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Znpnudps/index.html>.
3. Nikolayeva, T. V. (2015). Derzhavne ta komunal'ne nerukhome mayno: ob'yekty upravlinnya vartistyu zhyttyevoho tsyклу. *Komunal'ne hospodarstvo mist*, 119, 24-30.
4. Kovtun, N. V. (2005). *Statystychne doslidzhennya investytsiynoho protsesu ta investytsiynoyi diyal'nosti: teoriya, metodolohiya ta praktyka*. Kyiv: Imeks-LTD.
5. Shybirina, S. O. (2012). *Orhanizatsiyni ta metodychni zasady statystyky rynku nerukhomosti*. Kyiv.
6. Holovakha, Ye. I., Dubrovs'kyu, V. I., Koshyk, O. M., Bilotserkivets', O. H. (2001). *Ukrayins'ka pryvatyzatsiya: plyusy i minusy*. Kyiv: Al'terpres.
7. Nikolayev, V. P. & Nikolayeva, T. V. (2014). Suchasna systema znan' z ekonomiky ta upravlinnya budivel'nymy ob'yektamy. *Budivel'ne vyrobnytstvo*, 56, 89-92.

-
8. Shkil'nyak, M. M. (2004). *Upravlinnya derzhavnoyu vlasnistyu: teoretychna kontseptualizatsiya ta praktychni aspekty*. Ternopil'.
 9. Shkil'nyak, M. (2014). Teoretychni osnovy analizu vdoskonalennya mekhanizmu upravlinnya derzhavnoyu vlasnistyu v suchasnykh umovakh. *Skhid*, 5, 57-61.
 10. *Total asset management manual*. (2001). Sydney: Government asset management Committee.
 11. Booty, F. (2009). *Facilities management*. Oxford: Elsevier.
 12. *Statystyka investytsiy*. (2016). [Elektronnyy resurs]. Retrieved from: http://ukrstat.org/uk/norm_doc/norm_rozd/invest.htm.
 13. *Statystyka osnovnykh zasobiv*. (2016). [Elektronnyy resurs]. Retrieved from: http://ukrstat.org/uk/norm_doc/norm_rozd/oz.htm.
 14. *Klasyfikator form vlasnosti DK 001:94 Nakaz Derzhstandartu Ukrayiny vid 22 lystopada 1994 r. N 288*. (1994). Retrieved from: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN443.html.
 15. *Nakaz Derzhavnoho komitetu Ukrayiny z pytan' tekhnichnoho rehulyuvannya ta spozhyvchoyi polityky N 97 vid 28.05.2004*. (2004). [Elektronnyy resurs]. Retrieved from: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0097609-04>.
 16. *Nakaz Derzhavnoho komitetu Ukrayiny z pytan' tekhnichnoho rehulyuvannya ta spozhyvchoyi polityky N 40 vid 26.02.2007*. (2007). [Elektronnyy resurs]. Retrieved from: <http://ua-info.biz/legal/basem/ua-qmtjee.htm>.
 17. NRC (National Research Council). *committing to the Cost of Ownership: Maintenance and Repair of Public Buildings*. (1990). Washington, D. C.: 1990. Retrieved from: <https://books.google.com.ua/books/about>.
 18. *Podatkovyy Kodeks Ukrayiny*. (n.d.). Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
 19. *Derzhavnyy klasyfikator budivel' ta sporud DK 018-2000*. (2000). Retrieved from: http://www.vobu.com.ua/img/custom/Classifier/12/file_ukr.pdf.
 20. *Nakaz Ministertva finansiv Ukrayiny vid 23 sichnya 2015 roku N 11 «Pro zatverdzhennya Metodichnykh rekomendatsiy z bukhhalters'koho obliku dlya sub"yektiv derzhavnoho sektoru»*. (2015). Retrieved from: <http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/treasury/5364-11.html>.
 21. *Pro upravlinnya obyektamy derzhavnoyi vlasnosti: zakon Ukrayiny*. (n.d.). Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/185-16>.
 22. *Klasyfikator ob"yektiv administratyvno-terytorial'noho ustroyu Ukrayiny*. (n.d.). Retrieved from: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN4009.html.
 23. *Nakaz Derzhstatu Ukrayiny "Pro zatverdzhennya form derzhavnykh statystychnykh sposterezhen' zi statystyky kapital'nykh investytsiy, osnovnykh zasobiv ta budivnytstva" 24.10.2013 # 321*. (2013). Retrieved from: https://ukrstat.org/uk/norm_doc/2013/321/321_2013.htm.
 24. *Nakaz Derzhstatu Ukrayiny «Pro zatverdzhennya form derzhavnykh statystychnykh sposterezhen' zi statystyky kapital'nykh investytsiy, budivnytstva ta investytsiynykh proektiv» 05.08.2015 # 225*. (2015). Retrieved from: http://www.ukrstat.gov.ua/norm_doc/2014/225/225_2014.htm.

Стаття надійшла до редакції 20.03.2017 р.

Дмитро Сергійович ОЧЕРЕТНИЙ

аспірант кафедри міжнародного обліку і аудиту,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
E-mail: moia.kneu@ukr.net

СВІТОВИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ МАЛОГО ІННОВАЦІЙНОГО БІЗНЕСУ

Очеретний, Д. С. Світовий досвід організації малого інноваційного бізнесу [Текст] / Дмитро Сергійович Очеретний // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 59-66. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Важливу роль в інноваційному процесі та НТП розвинутих країн відіграє малий інноваційний бізнес, який виступає невід'ємним елементом інноваційного середовища. Особливості цього виду підприємництва найбільш адекватні потребам інноваційного сектору. У зв'язку з цим всебічний розвиток малого інноваційного бізнесу, підвищення його значущості в інноваційному процесі є основним фактором інтенсифікації. Це обумовлює актуальність нашої статті, оскільки детальне дослідження ролі малого інноваційного бізнесу у інноваційних процесах розвинутих країн дозволяє сформулювати ті теоретичні та емпіричні основи, які мають бути закладені у стратегії інноваційно-економічного розвитку України. У статті розглядається роль інноваційної діяльності малого бізнесу в економіці високорозвинутих країн. Досліджуються причини виникнення та розвитку інноваційного підприємництва у сфері малого бізнесу. Особлива увага звертається на державну підтримку малого інноваційного бізнесу. Проаналізовано моделі організації малого інноваційного бізнесу. Розглянуто різноманітні організаційно-економічні та інституційно-правові форми, яких набуває мале інноваційне підприємство залежно від масштабів науково-технічної діяльності, джерел її фінансування, характеру взаємодії з бізнес-структурами великого бізнесу. Визначено сучасну роль і місце малих інноваційних компаній у національних економіках країн. Проаналізовано динаміку фінансування інноваційної діяльності малого бізнесу за федеральними програмами SBIR і STTR.

Ключові слова: малий інноваційний бізнес; ТНК; компанії-стартапи; техноглобалізм; інноваційний розвиток.

Dmytro Serhiiovych OCHERETNYI

PhD student,
Department of International Accounting and Auditing,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
E-mail: moia.kneu@ukr.net

WORLD EXPERIENCE OF SMALL INNOVATION BUSINESS ORGANIZATION

Abstract

A small innovative business plays an important role in the innovation process and NTP of developed countries. It serves as an integral part of the innovation environment. Features of this type of business are mostly adequate to the needs of the innovation sector. In this regard, a comprehensive development of small innovative businesses, increase of its importance in the innovation process is the main factor of intensification. This makes the relevance of the article as a detailed study of the role of small innovative businesses in innovative processes of developed countries. It allows forming the theoretical and empirical foundations that should be in the strategy of innovation and economic development of Ukraine.

The paper examines the role of innovation in the small business economy of highly developed countries. The causes of occurrence and development of innovative entrepreneurship in the sphere of small business are investigated. Particular attention is paid to the state support of small innovative businesses.

In the article the model of innovative small businesses is considered. We have analysed the various organizational, economic and institutional and legal forms, which characterise the small innovative enterprise, depending on the extent of scientific and technological activities, sources of funding, nature of interaction with businesses big

business. The modern role and place of small innovative companies in the national economy are defined. The dynamics of funding of small businesses innovation activity for federal SBIR and STTR programs are analysed in the article.

Keywords: *small innovative businesses; multinational corporations; companies; startups; tehnoglobalism; innovative development.*

JEL classification: L2

Залежно від масштабів науково-технічної діяльності, джерел її фінансування, характеру взаємодії з бізнес-структурами великого бізнесу мале інноваційне підприємництво може набувати різноманітних організаційно-економічних та інституційно-правових форм. Узагальнення світового досвіду дає змогу виокремити кілька інституційних моделей організації малого інноваційного бізнесу, які набули найбільшого поширення та вже продемонстрували високу ефективність науково-дослідної діяльності і результативність наукового пошуку.

Метою статті є аналіз світового досвіду організації малих інноваційних підприємств.

Перша, найпростіша, інституційна модель організації малого інноваційного бізнесу – це об'єднання на платформі незалежних малих інноваційних компаній колективів ініціативних дослідників, винахідників і наукових працівників, які ставлять собі за мету здійснення спільних наукових розробок і ринкову комерціалізацію інноваційних товарів і послуг з метою отримання матеріальної вигоди від упровадження у суспільне виробництво піонерних досягнень науки і техніки. Стартовим капіталом для них слугують або особисті заощадження засновників, або об'єднання капіталів кількох юридичних чи фізичних осіб, або ж залучені зовнішні фінансові ресурси великих ТНК, ТНБ і спеціалізованих інвестиційних банків, що спеціалізуються на наданні ризикового капіталу.

Цю групу малих підприємств репрезентують головним чином компанії-стартапи, які в сучасних умовах глобальної нестійкості, макроекономічної невизначеності і високого рівня ризикованості інноваційної діяльності спеціалізуються головним чином на розробці нових товарів і послуг, здійснюючи при цьому пошук оптимальних бізнес-ідей та джерел їх ресурсного забезпечення. Проходячи у своєму розвитку п'ять стадій еволюційного поступу (посівну (seedstage), стадію запуску (startupstage), стадію зростання (growthstage), стадію розширення (expansionstage) і стадію «виходу» (exitstage)), останніми десятиліттями особливо швидкими темпами зростає кількість «молодих» підприємницьких структур у високотехнологічних галузях і сферах їх економік (що діють на ринку не більше п'яти років – так званих «газелей», котрі генерують значну кількість інновацій).

Саме ці фірми, щорічно створюючи щонайменше вдвічі більше робочих місць, ніж усі молоді фірми разом узяті, здатні з надлишком компенсувати втрати, понесені ними на ранніх етапах свого розвитку. За даними дослідницького проекту «Gazelles Innovation Panel», у європейських країнах компанії-«газелі» створюють сьогодні від 75 % до 80 % нових робочих місць, при тому, що їх частка не перевищує 5 % загальної кількості зареєстрованих організацій [1]. Так у Сполучених Штатах у період 1982-2007 рр. на тлі відносної стабільності загальної кількості молодих фірм в економіці загальна кількість молодих високотехнологічних компаній зросла більш ніж удвічі: з 46 до 97,8 тис. [2, с. 96]. Нещодавне дослідження, проведене Фондом Кауфмана, виявило, що показник концентрації стартових компаній (який вимірюється кількістю новостворених підприємств (що функціонують менше одного року) у розрахунку на 100 тис. осіб населення) становив у США у 2015 р. 130,6 [3, с. 22]. Це свідчить про високу динамічність інноваційного підприємницького середовища у цій країні, оскільки компанії-«газелі» зазвичай демонструють найвищий рівень адаптованості і стійкості своєї фінансово-господарської, науково-технічної й інноваційної діяльності до зовнішніх умов функціонування [4] через використання особливих механізмів утримування ринкової частки у кризові періоди економічної діяльності, високої оперативності модернізації виробництва, широких можливостей оптимізації транзакційних витрат та оновлення асортиментного ряду продукції та освоєння нових ринкових ніш.

Ще одним важливим показником, що відбиває сучасну роль і місце малих інноваційних компаній у національних економіках країн, є частка стартових і молодих фірм у загальній кількості підприємницьких структур цього сектору. Мова йде про таке: що більша їх кількість, то більшою є ймовірність появи прибуткових швидкозростаючих компаній малого і середнього бізнесу, здатних зробити прорив у сфері високої технології, створити високооплачувані робочі місця та пом'якшити одну з найгостріших для суспільства проблему соціальної нерівності. Цей індикатор у Сполучених Штатах протягом 1982-2011 рр. стабільно становив від 40 % до 60 % [2, с. 96], що підтверджує високу активність інноваційного підприємництва цієї держави та його реальний вплив на динаміку її макроекономічного зростання.

Водночас поряд з високими темпами створення нових бізнес-структур якісно новим механізмом впливу інноваційного підприємництва на сферу суспільного виробництва є також активізація процесів їх

ліквідації. Наприклад, у США у період з 1977 р. до 2012 р. частка ліквідованих компаній у загальній їх чисельності стабільно коливалась в діапазоні від 8 % до 11 % [5]. І хоча, на перший погляд, може здатись, що ліквідація компаній є нічим іншим, як контртенденцією щодо активізації інноваційного підприємництва, однак саме вона забезпечує вивільнення значних фінансових ресурсів і спрямування їх на створення нових конкурентоспроможних, продуктивних і гнучких компаній, здатних оперативно реагувати на постійно змінювану ринкову кон'юнктуру, активно впроваджувати інновації та задовольняти вимогливий споживчий попит на інноваційно-місткі товари і послуги.

Не слід скидати з рахунків і того факту, що ліквідація підприємницьких структур є також потужним фактором галузево-секторального перерозподілу капіталу і робочих місць у національних економіках держав-лідерів. Так, згідно з дослідженням, проведеним фахівцями Брукінського інституту та консалтингової компанії «Ennsyete Economics», у період з 1978 р. до 2011 р. коефіцієнт перерозподілу робочих місць в американській економіці становив від 36 % до 26 % [6]. Як бачимо, це дослідження підтверджує системний і всезагальний характер реалокції робочих місць у США, яка притаманна нині усій американській економіці, а не окремим її галузям чи секторам.

Про потужний економічний імпульс від функціонування компаній-стартапів свідчить, зокрема, той факт, що ще у далекому у 1939 р. у Каліфорнії на їх базі була заснована всесвітньо відома «Силіконова долина». Сконцентрувавши на своїй території підрозділи найбільших світових концернів електронної промисловості («IBM», «Hewlett Packard», «Хеґох», «General Electric» тощо) та військово-промислового комплексу, ця інституція за період свого існування стала стартовим майданчиком для більш ніж 3 тис. малих високотехнологічних компаній. Понад 200 тис. їх працівників – представників креативного класу та професіоналів найвищої кваліфікації (учених, програмістів, інженерів, менеджерів, дизайнерів, юристів, венчурних капіталістів) – активно займаються нині розробками і виробництвом програмного забезпечення, комп'ютерів і комплектувальних до них, мікропроцесорів і засобів мобільного зв'язку тощо. Підтвердженням неперевершених успіхів компаній-стартапів «Силіконової долини» у науково-технічній діяльності є і той факт, що на них припадає нині 10 % усіх патентів, зареєстрованих у США [7].

Наступну модель організації малого інноваційного бізнесу репрезентують малі компанії, що функціонують у структурі великих корпоративних структур у статусі внутрішніх венчурів. Зазначимо, що становлення й динамічний розвиток цих інституцій пов'язані перш за все з рухом продуктивного капіталу, а саме використанням великими бізнес-структурами частини отриманого прибутку на розширення масштабів виробництва і його технологічну модернізацію. У свій час К. Маркс дуже влучно кваліфікував цю частину прибутку як додатковий капітал. «Додаткові капітали, сформовані у ході нормального нагромадження капіталу, – писав він, – слугують переважно засобом експлуатації нових винаходів, наукових відкриттів і промислових удосконалень» [8]. Йдеться про те, що неухильне зростання потреб великих ТНК у генеруванні нових науково-технічних знань в умовах техноглобалізму об'єктивно спонукає їх не тільки до подальшого інтенсивного використання додаткового капіталу, але й до зміни форми його застосування насамперед на основі заснування малих інноваційних й інвестиційних компаній. Саме останні надають необхідні фінансові ресурси на розробку і комерціалізацію результатів НДДКР, одержаних за межами материнських підрозділів ТНК.

Не випадково останніми десятиліттями великі транснаціональні структури активно засновують десятки малих інноваційних компаній, котрі слугують своєрідними «магнітами» притягування найбільш прогресивних наукових ідей і розробок, необхідних для стратегічного розвитку ТНК та реалізації ними стратегій глобальної експансії. У такий спосіб великі ТНК досягають ключової стратегічної мети – відслідковування появи нових інноваційних розробок та технологій ще на початковому етапі НДДКР з їх подальшим патентуванням, формуванням власних патентних портфелів та блокуванням наукових досліджень і розробок своїх конкурентів на основі реалізації корпоративних стратегій стримування конкурента, що блокує патентування, та патентного прикриття [9, с. 103]. Разом з реалізацією угод про взаємне ліцензування інноваційних розробок це створює умови для монополізації та міжкорпоративного розподілу глобального інноваційного ринку, а також поглиблення асиметрій науково-технічного розвитку країн та регіонів.

На нашу думку, саме завдяки діяльності малих інноваційних компаній став можливим перехід до своєрідної «колективізації» науково-дослідної діяльності з поступовою трансформацією жорстких вертикально інтегрованих структур корпоративного управління у гнучкі інноваційно-виробничі мережі горизонтального типу, які з 1980-х років стали головною рушійною силою кластеризації усієї виробничої діяльності провідних країн світу. Так красномовним прикладом виробничої кооперації малих інноваційних компаній і великих ТНК є, зокрема, американська багатогалузева корпорація «General Electric», яка у співпраці з понад 30 тис. компаній малого бізнесу виробляє і збуває нині на світовому ринку свою продукцію (локомотиви, енергетичне обладнання, освітлювальну техніку, газові турбіни, авіаційні двигуни, медичне обладнання тощо). Ця компанія не тільки активно використовує науковий потенціал малих інноваційних компаній (які виготовляють для «General Electric» окремі деталі і вузли),

але й «полює» за їх найбільш піонерними і прогресивними розробками, здатними приносити їй прибутки і зміцнювати інноваційне лідерство на глобальних ринках. Корпорація «General Motors» співпрацює з близько 40 тис. малих компаній [10] у сфері виробництва у 37 країнах світу і збуту у 192 країнах вантажних і пасажирських автомобілів та деталей до них; а корпорація «Ford Motors» саме у малих компаній закуповує ліву частку комплектувальних до своїх автомобілів.

Приклад ефективного співробітництва великих корпоративних структур і малих компаній в інноваційній сфері демонструють також такі японські ТНК, як «Sony», «Toshiba», «Toyota», «Nissan», «Hitachi», «Honda», «Mitsubishi» [11, с. 85]. У тісній кооперації з бізнес-структурами малого бізнесу та університетськими установами ці всесвітньо відомі «левіафани» японської економіки заснували у своїй структурі потужні, фінансовані приватним капіталом, науково-дослідні центри для проведення масштабних прикладних досліджень в області електроніки, матеріалознавства, кераміки, створення нових матеріалів, біотехнологій, нанотехнологій і робототехніки.

Більше того, хоча на відміну від Сполучених Штатів Америки, роль малого бізнесу і стартапів в інноваційному розвитку Японії та формуванні національних кластерів інноваційної діяльності є суттєво нижчою, однак навіть тут економічний ефект інноваційного співробітництва великих корпорацій і підприємств малого бізнесу колосальний. Підтвердженням цього є, зокрема, той факт, що з 750 тис. компаній, що репрезентують сучасну переробну промисловість Японії, близько 70 % становлять малі підприємства з чисельністю зайнятих від 1 до 9 осіб, а 10 % – компанії з кількістю працівників від 10 до 20 осіб [12, с. 173]. Саме ці компанії активно долучені нині до формування потужних регіональних кластерів на базі великих національних університетів. Перелік подібних прикладів можна продовжувати.

Четверту інституційну модель малого інноваційного бізнесу, яка заслуговує на дослідницьку увагу, репрезентують так звані проектні бригади, або тимчасові творчі колективи. Формуючись на базі ТНК і великих корпоративних структур, вони однак суттєво відрізняються від традиційних науково-дослідних лабораторій у їх складі своїм тимчасовим статусом, орієнтацією на комерціалізацію винятково власних наукових ідей (у розробку яких адміністрація материнських компаній втручатись не може), а також функціями. Останні полягають насамперед у реалізації даними інституціями науково-дослідних програм і проектів під конкретні цілі, продиктовані загальною корпоративною стратегією конкурентного розвитку великих підприємницьких структур.

При цьому проектні бригади і тимчасові творчі колективи можуть формуватися або зі штатних працівників корпоративних структур, або із зовнішніх науково-дослідних кадрів. Залежно від цього формується і система ресурсного забезпечення НДДКР: якщо у випадку залучення штатних працівників використовуються винятково мобілізовані самою корпорацією внутрішні фінансові, інформаційні і матеріально-технічні ресурси; то у другому випадку застосовується зовнішнє ресурсне забезпечення. Іншою при використанні зовнішнього кадрового ресурсу є і система оплати праці науковців і дослідників, яка реалізується не за твердими фіксованими ставками погодинної оплати, а на основі гнучких її форм залежно від результативності наукового пошуку і його економічного ефекту.

Не випадково, що подібні зовнішні відносно материнських структур проектні бригади і тимчасові творчі колективи в американській традиції дуже влучно кваліфікують як неприбуткові, оскільки вони не ставлять перед собою мети отримання комерційного прибутку. Цим вони принципово відрізняються від інших підприємницьких структур малого інноваційного бізнесу, які вже на етапі свого заснування здійснюють розрахунок очікуваного економічного ефекту від комерціалізації інноваційних проектів і розглядають його як основну мету своєї роботи. Про масштаби науково-дослідної діяльності неприбуткових інституцій у США свідчать такі дані: вже у 1940 р. вони витратили на НДДКР 4,5 млн дол. США (для порівняння університети і коледжі – 31,5 млн) [13], а у період 1998-2013 рр. їх сукупний бюджет на науково-дослідні роботи зріс з 3,4 [13] до 17,7 млрд дол. США [14, с. 4-11].

Головні причини прискореного масового заснування неприбуткових інноваційних компаній малого бізнесу в останні десятиліття впливають насамперед з поширення у світовій практиці інноваційного підприємництва механізмів програмного і проектного фінансування НДДКР, у тому числі за кошти державного бюджету. Йдеться про те, що кожна субсидія чи грант на виконання науково-дослідного проекту сама по собі вже слугують підставою для формування малої інноваційної компанії.

Так про усвідомлення на найвищому державному рівні колосального значення малих підприємницьких структур у національному науково-технічному розвитку і макроекономічного зростання свідчить активна роль держави у фінансуванні їх НДДКР й інноваційних розробок. Наприклад, у США у період 1983-2013 рр. загальна кількість отриманих компаніями малого бізнесу грантів на проведення інноваційних розробок тільки за федеральними програмами SBIR (*Small Business Innovation Research*) і STTR (*Small Business Technology Transfer*) зросла з 789 до 4,5 тис. ; а загальні обсяги фінансування їх НДДКР – з 38,1 млн до 1,8 млрд дол. США (у тому числі фінансування першого етапу – з 38,1 до 485,5 млн, а другого етапу – з 0 до 1,3 млрд дол. відповідно), а частка найбільш успішних НДДКР, профінансованих SBIR, у період 1982-2006 рр. зросла з 1 % до 22 % [15].

У цьому контексті варто принагідно зазначити, що програма SBIR зорієнтована на фінансування малих інноваційних компаній у започаткуванні ними нових бізнес-проектів; а програма STTR – на фінансування тих НДДКР, які реалізуються малим бізнесом у співробітництві з університетами і федеральними науково-дослідними установами. Остання передбачає, зокрема, мінімальний внесок усіх учасників інноваційного процесу у фінансування науково-дослідної роботи (для університетів 30 %, а для підприємницьких структур – 40 % загального бюджету фінансування [16]) та чітко регламентує усі відносини з питань управління інтелектуальною власністю на результати інноваційної діяльності.

Надання малим інноваційним компаніям грантів на проведення НДДКР має своїм результатом значне зростання кількості наукових відкриттів й інноваційних розробок фундаментального та прикладного характеру, що становлять промисловий і комерційний інтерес. Це призводить не тільки до суттєвого підвищення динаміки венчурного їх фінансування, але й стає причиною динамічного зростання кількості малих новаторських фірм, котрі освоюють інновації за рахунок венчурного капіталу. І це при тому, що крім федеральних програм SBIR і STTR, державна фінансова підтримка науково-технічних розробок малого бізнесу у Сполучених Штатах передбачає також масштабне виділення ресурсів з боку різного роду департаментів і агенцій (котрі мають власні канали трансферу технологій, отриманих від компаній малого бізнесу), а також програм і проектів з розвитку інновацій на ранніх етапах (котрі більшою мірою зорієнтовані на досягнення власних інноваційних цілей).

З-поміж останніх на особливу увагу заслуговує, зокрема, Програма передових технологій (Advanced Technology Program – ATP), зорієнтована на партнерське об'єднання на своїй платформі малого і великого інноваційного бізнесу, а також університетів з метою розробки нових високотехнологічних продуктів [17]. Важливу роль у підтримці інноваційного підприємництва відіграють також Партнерство з розширення виробничих потужностей Холлінгса (DOC's Hollings Manufacturing Extension Partnership), Агенція передових досліджень у сфері енергетики (DOE's Advances Research Projects Agency-Energy), Програма з розвитку промислово-університетських дослідницьких центрів Національного наукового фонду США (NSF's Industry / University Cooperative Research Center Program). Активна підтримка цими інституціями малого інноваційного бізнесу має своїм результатом динамічне нарощування вартісних обсягів його технологічного трансферу. Тільки у період 1995-2013 рр. вони зросли з 0,1 до 206,2 млн дол. США [14, с. 4-98], що свідчить про зростаючу роль малих інноваційних компаній у забезпеченні високої динаміки макроекономічного зростання країн-лідерів та їх міжнародної конкурентоспроможності на світових ринках.

Ще однією інституційною формою малого інноваційного бізнесу, яка набула особливо високої динаміки розвитку в умовах техноглобалізму, є малі інноваційні компанії у статусі «ринкових дублерів» науково-дослідних лабораторій і інститутів, промислових компаній і транснаціональних корпорацій. Їх роль у глобальних процесах інноваційного підприємництва полягає не тільки у власне проведенні НДДКР, але й обслуговуванні інноваційних процесів і налагодженні виробництва наукомісткої продукції. Відтак малі інноваційні компанії такого типу спеціалізуються в інноваційному підприємстві головним чином на наданні консультативно-експертних і посередницьких послуг у сфері комерціалізації інноваційних розробок і виведення їх на ринок. Їх роль набуває особливо важливого значення у країнах з новостворюваними ринками з низьким рівнем розвитку науково-технічної кооперації та логістично-маркетингових комунікацій між суб'єктами інноваційного процесу.

Крім того, мотивом створення малих інноваційних компаній у статусі «ринкових дублерів» може бути надання ними одиничних послуг корпоративним структурам, пов'язаних, наприклад, з експериментальною перевіркою наукової гіпотези, розв'язанням наукової задачі, проведенням економічного аналізу, складанням прогнозу тощо. Зрозуміло, що такі одиничні разові послуги економічно вигідніше замовити у зовнішніх науково-дослідних інституціях, а не створювати їх на базі корпоративних структур, що матиме своїм наслідком суттєве підвищення рівня трансакційних витрат.

Комплексне дослідження функціонування малих інноваційних підприємств буде неповним без аналізу таких інституцій, як компанії-експлеренти, віоленти і патіенти. Усі вони мають низку спільних рис, а саме: малий розмір, наявність спеціальних знань, високу гнучкість впроваджуваних технологій і готовність до ризику заради майбутнього прибутку, а також спрямованість на задоволення інноваційних потреб локальних і регіональних ринків.

Що стосується фірм-експлерентів, то їх науково-технічна й інноваційна діяльність є найбільш ефективною на початкових стадіях НДДКР і передінвестиційних етапах ринкової комерціалізації інноваційної продукції. Їх конкурентні переваги відбивають по суті відмінність їх спеціалізації в інноваційному процесі, а саме: продукуванні якісно нових чи суттєво модернізованих видів продукції; а їх невеликі розміри і вартість оборотного капіталу дають можливість отримувати надприбутки завдяки високому рівню наукомісткості виробленої продукції та її оперативної ринкової комерціалізації. Ще одна ніша в інноваційному підприємстві, яку заповнюють компанії-експлеренти, – це «полювання» за новими інноваційними ідеями з їх активним відслідковуванням ще на початкових стадіях НДДКР, випробуванням і передачею середнім і великим бізнес-структурам для подальшої комерціалізації. Це дає

можливість компаніям-експлерентам з часом укласти стратегічні альянси з великими компаніями для масового тиражування інноваційних розробок, а відтак – зміцнення своїх конкурентних переваг на глобальних ринках.

Місія фірм-патентів у глобальному інноваційному підприємстві полягає у задоволенні вузькосегментного попиту на інноваційну продукцію, що сформувався під впливом реклами, моди, кон'юнктурних факторів чи інших засобів формування споживчого попиту. Опосередковуючи інноваційні процеси на стадіях нарощування випуску нової продукції та падіння рівня винахідницької активності, ці компанії стратегічно зорієнтовані на задоволення потреб споживачів в унікальній продукції, яким не підходить масові товари; розширення традиційних і завоювання нових сегментів ринку інноваційно-місткої продукції; купівлю-продаж ліцензій; а економічний ефект їх діяльності напряму залежить від споживчої цінності продукту. Із нагромадженням виробничого досвіду і акумуляції ресурсів у вузькому сегменті ринку компанії-патенти витісняють конкурентів і діють на ринку доти, доки зберігаються можливості прибуткового вкладення капіталу і споживчий попит на їх унікальну продукцію.

Ще один важливий сегмент компаній інноваційного бізнесу – це фірми-віоленти, до яких належать бізнес-структури з агресивними інноваційними стратегіями, великомасштабним капіталом та високим рівнем освоєння технологій. Спеціалізуючись на виробництві масових, високодиверсифікованих інноваційно-містких товарів для широкого кола споживачів за доступними цінами, віоленти діють на ринку з позиції сили і вкладають масштабні ресурси на дослідження і розробки, створення потужних науково-дослідних структур, а також маркетинг, логістику і розбудову збутових мереж. Агресивною є також науково-технічна політика компаній-віолентів, яка характеризується високим рівнем оперативності при ухваленні різного роду управлінських рішень (виробничих, науково-технічних, маркетингово-логістичних, збутових, інвестиційних, фінансових), адаптованість до потреб різних ринкових сегментів

У сфері малого інноваційного бізнесу функціонують також компанії-комутанти, діяльність яких зорієнтована на задоволення локальних потреб в інноваційних товарах і послугах. Їх конкурентні переваги формуються завдяки розвитку місцевого неспеціалізованого виробництва, високому рівню його адаптованості до інноваційних потреб локальних ринків, а також задоволенню незначних за обсягом, а нерідко і короткострокових потреб конкретного клієнта.

Водночас, як свідчить світовий досвід, найбільшу ефективність науково-технічного пошуку та комерціалізації інноваційних розробок забезпечує у сучасних умовах техноглобалізму синергійне об'єднання зусиль держави, університетів, транснаціональних корпорацій та малих інноваційних компаній на основі розвитку різноманітних форм їх науково-технічного співробітництва. Саме їх чітка спеціалізація на різних «ланцюжках» інноваційного процесу дає змогу досягнути потужного синергійного економічного ефекту від науково-технічної кооперації. Якщо державні лабораторії, університети та коледжі спеціалізуються в основному на проведенні фундаментальних науково-дослідних розробок і продукуванні базових технологій (basic research), то бізнес-сектор – на прикладних дослідженнях і продукуванні поліпшувальних технологій (applied researches). Красномовним прикладом подібної моделі організації інноваційних процесів є США, де у 2013 р. з 456,1 млрд дол. США загального фінансування на НДДКР 297,3 млрд (65,2 %) становили витрати бізнес-сектору (у тому числі 21,2 млрд – на фундаментальні дослідження, 46,3 млрд – на прикладні інновації і 229,8 млрд – в інновації у розвиток); 121,8 млрд дол. (26,7 %) – федерального уряду (37,8 млрд, 33,4 млрд і 50,6 млрд відповідно); 4,1 млрд (0,9 %) – місцевих урядів (2,3 млрд, 1,3 млрд і 0,5 млрд відповідно); 15,2 млрд (3,3 %) – університетів та коледжів (у тому числі 4,8 млрд – на прикладні інновації і 1,1 млрд – в інновації у розвиток)[14].

Підбиваючи підсумок, зазначимо, що високий рівень усупільнення науково-технічних й інноваційних ресурсів, досягнутий у структурі великих корпоративних структур, в умовах техноглобалізму дедалі більшою мірою не відповідає об'єктивним потребам поступального розвитку національних економічних систем. Часткове вирішення цієї проблеми лежить у площині розвитку нових інституційних форм усупільнення інноваційної діяльності, однією з яких є інноваційне підприємство. Таким чином, масове виникнення і динамічний розвиток малих інноваційних компаній останніми десятиліттями стали матеріальною основою глобального інноваційного підприємства. Воно на сьогодні не тільки є потужним джерелом інновацій та найбільш ефективним їх продуцентом, але й одним із стихійних механізмів тимчасового пом'якшення суперечностей науково-технічного прогресу, що впливають з високої концентрації наукових і фінансових ресурсів у великих корпоративних структурах.

Список літератури

1. Addressing challenges for high-growth companies. Summary and conclusions of the Europe INNOVA gazelles innovation panel // Europe INNOVA. – 2006. – Paper № 6.

2. Судакова, Н. А. США: проблемы предпринимательства с позиции социально-экономической безопасности / Н. А. Судакова // США – Канада: экономика, политика, культура. – 2016. – №4. – С. 91-108.
3. The Kauffman Index Startup Activity: National Trends. – Kauffmann Foundation, June 2015
4. Yudanov, A. The second half modernization / A. Yudanov // Expert. – 2011. – № 20.
5. Business Dynamics Statistics. – United States Census Bureau. – [Electronic Resource]. – Retrieved from: https://www.census.gov/ces/dataproducts/bds/data_estab.html.
6. Hathaway, I. Declining Business Dynamics in the United States: A Look at States and Metros / I. Hathaway, R. Litan. – Brookings Institution, May 2014. – P. 2.
7. Ревуцький, С. Основні передумови та загальні ризики розвитку технологічних парків у високорозвинених країнах світу / С. Ревуцький // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2009. – №9. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ndiiv.org.ua/ua/library/view-osnovni-peredumovy-ta-zahalni-rysy-rozvytku-tekhnologichnykh-parkiv-u-vysokorozvynenykh-krajnakh-s.html?action=print#ixzz4Gvuo1YOZ>.
8. Маркс, К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. 2-е изд., Т. 23. – С. 642.
9. Глобальний ринок інтелектуальної власності: масштаби, структура, інститути: монографія / О. Ю. Біленький, Я. М. Столярчук, О. М. Галенко, В. М. Столярчук. – К.: Фенікс, 2016.
10. Бізнес-інкубування та інноваційні центри: сучасні технології підтримки підприємництва і розвитку інноваційної економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.academia.org.ua.
11. Губайдулина, Ф. С. Трансформація економічної моделі Японії / Ф. С. Губайдулина // Современная конкуренция. – 2016. – Том 10. – №4 (58). – С. 74-88.
12. Зянько, В. В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку: монографія / В. В. Зянько. – Вінниця: Універсум, 2008.
13. Science and Engineering Indicators 2000. – Volume 1. – National Science Foundation, 2000. – P. 1-33.
14. Science and Engineering Indicators 2016. – National Science Foundation, 2016.
15. Block, F. Where do innovations come from? Transformations in the U. S. National Innovation System, 1970-2006 / F. Block, M. Keller. – Washington DC: The InformationTechnology and Innovation Foundation, July 2008.
16. Вергун, В. А. Механізм трансферу технологій та оцінка його ефективності (на прикладі університетів США) / В. А. Вергун, О. І. Ступницький // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2012. – Т. 2. – №111. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://journals.iir.kiev.ua/index.php/apmv/article/view/307/278>.
17. The Advanced Technology Program. Assessing Outcomes. – National Academy Press. – National Research Council. – Washington DC, 2001.

References

1. Addressing challenges for high-growth companies. Summary and conclusions of the Europe INNOVA gazelles innovation panel. (2006). *Europe INNOVA*, 6.
2. Sudakova, N. A. (2016). USA: problems of entrepreneurship in view of social economic safety. *USA – Canada: economic, politic, culture*, 4, 91-108.
3. *The Kauffman Index Startup Activity: National Trends*. (2015). Kauffmann Foundation.
4. Yudanov, A. The second half modernization. (2011). *Expert*, 20.
5. *Business Dynamics Statistics*. (2016). United States Census Bureau. – Retrieved from: https://www.census.gov/ces/dataproducts/bds/data_estab.html.
6. Hathaway, I., Litan, R. (2014). *Declining Business Dynamics in the United States: A Look at States and Metros*. Brookings Institution.
7. Revutskyi, S. (2009). The main preconditions and common features of high development countries technological parks development. *Theory and practice of intellectual property*, 9,
8. Marks K., Engels F. Vol. 2nd ed., Vol 23
9. Bilenkyi O. Yu., Stoliarchuk Ya. M., Galenko O. M., Stoliarchuk V. M. (2016). *Global market of intellectual property: the scale, structure, institutes*. Kyiv: Feniks.
10. *Business incubating and innovative centers: modern technologies of entrepreneurship and innovative economy development support*. (n.d.). Retrieved from: www.academia.org.ua.
11. Gubaidulina, F. S. (2016). Transformation of Japanese economic model. *Modern competition*, 10(4), 74-88.
12. Zianko V. V. (2008). *Innovative entrepreneurship: essence, mechanisms and forms of development*. Vinnytsia: Universum.
13. *Science and Engineering Indicators* (2000). National Science Foundation, 1, 1-33.
14. *Science and Engineering Indicators* (2016). National Science Foundation.
15. Block, F., Keller, M. (2008) *Where do innovations come from? Transformations in the U. S. National Innovation System, 1970-2006*. Washington DC: The InformationTechnology and Innovation Foundation.

-
16. Vergun, V. A., Stupnytskyi, O. I. (2012). The mechanism of technology transfer and estimation of its effectiveness (on the example of USA Universities). *Actual problems of international relations*, 2, 111.
 17. *The Advanced Technology Program. Assessing Outcomes*. (2001). National Academy Press. National Research Council. Washington DC.

Стаття надійшла до редакції 29.03.2017 р.

Ніна Іванівна ПАЛЯНИЧКО

кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник,
Національна академія аграрних наук України
E-mail: npalyanichko@yandex.ru

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЗБАЛАНСОВАНОГО СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

Паляничко, Н. І. Напрями розвитку інфраструктури функціонування фінансово-економічних інструментів збалансованого сільськогосподарського землекористування [Текст] / Ніна Іванівна Паляничко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярощук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 67-72. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Унікальність розвитку процесів землекористування в Україні обумовлюється, наявністю оптимального поєднання умов і факторів, від яких прямим чином залежить рентабельність рослинництва – це сприятливі ґрунтово-кліматичні умови. Але ситуацію обтяжено багаторічним кризовим становищем виробничо-економічного, суспільно-економічного, еколого-економічного характеру, що заважає збалансованому розвитку землекористування. Нарощування обсягів виробництва певних видів сільськогосподарських культур та показників рентабельності в секторі рослинництва досягнуто за рахунок зниження рівня природної родючості земель. Економічні прибутки сплачено незбалансованою структурою територіальної організації господарства і удобрення, застосуванням екстенсивних технологій. Виправлення сучасного стану потребує управлінських рішень та раціонального використання обмежених фінансових ресурсів, що вбачається можливим досягти шляхом удосконалення еколого-економічного механізму збалансованого рівня землекористування. А саме: потребує удосконалення система фінансово-економічних інструментів, яка покликана виконувати функції інфраструктури для забезпечення функціонування всієї системи на належному рівні.

Мета – визначити аспекти удосконалення системи фінансово-економічних інструментів у межах еколого-економічного механізму як інфраструктури забезпечення збалансованого сільськогосподарського землекористування.

Метод (методологія). Аналізу й синтезу, абстрактно-логічний, статистичного аналізу, графічний.

Результати. Розвиток еколого-економічного механізму впровадження стратегії забезпечення прийняттого рівня агроекологічної безпеки в Україні потребує опрацювання системи економічних інструментів, які одночасно виконують інфраструктурні функції щодо досягнення збалансованого рівня землекористування. У роботі запропоновано схему еколого-економічного механізму впровадження стратегії регулювання ринку земель в Україні, за якою здійснено спробу поділу фінансово-економічних інструментів за групами спонукальних і заохочувальних, які виконують інфраструктурні функції для забезпечення збалансованого рівня сільськогосподарського землекористування.

Важливим аспектом удосконалення еколого-економічного механізму досягнення прийняттого рівня агроекологічної безпеки регіонів будь-якого таксономічного рівня є розробка і впровадження інструменту страхування ризиків сільськогосподарського землекористування, що потребує розробки теоретико-методологічних аспектів та удосконалення нормативно-законодавчого поля. А саме: на часі є прийняття закону «Про екологічне страхування», який урахуватиме проблеми забезпечення збалансованого рівня використання сільськогосподарських земель.

Ключові слова: збалансоване сільськогосподарське землекористування; прийнятний рівень агроекологічної безпеки; фінансово-економічні інструменти; інфраструктура функціонування; страхування ризиків землекористування.

Nina Ivanivna PALIANYCHKO

PhD in Economics,
Senior Research,
National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine
E-mail: npalyanichko@yandex.ru

**TRENDS OF DEVELOPMENT OF INFRASTRUCTURE
OF FINANCIAL AND ECONOMIC INSTRUMENTS FUNCTIONING
OF SUSTAINABLE AGRICULTURAL LAND TENURE**

Abstract

Introduction. *The uniqueness of the processes of land tenure development in Ukraine is conditioned by the presence of an optimum combination of conditions and factors. The profitability of crop depends on these factors. Among them we can distinguish the favourable combinations of soil and climatic conditions. But the situation is burdened by many crisis situation of industrial and economic, social and economic, ecological and economic nature that prevents a balanced development of the land tenure. The increase in production of certain crops and the profitability of crop sector has been achieved by reducing the natural fertility of the land. Economic gains are paid by the unbalanced structure of territorial management and fertilization, the use of old extensive technology. Correction requires existing the state administrative decisions and rational use of limited financial resources. It will be possible to achieve by improving environmental and economic mechanisms of sustainable land tenure. Specifically, the system needs improving financial and economic instruments, which aim to serve as the infrastructure for the entire system properly.*

Purpose. *The article aims to identify the aspects of improving the system of financial and economic instruments within the ecological and economic mechanism as the infrastructure for sustainable agricultural land tenure implementation.*

Method (methodology). *The method of analysis and synthesis, abstract and logical method, method of statistical analysis, graphic methods have been used in this research.*

Results. *The development of environmental and economic mechanism of implementation of the strategy to ensure an acceptable level of agro ecological safety in Ukraine needs to study the system of economic instruments simultaneously perform infrastructure functions to achieve a balanced level of land use. The paper presents the scheme of ecological and economic mechanism of implementation strategies of land market regulation in Ukraine. According to this scheme it is made an attempt to separate the financial and economic instruments for motivation and encouragement of groups that perform infrastructure functions to ensure a balanced level of agricultural land. An important aspect of improving the ecological and economic mechanism for achieving an acceptable level of agro ecological safety in regions of any taxonomic level is the development and implementation of risk insurance instrument of agricultural land. It requires the development of theoretical and methodological aspects and improvement of the legislative field. Specifically, it is necessary to adopt the law "On Environmental Insurance". It has to consider the problems of sustainable use of agricultural land.*

Keywords: *sustainable agricultural land tenure; acceptable level of agro ecological safety; financial and economic tools; infrastructure of functioning; land tenure risks insurance.*

JEL classification: Q1, Q15, R52

Вступ

Унікальність розвитку процесів землекористування в Україні обумовлюється насамперед наявністю оптимального поєднання умов і факторів, від яких прямим чином залежить рентабельність рослинництва, – це сприятливі ґрунтово-кліматичні умови. Але ситуацію обтяжено багаторічним кризовим становищем виробничо-економічного, суспільно-економічного, еколого-економічного характеру, що упереджує збалансований розвиток землекористування. Наслідком незбалансованого еколого-економічного розвитку суспільних відносин є загострення рівня ризиків еколого-економічної і продовольчої безпеки країни. Нарощування обсягів виробництва певних видів сільськогосподарських культур та показників рентабельності в секторі рослинництва досягнуто за рахунок зниження рівня природної родючості земель. Таке становище призводить до суттєвого погіршення показників агрохімічного стану ґрунтів на землях сільськогосподарського призначення. Економічні прибутки сплачено незбалансованою структурою територіальної організації господарства і удобрення, застосуванням екстенсивних технологій. виправлення сучасного стану потребує управлінських рішень та раціонального використання обмежених фінансових ресурсів, що вбачається можливим досягти шляхом удосконалення еколого-економічного механізму збалансованого рівня землекористування. А

саме: потребує удосконалення система фінансово-економічних інструментів, яка покликана виконувати функції інфраструктури для забезпечення функціонування всієї системи на належному рівні.

Мета статті

Мета статті – визначити аспекти удосконалення системи фінансово-економічних інструментів в межах еколого-економічного механізму як інфраструктури забезпечення збалансованого сільськогосподарського землекористування.

Виклад основного матеріалу дослідження

Сучасний спосіб ведення рослинництва спрямований на отримання прибутків, здешевлення собівартості виробництва продукції і у підсумку має деструктивний вплив не лише на ґрунти, а спричинює динамічні негативні зміни у всіх компонентах ландшафту. Економічні ефекти від наслідків окресленої ситуації із землекористуванням важко піддаються обчисленню. Достатньо розглянути обсяги винесення сільськогосподарськими культурами корисних речовин з урожаєм, наприклад, 1 т сухої речовини видаленої з поля озимої пшениці містить у середньому 26,7 кг азоту, соняшник – 40,7 кг N/т, соя – 61,7 кг N/т сухої речовини [1]. Це призводить до високих показників середньорічних обсягів мінералізації гумусу при вирощуванні врожаїв: озимих зернових – 1,35 т/га, цукрових буряків – 1,59 т/га, кукурудзи 1,59 т/га [2, С. 184]. Ситуація обтяжується суттєвим скороченням поголів'я ВРХ у 7 разів (в агропідприємствах у 17 разів) за період незалежності, що призводить до скорочення обсягів внесення гною у сільськогосподарські землі майже у 27 разів та на 28,6 % у 2015 р. відносно обсягів внесення у 1990 р і 2005 р. відповідно. Крім того, скорочення підгалузі тваринництва обумовлює скорочення площ під посівами однорічних та багаторічних трав у 2,3 та 1,7 раза, луків та пасовищ на 110 тис. га станом на 2015 р. порівняно з 2005 р., що призводить до посилення антропогенного навантаження на рівень агроекологічної безпеки в результаті диспропорцій у динаміці структури земельних угідь та категорій землекористування України.

Відсутність мотивації у господарюючих суб'єктів щодо природоохоронної діяльності не стимулює ощадливого ставлення до землі. Свідченнями незбалансованого землекористування є диспропорції у структурі земельних угідь, порушення вимог сівозмін, що призводить до збільшення площ деградованих земель. За даними Держгеокадастру, на сьогодні потребують консервації 1 млн 50 тис. га сільськогосподарських земель, з них деградованими є 562,7 тис. га, малопродуктивними – 475,6 тис. га, техногенно забрудненими – 11,8 тис. га. Крім того, потребують рекультивації майже 143 тис. га, поліпшення – 266,2 тис. га. Станом на 01.01.2016 р. консервація земель проведена лише на площі 85,3 тис. га (8,1 % від потреби), заходи з поліпшення земель упроваджено тільки на 46,8 тис. га, що становить лише 17,5 % площ від необхідних, з яких лише 26 тис. га припадає на ріллю).

Виправлення ситуації з метою відновлення і збереження родючості ґрунтів на сільськогосподарських угіддях неможливе без упровадження комплексу науково обґрунтованої системи заходів, що потребує розробки і прийняття державної програми використання і охорони земель. Крім того, державні програми галузевого розвитку є базовими важелями у нормативно-правовому полі для визначення обсягів фінансових надходжень на розвиток секторів економічної діяльності. Розробка комплексу заходів з відтворення і збереження родючості земель сільськогосподарського призначення в межах такого документу потребує науково обґрунтованого системного підходу, що буде забезпечувати як законодавчо-правову, так і фінансово-економічну підтримку з боку держави. Фінансово-економічні інструменти, за допомогою яких формуються обсяги і напрямки фінансово-матеріальних потоків, можуть виконувати як стимулювальну, так і спонукальну роль для досягнення збалансованого рівня землекористування.

Організаційно-економічною платформою цієї програми вбачається вирішення проблеми запровадження прозорого ринку земель на основі суворого дотримання вимог нормативно-законодавчого поля. Ключовим компонентом цієї системи виступає незалежний моніторинг на основі прозорого функціонування системи інформаційних потоків як щодо комплексної періодичної оцінки і фіксації стану агроекологічних характеристик земель, усіх юридичних аспектів прав власності на земельні ділянки, так і контролю господарюючих суб'єктів щодо способів ведення господарства. Останнє стосується не лише дотримання науково обґрунтованої структури земельних угідь у межах регіонів будь-якого таксономічного рівня, а і сівозмін, розширення площ під травами та багаторічними насадженнями, у тому числі і лісосмугами.

Упровадження ринку земельних ділянок на засадах прозорості і вільної конкуренції потребує розвитку еколого-економічного механізму, який на основі удосконалення інфраструктури функціонування фінансово-економічної системи економічних інструментів створює умови для досягнення збалансованого рівня землекористування і забезпечення прийнятного рівня агроекологічної безпеки (рис. 1).

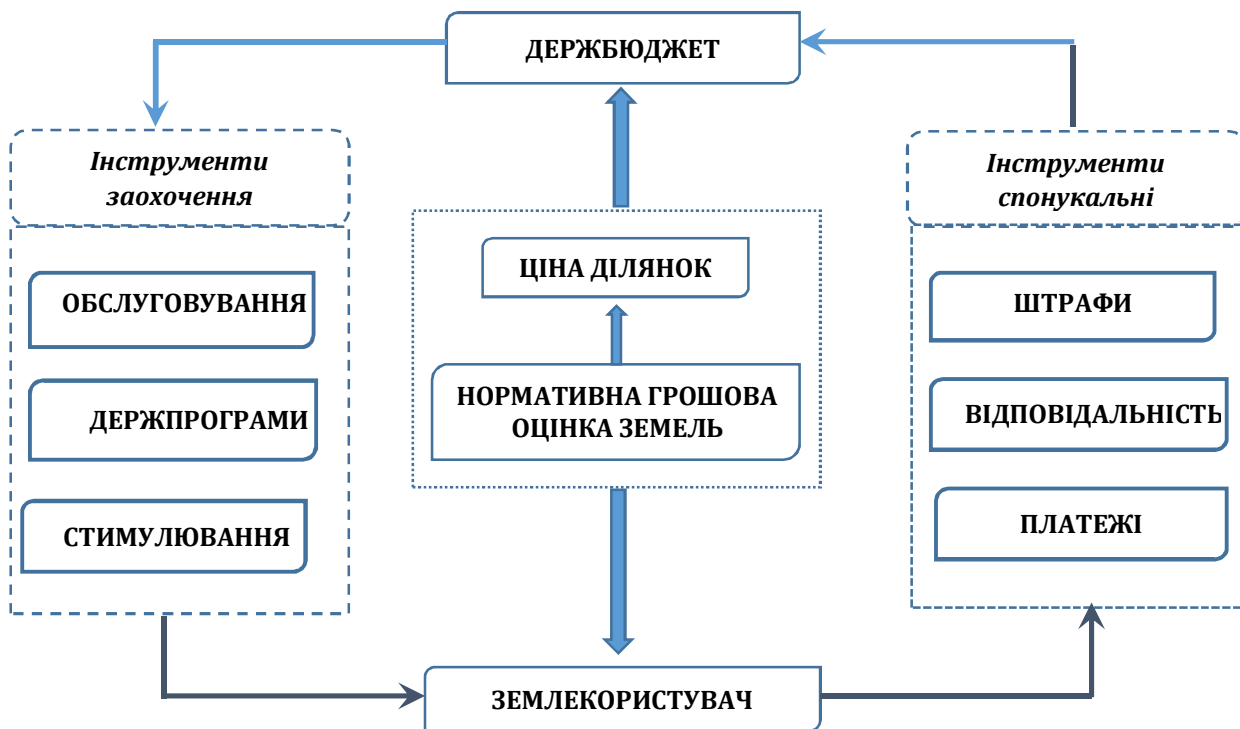


Рис. 2. Схема еколого-економічного механізму впровадження стратегії регулювання ринку земель в Україні

**Опрацьовано автором на основі [3].*

Інакше кажучи, комплекс фінансово-економічного інструментарію виконує інфраструктурні функції, якщо зважати на визначення цього поняття від латинського (від лат. *infra* — «нижче», «під» та лат. *structura* — «будівля», «розташування») і розглядати її сутність як покликання створювати всі необхідні умови, необхідні для функціонування діяльності об'єкта у штатному режимі. У нашому випадку об'єктом виступає процес використання земель сільськогосподарського призначення. Тобто необхідно створити умови (правила) для досягнення збалансованого рівня сільськогосподарського землекористування.

Ключову роль у системі еколого-економічного механізму має нормативно-правова оцінка земельних ділянок, яка лежить в основі встановлення їх ринкової ціни. Постановою Кабінету Міністрів України № 831 від 16 листопада 2016 р. затверджено підготовлену фахівцями Держгеокадастру Методику нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення [4], яка набуває чинності з березня 2017 р. Опрацьований підхід запроваджує до використання нормативну шкалу капіталізованого рентного доходу за відповідними сільськогосподарськими угіддями, враховує якісні показники ґрунтів, започатковує прозорий, гнучкий і адекватний спосіб нормативної грошової оцінки земельних ділянок. Ефективного функціонування вказаного економічного інструменту потребують процеси регулювання земельних відносин при зміні власника, при даруванні земельної ділянки, передачі її у спадок чи під заставу. Цей інструмент виступає базовим для операцій оподаткування земельних ділянок, встановлення розміру орендної плати, а також при визначенні втрат агровиробництва у разі зміни цільового використання землі для несільськогосподарського використання.

Для впровадження ефективного прозорого обігу земельних ділянок ринкового характеру потребують доопрацювання групи фінансово-економічних інструментів, якими визначається оперативність впливу еколого-економічного механізму. Умовно їх можна згрупувати за характером впливу на спонукальні і заохочувальні відносно користувача ділянки.

Групу спонукальних інструментів формують:

- фінансові платежі – земельний податок, орендна плата за земельну ділянку різних форм власності, сплата єдиного податку;
- штрафні стягнення – за самовільне використання земельних ділянок чи їх нецільове використання, забруднення чи порушення земельної ділянки, зняття родючого шару без спеціальних дозволів, порушення земельного законодавства тощо;
- економічна відповідальність за збитки при вилученні ділянок, плата за встановлення земельного сервіту.

-
- Група заохочувальних інструментів спрямована на стимулювання впровадження ринкового обігу земельних ділянок зі збереженням прийняттого рівня агроекологічної безпеки:
 - економічні стимули – комплексна система податкових і кредитних пільг чи вивільнення від плати землекористувачів, які власними зусиллями впроваджують на ділянках програмні заходи з охорони земель і відтворення їх родючості (рекультивациі, консервації деградованих і малопродуктивних земель, погіршення стану яких відбулось не з вини теперішнього користувача);
 - інфраструктурні витрати на розроблення документації та проведення робіт з оцінювання ділянок; справляння державного мита за процес укладання договорів чи надання платних адміністративних послуг державними органами земельних ресурсів;
 - використання за бюджетними програмами щодо впровадження ринкового обігу земельних ділянок та охорони земель; використання коштів від накладання штрафних санкцій.

Окреме місце займає інструмент страхування ризиків землекористування, практичне впровадження якого потребує державної підтримки у вирішенні проблеми досягнення прийняттого рівня агроекологічної безпеки. Передбачається, що вказаний вид страхової діяльності має попереджувати загрози втрати родючості ґрунтів сільськогосподарського призначення, що є результатом впливу природних чи техногенних факторів. Вплив цих негативних факторів призводить до зниження врожайності культур та/або втрати доходів агровиробниками через зміни суспільно-правового характеру. З огляду на підходи у фаховій літературі щодо визначення мети екологічного страхування [5], можна стверджувати, що метою страхування ризиків сільськогосподарського землекористування є страхування цивільної відповідальності землекористувачів за шкоду, заподіяну третім особам та компенсація збитків (втрачених прибутків) агровиробників унаслідок погіршення якісних показників ґрунту за умови використання науково-обґрунтованих підходів та технологій землекористування. Причому відшкодування третім особам повинно бути обов'язковим.

Базовим принципом функціонування механізму екологічного страхування є принцип обопільної вигоди, двосторонньої зацікавленості між сторонами страхового договору. Землекористувач зацікавлений у передачі відповідальності за наслідки перш за все у грошовому вимірі, від настання страхового випадку, а страхувальник – у збільшенні обсягів страхових внесків. Ставка страхового внеску є прямо залежною від ймовірності настання страхового випадку і водночас збільшення обсягів потенційних виплат страхових премій змушує страховика докладати зусиль щодо зниження рівня цього ризику. Цим стимулюється активізація моніторингової, аудиторської чи будь-якої форми контролюючої діяльності процесу землекористування, яка має стимулювати дотримання вимог досягнення збалансованого рівня землекористування, що є ключовою компонентою забезпечення прийняттого рівня техногенно-агроекологічної безпеки.

Забезпечення прозорості функціонування інструменту страхування ризиків сільськогосподарського землекористування потребує доопрацювання і законодавчого закріплення низки важливих питань. Насамперед на порядку денному стоїть питання про прийняття проекту Закону України «Про екологічне страхування» [6], текст якого запропоновано до розгляду Верховній Раді України ще у 2002 р. На нашу думку, наявний текст проекту цього документа, з урахуванням суспільно-економічних трансформацій, що відбулись за останні 15 років, потребує змін. Багато проект Закону доповнити статтею, яка б регулювала питання страхування ризиків сільськогосподарського землекористування. Крім того, потребують розробки і затвердження порядку та умов надання державної підтримки для здешевлення страхових платежів, затвердження переліку страхових ризиків, визначення частки страхових платежів, яка повинна компенсуватися з Держбюджету [7, с. 39]. У такому ключі логічно виглядає необхідність встановлення «базової лінії» для визначення якісних характеристик ґрунтів на землях, які підлягають страхуванню і тих параметрів врожайності, які можуть бути отримані за певних ґрунтово-кліматичних умов при умові дотримання оптимальних агротехнологічних вимог. Якщо ж, незважаючи на зусилля агровиробників при використанні всього спектру технологічних норм і правил, відбувається недоотримання врожаю, то такі ситуації можна вважати страховим випадком.

Поштовхом стане опрацювання законодавчо закріплених вимог зі встановленим рівнем фінансово-економічної відповідальності за порушення норм збалансованого способу використання земель сільськогосподарського призначення, який є ключовим компонентом у вирішенні проблеми забезпечення прийняттого рівня агроекологічної безпеки.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Розвиток еколого-економічного механізму інструменту впровадження стратегії забезпечення прийняттого рівня агроекологічної безпеки в Україні потребує опрацювання системи економічних інструментів, які одночасно виконують інфраструктурні функції щодо досягнення збалансованого рівня землекористування. Це на тлі удосконалення нормативно-законодавчого поля сприятиме ефективному вирішенню завдань і заходів державної земельної політики в ринкових умовах. Ключовим компонентом виконання цих задач є розробка і практичне впровадження програми використання і охорони земель як

на державному, так і регіональному рівнях за умови функціонування моніторингу якісного стану ґрунтів та стану їх використання.

У роботі запропоновано схему еколого-економічного механізму впровадження стратегії регулювання ринку земель в Україні, за якою здійснено спробу поділу фінансово-економічних інструментів за групами спонукальних і заохочувальних, які виконують інфраструктурні функції для забезпечення збалансованого рівня сільськогосподарського землекористування.

Важливим аспектом удосконалення еколого-економічного механізму досягнення прийнятного рівня агроекологічної безпеки регіонів будь-якого таксономічного рівня є розробка і впровадження інструменту страхування ризиків сільськогосподарського землекористування, що потребує розробки теоретико-методологічних аспектів та удосконалення нормативно-законодавчого поля. А саме: на часі є прийняття закону «Про екологічне страхування», який враховуватиме проблеми забезпечення збалансованого рівня використання сільськогосподарських земель.

Список літератури

1. Прістер, Б. С. Довідник з агрохімічного та агроекологічного стану ґрунтів / Б. С. Прістер, Б. С. Носко. – Київ: Урожай, 1994. – 336 с.
2. Тарарико, Ю. О. Формирование устойчивых агроэкосистем / Ю. О. Тарарико. – К.: ДИА, 2007, – 560 с.
3. Національна доповідь щодо завершення земельної реформи / за наук. ред. Л. Я. Новаковського. – К.: Аграр. наука, 2015. – 48 с.
4. Про затвердження Методики нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення [Електронний ресурс]: постанова Кабінету Міністрів України № 831 від 16.11.2016 р. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/831-2016-p>.
5. Галушкіна, Т. П. Екологічний менеджмент та аудит / Т. П. Галушкіна, Л. М. Грановська, Р. А. Кисельова. – Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2013. – 456 с.
6. Проект Закону про екологічне страхування http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=1046&skl=5.
7. Організаційно-економічні інструменти державної аграрної політики в Україні: аналіт. доп. / В. М. Русан, О. В. Собкевич, А. Д. Юрченко. – К.: НІСД, 2012. – 88 с.

References

1. Prister, B. S., Nosko, B. S. (1994). *Dovidnyk z ahrokhimichnoho ta ahroekolohichnoho stanu hruntiv*. Kyiv: Urozhay.
2. Tarariko, Yu. O. (2007). *Formirovanie ustoychivyykh ahroekosistem*. Kyiv: DIA.
3. Novakovs'kyu L. Ya. (2015). *Natsional'na dopovid' shchodo zavershennya zemel'noyi reform*. Kyiv: Ahrar. Nauka.
4. *Pro zatverdzhennya Metodyky normatyvnoyi hroshovoyi otsinky zemel' sil's'kohospodars'koho pryznachennya: postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny # 831 vid 16.11.2016*. (2016). Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/831-2016-p>.
5. Halushkina T. P., Hranovs'ka L. M., Kysel'ova R. A. (2013). *Ekolohichnyy menedzhment ta audyt*. Kherson: Oldi-Plyus.
6. *Proekt Zakonu pro ekolohichne strakhuvannya*. (n. d.). Retrieved from: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=1046&skl=5.
7. Rusan, V. M., Sobkevych, O. V., Yurchenko, A. D. (2012). *Orhanizatsiyno-ekonomichni instrumenty derzhavnoyi ahrarnoyi polityky v Ukrayini*. Kyiv: NISD.

Стаття надійшла до редакції 10.03.2017 р.

Світлана Мирославівна СКОЧИЛЯС

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та публічного управління,
Тернопільський національний економічний університет

**ЕФЕКТИВНІ МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ВПЛИВУ НА ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В
УКРАЇНІ**

Скоциляс, С. М. Ефективні механізми управлінського впливу на інноваційні процеси в Україні / Світлана Мирославівна Скоциляс // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 73-79. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Актуальна значущість систематизації знань у інноваційній сфері з виокремленням основних аспектів та аналізу багатовекторної категорії «інновація», дає змогу деталізувати її сутність та запропонувати власну інтерпретацію. Механізми управління інноваціями передбачають цілеспрямовану зміну системи управління на базі виявлених закономірностей та чинників розвитку інноваційних процесів.

Мета. Розгляд концептуальних основ інноваційної спроможності економіки України, узагальнення яких дозволить сформулювати належне теоретико-методологічне обґрунтування та сприятливе інноваційне середовище на основі дослідження ефективних механізмів управління інноваціями.

Результати дослідження. Шляхом узагальнення та систематизації сучасних підходів до визначення сутності інноваційних процесів розкрито сутність інновацій та економічну природу, котра обумовлює їх специфічність. Сформовано теоретичний базис технології інноваційного розвитку в Україні, що дасть змогу створити належні висхідні передумови зміцнення та розвитку факторних конкурентних переваг суб'єктів господарювання, які створюють значну частку доданої вартості та формують економічний потенціал України. Досліджено вітчизняні механізми управління інноваціями, доведено їх недостатній стимулювальний вплив на інноваційний розвиток. Наголошено на необхідності формування інституційних умов щодо залучення елементів інфраструктури фінансового ринку до фінансування інноваційної діяльності та реалізації інноваційних процесів.

Ключові слова: інновації; інноваційні механізми; інноваційний процес; інноваційна діяльність; інноваційна інфраструктура; інноваційна стратегія.

Svitlana Myroslavivna SKOCHYLYAS

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Management and Public Administration,
Ternopil National Economic University

**EFFECTIVE MECHANISMS OF MANAGEMENT INFLUENCE
THE INNOVATIVE PROCESSES IN UKRAINE**

Abstract

Introduction. Current importance of systematization of knowledge in the field of distinguishing basic aspects and analysis of multi-category "innovation" makes it possible to detail its essence and to offer the author's interpretation. The innovation management mechanisms provide targeted changes in the system of management on the basis of identified patterns and factors of development of innovative processes.

Purpose. The article aims to consider conceptual frameworks of innovation capability of Economy of Ukraine. Their generalization will allow forming the proper theoretical and methodological basis. It will enable to create the environment for innovative research on the basis of innovation management effective mechanisms.

Results. Generalization and systematization of the existing approaches to defining the essence of innovation processes have given a possibility to determine the essence of innovation and its economic nature. The theoretical basis of technology of innovation development in Ukraine has been formed. It will help to create adequate

prerequisites to strengthen and develop competitive advantage of factor entities that provide significant value added and create economic potential of Ukraine. The acting management mechanism of innovation has been analysed. The insufficient incentive effect on innovation development in Ukraine has been proven. The necessity of forming institutional environment for attracting financial market infrastructure to financing innovation and implementation of innovative processes has been shown in the research.

Keywords: *innovation; innovative mechanisms; innovation process; innovation; innovation infrastructure; innovation strategy.*

JEL classification: *B41, O14, O31*

Вступ

Ефективний розвиток національної економіки вирішальним чином залежить від масштабів упровадження новітньої техніки та технологій. Підвищення активності інноваційної діяльності вітчизняних підприємств є однією з головних передумов стабільності та сталого розвитку економіки. В ринковому середовищі, яке постійно змінюється, інноваційна діяльність підприємства буде здійснюватися успішно лише за умови збільшення обсягів ресурсів та їх ефективного використання.

Сьогодні в Україні рівень інноваційної активності та відтворення ринкового сегмента виробництва інноваційної продукції залишається недостатнім, щоб забезпечити інноваційний прорив національної економіки. За таких умов стрижнем сучасної української моделі конкурентоспроможності економіки має стати реалізація інноваційної моделі структурної перебудови економіки, а надалі – реалізація стратегії економіки знань. Інноваційна діяльність є фактором, що забезпечує конкурентоспроможність продукції та ефективність використання виробничих ресурсів, підвищує ступінь адаптивності підприємства до умов навколишнього середовища, розширює можливості підприємства для виходу на зовнішні та внутрішні ринки збуту, створює передумови для стабільної перспективи на майбутнє.

Питання змістового наповнення поняття «інновацій», неоднозначності їх сутності та особливостей, що визначають їх властивості, розглядалися у працях значної кількості вітчизняних та іноземних науковців. Великий внесок у вивчення згаданих проблем зробили Л. Гохберг, В. Захарченко, С. Ілляшенко, Ф. Котлер, Н. Краснокутська, Р. Фатхутдінов, В. Федоренко, Л. Федулова, Й. Шумпетер. Відповідно у наукових джерелах бачимо різноманітні підходи до визначення поняття «інновація».

Багатоманітність функціонального призначення інновацій та відсутність уніфікації їх змістового наповнення викликають необхідність у ретельному дослідженні та доопрацюванні теоретико-методологічних засад інноваційної сфери та стандартизації основної інноваційної термінології, обумовлену як потребою практичного оперування коректною термінологією під час здійснення інноваційної діяльності основними учасниками інноваційного процесу, так і необхідністю дослідження ефективних механізмів управління інноваціями.

Мета статті

Мета статті – розгляд концептуальних основ інноваційної спроможності економіки України, узагальнення яких дозволить сформувати належне теоретико-методологічне обґрунтування та сприятливе інноваційне середовище на основі дослідження ефективних механізмів управління інноваціями для підтримки взаємозв'язків між підсистемами інноваційної системи з метою матеріалізації наукових розробок в економічно ефективні інноваційні рішення.

Виклад основного матеріалу дослідження

Незважаючи на значну кількість публікацій та досліджень, проведених в інноваційній сфері, наукова спільнота і досі не має єдиного стандартизованого визначення поняття інновацій. Сьогодні термін «інновація» використовується як окремо, так і для визначення низки споріднених понять: «інновація як результат», «інновація як новий об'єкт», «інновація як процес», «інновація як система», «інновація як інструмент», «інновація як перетворення існуючого стану».

Аналізуючи різноманітні визначення, наведені в науковій літературі щодо систематизації знань у інноваційній сфері з виокремленням основних аспектів та аналізу багатовекторної категорії «інновація», деталізуємо її сутність. Термін «інновація» був уведений у науковий оборот австрійським економістом Й. Шумпетером, який у 1912 р. у роботі [18] розглянув технічну інновацію як економічний засіб, застосований підприємцем у надії отримати більш високий прибуток. Ф. Котлер підійшов до сутності інновацій із погляду маркетингу. Він уважав позитивним, якщо якийсь товар, послугу або ідею будь-хто вважає новою. Ідея могла б уже існувати впродовж тривалого періоду, проте для цієї особи вона повина бути новою, тобто бути інновацією [7]. Це досить загальний підхід до визначення поняття «інновація», проте в такому ж аспекті його висвітлював П. Ф. Друкер, який убачав інновацію в кожній новизні [8].

Л. Гохберг, І. Кузнецова [2] визначають інновацію як кінцевий результат інноваційної діяльності, який втілено у вигляді нового або вдосконаленого технологічного процесу та (або) вдосконаленого продукту, впровадженого на ринок, що використовується в практичній діяльності, або в новому підході до надання соціальних послуг. Такої ж точки зору дотримується Р. Фатхутдінов [15], розуміючи під інновацією кінцевий результат впровадження нововведення з метою зміни об'єкта управління та одержання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного або іншого ефекту. В. Г. Федоренко приймає за інновацію процес, спрямований на створення, виробництво, розвиток та якісне вдосконалення нових видів виробів, технологій, організаційних форм [16].

У Законі України «Про інноваційну діяльність» наведено таке визначення інновації: «...це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, які істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери» [13]. Отже, інновація – це процес радикального нововведення з новостворених (або вдосконалених) конкурентоспроможних технологій (продукції, послуг), удосконалення управління та економіки підприємства загалом.

В усьому світі інновації вважають ключем до конкурентоспроможності окремих фірм і економіки країни загалом. За опублікованим Всесвітнім економічним форумом «Індексом глобальної конкурентоспроможності 2016-2017» Україна посіла 85-е місце серед 138 країн світу, втративши за рік шість позицій. [14]. У рейтингу «Індексу глобальної конкурентоспроможності 2015–2016» Україна знаходилася на 79 місці зі 140 країн світу між Гватемалою та Таджикистаном. Причому показник конкурентоспроможності України в 2016 році також знизився: на 0,03 з 4,03 до 4,0. Глобальний індекс конкурентоспроможності (ГІК) є найбільш комплексним вимірником конкурентоспроможності країн, що узагальнює експертні оцінки більш ніж 1300 незалежних експертів та дані офіційної статистики з різних країн.

За результатами 2016 року Україна має декілька конкурентних переваг за інноваціями. Україна посіла 57 місце у рейтингу співпраці університетів і бізнесу, у науці та інноваціях та здатності до інновацій 49 місце. Очевидно, що інновації є потенціалом для зростання економіки. Задля цього необхідні зусилля держави і бізнесу: збільшити державні закупівлі високотехнологічної продукції (наразі Україна знаходиться на 82-у місці) та вдосконалити якість науково-дослідних інститутів (50 місце).

Загострення багатьох соціально-економічних проблем у 2015-2016 роках, дестабілізація політичної та безпекової ситуації, соціальна та психологічна хиткість українського суспільства погіршили й без того складну ситуацію, що склалася в інноваційній сфері України. Наявність ефективних механізмів управління інноваціями дозволить сформувати сприятливе інноваційне середовище для підтримки взаємозв'язків між підсистемами інноваційної системи з метою матеріалізації наукових розробок в економічно ефективні інноваційні рішення.

Ці механізми необхідно розглядати як сукупність взаємопов'язаних між собою компонентів системи управління, що впливають на інноваційні процеси та відображають окремі сторони управління – цілі, принципи, функції, завдання, органи управління, кадри, методи, ресурси, інструменти. У переліку механізмів, які пропонуються використовувати для здійснення управлінського впливу на інноваційні процеси в Україні, виокремлено: планування і прогнозування; координацію та контроль інноваційної діяльності; фінансово-економічні механізми управління інноваціями; співробітництво науки і виробництва; правові механізми управління інноваціями; державно-приватне партнерство для реалізації спільних інноваційних проектів. Проте вони є недосконалими, що й зумовлює потребу в їх модифікації.

Механізми планування і прогнозування передбачають прогнозування тенденцій розвитку ринків, технологій та інновацій для розробки перспективної політики, орієнтованої на майбутні потреби виробників і споживачів, а також визначення стратегічних науково-технічних та інноваційних орієнтирів розвитку держави та регіонів, зважений вибір пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки та інноваційної діяльності з чіткими формами державного впливу з метою їх пріоритетної реалізації стосовно загального фронту досліджень. Відсутність затвердженої Стратегії свідчить про недосконалість чинних механізмів планування і прогнозування. Визначені пріоритети в Україні сформульовані надто широко і сприймаються не як механізм для структурної перебудови економіки, а як засіб максимального збереження науково-технічного та інноваційного потенціалу країни. Отже, вони мають бути істотно скориговані на основі ґрунтовних прогнозно-аналітичних досліджень з орієнтацією на майбутні потреби виробників і споживачів. Для цього потрібно доопрацювати Закон України «Про державні цільові програми», детально описавши в ньому механізми реалізації пріоритетів науково-технічної та інноваційної діяльності, оскільки нині він містить лише загальні відомості про функції державного замовника державної цільової програми [6].

Механізми координації та контролю передбачають узгодження спільних дій органів виконавчої влади та місцевого самоврядування, які займаються формуванням і реалізацією державної політики у сфері

наукової, інноваційної та виробничої діяльності, а також реалізацію ними контрольних функцій із зазначених питань у відповідних законодавчих актах. Ступінь централізації управління залишається високим, що стримує ініціативу місцевих органів влади і, як наслідок, саморозвиток регіонів. Практика реалізації державних рішень демонструє їх недостатню спадкоємність, системність і послідовність, а державне управління характеризується відсутністю переоцінки раніше ухвалених рішень. Така ситуація у сфері управління інноваційним розвитком призводить до розпорошення та нецільового використання державних коштів, неможливості встановлення відповідальних осіб, а отже, й до відсутності позитивних зрушень у напрямі досягнення поставлених державою стратегічних завдань [6].

Фінансово-економічні механізми управління інноваціями передбачають бюджетне фінансування (базове та програмно-цільове) наукової і науково-технічної діяльності, а також інвестиційні (венчурні) та мотиваційні механізми управління інноваціями, що спричинить розвиток інститутів венчурного інвестування, запровадження програм кредитування, податкового стимулювання і страхування інноваційних проектів.

Драйвером інновацій виступають саме наукові дослідження і розробки, а витрати на їх проведення – це ключовий показник, який використовується в усьому світі для моніторингу надходжень до наукової сфери. Інтенсивність цих надходжень для країни визначається загальними внутрішніми витратами на науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи (НДДКР), вираженими у відсотках від валового внутрішнього продукту (ВВП). Одним із основних важелів здійснення державної політики у сфері наукової та науково-технічної діяльності є бюджетне фінансування, рівень якого має складати не менше 1,7 % ВВП. Проте фактично показник інтенсивності витрат на НДДКР (наукоємності ВВП) показує незмінну тенденцію до зниження упродовж останнього десятиліття.

Власні кошти підприємств залишаються основним джерелом фінансування інноваційної діяльності (див. табл. 1.). Їх частка варіювалася в межах від 59,3 % у 2010 році до 97,2 % у 2015 році. Це негативно позначається на діяльності малого та середнього бізнесу, котрий є важливою рушійною силою економічного розвитку та інноваційного процесу. Державне фінансування інноваційних процесів у національній економіці також суттєво обмежене, зокрема у 2015 році частка коштів державного та місцевого бюджетів у загальному обсязі фінансування становила лише 0,7 %. У вітчизняних умовах коли державна підтримка інновацій практично відсутня, а система стимулювання інноваційної діяльності є недієвою та слабо орієнтованою на кінцевий результат, очікувати зацікавленості керівництва підприємств в інвестуванні коштів на інноваційні цілі марно [12]. Навіть той незначний відсоток промислових підприємств, які займалися інноваційною діяльністю в Україні (станом на 2015 рік 824 од. або 17,3 % від загальної кількості промислових підприємств), вкладали кошти переважно у придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, ігноруючи науково-дослідні роботи.

Механізм співробітництва науки і виробництва містить стимулювання передання та комерціалізації результатів НДДКР, отриманих в академічних і галузевих НДІ, у тому числі шляхом прямого залучення запитів промисловості до їх дослідницьких програм і робочих планів та забезпечення пріоритетного державного фінансування таких досліджень і розробок за заявками підприємств.

Загальновідомо, що якість економічного розвитку країни та її місце у світовій спільноті значною мірою визначаються рівнем фінансування її наукової сфери. Чинна система фінансування НДДКР в Україні не передбачає доведення наукових розробок до їх комерційного використання. Упродовж 2013-2015 років фінансування НДДКР взагалі не досягало порогового значення (понад 0,9 % ВВП), починаючи з якого наука може істотно впливати на розвиток економіки. Питома вага загального обсягу витрат у ВВП становила у 2015 році 0,62 %, що на 0,04 менше ніж у 2014 році [12].

Недофінансування наукової сфери послаблює її зв'язок із реальним виробництвом, призводить до втрати багатьох наукових і прикладних доробок. Тому для того, щоб сфера НДДКР могла продукувати якісні зміни в економіці, необхідні значні фінансові вливання, у т. ч. за рахунок коштів бізнес-структур. В Україні ж за останні п'ятнадцять років найбільша частка фінансування НДДКР за рахунок коштів вітчизняних замовників спостерігалася у 2000 р. і становила 38,4 % від загального обсягу фінансування. Надалі так і не вдалося перевищити чи хоча б зберегти значення цього показника на досягнутому рівні, навпаки, воно невпинно зменшувалося (на 0,6 % за період 2013-2015рр.) і станом на 2015 р. становило лише 20,1 % (див. рис. 1, 2). Питома вага коштів Державного бюджету України також зменшилася з 43,2 % у 2013р. до 35,1 % у 2015р. Частка іноземних джерел фінансування НДДКР, котрі впродовж багатьох років відігравали важливу роль, у 2013 р. склала 21,6 %, а у 2015 р. лише 18,2 %.

Сучасне правове середовище розвитку інноваційних процесів і відповідний йому механізм управління не в повному обсязі забезпечують ефективне проходження всіх стадій інноваційного ланцюжка «знання – розробки – інноваційна продукція – ринок – кошти – знання». Незважаючи на досить масштабну за кількістю базу законодавчих і нормативно-правових актів, вона залишається фрагментарною та не орієнтована на кінцевий результат [6].

Серед проблемних питань в управлінні інноваційними процесами – велика кількість законодавчих і нормативно-правових актів, більшість з яких залишається на концептуальному рівні, без відповідного

детального опису механізмів щодо реалізації прописаних заходів на практиці. Одним із основних завдань на сьогодні є спрощення та гармонізація правової бази, усунення прогалин і протиріч між окремими законодавчими актами для усунення можливості їх неоднозначного трактування [5].

Таблиця 1. Розподіл загального обсягу фінансування інноваційної діяльності у промисловості України*

Джерело фінансування	Роки							
	2010		2013		2014		2015	
	млн грн	У відсотках до загального обсягу	млн грн	У відсотках до загального обсягу	млн грн	У відсотках до загального обсягу	млн грн	У відсотках до загального обсягу
Усього	8045,4	100,0	9562,6	100,0	7695,9	100,0	13813,7	100,0
У тому числі за рахунок коштів:								
власних	4775,2	59,3	6973,4	72,9	6540,3	85,0	13427,0	97,2
держбюджету	87,0	1,1	24,6	0,3	344,1	4,5	55,1	0,4
місцевих бюджетів	5,6	0,1	157,7	1,6	5,7	0,1	38,4	0,3
поза-бюджетних фондів	0,9	0,0	2,1	-	32,8	0,4	1,4	0,0
вітчизняних інвесторів	31,0	0,4	123,7	1,3	8,2	0,1	74,2	0,6
іноземних інвесторів	2411,3	30,0	1253,2	13,1	137,6	1,8	58,6	0,4
кредитів	626,1	7,8	630,2	6,6	561,1	7,3	113,7	0,8
інших джерел	108,1	1,3	397,6	4,2	64,9	0,8	45,1	0,3

* Складено за [7; 8; 9].

Рис. 1. Розподіл фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт за джерелами фінансування в Україні у 2013 році [11].

Механізм державно-приватного партнерства для реалізації спільних інноваційних проектів з метою покращення умов інноваційної діяльності, зокрема якості людського капіталу та інноваційної інфраструктури, доцільно застосовувати насамперед для продукування проривних технологій, розвитку інноваційної інфраструктури, фінансування окремих стадій інноваційного ланцюжка. Становлення і розвиток відносин державно-приватного партнерства нині виглядає особливо перспективним для запровадження в Україні (з огляду на відсутність ефективного механізму економічного стимулювання інновацій) сприятливих фінансово-кредитних і податкових умов для технологічної модернізації промислового виробництва. Зокрема, партнерство держави і приватного сектору доцільно розвивати у

напрямі співфінансування ними створення суб'єктів інноваційної інфраструктури, наприклад венчурних фондів [6].

Рис. 2. Розподіл фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт за джерелами фінансування в Україні у 2015 році [9].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Усі зазначені механізми управління мають використовуватися комплексно, із застосуванням методів та інструментів державної політики у певній послідовності та взаємозв'язку із залученням у єдину систему управлінських рішень усіх зацікавлених осіб та учасників інноваційних процесів. Для реалізації державних функцій у сфері інноваційного розвитку в Україні потрібно розробити Національну інноваційну стратегію України як загальний комплексний документ, який би акумулював політичні ініціативи, пропозиції наукової спільноти, бізнесу, освітян і всіх зацікавлених осіб, а також регіональні стратегії у сфері досліджень та інновацій, довгострокові програми їх реалізації з урахуванням цілей і низки системних реформ, прописаних у «Стратегії 2020» та Угоді про асоціацію між Україною та ЄС. З метою підвищення ефективності інноваційного механізму оновлення національної економіки необхідним є вироблення дієвих важелів державного регулювання інноваційної діяльності і залучення на цій основі інноваційного потенціалу до формування прогресивних характеристик національної економічної системи.

Список літератури

1. Гарафонова, О. І. Основні напрямки оцінки інноваційного розвитку та управління інноваціями на підприємствах [Електронний ресурс] / О. І. Гарафонова // Бізнес Інформ. – 2014. – № 3. – С. 100-103. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_3_16.
2. Гохберг, Л. Технология инноваций в промышленности и сфере услуг / Л. Гохберг, И. Кузнецова. – М.: Центр исследований статистики и науки, 2001. – 234 с.
3. Статистичний щорічник України за 2016 рік. Державна служба статистики України. Київ, 2016. – [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Захарченко, В. І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки: навч. посіб. [Текст] / В. І. Захарченко, Н. М. Корсікова, М. М. Меркулов. –К.: Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.
5. Землянкін, А. І. Напрями вдосконалення діючих механізмів управління інноваціями в умовах модернізації економіки України / А. І. Землянкін, І. Ю. Підоричева // Економіка промисловості. – 2015. – № 1 (69). – С. 40-52.
6. Землянкін, А. І. Механізми управління інноваціями в Україні: стан і перспективи вдосконалення [Електронний ресурс] / А. І. Землянкін, І. Ю. Підоричева // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 2. – С. 43-48. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/spa_2014_2_8.
7. Kotler, Ph. Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola / Kotler Ph. – Warszawa: Felberg, 1999. – S. 322.
8. Мартинюк, Я. Сутність поняття «інновація» в контексті розвитку транскордонного співробітництва України [Електронний ресурс] / Я. Мартинюк // Науковий вісник Волинського національного

- університету імені Лесі Українки. Міжнародні відносини. – 2012. – № 20. – С. 135-140. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvnum_2012_20_28.
9. Наукова та науково-технічна діяльність у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 10. Наукова та науково-технічна діяльність у 2014 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 11. Наукова та науково-технічна діяльність у 2013 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 12. Підоричева, І. Ю. Фінансове забезпечення та організаційно-економічне супроводження інноваційних процесів в економіці України [Електронний ресурс] / І. Ю. Підоричева // Економічний вісник Донбасу. – 2014. – № 3. – С. 154-170. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd_2014_3_25.
 13. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс]: закон України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40> – 15.
 14. The Global Competitiveness Report 2015–2016 // World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2015-16.pdf.
 15. Фатхутдинов, Р. А. Инновационный менеджмент: учебник для вузов [Текст] / Р. А. Фатхутдинов. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интеллект-синтез», 1998. – 600 с.
 16. Федоренко, В. Г. Інноваційна і інвестиційна стратегія України / В. Г. Федоренко // Економіка та держава. – 2003. – № 8. – С. 16–27.
 17. Федулова, Л. І. Інноваційна політика: підручник. [Текст] / Л. І. Федулова, А. А. Мазаракі, Г. О. Андрощук. – К.: КНТЕУ, 2012. – 604 с.
 18. Шумпетер, Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.

References

1. Harafonova, O. I. (2014). Osnovni napryamky otsinky innovatsiynoho rozvytku ta upravlinnya innovatsiyamy na pidpryyemstvakh. *Biznes Inform*, 3, 100-103. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_3_16.
2. Hokhberh, L. & Kuznetsova, Y. (2001). *Tekhnolohiya innovatsiy v promyshlennosti i sfere usluh*. Moscow: Tsentr issledovaniy statistiki i nauki.
3. *Statystychnyy shchorichnyk Ukrayiny za 2016 rik*. (2017). Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny. Kyiv, 2016. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Zakharchenko, V. I., Korsikova, N. M., Merkulov, M. M. (2012). *Innovatsiynyy menedzhment: teoriya i praktyka v umovakh transformatsiyi ekonomiky*. Kyiv: Tsentr uchbovoyi literatury.
5. Zemlyankin, A. I & Pidorycheva, I. Yu. (2015). Napryamy vdoskonalennya diyuchykh mekhanizmiv upravlinnya innovatsiyamy v umovakh modernizatsiyi ekonomiky Ukrayiny. *Ekonomika promyslovosti*, 1 (69), 40-52.
6. Zemlyankin, A. I & Pidorycheva, I. Yu. (2014). Mekhanizmy upravlinnya innovatsiyamy v Ukrayini: stan i perspektyvy vdoskonalennya. *Stratehichni priorityty*, 2, 43-48. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/spa_2014_2_8.
7. Kotler, Ph. (1999). *Marketing. Analiza, planovanie, wdrazanie i kontrola*. Warszawa: Felberg.
8. Martynyuk, Ya. (2012). Sutnist' ponyattya «innovatsiya» v konteksti rozvytku transkordonnoho spivrobitnytstva Ukrayiny. *Naukovyy visnyk Volyns'koho natsional'noho universytetu imeni Lesi Ukrayinky. Mizhnarodni vidnosyny*, 20, 135-140. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvnum_2012_20_28.
9. *Naukova ta naukovo-tekhnichna diyal'nist' u 2015 rotsi*. (2015). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. *Naukova ta naukovo-tekhnichna diyal'nist' u 2014 rotsi*. (2014). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. *Naukova ta naukovo-tekhnichna diyal'nist' u 2013 rotsi*. (2014). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
12. Pidorycheva, I. Yu. (2014). Finansove zabezpechennya ta orhanizatsiyno-ekonomichne suprovodzhennya innovatsiynikh protsesiv v ekonomitsi Ukrayiny. *Ekonomichnyy visnyk Donbasu*, 3, 154-170. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd_2014_3_25.
13. *Pro innovatsiynu diyal'nist': zakon Ukrayiny*. (n.d.). Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
14. The Global Competitiveness Report 2015–2016. (2016). *World Economic Forum*. Retrieved from http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2015-16.pdf.
15. Fatkhutdinov, R. A. (1998). *Innovatsiynyy menedzhment*. Moscow: Biznes-shkola; Intellect-sintez.
16. Fedorenko, V. H. (2003). Innovatsiyna i investytsiyna stratehiya Ukrayiny. *Ekonomika ta derzhava*, 8, 16–27.
17. Fedulova, L. I., Mazaraki, A. A., Androshchuk, H. O. (2012). *Innovatsiyna polityka*. Kyiv: KNTEU.
18. Shumpeter, Y. (1982). *Teoriya ekonomicheskoho razvitiya*. Moscow: Prohress.

Стаття надійшла до редакції 24.03.2017 р.

Катерина Володимирівна СЛЮСАРЕНКО

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи і страхування,
Криворізький економічний інститут
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
E-mail: slusarenko_kv@kneu.dp.ua

Марина Михайлівна САДОВЕНКО

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи і страхування,
Криворізький економічний інститут
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
E-mail: sadovenko_mm@kneu.dp.ua

СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ЄС: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Слюсаренко, К. В. Соціальна політика ЄС: сучасні виклики і перспективи / Катерина Володимирівна Слюсаренко, Марина Михайлівна Садовенко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 80-90. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Реформа соціальної політики є одним з найбільш важливих питань не тільки для окремих держав-членів ЄС, а й для Європейського Союзу загалом. Вартість економічної інтеграції при браку адекватного рівня соціального захисту – це зростання нерівності, відсутності безпеки і маргіналізації серед громадян ЄС. Напрямки вирішення економічних і соціальних проблеми, які загострилися останнім часом через військові дії в Україні і Сирії та через вихід Великобританії з ЄС (Brexit), повинні бути спрямовані на збереження єдиного ринку ЄС, реформування ринку праці та соціальної політики.

Метою роботи є оцінка тенденцій і проблем реалізації державної соціальної політики та системи соціального захисту населення в країнах Євросоюзу й визначення напрямків реформування соціальної політики ЄС.

Результати. Запропоновано класифікацію моделей соціальної політики. Проаналізовано сучасні тенденції щодо соціального захисту та оцінено витрати на соціальний захист у країнах ЄС. На підставі проведеного дослідження окреслено проблеми в соціальній політиці та запропоновано напрямки її реформування.

Ключові слова: соціальна політика; модель соціальної політики ЄС; соціальний захист; витрати на соціальний захист.

Kateryna Volodymyrivna SLYUSARENKO

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Finance, Banking and Insurance,
Kryvyi Rih Economic Institute
SHEI «Kyiv National Economic University named Vadym Hetman»
E-mail: slusarenko_kv@kneu.dp.ua

Maryna Mykhaylivna SADOVENKO

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Finance, Banking and Insurance,
Kryvyi Rih Economic Institute
SHEI «Kyiv National Economic University named Vadym Hetman»
E-mail: sadovenko_mm@kneu.dp.ua

EU SOCIAL POLICY: CHALLENGES AND PROSPECTS

Abstract

Introduction. *Reform of the social policy is one of the most important issues not only for individual the EU Member States but for the EU as a whole. The economic integration in the absence of adequate social protection means the growth of inequality, insecurity and marginalization among EU citizens. Areas of solving economic and social problems, which worsened in recent years because of military action in Syria and Ukraine and exit of the UK out of the EU (Brexit), should be aimed at preserving the EU single market, reforming the labour market and social policies.*

Purpose. *The article aims to assess the trends and problems of implementation of government social policy and social protection in the EU and to identify areas of social policy reforming.*

Results. *The classification of social policy models has been proposed. Analysis of current trends in social protection has been carried out. The spending for social protection in the EU has been estimated. On the basis of research the problems in EU social policy have been outlined. The ways of its reforming have been determined.*

Keywords: *social policy; the model of EU social policy; social protection; social protection expenditure.*

JEL classification: E24, F01, F02, F68, H53, H55, I38, J14, J16

Вступ

Реформа соціальної політики є одним з найбільш важливих питань не тільки для окремих держав-членів ЄС, а й для Європейського Союзу загалом. Після рішення Великобританії вийти з ЄС напрямок розвитку Європи та її соціальні стандарти знов набули актуальності. Незважаючи на значні політичні та економічні досягнення, Євросоюз більше не в змозі забезпечити задовільні показники економічного зростання. Загострення проблеми зростання ЄС є сигналом того, що економіка застрягла в системі масового виробництва, впливу великих корпорацій і довгострокових моделей зайнятості, які більше не підходять для сучасного світу, який характеризується швидкими технологічними змінами і сильною глобальною конкуренцією. З огляду на це, країни Євросоюзу повинні провести комплексні економічні та соціальні реформи з метою розвитку інноваційної економіки, орієнтованої на Research & Development (R&D), технології та людський капітал.

Сьогодні ми можемо спостерігати, що нездатність зростання загрожує не тільки стійкості європейської моделі, а й самому процесу європейської інтеграції, який будується на однакових засадах миру, розвитку і процвітання. Більша частина жителів країн ЄС незадоволені реакцією урядів своїх країн на міграційні, економічні та соціальні проблеми, які загострилися останнім часом у зв'язку з військовими діями в Україні і Сирії та через Brexit. Також викликає занепокоєність економічна і соціальна нестабільність, що випливають з цих невіршених проблем (які стали наслідком). Статистичні данні свідчать, що у 18 країнах ЄС заробітна плата за останні сім років зростала набагато повільнішими темпами, ніж за вісім років до цього, також спостерігається скорочення частки соціальних витрат у ВВП Євросоюзу.

Україна, прагнучи стати рівноправним членом європейського співтовариства, також має чітко усвідомлювати необхідність зміни пріоритетів соціальної політики. Вибір можливих альтернатив є надто складним завданням, але провідною ідеєю соціальної політики має залишатися прагнення до більшої справедливості суспільства та забезпечення сталого розвитку. Сьогодні Україна перебуває у

надто складних умовах (військові події на Сході, погіршення економічної ситуації, значна соціальна напруга), які суттєво ускладнюють можливості реалізації соціальної політики та формують поле невизначеності. У зв'язку з цим особливої актуальності набувають дослідження, які спрямовані на створення наукового підґрунтя для розроблення та реалізації дієвої політики соціального захисту та підтримки населення в країнах ЄС та Україні.

На питання моделі соціальної політики, побудови ефективної соціальної політики в Україні та країнах ЄС зверталася увага в працях багатьох вітчизняних і зарубіжних учених: О. Амоші, Т. Аткинсона, Н. Борецької, М. Волгіна, В. Геєця, О. Грішнєвої, Г. Еспінг-Андерсена, Т. Заславської, Т. Кір'ян, А. Колота, В. Куценко, Е. Лібанової, О. Макарової, Т. Маршалла, В. Новікова, О. Новікової, У. Садової, Дж. Стигліця, В. Скуратівського.

На сьогодні вивчення теоретичних та практичних аспектів щодо реалізації соціальної політики в країнах ЄС та Україні не завжди дозволяє визначити перспективи та основні завдання вітчизняної соціальної політики в умовах ратифікації угоди з ЄС.

Мета статті

Метою статті є характеристика основних моделей соціальної політики, оцінка тенденцій і проблем реалізації державної соціальної політики та системи соціального захисту населення в країнах Євросоюзу й визначення напрямків її реформування.

Виклад основного матеріалу дослідження

Соціальна політика є визначальним напрямом внутрішньої політики держави. Вона є складовою загальної політики, втілена в соціальні програми і різноманітні заходи, які спрямовані на задоволення потреб та інтересів людей і суспільства.

Соціальна політика — діяльність держави, спрямована на створення та регулювання соціально-економічних умов життя суспільства з метою підвищення добробуту членів суспільства, усунення негативних наслідків функціонування ринкових процесів, забезпечення соціальної справедливості та соціально-політичної стабільності у країні; соціально-економічні заходи держави, підприємств, місцевих органів влади, які спрямовані на захист населення від безробіття, інфляції, знецінення трудових заощаджень. В основі базової концепції соціальної політики лежить задоволення рівноправних основних людських потреб — здоров'я, доходу, освіти, праці, житла, особистої безпеки [1].

Соціальна політика у вузькому розумінні означає діяльність її суб'єктів з формування соціальної безпеки особи і суспільства. У широкому розумінні соціальна політика – це система управлінських, регулятивних, саморегульованих способів та форм діяльності суб'єктів, сукупність принципів, рішень, дій, що втілюються в соціальних програмах і соціальній практиці з метою задоволення соціальних потреб, збалансованості соціальних інтересів людини, соціальних груп суспільства, досягнення соціальних цілей, вирішення соціальних завдань, формування соціальних цінностей. При цьому в широкому розумінні соціальна політика – це система не лише інституціональних, а й надінституціональних (таких, що перебувають у компетенції інших соціальних інститутів), державних і громадських, суспільних і особистих, індивідуальних способів і форм діяльності, спрямованих на соціальний розвиток, створення умов для всебічної самореалізації соціального потенціалу людини, її сутнісних сил [2].

Соціальна політика означає в широкому розумінні діяльність національної влади щодо організації та підтримання добробуту держави на користь її громадян. Для реалізації соціальної політики держава шляхом регулювання втручається у перерозподіл суспільних благ, зменшує негативні наслідки функціонування ринку праці. Перерозподіл державою суспільних благ є головним завданням соціальної політики. Це здійснюється з метою забезпечення колективних соціальних потреб (охорона здоров'я, охорона праці, освіта, професійне навчання тощо) та соціального забезпечення тієї частини населення, яка потребує допомоги держави (пенсіонери, інваліди, безробітні, багатодітні сім'ї) [3]. Тобто соціальна політика розглядається як національний феномен. Однак у межах Євросоюзу вона набула значення загальноєвропейського феномену.

Початок формування соціальної політики країн Європейського союзу пов'язаний із набуттям чинності Маастрихтського договору щодо його заснування, який доповнив Договір про заснування ЄЕС розділами VIII «Соціальна політика, освіта, професійне навчання і молодь» і XIV «Економічне і соціальне з'єднання», а також його додатків – Угоди про соціальну політику й Протоколу про соціальну політику, передбачали певні зміни інституціонального характеру й визначили правові основи для здійснення комунітарної соціальної політики. Зазначимо, що процес розробки Маастрихтського договору супроводжували дослідження проблем, пов'язаних із запровадження європейської соціальної політики, за результатами яких було підготовлено Білу книгу про зростання, конкурентоспроможність і зайнятість: виклики і шляхи для вступу в XXI ст. (Growth, competitiveness, employment, 1993 p.), Зелену книгу (Green Paper – European social policy, 1993 p.) і Білу книгу (European Social Policy – A Way Forward for

the Union, 1994 p.) [4, с. 16].

Попри те, що між членами ЄС існують розбіжності як у баченні сутності, мети та напрямків соціальної політики, так і її змісту, переважна більшість з них (окрім Великобританії та Ірландії) декларують прагнення змінити національні соціальні моделі відповідно до моделі, яка отримала назву Європейська соціальна модель. Таким чином, декларуючи Єдину соціальну модель, європейські уряди мали на меті досягти суттєвого покращення добробуту і підвищення рівня економічного розвитку Союзу загалом і кожної держави-члена зокрема, сприяння зайнятості, поліпшення умов життя і праці, підтримка високого рівня соціальної захищеності, високого рівня освіти та соціальний діалог.

На нашу думку, поняття «європейська соціальна модель» використовувати не зовсім коректно, оскільки в системі економічного управління Євросоюзу деякі питання політики вирішуються на національному рівні, інші на рівні ЄС. Вирішення більшості проблем у сфері зайнятості, працевлаштування та реформування соціальної політики здійснюється на рівні держав-членів ЄС, а не на рівні Євросоюзу. Тому насправді існують різні європейські соціальні моделі, з різними особливостями й різною ефективністю.

У контексті більш глибокого розуміння можливостей реформування та перспектив Єдиної соціальної політики країн Європейського Союзу, пошуку та вдосконалення власної моделі соціальної політики необхідно проаналізувати відмінності в моделях соціально-економічної політики.

Існують різні класифікаційні ознаки й відповідно моделі соціальної політики. Так, спираючись на дослідження провідних фахівців у цій галузі, можна навести наступну класифікацію моделей соціальної політики (табл. 1).

Аналіз фахових джерел показав, що частина авторів для оцінки соціальної політики європейських країн підтримує систему класифікації, запропонованої Еспінг-Андерсеном (Esping-Andersen). Він виокремлює ліберальну, консервативно-корпоративну і соціал-демократичну моделі.

У документах Єврокомісії визначено такі моделі соціальної політики: континентальну (бісмарківську), англосаксонську (модель Беверіджа), скандинавську (північна) і південно-європейську (середземноморську), континентальну [9]. Більшість дослідників у сфері соціальної політики сходяться в тому, що скандинавська модель є найбільш привабливою й характеризується такими загальними цілями соціальної політики, як зміцнення солідарності й збільшення рівності, які досягаються широкою та універсальною політикою високої якості.

Таблиця 1. Класифікація моделей соціальної політики [5-8]

Класифікаційна ознака	Модель соціальної політики	Основні відмінні риси
1	2	3
Залежно від типу політико-господарського режиму	Американська (США, Канада)	відсутність уніфікованої системи соціального захисту, мінімалістський підхід до розв'язання соціальних проблем; реалізація федеральних програм на рівні штатів із подвійним фінансуванням із бюджетів обох рівнів; обов'язкове солідарне соціальне страхування, за рахунок якого виплачують пенсії, допомогу малозабезпеченим тощо; розгалужена мережа добровільного медичного страхування, частково регульованого державою; існування приватних закладів із надання платних соціальних і медико-соціальних послуг; активна діяльність благодійних організацій.
	Скандинавська (Данія, Ісландія, Норвегія, Фінляндія, Швеція)	відзначається надзвичайно високою часткою ВВП, яка розподіляється через бюджет (понад 50 %); соціальна політика тісно пов'язана з державним регулюванням економіки, що має чітко виражену соціальну спрямованість. Характерними ознаками цієї моделі є: забезпечення максимального рівня зайнятості; високі темпи економічного зростання за державної підтримки; справедливий розподіл доходів; активна участь держави у розробці та реалізації соціальних програм; встановлення і підтримка високих стандартів життя і доходів населення; скоординована політика уряду, підприємців та профспілок у забезпеченні максимального рівня зайнятості і високих стандартів оплати праці; високі податки та висока податкова база.

Продовження таблиці 1

1	2	3
	Японська (Японія)	передбачає проведення політики вирівнювання доходів, особливу політику використання робочої сили (система довічного найму з певними сучасними модифікаціями), домінування психології колективізму, солідарності в доходах, досягнення консенсусу між різними суб'єктами у розв'язанні соціально-економічних проблем, піднесення питань підвищення життєвого рівня населення в ранг національних пріоритетів.
	Англосаксонська (Великобританія, Ірландія)	характеризується мінімальним втручанням держави в механізми розподілу та перерозподілу доходів; незначними соціальними гарантіями з боку держави; пріоритетом економічних цілей над соціальними. Соціальний захист має адресний характер. Держава мало втручається в регулювання зайнятості, соціальні послуги переважно надають приватні компанії та громадські організації.
	Континентальна (Австрія, Бельгія, Німеччина, Нідерланди, Франція, Швейцарія)	в основі цієї моделі лежить механізм соціального страхування, соціальні видатки фінансуються переважно за рахунок страхових внесків роботодавців і застрахованих працівників. Для цієї моделі характерні широко розгалужена обов'язкова система соціального страхування та існування соціальних трансфертів для непрацюючих членів суспільства. Держава надає однакового значення економічним та соціальним цілям в економічній політиці. Через бюджет перерозподіляється близько 50 % ВВП, страхові фонди формуються як за рахунок роботодавців, так і працівників.
	Середземноморська (Греція, Іспанія, Італія, Португалія)	соціальна політика переважно орієнтована на соціально вразливі верстви населення і не має всеохопного характеру. У цих країнах більш характерне використання певних громадських організацій для виконання соціальних функцій. Соціальна допомога має здебільшого адресний характер (малозабезпеченим).
Залежно від суб'єкта відповідальності	Ліберальна	Особиста відповідальність кожного члена суспільства за свою долю, роль державних структур у реалізації соціальної політики мінімізована. Фінансову основу реалізації соціальних програм становлять приватні заощадження і приватне страхування
	Консервативно-корпоративна	Відповідальність за долю своїх працівників несе корпорація, підприємство, організація чи установа, де працівник трудиться. Підприємство, стимулюючи працівників до внесення максимального трудового вкладу, пропонує йому різні види соціальних гарантій у вигляді пенсійного забезпечення, часткової оплати медичних, рекреаційних послуг та освіти (підвищення кваліфікації). Фінансовою основою є кошти підприємств і корпоративних соціальних фондів
	Соціал-демократична	Відповідальність усього суспільства за долю його членів. Це перерозподільна модель соціальної політики, за якої багатий платить за бідного, здоровий за хворого, молодий за старого. Основним суспільним інститутом, що здійснює такий перерозподіл, є держава. Фінансовими механізмами перерозподілу служать державний бюджет і державні соціально-страхові фонди.
Залежно від ступеня участі держави	Благодійна	Кошти на благодійну допомогу, здійснювану державою, складаються в основному з приватних пожертв у державні благодійні фонди і на утримання державних соціальних установ, а також частково на кошти державної скарбниці

Продовження таблиці 1

1	2	3
	Адміністративна	Пряме, активне державне втручання в ринок, наявність розвинених систем перерозподілу доходів, що контролюються державою, а також механізмів втручання в процеси ціноутворення, тарифного регулювання, забезпечення зайнятості
	Стимулювальна модель	Непряма участь держави у розв'язанні соціальних проблем, створення таких систем оподаткування та громадської підтримки, які роблять вигідним для всіх суб'єктів господарювання вкладення та інвестиції як в окремі соціальні проекти і програми, так і в соціальну сферу загалом. Подібна модель соціальної політики може реалізовуватися в ситуації високого рівня економічного розвитку, розвиненої інфраструктури громадянського суспільства і ринкового господарства
Залежно від рівня витрат держави на цілі соціального забезпечення	Модель «залишкового» типу	держава покладає на себе лише ті соціальні функції, з якими не справляється ринок. Допомога держави спрямована вибірково, на найбільш бідні верстви населення, за наявності вельми слабко вираженої прогресії податків. Діяльність у галузі соціальної допомоги спирається на певні життєві стандарти та сприяє динамічному зростанню без будь-якого безпосереднього втручання в основні механізми виробництва та розподілу.
	Модель «інституційного» типу	об'єктом соціальної політики виступають практично всі верстви населення. У значно більших масштабах, ніж у «залишкової» моделі, здійснюються виплати за допомогою податків, що стягуються на основі високої прогресії. Держава з принципових міркувань відіграє вирішальну роль у вирівнюванні доходів і багатства населення. Уряду ставиться в обов'язок втручатися у функціонування економіки з метою більш рівномірного розподілу матеріальних благ і життєвих шансів. Це загалом перерозподільний тип соціальної політики.

Вони визначають наступні характеристики скандинавської моделі добробуту:

- всеосяжний характер: державна політика має широке охоплення; порівняно з іншими країнами, держава має тут більший вплив, ніж ринок або цивільне суспільство;
- повна зайнятість: політика спрямована на забезпечення більш повної зайнятості населення і/або попередження безробіття, особливо тривалого;
- рівність: політика має на меті збільшення рівності між різними гендерними, віковими, класовими, сімейними, етнічними, релігійними, регіональними і іншими групами;
- універсальність: право на основні соціальні гарантії (у натуральному і грошовому виразі) для широкого спектра соціальних обставин і життєвих ситуацій;
- висока якість цих гарантій: соціальні послуги мають високу якість і надаються професіоналами в цій сфері;
- щедрість гарантій: грошові трансферти, особливо для низькодоходних груп, достатньо щедрі, щоб забезпечити «нормальний» рівень життя [10].

Отже, незалежно від відмінностей у моделях соціальної політики члени Європейського союзу розвивають свою економіку у напрямку забезпечення високого рівня зайнятості, забезпечення високого рівня соціального захисту, гарної освіти і якості здоров'я, подолання бідності й нерівності.

Соціальну політику України важко віднести до будь-якої з вищенаведених моделей. Однак, з огляду на європейський вибір України, моделлю соціальної політики нашої держави має стати побудова моделі соціально орієнтованої економіки, в основі якої мають бути покладені високі стандарти рівня життя людей, які максимально повно враховують соціальні потреби та надають гарантії споживачам соціальних послуг.

Для більш чіткого розуміння траєкторії розвитку соціальних політик країн Єврозони та виявлення чинників, що впливають на їхній стан, пропонуємо використовувати результати кластерного аналізу, який здійснено групою науковців Каунаського технологічного університету. Згідно з їхніми дослідженнями виокремлено п'ять кластерів соціальної моделі ЄС (табл. 2).

Таблиця 2. Кластери соціальної моделі ЄС [11]

I кластер: нові члени ЄС	II кластер: старі члени ЄС	III кластер: країни Центральної Європи та острівні країни ЄС	IV кластер: Скандинавські країни та інші члени ЄС	V кластер: країни ЄС, в яких спостерігається падіння економіки
Болгарія	Франція	Чехія	Нідерланди	Греція
Естонія	Німеччина	Словенія	Фінляндія	Іспанія
Латвія	Великобританія	Словаччина	Швеція	Португалія
Литва	Австрія	Кіпр	Данія	
Румунія	Люксембург	Мальта	Бельгія	
Польща	Італія	Угорщина	Ірландія	

До першого кластеру належать нові країни-члени ЄС, більшість з яких країни посткомуністичного режиму з однаковим темпами економічного та соціального розвитку. До другого кластеру належать країни, які мають багаторічний досвід членства в ЄС й більшість з них має найбільш стабільну економіку в ЄС. Третій кластер складається із різних регіонів: нових членів ЄС із центральної Європи та європейських островів (Мальта, Кіпр). Для цього кластеру важко виокремити конкретну соціальну модель. Четвертий кластер складається із північних країн, скандинавської групи з інституціональною розподільчою моделлю та англосаксонської Ірландії. До п'ятого кластеру належать три південні країни, які мають значний залишковий ефект від останньої економічної кризи й все ще намагаються відновитися. Падіння економіки вплинуло й на соціальні показники, зростання бідності, рівня безробіття, що прямо впливає на результати досліджень і зіставлення їх з іншими країнами (табл. 3).

Як видно з таблиці 3, у країнах ЄС соціальний захист становить найбільш важливу частину держаних витрат. Частка витрат на соціальний захист у ВВП коливалася по країнах ЄС від 9,6 % в Ірландії до 25,6 % у Фінляндії.

Витрати на соціальний захист поділяються на певні групи (табл. 3):

- «sickness & disability» – витрати на охорону здоров'я та допомогу особам, що втратили працездатність. Ці витрати містять: витрати на інтеграцію на ринку праці осіб з інвалідністю й працівників з обмеженою працездатністю, витрати на виплату допомоги на випадок хвороби та інвалідності;
- «old age» – витрати на соціальний захист людей похилого віку, виплата пенсій, витрати на реалізацію державних програм щодо охорони здоров'я, освіти та соціального житла для людей похилого віку. Ця стаття також містить соціальні витрати на такі послуги для літніх людей, як денний догляд та реабілітаційні послуги, піклування за місцем проживання та інші пільги в натуральній формі;
- «survivors» – витрати на соціальний захист у зв'язку із втратою годувальника;
- «family & children» – соціальні витрати на допомогу сім'ям і дітям передбачають: грошові виплати (допомоги) сім'ям з дітьми, разом із допомогою на дітей, яка в окремих країнах залежить від рівня заробітної плати батьків та/або віку дитини; допомогу на період відпустки по догляду за дитиною та допомогу самотнім батькам. Фінансова підтримка сімей здійснюється здебільшого через систему оподаткування, в тому числі звільнення від сплати податків;
- «unemployment» – соціальні витрати на допомогу по безробіттю;
- «housing & social exclusion» – витрати для вирішення проблем, пов'язаних із забезпеченням житлом малозабезпечених верст населення, та проблем, пов'язаних із соціальною ізоляцією. Соціальна ізоляція – це процес, при якому окремі особи або їх групи частково або повністю позбавляються доступу до різних прав, можливостей і ресурсів, які зазвичай доступні для членів іншої групи і які мають основоположне значення для соціальної інтеграції всередині цієї конкретної групи [14] (наприклад, житло, зайнятість, охорона здоров'я, громадська участь, демократична участь тощо). Гендерна, кастова або етнічна нерівність призводить до соціальної ізоляції, результатом якої є неможливість окремих громадян повною мірою брати участь в економічному, соціальному і політичному житті суспільства, в якому вони живуть.

Витрати на охорону здоров'я та допомогу з непрацездатності склали 2,8 % від загального обсягу соціальних витрат у середньому по ЄС у 2015 р. Серед країн-членів частка цих витрат коливалася від 0,2 % в Болгарії до 4,8 % в Данії. Ці витрати практично вдвічі перевищують витрати на допомогу по безробіттю.

Стаття «Old age» складає найбільшу частку витрат в усіх країнах-членах. Витрати державного сектору на «старість» становили 10,3 % ВВП Євросоюзу. Частка витрат на соціальний захист, пов'язаних із старістю, найвищою є в Греції (15,7 %) і найнижчою в Ірландії (2,4 %).

Допомога сім'ям та дітям складає в середньому 1,7 % від загальної суми соціальних виплат в ЄС, допомога по безробіттю – 1,4 %, допомога на житло та соціальне відчуження – 1,7 %. Частка витрат на допомогу сім'ям та дітям становить від 0,6 % у Греції та Іспанії до 4,6 % у Данії. Допомога по безробіттю

варіюється від 0,1 % в Болгарії та Румунії до 2,7 % в Данії та Фінляндії.

Таблиця 3. ВВП і витрати на соціальний захист країн ЄС у 2011-2015 рр. [13]

Країни	ВВП у 2015 р., євро на душу населення	Витрати, у % від ВВП					Структура витрат на соціальний захист у 2015 р.					
		2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Sickness & disability	Old age	Survivors	Family & children	Unemployment	Housing & social exclusion
ЄС	28900	28,3	28,7	28,9	28,7	19,2	2,8	10,3	1,4	1,7	1,4	1,7
I кластер: нові члени ЄС												
Болгарія	6300	16,5	16,6	17,6	18,5	13,3	0,2	9,9	-	2,4	0,1	0,7
Естонія	15400	15,6	15,0	14,9	15,1	12,9	2,1	7,0	0,1	2,3	1,1	0,3
Латвія	12300	15,4	14,4	14,6	14,5	11,5	2,1	7,3	0,2	0,7	0,5	0,7
Литва	12900	16,9	16,3	15,3	14,7	11,1	2,8	5,8	0,3	1,0	0,6	0,7
Польща	11200	18,7	18,9	19,4	19,0	15,9	2,6	9,1	1,8	1,4	0,6	0,4
Румунія	8100	16,4	15,4	14,9	14,8	11,5	1,0	8,5	0,1	1,1	0,1	0,6
II кластер: старі члени ЄС												
Франція	32800	32,7	33,5	33,9	34,3	24,6	2,8	13,6	1,6	2,5	2,0	2,2
Німеччина	37100	28,6	28,7	29,0	29,1	19,0	3,1	9,2	1,9	1,6	1,7	1,6
Великобританія	39600	29,1	29,2	28,4	27,4	16,4	2,6	8,8	0,1	1,5	0,2	3,3
Австрія	39400	29,0	29,3	29,8	30,0	21,7	1,9	13,1	1,5	2,3	1,5	1,3
Люксембург	89900	21,9	22,8	23,2	22,7	18,9	1,5	10,5	0,0	4,1	2,0	0,8
Італія	27100	28,5	29,3	29,8	30,0	21,5	1,9	13,8	2,8	1,5	1,2	0,3
III кластер: країни Центральної Європи та острівні країни ЄС												
Чехія	15800	20,1	20,4	20,2	19,7	12,7	2,2	7,7	0,6	1,1	0,2	0,9
Кіпр	20800	21,5	22,3	24,2	23,0	12,0	0,5	5,8	1,4	2,4	0,8	1,0
Угорщина	11100	21,7	21,4	20,8	19,9	15,0	3,0	7,2	1,1	2,0	0,4	1,3
Мальта	21500	18,8	19,0	18,8	19,0	12,4	1,2	7,3	1,4	1,2	0,5	0,9
Словенія	18700	24,5	24,9	24,9	24,1	17,4	2,3	9,9	1,4	2,0	0,6	1,2
Словаччина	14500	17,8	18,0	18,3	18,5	15,0	2,8	7,9	0,9	1,3	0,2	1,9
IV кластер: Скандинавські країни та інші члени ЄС												
Нідерланди	40000	30,2	31,0	31,2	30,9	16,6	4,5	6,8	0,1	1,1	1,7	2,4
Фінляндія	38200	28,9	30,1	31,1	31,9	25,6	3,5	13,4	0,8	3,2	2,7	2,0
Швеція	45600	28,2	29,3	30,0	29,6	20,9	4,5	10,7	0,3	2,5	1,3	1,7
Данія	47800	32,3	32,2	33,0	33,5	23,6	4,8	8,3	0,0	4,6	2,7	3,2
Бельгія	36600	29,7	29,6	30,1	30,3	20,2	3,5	9,1	1,8	2,4	2,0	1,4
Ірландія	55100	23,5	23,2	22,3	20,6	9,6	1,7	2,4	0,6	2,0	1,8	1,1
V кластер: країни ЄС, в яких спостерігається падіння економіки												
Греція	16200	27,7	28,2	26,7	26,0	20,5	1,6	15,7	1,7	0,6	0,7	0,2
Іспанія	23200	25,3	25,5	25,8	25,4	17,1	2,4	9,2	2,3	0,6	2,0	0,6
Португалія	17300	25,8	26,4	27,6	26,9	18,3	1,2	12,2	1,8	1,1	1,2	0,8

Зрозуміло, що середні показники по ЄС приховують значні диспропорції між державами-членами. Такі диспропорції в показниках соціального захисту відображають не тільки відмінності в рівні життя, але також різноманітність національних систем соціального захисту і демографічних, економічних, соціальних та інституціональних структур, характерних для кожної держави-члена ЄС. Однак з наведених даних чітко прослідковується тенденція до зменшення частки витрат на соціальний захист та розмірів заробітної плати.

Станом на 1 січня 2017 року, 22 країни-члени ЄС з 28 мають національні мінімальні розміри оплати праці, окрім Данії, Італії, Кіпру, Австрії, Фінляндії і Швеції. Ці країни за рівнем мінімальної заробітної плати поділяються на три основні групи.

Десять країн-членів, розташованих на сході ЄС, мали мінімальну заробітну плату нижче € 500 на місяць: Болгарія (€ 235), Румунія (€ 275), Латвія і Литва (обидві € 380), Чехія (€ 407), Угорщина (€ 412), Хорватія (€ 433), Словаччина (€ 435), Польща (€ 453) і Естонія (€ 470) [15].

У п'яти інших держав-членів, розташованих на півдні, мінімальна заробітна плата від € 500 до € 1000 на місяць: Португалія (€ 650), Греція (€ 684), Мальта (€ 736), Словенія (€ 805) та Іспанія (€ 826). В інших

семи держав-членів, всі вони розташовані на заході і півночі ЄС, мінімальна заробітна плата була значно вища: € 1000 на місяць: Великобританія (€ 1397), Франція (€ 1480), Німеччина (€ 1498), Бельгія (€ 1532), Нідерланди (€ 1552), Ірландія (€ 1563) і Люксембург (€ 1999) [15].

Отже, у 22 країнах-членах ЄС мінімальна заробітна плата варіюється від менше 300 євро в місяць, як у Болгарії (235), до трохи менше ніж 2000 євро в місяць у Люксембурзі. Іншими словами, найвища мінімальна заробітна плата в ЄС приблизно в 9 разів більше від найнижчої.

Дослідження також показує, що в період з 2009 по 2016 рр. у 18 країнах ЄС заробітна плата зростала найбільш повільно, ніж до 2008 року. За 2009-2016 рр. реальна заробітна плата в середньому щорічно знижувалася на 3,1 % в Греції, в Хорватії – на 1 %, в Угорщині – на 0,9 %, у Португалії – на 0,7 %, на Кіпрі – на 0,6 % та у Великобританії – на 0,4 % [16].

Реальне зростання заробітної плати в період з 2009 по 2016 рік було нижче, ніж у 2001-2008 роках, в Австрії, Бельгії, Данії, Латвії, Литві, Люксембурзі, Мальті, Нідерландах, Румунії, Словаччині, Данії, Естонії, Фінляндії, Словенії, Іспанії і Швеції. Середньорічне зростання реальної заробітної плати в Румунії впало з 11,2 % в 2001-2008 роках до 0,1 % в 2009-2016 роках, в Литві – з 8,8 до 1 %, а в Латвії – з 10,6 до 1,2 % [16].

Таким чином, режим суворої економії, значне податкове навантаження й міграційні проблеми призвели до втрат робочих місць, нестабільної роботи, погіршення умов праці і скорочення заробітної плати, а також до різкого скорочення державних витрат на соціальний захист та забезпечення, що також впливає на зниження внутрішнього попиту. Це призвело до значних розчарувань серед населення та зростання антиєвропейських настроїв.

У результаті Brexit існує певна занепокоєність через потенційний негативний вплив на рівень безробіття, зайнятість й умови праці для британських та європейських працівників. Окрім того, як свідчать дані табл. 3, між країнами і всередині країн існує значна нерівність і диспропорції, зокрема в країнах Центральної та Східної Європи. Соціальний і зарплатний демпінг та дискримінація у сфері соціальних і трудових прав повинні бути вирішені шляхом створення соціального виміру ЄС, який принесе користь всім європейським країнам. Необхідно продовжувати конвергенцію і подальшу інтеграцію в області прав і систем соціального захисту, оминаючи ефективно функціонуючі національні практики.

Сучасні тенденції розвитку світової економіки характеризуються швидкими змінами, які створюють як потенційні загрози, так і нові можливості. Найбільш складним завданням як для європейської економіки загалом, так і для окремих країн є здатність залишатися досить гнучкою для того, щоб скористатися новими можливостями і подолати загрози. Для цього необхідне насамперед реформування ринку праці та соціальної політики. Нездатність бути лабільними, швидко реагувати на зміни не тільки обмежує Європу від можливості подальшої глобалізації, а й ставить під загрозу існування єдиного ринку і валютного союзу. Реформи соціальної політики є одним з найбільш важливих питань не тільки для окремих держав-членів ЄС, а й для Європейського Союзу загалом. Вартість економічної інтеграції при відсутності адекватного рівня соціального захисту – це зростання нерівності, відсутності безпеки і маргіналізації серед громадян ЄС. Гендерна нерівність та нерівність серед молоді, проблеми на ринку праці і в суспільстві стримують економіку та соціальний прогрес.

Після проведення референдуму у Великобританії та прийняття рішення про вихід з Євросоюзу баланс політичної та економічної сили зміщується в бік Північно-Атлантичного світу. З огляду на це, необхідно чинну форму співпраці переформатувати у новий вид континентального партнерства. Пропонований новий формат партнерства повинен враховувати широке коло питань, таких, як: право залишатися, працювати, навчатися (разом із такими програмами як ERASMUS + та HORIZON); охорона здоров'я; оподаткування заощаджень; рівність, зайнятість, пенсійне забезпечення тощо. У цьому контексті захист виробництва, прав працівників, робочих місць, забезпечення високих соціальних стандартів і пов'язаних з цим питань повинна мати високий пріоритет.

Для забезпечення належного вирішення всіх цих проблем і забезпечення належного захисту робочих місць і соціальних прав Великобританія має зберегти членство в єдиному ринку ЄС і митному союзі з урахуванням пов'язаних з ними правил і свобод, разом із роллю Європейського суду. Для того, щоб уникнути соціального демпінгу між Великобританією і ЄС, новий формат партнерства також повинен передбачати узгодження британського законодавства у сфері соціального захисту із соціальними нормами ЄС. У довгостроковій перспективі така модель партнерства може стати прикладом для вибудовування відносин з Україною та іншими країнами.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Дослідження показало, що, незважаючи на наявні розбіжності в підходах до класифікації моделей соціальної політики та відмінності у їх змісті, члени Європейського Союзу розвивають свою економіку у напрямку забезпечення високого рівня та стандартів життя, забезпечення високого рівня соціального захисту, освіти і якості здоров'я, подолання бідності й нерівності. Моделлю соціальної політики України має стати побудова моделі соціально орієнтованої економіки, в основі якої мають бути покладені високі

стандарти рівня життя людей, які максимально повно враховують й відповідають соціальним нормам ЄС.

Якщо оцінювати зміни в рівнях соціального забезпечення, оплати праці в довгостроковій перспективі, стає очевидним, що політика суворої економії в ЄС здійснює негативний вплив на рівень життя, що також позначається на внутрішньому попиті. Це призводить до значного невдоволення серед європейців та зростання антиєвропейських настроїв.

Зважаючи на сучасні проблеми, які загострив Brexit, нині всі зусилля ЄС повинні бути спрямовані на збереження єдиного ринку, реформування ринку праці та соціальної політики. ЄС не варто відкладати або призупиняти дії зі створення більш справедливої, демократичної і рівноправної Європи, підвищувати стандарти праці та життя, створювати нові робочі місця, будувати економіку з сильною соціальною і прогресивною податково-бюджетною політикою.

Список літератури

1. Кузьменко, Р. В. Соціальна політика: основні проблеми періоду глобалізації / Р. В. Кузьменко // Держава та регіони. — 2008. — № 6. — С. 120-123.
2. Державна політика в соціогуманітарній сфері [Текст]: підручник / [авт. кол.: В. А. Скуратівський, В. П. Трощинський, П. К. Ситник та ін.]; за заг. ред. В. А. Скуратівського, В. П. Трощинського. — К.: НАДУ, 2010. — 284 с
3. Право Європейського Союзу [Текст]: підручник / В. І. Муравйов, О. М. Лисенко, І. В. Влялько, К. В. Смирнова, І. А. Березовська, А. Л. Федорова, О. В. Святун, О. М. Шпакович. — К.: Юрінком Інтер, 2011. — 703 с.
4. Окладна, М. Г. Соціальна політика Європейського Союзу: становлення і розвиток [Електронний ресурс] / М. Г. Окладна, І. В. Яковюк. — Режим доступу: <http://dbms.institute/files/nd/19.pdf>.
5. Дребот, О. М. Класифікація типів соціальної держави і моделей соціально-орієнтованої економіки [Текст]: зб. наук. пр. / О. М. Дребот // Вісник СевНТУ. Серія: Економіка і фінанси. — Севастополь, 2011. — Вип. 116. — С. 51—56.
6. Шимаи, М. Глобалізація как источник конкуренции, конфликтов и возможностей [Електронний ресурс] / М. Шимаи. — Режим доступу: www.ptpu.ru/issues.
7. Михенко, А. Світові моделі соціальної політики: уроки для України [Електронний ресурс] / А. Михенко, Н. Щур. — Режим доступу: <http://visnyk.academy.gov.ua/wp-content/uploads/2013/11/2011-2-31.pdf>.
8. Шутаєва, О. О. Моделі соціальної політики ЄС: основні напрямки трансформації [Електронний ресурс] / О. О. Шутаєва, В. В. Побірченко. — Режим доступу: http://sn-econmanag.crimea.edu/arhiv/2013/uch_26_1econ/shut.pdf.
9. Офіційний сайт Європейської Комісії [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ec.europa.eu/index_en.htm.
10. Квист, Дж. Социальные реформы в скандинавских странах в 1990-е годы: использование теории нечеткого набора для оценки соответствия идеальным типам [Електронний ресурс] / Джон Квист. — Режим доступу: <http://spero.socpol.ru>.
11. Aistė Palevičienė, Žaneta Simanavičienė, Daiva Dumčiuvienė Lithuanian social policy in the European social model map [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S187704281405993X>.
12. Скуратівський, В. А. Управління соціальним та гуманітарним розвитком [Текст]: навч. посібн. / В. А. Скуратівський, В. П. Трощинський, Е. М. Лібанова та ін. ; за заг. ред. В. А. Скуратівського, В. П. Трощинського. — У 2-ох ч. — К.: Вид-во НАДУ. — 2009. — Ч. 1. — 456 с.
13. Офіційний сайт Євростату [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/browse-statistics-by-theme>.
14. Arpita, K. What is Social Exclusion? A Story from the field [Електронний ресурс] / Khanna Arpita. — Режим доступу: <http://www.developmentoutlook.org/2014/05/what-is-social-exclusion-story-from.html>.
15. Monthly minimum wages below €500 in east and well above €1000 in northwest [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7860532/3-10022017-AP-EN.pdf/b5027315-0570-45df-9eb6-0cfda2f13dbc>.
16. Workers in 7 EU countries worse off today than 8 years ago [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.etuc.org/press/workers-7-eu-countries-worse-today-8-years-ago#.WNasBSlvXXB>.

References

1. Kuz'menko, R. V. (2008). Sotsial'na polityka: osnovni problemy periodu. *Derzhava ta rehiony*, 6, 120-123.
2. Skurativs'kyu, V. A., Troshchyns'kyu, V. P., Sytnyk, P. K. (2010). *Derzhavna polityka v sotsiohumanitarniy sferi*. Kyiv: NADU.

-
3. Muravyov, V. I., Lysenko, O. M., Vlyal'ko, I. V., Smyrnova, K. V., Berezovs'ka, I. A., Fedorova, A. L., Svyatun, O. V., Shpakovych, O. M. (2011). *Pravo Yevropeys'koho Soyuzu*. Kyiv: Yurinkom Inter.
 4. Okladna, M. H. & Yakovyuk, I. V. (n. d.). *Sotsial'na polityka Yevropeys'koho Soyuzu: stanovlennya i rozvytok*. Retrieved from: <http://dbms.institute/files/nd/19.pdf>.
 5. Drebot, O. M. (2011). Klasifikatsiya typiv sotsial'noyi derzhavy i modeley sotsial'no-orijentovanoj ekonomiky. *Visnyk SevNTU. Seriya: Ekonomika i finansy*, 116, 51-56.
 6. Shymay, M. (n. d.). *Globalizatsiya kak istochnik konkurentсии, konfliktov i vozmozhnostey*. Retrieved from: www.ptpu.ru/issues.
 7. Mykhenko, A. & Shchur, N. (2013). *Svitovi modeli sotsial'noyi polityky: uroky dlya Ukrayiny*. Retrieved from: <http://visnyk.academy.gov.ua/wp-content/uploads/2013/11/2011-2-31.pdf>.
 8. Shutayeva, O. O. & Pobirchenko, V. V. (2013). *Modeli sotsial'noyi polityky YeS: osnovni napryamky transformatsiyi*. Retrieved from: http://sn-econmanag.crimea.edu/arhiv/2013/uch_26_1econ/shut.pdf.
 9. *Ofitsiynyy sayt Yevropeys'koyi Komisiyi*. (2017). Retrieved from: http://ec.europa.eu/index_en.htm.
 10. Kvyst, Dzh. (n. d.). *Sotsial'nye reformy v skandinavskikh stranakh v 1990-e gody: ispol'zovanie teorii nechetkoho nabora dlya otsenky sootvetstviya idealnym tipam*. Retrieved from: <http://spero.socpol.ru>.
 11. Palevičienė, A., Simanavičienė, Ž., Dumčiuvienė, D. (n. d.). *Lithuanian social policy in the European social model map*. Retrieved from: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S187704281405993X>.
 12. Skurativs'kyy, V. A., Troshchyns'kyy, V. P., Libanova, E. M. (2009). *Upravlinnya sotsial'nym ta humanitarnym rozvytkom*. Kyiv: Vyd-vo NADU.
 13. *Ofitsiynyy sayt Yevrostatu*. (2017). Retrieved from: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/browse-statistics-by-theme>.
 14. Arpita, K. (2014). *What is Social Exclusion? A Story from the field*. Retrieved from: <http://www.developmentoutlook.org/2014/05/what-is-social-exclusion-story-from.html>.
 15. *Monthly minimum wages below €500 in east and well above €1000 in northwest*. (n. d.). Retrieved from: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7860532/3-10022017-AP-EN.pdf/b5027315-0570-45df-9eb6-0cfd2f13dbc>.
 16. *Workers in 7 EU countries worse off today than 8 years ago*. (n. d.). Retrieved from: <https://www.etuc.org/press/workers-7-eu-countries-worse-today-8-years-ago#.WNasBSlvXXB>.

Стаття надійшла до редакції 08.04.2017 р.

Алла Миколаївна УЖВА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування,
Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського
E-mail: kot28125@rambler.ru

**РОЗВИТОК СИСТЕМИ ПРОДОВОЛЬЧОГО МАРКЕТИНГУ У
СФЕРІ РЕГІОНАЛЬНОГО АГРАРНОГО БІЗНЕСУ**

Ужва, А. М. Розвиток системи продовольчого маркетингу у сфері регіонального аграрного бізнесу [Текст] / Алла Миколаївна Ужва // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 91-95. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Інтегруючою сферою між виробництвом сільськогосподарської продукції та її споживання є продовольчий маркетинг. Функціонування системи продовольчого маркетингу забезпечить ефективну діяльність суб'єктів аграрного бізнесу в напрямку забезпечення населення якісним продовольством та розвитку агропродовольчого ринку.

Мета. Метою статті є дослідження теоретико-наукових засад формування продовольчого маркетингу в системі регіонального аграрного бізнесу та обґрунтування заходів щодо його розвитку в сучасних умовах.

Метод (методологія). У процесі дослідження застосовано методи порівняння, аналізу, теоретичного та логічного узагальнення. Методологічною основою став діалектичний метод дослідження.

Результати. Розглянуто теоретичний базис поняття «продовольчий маркетинг». Як сполучна ланка між спеціалізованими виробниками продовольства та споживачами, призначення якої полягає у полегшенні руху продукції від виробника до споживача, виступає продовольчий маркетинг. Вивчено місце сільськогосподарського виробництва та переробних підприємств у системі продовольчого маркетингу та розроблено модель функціонування продовольчого маркетингу в «продуктовому ланцюгу» учасників аграрного бізнесу. Проаналізовано канали збуту, форми і методи реалізації продукції сільського господарства та визначено заходи щодо подальшого розвитку системи продовольчого маркетингу в аграрному бізнесі регіону.

Ключові слова: регіон; аграрний бізнес; продовольчий маркетинг; економічні зв'язки; економічні відносини, продовольство.

Alla Mykolaivna UZHVA

PhD in Economics,
Associate Professor,
National University of Mykolayiv named after V.O. Sukhomlynskyi
E-mail: kot28125@rambler.ru

**DEVELOPMENT OF SYSTEM OF FOOD MARKETING
IN SPHERE OF REGIONAL AGRARIAN BUSINESS**

Abstract

Introduction. The food marketing is an integrating sphere between the production of agricultural goods and its consumption. Functioning of the system of the food marketing will provide effective activity of subjects of agrarian business in direction of providing of population by high quality food and agro-food market development.

Purpose. The article aims to investigate theoretical and scientific principles of forming of the food marketing in the system of regional agrarian business and to ground the measures of its development in modern terms.

The method (methodology). In the process of research the method of comparison, method of analysis, theoretical and logical methods of generalization have been applied. The dialectical method has become the methodological basis of research.

Results. The theoretical base of concept «food marketing» is considered as an interlink between the specialized

producers of food and users. Its purpose is in the facilitation of delivery of products from a producer to the user. The place of agricultural production and processing enterprises is studied in the system of the food marketing. The model of functioning of the food marketing is developed in the «food chain» of participants of agrarian business. Forms and methods of realization of products of agriculture are analysed. The measures as for the development of the system of the food marketing in agrarian business of region are determined.

Keywords: region; agrarian business; food marketing; economic relations; provision.

JEL classification: O13, Q13, Q10, R22, M31

Вступ

В умовах інтеграційних процесів України у європейський простір та переходу до принципів сталого розвитку пріоритетним завданням соціально-економічної політики держави є максимально повне забезпечення продовольством населення регіонів. Вирішення продовольчих проблем у регіонах здійснюється суб'єктами аграрного бізнесу, розташованими в межах певної території, та таких, що мають пряме й опосередковане відношення до виробництва і реалізації продуктів харчування. Ми погоджуємося з Ю. Е. Губені, який зазначив, що новизна економічних відносин в агробізнесі полягає в зміщенні акцентів із виробництва й виробничих відносин із сільського господарства та його економіки на цілісний «продуктовий ланцюг» і маркетинг, єдність яких забезпечать збалансованість і сталий розвиток агробізнесу як соціально-економічної системи [1, с. 36].

Агробізнес – це насамперед не сукупність підприємств і суб'єктів підприємництва, а особливий тип партнерських відносин, організації співпраці, що створює сприятливі умови для їх учасників. Основною сферою діяльності агробізнесу є сільськогосподарське виробництво і його ресурсне забезпечення. Важливою особливістю функціонування сільського господарства є сезонність виробництва продукції, що вимагає створення великих потужностей для зберігання, первинної та кінцевої переробки, транспортування продукції.

Значна частина сільськогосподарської сировини та продуктів її переробки має нееластичний попит і потрібна в раціоні харчування людини щоденно. Для забезпечення цього залучається досить велика кількість працівників, які займаються збутом продукції, що спричиняє додаткові витрати в усьому маркетинговому ланцюгу проходження продукції від виробника до кінцевих споживачів. Крім того, для реалізації сільськогосподарської продукції і продовольства необхідна розгалужена збутова мережа як оптова, так і роздрібна. Отже, сполучною ланкою між спеціалізованими виробниками продовольства та споживачами, призначення якої полягає у полегшенні руху продукції від виробника до споживача, виступає продовольчий маркетинг.

Дослідженню питань функціонування системи продовольчого маркетингу і забезпечення продовольчої безпеки присвячено низку робіт вчених, серед яких, зокрема: В. Г. Андрійчук, С. В. Близнюк, Н. В. Васюткіна, О. П. Гогоуля, М. Д. Дацюк, Т. Г. Дудар, С. М. Кваша, М. В. Мозгова, П. Т. Саблук, О. М. Шпичак та інші. Проте потребують подальшого дослідження особливості здійснення продовольчого маркетингу у сфері регіонального аграрного бізнесу.

Мета та завдання статті

Метою статті є дослідження теоретико-наукових засад формування продовольчого маркетингу в системі регіонального аграрного бізнесу та обґрунтування заходів щодо його розвитку в сучасних умовах. Для досягнення поставленої мети необхідно виконати наступні завдання: розглянути теоретичний базис поняття «продовольчий маркетинг», з'ясувати місце сільськогосподарського виробництва та переробних підприємств у системі продовольчого маркетингу; проаналізувати канали збуту, форми і методи реалізації продукції сільського господарства; визначити заходи щодо подальшого розвитку системи продовольчого маркетингу в аграрному бізнесі регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження

Система продовольчого маркетингу об'єднує інтереси виробників і споживачів продовольчих товарів, містить усі операційні дії та послуги, пов'язані з потоком продовольства від виробника до споживача. Вона є комплексною та досить затратною структурою каналів, посередників і маркетингових дій, що пов'язані з виробництвом, розподілом і обміном продуктів національного сільськогосподарського виробництва. Продовольчий маркетинг формує своєрідний місток між виробниками сільськогосподарської продукції та споживачами, одночасно перебуваючи під впливом таких факторів, як технологія, закони та соціальні звичаї суспільства, національні ресурси. Справедливо зазначає В. Гончаров, що важливою причиною необхідності продовольчого маркетингу є негативна ситуація розвитку багаторівневого посередництва в аграрному бізнесі [2, с. 45]. Ця ситуація викликана

відсутністю знань і навичок маркетингової діяльності у виробників харчових продуктів, їх делегуванням посередникам. У результаті чого кількість рівнів каналу збуту збільшується та спричиняє зростання ціни на продукти харчування.

У науковій праці американських професорів Р. Л. Колза й Дж. Н. Ула «Маркетинг сільськогосподарської продукції» викладені основні принципи і поняття маркетингу, описані компоненти маркетингової системи в їхньому реальному функціонуванні, методи роботи підприємств сільського господарства та переробної промисловості, оптової та роздрібною торгівлі з просування товарів на ринок, організації виробництва відповідно до його вимог, управління якістю продукції та фінансовими ризиками тощо. На думку, Г. Астратової, продовольчий маркетинг є комплексною соціально-економічною дисципліною, що вивчає системним чином закономірності вияву, формування, розвитку та задоволення сукупності індивідуальних потреб у продуктах харчування в процесі суспільного відтворення з метою благополуччя окремих особистостей і суспільства загалом [3, с. 132].

Відтак, у системі аграрного бізнесу вагоме місце займає продовольчий маркетинг. Однією з причин необхідності продовольчого маркетингу є негативна ситуація розвитку невиправдано багаторівневого посередництва в продовольчому бізнесі. Ця ситуація викликана відсутністю знань і навичок маркетингової діяльності в персоналі підприємств-виробників харчових продуктів, їхнім делегуванням посередникам, у результаті чого кількість рівнів каналу розподілу зростає. Система агробізнесу функціонує в результаті поєднання процесів виробництва сільськогосподарської сировини, її переробки, зберігання, транспортування і доведення до споживача. Різні рівні підприємницької діяльності, що сприяють такому поєднанню, утворюють комплекс економічних відносин, який можна назвати «продовольчий маркетинг» (рис. 1).

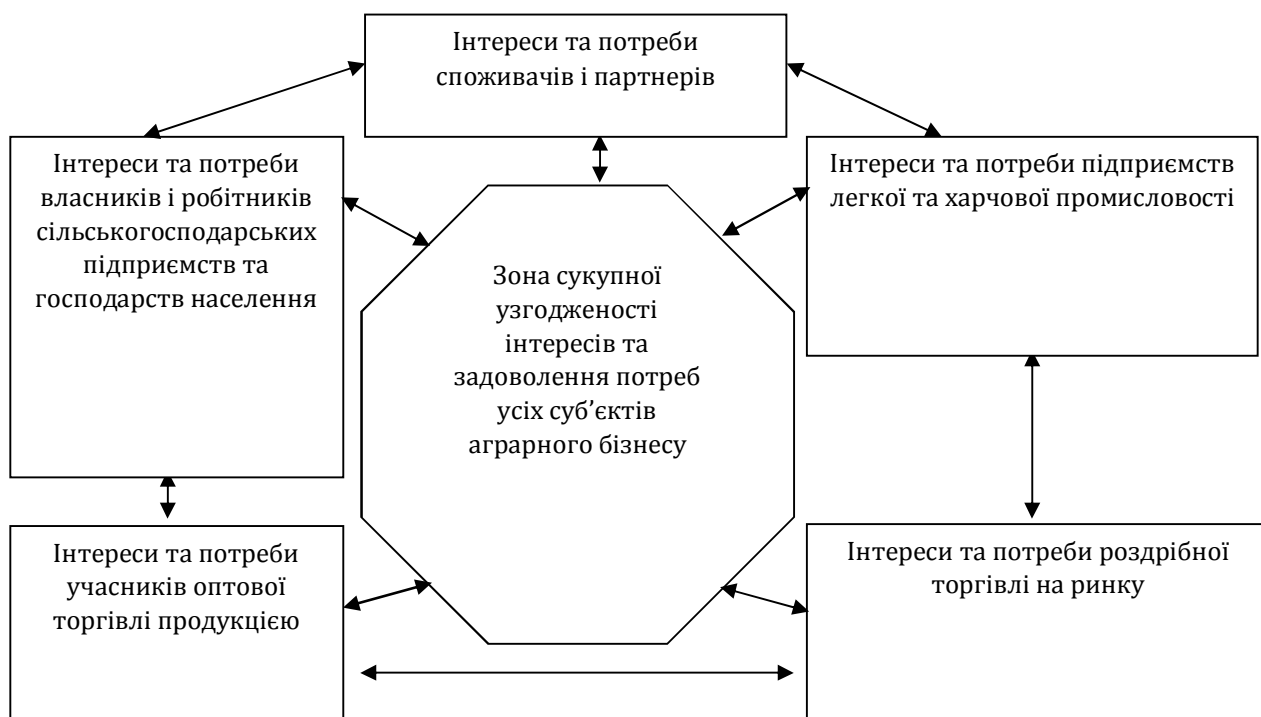


Рис. 1. Модель функціонування продовольчого маркетингу в «продуктовому ланцюгу» учасників аграрного бізнесу*

*Власна розробка.

Усі учасники агробізнесу тісно пов'язані економічним інтересом, успіх будь-якого з них неможливий без успішного функціонування всієї системи. Усі підприємства агробізнесу особливо тісно пов'язані із сільськогосподарськими виробниками, оскільки саме сільське господарство визначає основні параметри діяльності, з одного боку, галузям з виробництва засобів виробництва, а з іншого – галузям з переробки сільськогосподарської продукції, а також суб'єктам інфраструктури аграрного ринку. Тому ефективне та високопродуктивне сільське господарство за агробізнесовою схемою організації базується на якісному технічному, фінансовому, маркетинговому та науковому забезпеченні. Природа економічних інтересів здебільшого розглядається через призму економічних відносин і базується на задоволенні потреб. Тісні взаємозв'язки між сільськогосподарськими і переробними підприємствами, зумовлені їх виробничо-

технологічними відносинами, а також важливістю їх продукції у господарській діяльності та життєзабезпеченості країни в створенні соціальної стабільності, визначають характер і специфіку відносин між цими підприємствами. Головне в системі продовольчого маркетингу – це цільова орієнтація та комплексність, тобто поєднання підприємницької, господарської, виробничої та збутової діяльності.

Основними принципами організації продовольчого маркетингу, використовуваними в управлінській діяльності аграрних підприємств, є:

- орієнтація на споживача, застосування в єдності і взаємозв'язку тактики і стратегії активного просування до його вимог з цілеспрямованою дією на них;
- системний підхід до вирішення питань, що дозволяє піти від відомчого управління і розглядає всі явища в їх взаємозв'язку і взаємозалежності;
- спрямованість на довготривалий результат, заснований на наукових прогностичних розробках;
- спрямованість на досягнення кінцевого результату і контроль за реалізацією ухвалених рішень [4, с. 46].

Продовольчий маркетинг як самостійний напрям сучасного маркетингу передбачає вивчення, прогнозування і здійснення підприємницької діяльності господарюючих суб'єктів ринку у області виробництва, переробки, зберігання, транспортування і реалізації сільськогосподарської продукції з метою отримання високих результатів ринкової діяльності. Орієнтація сільгоспвиробників на споживачів зумовлює розвиток організаційно-економічних відносин, що виникають з приводу виробництва сільськогосподарської сировини, його переробки і реалізації готової продукції на ринку. Зростання виробничих та індивідуальних потреб призводить до взаємодоповнення сільського господарства і галузей промислово-збутової сфери в технологічно замкнутому процесі відтворення продовольчих товарів.

Завданнями продовольчого маркетингу є:

- вибір товару, виробленого для ринку,
- визначення його споживчих властивостей;
- встановлення якісних параметрів виробництва;
- контроль за дотриманням чинних екологічних і медичних вимог;
- обґрунтування обсягів і термінів виробництва сільськогосподарської продукції;
- розрахунок необхідності залучення додаткових фінансових коштів з визначенням джерел їх отримання.

Система продовольчого маркетингу, яка об'єднує інтереси виробників і споживачів продовольчих товарів, містить усі операційні дії та послуги, пов'язані з потоком продовольства від виробника до споживача. Вона є комплексною та досить затратною структурою каналів, посередників і маркетингових дій, що пов'язані з виробництвом, розподілом і обміном продуктів національного сільськогосподарського виробництва [4, с. 47]. Отже, об'єктом вивчення продовольчого маркетингу є сукупність індивідуальних потреб у продуктах харчування, а також засоби виробництва, розподілу і споживання, які їх обумовлюють.

Розвиток і впровадження маркетингового механізму управління безпосередньо пов'язаний з використанням резервів економії, а також фінансових і всіх інших видів ресурсів. Особливо важливе їх значення на стику галузей, у тому числі усередині агробізнесу: сільське господарство – переробна промисловість – комерційно посередницька ланка – транспорт – складське господарство. Головна мета міжгалузевої взаємодії – це узгодження інтересів всіх суб'єктів аграрного бізнесу з одночасним підвищенням економічної ефективності всієї системи продовольчого комплексу і кожної його підсистеми (сфери) окремо.

Важливо підкреслити, що для продовольчого маркетингу особливого значення набуває роздрібна торгівля (у тому числі громадське харчування) як основна ланка, яка безпосередньо взаємодіє зі споживачем. Підприємства роздрібної торгівлі, їх розмір, фінансова стійкість, стратегічна позиція, методи реклами і збуту; контроль за термінами, умовами постачання і кондицією продукту, що поставляється, та інші маркетингові фактори безпосередньо впливають на обсяг і структуру пропозиції продовольчих товарів.

Формування системи продовольчого маркетингу в сучасних українських умовах залежить насамперед від характеру і темпу становлення системи агромаркетингу. Це пояснюється тим, що створення системи продовольчого маркетингу є складовою державної продовольчої політики. Основними складовими такої політики є продумана та виважена інвестиційна, інноваційна і маркетингова діяльність. Інноваційна та інвестиційна діяльність є одним із найважливіших чинників вирішення найбільш гострих та суттєвих проблем розвитку аграрного бізнесу як країни загалом, так і окремих її регіонів. В умовах дефіциту фінансових ресурсів, а також практичної відсутності високоефективної техніки і технології аграрні підприємства часто змушені звертатися до вітчизняних і зарубіжних інвесторів.

Негативними чинниками є: відсутність податкових пільг для іноземних інвесторів та дієвої системи страхування ризиків, недорозвиненість інфраструктури села, мережі комерційних банків, кредитних спілок у сільській місцевості, відсутність розвинутої інфраструктури ринку та розвитку системи маркетингу для реалізації сільськогосподарської продукції, нестійкість рівня цін.

Таким чином, потребує подальшого розвитку і вдосконалення система вітчизняного продовольчого маркетингу, де мають бути вирішені питання кадрового забезпечення сфер аграрного бізнесу і створення розвинутої інфраструктури ринку продовольства.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Ефективно діюча система продовольчого маркетингу забезпечує підприємству тривалий прибуток і стабільний фінансовий стан. За допомогою вдосконалення функцій продовольчого маркетингу в системі аграрного бізнесу можливо сформувати рівноважне положення між виробниками, переробними підприємствами, продавцями і покупцями продуктів сільськогосподарського походження.

Ефективне функціонування продовольчого маркетингу можливе за таких умов:

- відродження сільськогосподарського товаровиробника, який за рахунок інтенсифікації виробництва, повинен збільшити обсяг екологічно чистої продукції;
- насичення споживчого ринку необхідними продуктами харчування, за умови перевищення товарної пропозиції над попитом;
- гостра конкуренція, спрямована на завоювання споживача на ринку;
- вільні ринкові відносини, які передбачають необмежений вибір ринків збуту та забезпечення, встановлення цін, комерційну та комунікативну політики;
- ефективне управління сільськогосподарським виробництвом в умовах нестійкої кон'юнктури аграрного ринку, яке передбачає організацію спеціалізованої маркетингової служби на сільськогосподарських підприємствах [5, с. 26].

Завдання продовольчого маркетингу можуть бути виконані у комплексі, що вимагає детального прогнозування обсягів виробництва і споживання продовольства. Критерієм виконання завдань продовольчого маркетингу є рівень споживання продовольства, а саме: фізіологічно обґрунтований мінімум і раціональні норми споживання продукції на душу населення. Тому подальші наукові дослідження слід спрямувати на запровадження заходів щодо досягнення оптимальних розмірів споживання продовольства, яке буде характеризувати експортно орієнтований розвиток регіонального ринку продовольства.

Список літератури

1. Губені, Ю. Е. Агробізнес у системі організації сільського господарства / Ю. Е. Губені // Економіка АПК. – 2009. – № 7. – С. 34-38.
2. Гочаров, В. Д. Комплексное изучение товарных рынков / В. Д. Гончаров // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2002. – №3. –С. 45- 47.
3. Астратова, Г. В. Маркетинг продовольственного рынка: концептуальный подход / Г. В. Астратова. – Шадринск: Исеть, 1996. – 324 с.
4. Рябчик, А. В. Організаційно-управлінські аспекти вдосконалення системи агромаркетингу в Україні / А. В. Рябчик // Науковий вісник НУБіП. – 2009. – Вип. 142 (Ч. 1). – С. 45-47.
5. Звягінцева, О. Б. Особливості дослідження маркетингу продовольчих товарів / О. Б. Звягінцева // Економіка АПК. – 2010. – № 3. – С. 25-30.

References

1. Gubeni, Ju. E. (2009). Agrobiznes u systemi organizacii sil's'kogo gospodarstva. *Ekonomika APK*, 7, 34-38. [in Ukrainian].
2. Gocharov, V. D. (2002). Kompleksnoe izuchenie tovarnyh rynkov. *Ekonomika selskohozjajstvennyh i pererabatyvajushhih predpriyatij*, 3, 45-47. [in Ukrainian].
3. Astratova, G. V. (1996). *Marketing prodovolstvennogo rynku: konceptualnyj podhod*. Shadrinsk: Iset. [in Ukrainian].
4. Rjabchik, A. V. (2009). Organizacijno-upravlins'ki aspekti vdoskonalennja systemy agromarketingu v Ukrayini. *Naukovij visnik NUBiP*, 142 (1), 45-47. [in Ukrainian].
5. Zvjaginceva, O. B. (2010). Osoblivosti doslidzhennja marketingu prodovol'chih tovariv. *Ekonomika APK*, 3, 25-30. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 27.03.2017 р.

Світлана Миколаївна ХАЛАТУР

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та банківської справи,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

**ЗАБЕЗПЕЧЕНІСТЬ ЕКОНОМІЧНИМИ РЕСУРСАМИ ГАЛУЗІ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ**

Халатур, С. М. Забезпеченість економічними ресурсами галузі сільського господарства України / Світлана Миколаївна Халатур // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 96-100. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У процесі сільськогосподарського виробництва використовуються природні ресурси, людські ресурси і капітал. Відповідальне управління ресурсами сприятиме сталому розвитку сільського господарства з можливістю сільськогосподарської продукції задовольнити кількісно і якісно потреби населення в продовольстві. Перехід сільськогосподарського виробництва на індустріальну основу, поява нової техніки, технологій, організаційних інновацій визначаються кількісним і якісним складом економічних ресурсів, які відповідали б сучасним умовам діяльності сільськогосподарської галузі. Актуальність вирішення проблеми забезпеченості економічними ресурсами для галузі сільського господарства визначається її зростанням та стратегічним значенням для країни, поширенням великомасштабного виробництва, постійними змінами в агропромисловому комплексі, інфляційними процесами, входженням економіки України у світове співтовариство.

Мета – виявлення тенденцій формування структури економічних ресурсів та забезпеченість ними галузі сільського господарства України.

Метод (методологія). У процесі досліджень використано методи: монографічний; критичного аналізу; структурного, трендового аналізу.

Результати. Оцінено галузеву структуру активів сільського господарства України. Встановлено тенденції зміни питомої ваги активів сільського господарства у складі активів усіх галузей економіки України та їх вартості. Проаналізовано динаміку зміни співвідношення необоротних і оборотних активів сільськогосподарських підприємств України. Проведено аналіз необоротних активів сільськогосподарських підприємств, розглянуто їх динаміку, визначено їх особливості порівняно з підприємствами інших галузей. Сформовано особливості відтворювальних процесів у сільськогосподарській галузі. Отримані результати мають бути спрямовані на раціоналізацію прийняття управлінських рішень у сфері фінансового менеджменту керівниками і спеціалістами вітчизняної сільськогосподарської галузі.

Ключові слова: сільськогосподарська галузь; активи; структура; оборотні активи; необоротні активи; розвиток; тенденція; перспективи; управління.

Svitlana Mykolayivna KHALATUR

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Finance and banking,
Dnipropetrovs'k State Agrarian and Economic University

ECONOMIC RESOURCES PROVISION OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE

Abstract

Introduction. In the process of agricultural production the natural resources, human resources and capital are used. Responsible management of resources will contribute to the sustainable development of agriculture with the possibility of agricultural products, to satisfy the needs of the population quantitatively and qualitatively. The transition of agricultural production on industrial basis, the emergence of new techniques, technologies, organizational innovations are defined by quantitative and qualitative composition of the economic resources that would meet the modern conditions of activity of the agricultural sector.

Purpose. The research aims to identify trends in the structure of the economic resources and their availability in the agricultural sector of Ukraine.

Method (methodology). In the process of research the following methods have been used: monographic method; method of critical analysis; method of structural and trend analysis.

Results. The structure of assets of agriculture of Ukraine is estimated. We have established the trends in the proportion of assets of agriculture in the structure of the assets of all sectors of the economy and their cost. The dynamics of changes in the ratio of fixed and current assets of agricultural enterprises of Ukraine is analysed. The analysis of non-current assets of agricultural enterprises is considered. It has been determined the dynamics of change in value of fixed assets. The features of reproductive processes in the agricultural sector are formed. The obtained results should be applied at the rationalization of administrative decisions in the field of financial management by managers and specialists of agricultural industry.

Key words: agricultural sector; assets; structure; current assets; non-current assets; development; trend; prospects; management.

JEL classification: E23, O13, Q10

Вступ

Сільське господарство стає все більш складним видом діяльності, у розвиток якої зробили свій внесок досягнення науки і техніки. Разом з ефективною генетикою рослин і розмноженням тварин, були змінені технології виробництва шляхом уведення механізації, широкого використання хімічних добрив для боротьби з хворобами, з бур'янами і шкідниками, а також ветеринарні препарати і т. д. Все це зробило можливим глобальний розвиток сільськогосподарського виробництва.

Питання забезпеченості сільськогосподарської галузі економічними ресурсами досліджують як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, а саме: Г. І. Башнянин, Ф. Ф. Бутинець, Глен А. Велш, Л. В. Городянська, Б. М. Данилишин, С. І. Дорогунцов, О. І. Завійська, О. І. Коблянська, Я. В. Коваль, Д. Колдуелл, Т. О. Коропецька, Л. Г. Ловінська, І. Г. Манцуров, В. С. Міщенко, Л. О. Пашнюк, Н. М. Притуляк та ін. Але більшість науковців звертають увагу на аналіз, облік, управління, відтворення економічних ресурсів у промисловості, торгівлі, в економіці країни загалом, залишаючи поза увагою це питання в сільськогосподарській галузі.

Мета статті

Метою дослідження є виявлення тенденцій формування структури економічних ресурсів та забезпеченість ними галузі сільського господарства України; визначення особливостей відтворювальних процесів в аграрній сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження

Для стійкого розвитку сільського господарства потрібна велика мобілізація ресурсів, деякі з них значно зменшилися. Багато методів, які створили таку кількість сільськогосподарської продукції в розвинених країнах, такі, як зростання промисловості та інтенсивне сільське господарство, хімічні речовини стали причиною деградації виробничого потенціалу природних систем. Тиск на сільськогосподарське зростання продуктивності праці внаслідок надмірного та нераціонального використання природних ресурсів неминуче призведе до негативних наслідків для сталого розвитку сільського господарства.

У сільському господарстві оцінюються в категорію ресурси три основних компоненти: земля, праця і капітал, деякі автори вказують на четверту категорію – управління. Фактори виробництва можна поділити на три категорії:

- природні фактори (земля, ліси, води, клімат);
- зайнятість (безпосередньо працівники, фахівці, керівники);
- капітал (обладнання, комунальні послуги, будівництво, сировина тощо).

Кожен ресурс має вирішальну роль у досягненні кінцевого результату. У цій статті ми розглянемо тільки роль економічних ресурсів у сільськогосподарському виробництві і заходи для належного управління цими факторами, так що вони допоможуть виробляти сільськогосподарську продукцію протягом необмеженого періоду часу.

У сільському господарстві основні засоби є одним з основних компонентів технічної оснащеності сільськогосподарських підприємств. Ці ресурси у розпорядженні, умови, спосіб виробництва необхідно організувати так само, як досягнуті виробничі і економічні результати. Основні засоби в загальній структурі активів є основним фактором диференціації сільськогосподарських підприємств, крім людських трудових ресурсів. Основні засоби складають матеріально-технічну основу виробничої

потужності. Обсяг виробничих і економічних результатів багато в чому залежать від використання цього потенціалу [1; 2].

Стимулювання модернізації сільськогосподарського виробництва є одним з напрямків підтримки для української галузі сільського господарства, покликаним підвищити її конкурентоспроможність. Інвестиційна діяльність служить насамперед заміні людської праці капіталом. Економія праці, але і капіталомісткі методи і технології є наслідком цього процесу. Упровадження технічного прогресу пов'язане з інвестиціями в сучасне обладнання, яке також забезпечує виконання вимог сталого розвитку галузі сільського господарства [4].

Прогресуюча спеціалізація, яка пов'язана з великим розмахом однорідної продукції, створює сприятливі умови для модернізації фондів. Потенціал основних фондів є також елементом конкурентоспроможності сільськогосподарської галузі [5]. Основні засоби враховуються головним чином у контексті раціонального управління господарством [6]. Основні засоби також ураховуються у контексті заборгованості сільськогосподарських підприємств і розглядаються як застава при довгострокових зобов'язаннях [7]. Однак набагато меншу увагу звертають на ефективність використання цих економічних ресурсів і можливості їх відтворення. Ефективність (коефіцієнт оборотності) основних і оборотних засобів оцінюється за продуктивністю і рентабельністю окремих груп активів.

Таблиця 1. Динаміка обсягу та структури необоротних та оборотних активів підприємств галузі сільського господарства, млн грн

Рік	Необоротні активи			Оборотні активи		
	Усього в національній економіці	Сільське господарство	Питома вага, %	Усього в національній економіці	Сільське господарство	Питома вага, %
2005	770183,0	35739,2	4,64	700719,2	32499,1	4,64
2006	932711,8	34468,9	3,70	899824,0	31581,5	3,51
2007	1253812,4	43674,7	3,48	1226964,1	46092,2	3,76
2008	1552055,6	59536,6	3,84	1665319,5	72710,4	4,37
2009	1749238,5	65693,9	3,76	1893929,3	82867,4	4,38
2010	1832922,8	69561,5	3,80	2229892,3	100482,4	4,51
2011	2102505,5	86568,1	4,12	2506632,2	139463,6	5,56
2012	2467526,3	101200,2	4,10	2886103,9	175091,8	6,07
2013	2422073,5	108796,4	4,49	2670152,5	185412,4	6,94
2014	3027708,0	112152,4	3,70	3028941,8	261814,7	8,64
2015	3960148,9	171147,0	4,32	4108602,7	514624,6	12,53
Зміна, %	514,18	478,88	93,13	586,34	1583,50	270,07

**Розраховано автором за даними Державного комітету статистики України*

Особливо високі темпи зростання вартості необоротних активів відбулося майже в п'ять разів у 2015 році порівняно з 2005 роком. Проте питома вага необоротних активів галузі сільського господарства в структурі необоротних активів національної економіки зменшилася на 6,87 % у 2015 році порівняно з 2005 роком. Збільшення вартості необоротних активів вказує на поліпшення ступеня, в якому підприємства сільськогосподарської галузі обладнані технічними чинниками виробництва. Приріст оборотних активів стався майже в 15 разів у 2015 році порівняно з 2005 роком. Мінливість цих показників – це результат виробничої діяльності, тому можуть бути істотні відмінності в рівні їх споживання [11]. Існують відмінності між питомою вагою необоротних та оборотних активів у структурі сукупних активів сільського господарства (табл. 2).

У 2015 році в структурі сукупних активів сільського господарства є домінуючими оборотні активи, при цьому в 2005 році в структурі сукупних активів домінували необоротні активи. У 2005 році оборотні активи склали 47,45 %, необоротні активи – 52,18%; у 2015 році оборотні активи склали 75,04 %, необоротні активи – 24,95 % від вартості сукупних активів сільського господарства.

Найбільші зміни відбулися в оборотних активах протягом 2014-2015 років. Зростання вартості ресурсів було більшим, ніж зростання вартості виробництва, тим самим продуктивність активів була нижчою. Підвищення рівня технічного обладнання знижує ефективність виробничих активів, оскільки показник зростання виробничих фондів перевищує темпи зростання продуктивності виробництва. Продуктивність поточних активів зменшилися. Майновий стан підприємств сільського господарства і можливості його підвищення дуже різноманітні. Чиста вартість інвестицій (скоригована на амортизацію) надає інформацію про процеси відтворення необоротних активів. Статистична залежність

між величиною доходу сільського господарства і чистої вартості інвестицій не завжди очевидна. Важко однозначно інтерпретувати це явище, тому що інвестиційна діяльність – це рівнодіюча система багатьох факторів. Інвестиції служать насамперед заміні витрат праці капіталом, таким чином, попит на капіталомісткі технології збільшується. Однак у випадку, коли робочої сили не вистачає, сільське господарство потребує інвестицій і застосування капіталомістких технологій слабке. Нарешті, рішення про проведення інвестиційної діяльності залежить винятково від конкретного сільськогосподарського підприємства, відповідно до його фінансового стану.

Таблиця 2. Питома вага необоротних та оборотних в структурі сукупних активів сільського господарства, млн грн

Рік	Сукупні активи, млн грн		Питома вага сукупних активів сільського господарства, %	Питома вага необоротних активів, %	Питома вага оборотних активів, %
	Усього в національній економіці	Сільське господарство			
2005	1477862,0	68491,8	4,63	52,18	47,45
2006	1842382,6	66356,2	3,60	51,95	47,59
2007	2494109,2	90091,8	3,61	48,48	51,16
2008	3245425,2	133086,4	4,10	44,74	54,63
2009	3676145,1	149536,1	4,07	43,93	55,42
2010	4096982,4	170800,5	4,17	40,73	58,83
2011	4646925,2	227471,2	4,90	38,06	61,31
2012	5356462,9	276348,7	5,16	36,62	63,36
2013	5095248,4	294274,6	5,78	36,97	63,01
2014	6060319,8	374019,2	6,17	29,99	70,00
2015	8073783,4	685844,9	8,49	24,95	75,04
Зміна, %	546,32	1001,35	183,29	47,82	158,14

*Розраховано автором за даними Державного комітету статистики України.

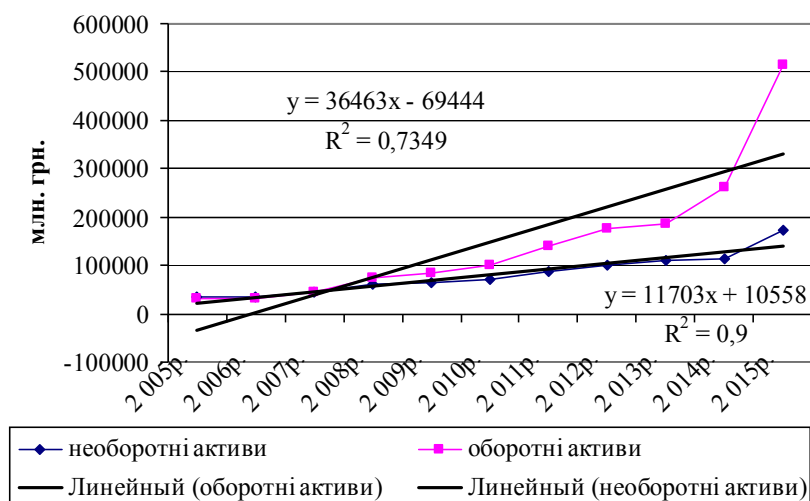


Рис. 1. Трендовий аналіз динаміки необоротних та оборотних активів сільського господарства

*Розраховано автором за даними Державного комітету статистики України.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Економічні ресурси є важливою складовою сільськогосподарського виробництва, які суттєво впливають на потенціал і умови використання інших його факторів. Як наслідок, це призводить до поліпшення виробничих і економічних результатів. Сприятливі зміни спостерігалися в основних засобах та сукупних активах господарств. Зростання насиченості праці є наслідком підвищення виробничого потенціалу. Це свідчить про адаптивні процеси у господарствах сільськогосподарської галузі. Економічна криза і загальна ситуація на світових ринках після 2008 року вплинула на результати галузі сільського

господарства. Підприємства не були здатні до розширеного відтворення. Здійснювані інвестиційні процеси були недостатніми, аби компенсувати втрати вартості активів у результаті їх експлуатації. Однак слід зазначити, що спостерігаються певні симптоми поліпшення в процесі відтворення економічних ресурсів. Рівень залежності сільського господарства України від іноземного капіталу невеликий. З одного боку, це свідчення того, що ризики, пов'язані з виплатою боргу, були зменшені, але, з іншого, це обмежує можливості зростання.

Список літератури

1. Економіка сільського господарства: навч. посіб. / [Збарський В. К., Бабієнко М. Ф., Кулаєць М. М., Синявська І. М., Хоменко М. П.]; за ред. проф. В. К. Збарського. – К.: Агроосвіта, 2013. – 352с.
2. Башнянин, Г. І. Політика управління необоротними активами малих і середніх підприємств / Г. І. Башнянин, О. І. Завійська, О. І. Дунас, Т. О. Коропецька, Г. Є. Шпаргало // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.8. – С. 162-167.
3. Захарюта, О. С. Узагальнення наукових концепцій щодо визначення суті активів / О. С. Захарюта // Управління розвитком : зб. наук. праць. – 2012. – № 1(122). – С. 183-184.
4. Липкань, О. В. Стан та основні напрями оновлення матеріально-технічних ресурсів сільськогосподарських підприємств / О.В. Липкань // Економіка та управління АПК: збірник наукових праць / Білоцерків. нац. аграр. ун-т. – Біла Церква, 2011. – Вип. 5 (85). – С. 137-141
5. Офіційний web-сайт Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Смирнова, Н. В. Аналіз співвідношення оборотних і необоротних активів сільськогосподарських підприємств [Текст] / Н. В. Смирнова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2014. – Том 18. – № 2. – С. 246-252.
7. European Commission Agricultural and Rural Development 2015. FADN, Standard reports. [10.03.2016]. Retrieved from: http://ec.europa.eu/agriculture/rca/database/database_en.cfm.
8. Koloszko-Chomentowska, Z. Selected effects of financing of agricultural holdings in new member states of the European Union / Z. Koloszko-Chomentowska // Financial Internet Quarterly e-Finance, vol. 10, no 3, 2014, pp. 65- 72. [10.03.2016]. Retrieved from: <http://www.e-finance.com>.
9. Matemilola, B. T. Debt financing and importance of fixed assets and goodwill assets as collateral: dynamic panel evidence / B. T. Matemilola, R. Ahmad // Journal of Business economics and Management. – 16(2). – 2015. – Pp. 407-421.
10. Peculiarities of tangible fixed assets accounting / W. Mykolaitiene, G. Vecerskiene, K. Jankauskiene, L. Valanciene // Engineering Economics. – Vol. 21. – Issue 2. – 2010. – Pp. 142-150. Retrieved from: <http://www.inzeko.ktu.lt/index.php/EE/article/view/11686>.

References

1. Zbarsky, V. K., Babienko, N. F., Kulaezch, M. M., Sinyavskaya, I. M., Khomenko, M. P. (2013). *Agricultural Economics*. Kyiv: Agroosvita.
2. Bashnianin, G. I., Zawiyska, O. I., Dunas, O. I., Koropazcka, T. O., Shpargalo, G.E. (2012). *Scientific bulletin of NLTU of Ukraine*. Lviv: RVV NLTU of Ukraine.
3. Zaharjuta, O. S. (2012). Synthesis of scientific concepts regarding the definition of assets entity. *Development of management*, 1(122), 183-184.
4. Lipcan, O. V. (2011). Status and the main directions of updating of material resources of agricultural enterprises. *Economy and management of agro-industry*, 5 (85), 137-141.
5. *Official web site of the State statistics Committee of Ukraine*. (2017). Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Smyrnova, N. V. (2014). Analysis of the ratio of current and non-current assets of agricultural enterprises. *Economic analysis*, 18 (2), 246-252.
7. *European Commission Agricultural and Rural Development. FADN, Standard reports*. (2015). Retrieved from: http://ec.europa.eu/agriculture/rca/database/database_en.cfm.
8. Koloszko-Chomentowska, Z. (2014). *Selected effects of financing of agricultural holdings in new member states of the European Union*. Retrieved from: <http://www.e-finanse.com>.
9. Matemilola, B.T., Ahmad, R. (2015). Debt financing and importance of fixed assets and goodwill assets as collateral: dynamic panel evidence. *Journal of Business economics and Management*, 16 (2), 407-421.
10. Mykolaitiene, W., Vecerskiene, G., Jankauskiene, K., Valanciene L. (2010). Peculiarities of tangible fixed assets accounting. *Engineering Economics*, 21 (2), 142-150, from <http://www.inzeko.ktu.lt/index.php/EE/article/view/11686>.

Стаття надійшла до редакції 11.03.2017 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ В СФЕРІ ФІНАНСІВ

УДК 338.47

Наталія Олександрівна БОТВІНА

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту,
Одеська державна академія технічного регулювання та якості
E-mail: nataliabotvina@ukr.net

ПЛАНУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АВТОМОБІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Ботвіна, Н. О. Планування та управління фінансами на підприємствах автомобільної промисловості/ Наталія Олександрівна Ботвіна // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 101-106. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Фінансове планування у теоретичному аспекті розглядають як найвагомішу та невід'ємну частину загального планування діяльності підприємства. На підприємство майже завжди впливає нестабільність зовнішнього середовища, невизначеність умов господарювання, тому ефективність роботи підприємства багато в чому залежить від стану фінансового планування на підприємстві. Що вищий рівень невизначеності, то більшого значення набуває планування, а від його правильності та точності прогнозу залежать успіхи або невдачі підприємницької діяльності.

Фінансове планування як ключова ланка всього процесу планування робить можливим втілити стратегічні задуми підприємства через розробку конкретних планів дій на плановий період – точно розрахувати ефективність наявних ресурсів, кінцевий економічний та фінансові результати.

У статті проаналізовано чинну систему фінансового планування та управління на вітчизняних підприємствах автомобільної промисловості на прикладі групи підприємств Корпорації «УкрАВТО», запропоновано порядок підготовки та прийняття бюджету, окреслено принципи та критерії розробки і використання фінансового планування підприємствами.

Система планування та управління фінансами підприємств дозволить реалізувати механізм управління витратами, підвищить керованість підприємств автомобільної промисловості, створить передумови для забезпечення контролю за витратами виробництва, оптимізації потоку руху платіжних засобів, прогнозування фінансових результатів і фінансово-економічного стану корпорації.

Ключові слова: фінанси; планування; витрати; управління; підприємство; потоку руху платіжних засобів.

Natalia Oleksandrivna BOTVINA

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Head,
Department of Management,
Odessa State Academy of the Technical Adjusting and Quality
E-mail: nataliabotvina@ukr.net

PLANNING AND FINANCIAL MANAGEMENT ON ENTERPRISES OF MOTOR INDUSTRY

Abstract

Financial aspect of planning is analysed as the main part system of the general planning of the activity of an enterprise. The environmental instability and the uncertainty of economic conditions influence the activity of the enterprise because the effectiveness of the activity of the company largely depends on the state of financial planning at the enterprise. The higher level of uncertainty the more important becomes planning. Its correctness and accuracy of the forecast influence the success or failure of business activity.

Financial planning as a key part of the whole planning process makes it possible to implement the strategic plans of the company through the development of specific action plans for the planning period. It allows calculating the efficiency of available resources, economic and financial results.

The article analyses the current system of financial planning and management in domestic enterprises automotive industry on the example of group of enterprises of Corporation "UkrAVTO". It is proposed a procedure for the preparation and adoption of the budget. The principles and criteria for the development and use of financial planning by the companies are determined.

The financial planning, as a key link of all process of planning, does it possible to incarnate strategic intentions of enterprise through development of concrete plans of operating in a plan period. Their tasks are as the following ones: to expect efficiency of present resources, to calculate the eventual economic and financial results.

The systems of planning and financial management of enterprises will allow realizing the mechanism of management charges. It will promote manageability of enterprises of automobile industry. It will also create pre-conditions for charges control ensuring on the enterprise, optimize the flows of payment means, and predict the financial results and financial and economic state of corporation.

Keywords: finances; planning; charges; management; enterprise; automobile industry.

JEL classification: M11, M21

Вступ

Планування – це процес перетворення цілей підприємства в прогнози та плани, процес визначення пріоритетів, засобів та методів їх досягнення [3, с. 15].

Фінансове планування як ключова ланка всього процесу планування робить можливим втілити стратегічні задуми підприємства через розробку конкретних планів дій на плановий період – точно розрахувати ефективність наявних ресурсів, кінцевий економічний та фінансові результати. Використання механізмів фінансового планування дають можливість підприємству досягти довгострокових позитивних результатів, що сприяє зміцненню фінансового стану та стійкості його становища на ринку.

Дослідженням планування та управління фінансами на підприємствах втомобільної промисловості присвятили свої праці такі відомі вітчизняні дослідники: Багацька К. В., Біла О. Г., Гузенко О. П., Герасименко А., Завгородній А. Г., Кириленко О. П., Ковальова А. М., Крамаренко Г. О., Крейніна М. М., Лапуста М. Г., Партін Г. О., Слав'юк Р. А., Сіренко Н. М., Скамай Л. Г., Сисой Ю. В.

Мета статті

Метою статті є необхідність проаналізувати планування та управління фінансами на підприємствах автомобільної промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження

На сучасному етапі функціонуючим підприємствам слід звернути та посилити увагу до такого процесу, як фінансове планування. Сьогодні на більшості підприємств не звертають належну увагу на фінансове планування, без якого неможливо досягти того рівня управління виробничо-господарською

діяльністю підприємства, який забезпечує йому успіх на ринку, постійне вдосконалення матеріальної бази та соціального розвитку колективу.

Фінансове планування разом з фінансовим аналізом і контролінгом є необхідною складовою ефективною реалізації фінансової стратегії підприємства [5].

Складання бюджетів є невід'ємним елементом загального процесу планування, а не тільки його фінансової частини. Механізм фінансового планування доходів і витрат доцільно впроваджувати для забезпечення економії грошових коштів, більшої оперативності в управлінні цими засобами, зниження непродуктивних витрат і втрат, а також для підвищення достовірності планових показників (з метою податкового планування).

Для підприємств автомобільної промисловості назріла необхідність упорядкування процесів управління, створення стрункої системи фінансового планування і контролю.

При проведенні експертизи сучасної системи фінансового планування вітчизняних підприємств автомобільної промисловості була вибрана Корпорація «УкрАВТО». Історія Корпорації «УкрАВТО» розпочалася зі створення Головного управління технічного обслуговування та ремонту автомобілів, до складу якого увійшли 7 регіональних виробничих управлінь і близько 50 сервісних станцій. За часів перебудови та глобальних реформ управління було реорганізовано в Українське орендне виробниче об'єднання «Автосервіс», у складі якого вже було 25 обласних підприємств, 7 регіональних центрів, 280 СТО і 90 автомагазинів.

Нині Корпорація «УкрАВТО» є генеральним імпортером та офіційним дилером більше 20 всесвітньо відомих автомобільних брендів, таких як «DaimlerAG», «General Motors», «MaseratiS. p. A. », «KIAMotors», «Nissan», «Toyota», «Chery», «АВТОВАЗ», які цінують Корпорацію «УкрАВТО» як надійного і професійного партнера[6].

При фінансовому плануванні на Корпорації «УкрАВТО» необхідно проаналізувати наступні основні аспекти:

- характеристика процесу фінансового планування;
- функціональні підсистеми фінансового планування;
- процес і порядок формування бюджету;
- організація контролю за виконанням бюджету;
- формування управлінської звітності.

Аналіз наданих аспектів дозволяє доволі повно визначити управлінську ефективність чинної системи фінансового планування, спираючись на оцінку найбільш важливих складових системи.

Система фінансового планування Корпорація «УкрАВТО» базується на наявній організаційній структурі управління, розподілі функціональних обов'язків і відповідальності між підрозділами.

Згідно з концепцією фінансового планування Корпорація «УкрАВТО» головними учасниками процесу формування та контролю за виконанням бюджетів є:

- центри відповідальності – підрозділи, що використовують ресурси для виробництва продукції, робіт, послуг, беруть участь у формуванні планів витрат, а також планів доходів від реалізації іншої продукції і послуг (усі структурні підрозділи, що виробляють продукцію, роботи, послуги);
- бюджетотримувачі – підрозділи, центри відповідальності, що забезпечують та обслуговують, формують бюджет (у межах виділених квот) на основі заявок центрів відповідальності, стану запасів, інформації про розрахунки з постачальниками; структуру і показники об'єму продажів основної продукції.

Чинна нині система фінансового планування не дозволяє проводити єдину збутову і цінову політику в масштабах по усіх видах продукції. Застосований у компанії підхід до встановлення контрольних показників центрам відповідальності не дозволяє проводити об'єктивну оцінку ефективності діяльності підрозділів.

Крім того, чинна система фінансового планування має такі недоліки:

- дочірні підприємства недостатньо залучені в процес фінансового планування корпорації, що знижує ефективність управління;
- не встановлена адміністративна і матеріальна відповідальність учасників бюджетного процесу за невиконання затверджених планових показників;
- не проводиться на регулярній основі порівняльний аналіз альтернативних варіантів і перспектив розвитку компанії.

Враховуючи зміни, що відбуваються, в структурі галузі і компаніях, систему фінансового планування підприємств автомобільної промисловості слід базувати на певних принципах, систематизованих у таблицю 1.

Фінансове планування має бути постійним процесом, що створює сприятливе середовище для вироблення альтернативних підходів, а також який дозволяє вносити зміни швидко і легко.

Процес фінансового планування на підприємстві завершується аналізом і контролем виконання фінансових планів, який полягає у визначенні фактичних кінцевих фінансових результатів діяльності

підприємства, порівняння їх із запланованими показниками, виявлення причин відхилень від запланованих показників, у розробці заходів щодо усунення негативних явищ [2].

Для вирішення вказаних проблем пропонуються можливі варіанти виділення центрів відповідальності в структурі Корпорації «УкрАВТО» (див. таблицю 1).

Фінансове планування – це керування процесами створення, розподілу, перерозподілу й використання фінансових ресурсів на підприємстві, що реалізується в деталізованих фінансових планах. Фінансове планування є складовою частиною загального процесу планування й, отже, управлінського процесу, здійснюваного менеджментом підприємства. Його головними етапами є:

- аналіз інвестиційних можливостей і можливостей фінансування, якими володіє компанія;
- прогнозування наслідків поточних рішень, щоб уникнути несподіванок і зрозуміти зв'язок між поточними й майбутніми рішеннями;
- обґрунтування обраного варіанта з низки можливих рішень (цей варіант і буде запропоновано в остаточній редакції плану);
- оцінки результатів, досягнутих компанією, у зіставленні із цілями, визначеними у фінансовому плані.

Фінансове планування тісно пов'язане й спирається на маркетинговий, виробничий та інші плани підприємства, підкоряється місії й загальній стратегії підприємства: ніякі фінансові прогнози не отримують практичної цінності доти, поки не пророблені виробничі й маркетингові рішення [6].

Таблиця 1. Принципи системи фінансового планування підприємств автомобільної промисловості

Принцип	Характеристика
Підтримка організаційною структурою фінансової структури корпорації	Фінансова структура повинна підтримуватися організаційною структурою таким чином, як елементам фінансової структури повинні відповідати елементи організаційної структури
Уніфікація і методологічна цілісність	Усі класифікатори, бюджетні форми, алгоритми розрахунків і використовувані методики є уніфікованими і обов'язковими для усіх учасників бюджетного процесу
Зворотний зв'язок	Для підвищення ефективності системи фінансового планування на підприємстві необхідно здійснювати постійний моніторинг параметрів і відстежувати реалізацію дій, що управляють, і змін станів
Наочність і прозорість	Припускає відкритість і доступність інформації по здійсненню діяльності компанії на усіх рівнях бюджетної системи
Цілісність	Єдність і несуперечність облікової політики, використовуваних методик оцінки ризиків
Безперервність і спадкоємність бюджетного процесу	Процес планування, обліку, контролю, аналізу і коригування бюджетів корпорації здійснюється безперервно, при виникненні вірогідності недотримання бюджету розробляються відповідні заходи
Раціональна централізація	Централізоване планування і управління фінансовими ресурсами
Збалансованість	Припускає забезпеченість планованих бюджетних заходів необхідними виробничими і фінансовими ресурсами
Демократичне управління	Забезпечення рівних умов і можливостей усіх учасників системи
Оцінка бюджету	Вартісна оцінка можливих втрат від недоотримання запланованих доходів і перевищення статей витрат при виконанні бюджету

Успіх фінансового планування безумовно залежить від методів, які будуть обрані для цього процесу. Під методом планування розуміють конкретний спосіб, технічний прийом, за допомогою якого вирішується будь-яка проблема планування, розраховуються числові значення показників пропозицій, стратегічних програм і планів. Більшість економістів дотримуються приблизно однакової класифікації методів планування, які систематизовано в табл. 2 [3].

Таблиця 2. Методи планування

Класифікаційні ознаки	Методи планування
Вихідна позиція для розробки плану	Ресурсний (за можливостями) Цільовий (за потребами)
Принципи визначення планових показників	Екстраполяційний. Інтерполяційний
Спосіб розрахунку планових показників	Статистичний (пересічних показників) Чинниковий Нормативний

Система планування фінансово-господарської діяльності компанії повинна мати три тимчасові горизонти: стратегічний, поточний, оперативний.

Стратегія – це єдиний, інтегрований та чіткий план, розроблений таким чином, щоб забезпечити досягнення цілей підприємства.

Стратегія – це формулювання місії організації, її намірів та цілей, політики, програм та методів їх досягнення.

Інший спосіб визначення стратегії полягає у розгляді її як процесу діяльності, що базується на п'яти ключових функціях:

1. Формування стратегічного бачення.
2. Визначення цілей.
3. Вироблення стратегії.
4. Упровадження та виконання обраної стратегії.
5. Оцінка результатів діяльності та внесення поправок

Детальна послідовність розробки стратегічного плану надається для того, щоб допомогти розробити план, який буде реалістичним та відповідатиме потребам компанії[3].

Стратегічне та перспективне планування є підсистемами довгострокового фінансового планування. Досить часто стратегічне та перспективне планування ототожнюється, тому що межа між стратегічними і перспективними планами досить розмита і на сьогодні не визначена однозначно. Стратегічне планування – це систематизований і логічний процес, заснований на раціональному мисленні, результати якого відображається у стратегічних планах, деталізація яких зазвичай досить невисока.

Стратегічне планування має на меті визначення загальної концепції розвитку компанії на перспективу і концентрацію усіх наявних ресурсів для досягнення поставлених цілей (див. таблицю 3).

Процес стратегічного планування містить низку етапів:

Перший етап. Формування цілей розвитку бізнесу компанії.

Другий етап. Розробка проектів стратегічних планів і програм.

Третій етап. Затвердження стратегічних планів і програм, складання збалансованої системи показників підприємства.

Таблиця 3. Характеристика підсистем фінансового планування

Підсистеми фінансового планування	Форми розроблюваних планів	Період планування
Перспективне (стратегічне планування)	1. Прогноз звіту про прибутки та збитки 2. Прогноз про рух коштів 3. Прогноз бухгалтерського балансу	3-5 років
Поточне планування	1. План доходів та витрат за операційною діяльністю 2. План доходів та витрат за інвестиційною діяльністю 3. План надходження і витрачання коштів 4. Балансовий план.	1 рік
Оперативне планування	1. Платіжний календар 2. Касовий план.	Декада, місяць, квартал

Показники стратегічних планів компанії є відправною точкою тактичного планування. Вони вносяться у відповідні форми майстер-бюджету, і на їх основі визначається вся сукупність тактичних показників, чим забезпечується взаємозв'язок стратегічного і тактичного планування.

Оперативне планування є найбільш деталізованим рівнем планування і є процесом підготовки окремих планів і бюджетів по центрах відповідальності і функціональних підсистемах діяльності компанії на основі затверджених вищим керівництвом тактичних планів.

Для оперативних планів і бюджетів притаманні значний ступінь деталізації планових показників з урахуванням чинників ризику, що пояснюється більшою достовірністю інформації, використовуваної при плануванні.

Для оптимізації процесу ухвалення рішень про необхідність коригування планів і бюджетів кожному показнику визначається зона допустимих відхилень, залежна від ступеня його важливості для досягнення поставлених цілей [1].

Якщо фактичне значення показника управління лежить в інтервалі допустимих відхилень, то за результатами контролю та аналізу причин відхилень керівниками центрів відповідальності

ухвалюються адміністративні рішення або рішення технологічного і дисциплінарного характеру. Кожне з таких здійснюється без втручання вищого керівництва компанії.

Якщо фактичне значення показника управління показує інтервал наднормативних відхилень, то за результатами контролю і аналізу причин відхилень проблеми вирішуються на більш високому рівні і торкаються питань додаткового залучення ресурсів для виконання встановлених планів, а також перегляду оперативних планів.

Якщо фактичне значення показника управління потрапляє в інтервали критичних відхилень, то рішення ухвалюються на вищому рівні і торкаються питань перегляду тактичних планів. При систематичному характері критичних відхилень постає питання про відповідність керівника центру відповідальності займаній посаді.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Упровадження повномасштабної системи фінансового планування як ефективного інструменту фінансового механізму управління витратами створить можливості для досягнення прогнозованого стану групи підприємств загалом і його виробничих підрозділів за рахунок забезпечення повноти аналітичної інформації, яка надається, оптимальної координації і забезпечення прозорості матеріальних і фінансових потоків, сприятиме оптимізації управління компанією, забезпеченню фінансової стійкості і рентабельності бізнесу.

Використання системи фінансового планування дозволить сформувати і реалізувати фінансовий механізм управління витратами, що буде сприяти підвищенню керованості підприємств автомобільної промисловості.

Список літератури

1. Багацька, К. В. Перспективи застосування індикативного фінансового планування на підприємствах / К. В. Багацька // Наукові праці НУХТ. – 2011. – №41. – С. 188-193.
2. Біла, О. Г. Фінансове планування і прогнозування: навч. посіб. / О. Г. Біла. – Л.: Компакт-ЛВ, 2005. – 463 с.
3. Ботвіна, Н. О. Фінансовий менеджмент / Н. О. Ботвіна, Г. Є. Жуйков, Т. О. Сорокунська. – Херсон, – 2010. – 416 с.
4. Гузенко, О. П. Фінансове планування на промислових підприємствах / О. П. Гузенко // Фінанси України. 2003. – № 11. – С. 73-76.
5. Сисой, Ю. В. Фінансове планування на підприємстві та його особливості в умовах транснаціональних корпорацій / Ю. В. Сисой [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2009_2/0714.pdf.
6. Офіційний сайт Корпорації УкрАВТО. – Режим доступу: <http://www.ukravto.ua>.

References

1. Bagatska, K. V. (2011). Prospects of application indicative financial planning for enterprises. *Scientific works of NUCT*, 41, 188–193.
2. Bila, O. G. (2005). *Financial planning and prognosis*. Lviv: Kompakt-LB.
3. Botvina, N. O. Juikov, G. E., Sorokunska, T. O. (2010). *Financial management*. Kherson.
4. Guzenko, O. P. (2003). Financial planning on the industrial enterprises. *Finances of Ukraine*, 11, 73-76.
5. Sysoy, U. V. (2009). *Financial planning on an enterprise and its feature in the conditions of transnational corporations*. Retrieved from: www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2009_2/0714.pdf.
6. *The Official site of «UkrAvto» Corporation*. (2017). Retrieved from: <http://www.ukravto.ua>.

Стаття надійшла до редакції 19.03.2017 р.

Сергій Сергійович БРЕХОВ

кандидат економічних наук,
завідувач науково-дослідної лабораторії
наукових експертиз,
Науково-дослідний інститут фіскальної політики Університету ДФС України

Катерина Петрівна ПРОСКУРА

доктор економічних наук,
доцент, професор кафедри аудиту,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

Олена Євгеніївна СУШКОВА

кандидат економічних наук,
доцент, в. о. завідувача кафедрою митної справи,
провідний науковий співробітник,
Науково-дослідний інститут фіскальної політики Університету ДФС України

СИСТЕМА ІНДИКАТОРІВ РИЗИКІВ АГРЕСИВНОГО ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ

Брехов, С. С. Система індикаторів ризиків агресивного податкового планування / Сергій Сергійович Брехов, Катерина Петрівна Проскура, Олена Євгеніївна Сушкова // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярощук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 107-119. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті розкрито підхід до визначення ризиків застосування платниками податків схем агресивного податкового планування та встановлення рівня ймовірності здійснення такої діяльності з урахуванням специфіки адміністрування податкових платежів в Україні. На підставі узагальнення міжнародної та вітчизняної практики агресивного податкового планування сформовано систему індикаторів наявності ризиків мінімізації сплати податків та сформовано методику їх визначення.

Ключові слова: податки; адміністрування податків; агресивне податкове планування; ухилення від сплати податків; індикатори; податкова звітність; фінансова звітність; податковий контроль; податкові правопорушення.

Serhiy Serhiyovych BREKHOV

PhD in Economics,
Associate Professor,
Head,
Research Laboratory Scientific Expertise
Research Institute of Fiscal Policy,
University of State Tax Service of Ukraine

Kateryna Petrivna PROSKURA

Doctor of Sciences (Economics),
Associate Professor,
Professor,
Department of Audit,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman,

Olena Yevheniyivna SUSHKOVA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Acting Head,
Department of Customs,
Research Institute of Fiscal Policy,
University of State Tax Service of Ukraine

SYSTEM OF RISK INDICATORS OF AGGRESSIVE TAX PLANNING

Abstract

In this article the approach as for the determination of risk of usage of aggressive tax planning schemes and the level of probability of such activities realization by taxpayers is described. It is defined with the consideration of the specifics of administration of taxes in Ukraine. On the basis of generalization of international and domestic practice of aggressive tax planning schemes the authors have formed the system of risk indicators that shows the presence of tax minimization schemes of taxpayers. The authors have also formed the methodology for calculation of indicators of taxpayers. This methodology uses the aggressive tax planning schemes and evaluation criteria of their values.

Keywords: taxes; tax administration; aggressive tax planning; tax evasion; indicators; tax information report; financial statement (report); tax control; tax offenses.

JEL classification: H2

Вступ

Під терміном «агресивне податкове планування» (далі – АПП) прийнято розуміти особливий вид податкового планування, що має на меті отримання різного роду податкових переваг через використання прогалін, недоліків однієї або декількох податкових систем. Відповідно схеми АПП можуть реалізовуватись також і в міжнародному аспекті. АПП може набувати різноманітних форм, наприклад, подвійні вирахування (той самий збиток вираховується як у державі-джерелі, так і у державі проживання), відсутність подвійного оподаткування (дохід не оподатковується ні в державі – джерелі утворення, ні у державі отримання) тощо.

Одним із найбільш складних завдань для формування ефективної системи протидії АПП, з яким, як правило, стискаються розвинуті країни, є визначення індикаторів ризиків схем АПП. При цьому проблематика агресивного податкового планування в Україні лише нещодавно почала обговорюватись у наукових колах та серед експертів у сфері оподаткування.

Найбільші втрати АПП у світі формуються переважно за рахунок практик переміщення боргу, операцій з нематеріальними активами та інтелектуальною власністю, а також трансфертного ціноутворення. Можна говорити, що система протидії АПП в Україні поки сформована фрагментарно і переважно в частині контролю за трансфертним ціноутворенням. Це відповідно зумовлює необхідність проведення науково-практичних досліджень за багатьма аспектами АПП, у тому числі – в частині підвищення ефективності контрольно-аналітичної роботи ДФС України щодо виявлення схем АПП.

Серед вітчизняних науковців проблематику моніторингу платників податків та ідентифікації податкових ризиків розглядали О. Десятнюк [6], Н. Євтушенко [7], Г. Коломієць [8], К. Соколова [9] та ін.

Питанням сутності і змісту агресивного податкового планування присвячували роботи П. Валенте [20], Дж. Ларін [14], Дж. Слемруд [18], І. Шиков [10], окремим практикам агресивного податкового планування – Г. Купер [12], М. Руф [17], Дж. Фарар [13] та багато інших. Дослідження більш прикладного характеру, що дозволяють ідентифікувати агресивну податкову поведінку підприємств [11; 19], лише нещодавно почали проводитися групами експертів за ініціативою урядів окремих країн та наддержавних структур (ОЕСР, ЄС, ООН). Специфіка національних податкових та соціально-економічних систем зумовлює необхідність вивчення механізмів протидії АПП, зокрема в частині вдосконалення підходів щодо виявлення фактів застосування суб'єктами господарювання схем агресивного податкового планування, що враховують такі особливості.

Мета статті

Метою статті є розробка підходу до визначення індикаторів ризиків застосування схем агресивного податкового планування та встановлення рівня ймовірності здійснення платниками такої діяльності з урахуванням специфіки адміністрування податкових платежів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження

Агресивне податкове планування є проблемою для багатьох країн світу, що призводить до суттєвого недоотримання бюджетних надходжень у вигляді податків, загалом ускладнює економічний розвиток країни, знижує ефективність виконання державою своїх функцій. На сьогодні, враховуючи рівень розвитку міжнародних економічних відносин, переміщення товарів та фінансових ресурсів між країнами, стає неможливим вирішення проблем АПП лише в окремо взятій країні без налагодження ефективної системи взаємодії між контролюючими органами різних країн та наддержавними інституціями. Також це потребує спільної методології трактування податкових норм та координованого задіяння механізмів протидії агресивному податковому плануванню.

Питання, пов'язані із зазначеними проблемами, активно обговорювались та досліджувались останніми роками, що пов'язано з прийняттям у 2013 році на рівні ОЕСР плану BEPS (Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting) [11], який має на меті розробку комплексної, збалансованої та ефективної стратегії боротьби країн з проблемою заниження бази оподаткування та виведення прибутку з-під оподаткування. Також до цілей прийняття цього плану слід віднести вирівнювання умов оподаткування та здійснення господарської діяльності в різних країнах світу, що планується досягти шляхом гармонізації норм податкового законодавства та їх практичного застосування; реалізації узгоджених норм у межах міжнародної податкової системи; підвищення прозорості здійснюваних фінансово-господарських операцій.

Глобалізована економіка, сучасний рівень розвитку ІТ-технологій, доступність офшорних інструментів, відмінність національних податкових систем лише загострюють проблематику недобросовісної податкової поведінки середнього та великого бізнесу в міжнародній фінансово-економічній діяльності.

На сьогодні загальні передумови формування ефективної системи заходів щодо протидії АПП в Україні зводяться до наступного:

- визначення заходів щодо протидії агресивному податковому плануванню як особливого напрямку адміністрування податків із створенням відповідного нормативного та інфраструктурного забезпечення;
- врахування міжнародного досвіду та координація дій з наддержавними інституціями (ОЕСР, ООН, ЄС) щодо протидії АПП;
- забезпечення керованості ризиками агресивного податкового планування [3].
- Основними компонентами системи заходів щодо протидії агресивному податковому плануванню, що нині є предметом дискусій вітчизняної кваліфікованої спільноти, є:
- вдосконалення трансфертного ціноутворення, оптимізація критеріїв визнання операцій контрольованими з урахуванням міжнародного досвіду та особливостей вітчизняної практики;
- регулювання тонкої капіталізації та протидія мінімізації податкового навантаження через гібридні фінансові інструменти;
- посилення міжнародної співпраці щодо протидії практикам АПП та недопущення зловживань нормами міжнародних угод щодо уникнення подвійного оподаткування [4].

Практична діяльність фіскальних органів переважно спрямована на боротьбу з порушенням податкового законодавства, а протидія АПП, яке є невід'ємною частиною діяльності фінансово-промислових груп та великого бізнесу в Україні, не здійснюється. Зазначені обставини виводять побудову дієвої системи протидії агресивному податковому плануванню в пріоритетне завдання державної податкової політики, у разі успішної реалізації якого буде значно зменшено рівень тінізації економіки країни та отримано додаткові податкові надходження до бюджету. У довгостроковій перспективі це сприятиме підвищенню рівня забезпеченості держави фінансовими ресурсами, не

посилюючи податкового тиску на більшість платників податків – представників малого та середнього бізнесу.

При формуванні системи протидії агресивному податковому плануванню на рівні держави слід пам'ятати про те, що ця система має охоплювати всі напрями та максимально можливу кількість схем мінімізації податків. Упровадження системи заходів протидії АПП з недоліками у цьому контексті буде призводити до переорієнтації платників податків до переходу на інші способи мінімізації податків.

Також слід зазначити, що система протидії схемам АПП не може бути ефективною без здатності їх моніторингу, ідентифікації та протидії як на міжнародному, так і на внутрішньому, державному рівнях. Отже, в основі моніторингу мають лежати індикатори АПП, що характерні як для міжнародних, так і адаптованих до особливостей вітчизняного законодавства схем мінімізації податків. Одним з ключових питань при впровадженні у вітчизняній практиці податкового адміністрування механізмів протидії застосування схем агресивного податкового планування є правильна ідентифікація застосовуваних платниками схем мінімізації податкового навантаження та відповідна їх правова класифікація. Така ідентифікація є необхідною передумовою ефективного адміністрування ризиків АПП на всіх етапах податкового контролю – попереднього (законодавчий), поточного та наступного.

Міжнародними експертами серед основних індикаторів АПП визначено наступні показники [15]:

- високий рівень концентрації прямих іноземних інвестицій у країні порівняно з ВВП;
- різниця між нормою прибутку компанії порівняно з ефективною ставкою оподаткування;
- різниця між нормою прибутку в низькоподаткових юрисдикціях та в інших державах, у яких функціонує ТНК;
- ефективні ставки оподаткування афілійованих структур великих ТНК порівняно з суб'єктами господарювання, які не належать до ТНК, але мають схожі показники;
- концентрація високого рівня надходжень роялті порівняно з витратами на наукову, науково-дослідну та дослідно-конструкторську діяльність компанії;
- співвідношення витрат на виплату процентів з доходами в афілійованих структурах ТНК в юрисдикціях з високим рівнем оподаткування.

Для визначення доцільності проведення ретельного аналізу ризиків щодо здійснення трансфертного ціноутворення в посібнику ОЕСР рекомендується акцентувати увагу на таких питаннях: значні операції з пов'язаними особами, зареєстрованими у країнах зі спрощеним режимом оподаткування; передача нематеріальних активів пов'язаним особам; реструктуризація бізнесу; специфічні види платежів; збитковість; незадовільні фінансові результати; чинна ставка оподаткування; невідповідність/відсутність документації, надмірні суми заборгованості [16].

Наведений вище перелік ознак АПП не є вичерпним та охоплює лише основні з них. Крім того, їх визначення може бути складним для контролюючого органу. Також існує потреба у визначенні ризиків за внутрішньодержавними схемами АПП.

Сучасний рівень розвитку ДФС України має передумови до встановлення широкого переліку індикаторів податкових ризиків різного ступеня інформативності, в тому числі і тих, що вказують на вірогідність використання схем АПП. З метою оцінки ризику вага індикаторів визначається з урахуванням ступеня ризику, щодо якого визначено ці індикатори. Показники можна розрізняти за способом їх зв'язку з ризиком (прямий чи опосередкований), за характером ризику (індивідуальні, загальні та операційні) [2].

Узагальнення вітчизняної практики застосування схем АПП платниками податку дозволяє сформулювати систему індикаторів, в основу яких покладені як такі, що застосовуються в міжнародній практиці, так і ті, використання яких доцільне з урахуванням вітчизняної практики ухилення від сплати податків. Отже, для організації процесів виявлення платників податків, які здійснюють АПП, пропонується використовувати систему індикаторів, в основі якої лежить поділ їх на групи за сферами виникнення (табл. 1).

Таблиця 1. Система індикаторів наявності ризиків застосування платниками податків схем АПП

Індикатори	Група індикаторів	Характер індикатора групи
	Фінансово облікова група	–
Податкова група		Формальний (загальний) – є показником, що визначається внаслідок аналізу відповідності показників податкової звітності до інформації податкових баз даних, інформації від третіх осіб, усередненим зіставним показникам інших платників податків
Організаційно-правова група		Індивідуальний – є відображенням галузевої специфіки, особливостей організації правової форми та бізнес-процесів платника податків, що теоретично роблять можливими здійснення схем мінімізації податків

* Власна розробка

Як видно з табл. 1, нами здійснено поділ індикаторів на фінансово-облікову, податкову та організаційно-правову групи, відповідно такі індикатори проявляються при здійсненні фінансово-господарських операцій, опрацюванні податкової інформації контролюючим органом та побудові моделі бізнес-процесів платників податків. Крім цього, індикатори можуть прямо або опосередковано вказувати на податковий ризик. Тобто мається на увазі здатність індикатора вказати на характер або спосіб здійснення мінімізації податку.

Деталізований перелік індикаторів фінансово-облікової групи щодо наявності ризиків застосування платниками схем АПП наведено в табл. 2.

Наведені фактори дозволяють ідентифікувати потенційні ризики застосування платником податків схем мінімізації в результаті оцінки його фінансового стану, об'єктивної спроможності і доцільності продовжувати господарську діяльність. На нашу думку, важливим ознаками ризиків мінімізації є: залучення кредитів без певного визначеного об'єкта фінансування, неефективна структура балансу (висока концентрація дебіторської або кредиторської заборгованості, не розкриті в примітках до фінансової звітності та значні суми інших оборотних активів та інших поточних зобов'язань, наявність у балансі непідтверджених статей, таких, як: додатковий капітал, відстрочені податкові активи або зобов'язання, капітал у дооцінках, незавершені капітальні інвестиції, гудвіл, довгострокова дебіторська заборгованість, доходи або витрати майбутніх періодів).

Також про наявність ризиків застосування схем мінімізації податкового навантаження свідчать окремі юридичні аспекти організації і функціонування бізнесу [5].

Таблиця 2. Фінансово-облікові індикатори наявності ризиків застосування платниками податків схем АПП

Індикатор	Зв'язок з ризиком	Характер індикатора	Рівень (вага) індикатора
Наявність у складі власного капіталу платника податків непокритих збитків та загалом від'ємна сума власного капіталу	опосередкований	операційний	середній
Сума статутного капіталу не в повному обсязі внесена засновниками	прямий	операційний	високий
Кількаразове перевищення зобов'язань над власним капіталом	прямий	операційний	високий
Наявність значних сум заборгованості пов'язаних сторін та внутрішньогрупової заборгованості	прямий	операційний	середній
Висока питома вага прямих іноземних інвестицій у джерелах фінансування платника податків	опосередкований	операційний	середній
Надання або отримання значних позичок, кредитів при невеликих (нульових) прибутках чи збитках	опосередкований	операційний	середній
Укладання економічно невігідних угод з контрагентами	прямий	операційний	високий
Реалізація активів у великих розмірах у короткі терміни	опосередкований	операційний	високий
Значна частка пасивних доходів, у тому числі доходів від володіння нематеріальними активами	прямий	операційний	високий
Реалізація продукції (робіт, послуг) за цінами, значно нижчими, а придбання за цінами, значно вищими звичайних цін	прямий	операційний	високий
Продаж основних засобів за ціною, нижчою за балансову	опосередкований	операційний	високий
Розрахунки з використанням цінних паперів, векселів	опосередкований	операційний	середній

* Складено авторами [2, с. 37-39]

При цьому слід наголосити, що можливість доступу до різноманітних баз даних, офіційних реєстрів, іншої інформації, що формується офіційними державними органами, а також можливість отримати на запит інформацію від офіційних органів інших країн дає широкі можливості для контролюючих органів ідентифікувати ризики застосування платником податків схем мінімізації податків за юридичними та формальними ознаками. Орієнтовний перелік індикаторів ризиків застосування АПП податкової та організаційно-правової груп наведено у табл. 3 та табл. 4 відповідно.

Далі спробуємо формалізувати процес оцінювання ризиків застосування платниками АПП, визначивши методики розрахунку показників та критерії оцінювання їх значень. Вихідними джерелами інформації для розрахунку індикаторів є фінансова звітність платників податків, подані ними до фіскальних органів декларації з податку на прибуток підприємств, дані публічних реєстрів, облікові дані, інша інформація, що є доступною для фіскальних органів.

Таблиця 3. Податкові індикатори наявності ризиків застосування платниками податків схем АПП

Індикатор	Зв'язок з ризиком	Характер індикатора	Рівень (вага) індикатора
Збиткова діяльність протягом більше ніж 2 років	прямий	формальний	високий
Низьке, без достатнього обґрунтування, податкове навантаження порівняно з іншими компаніями або попередніми податковими періодами	опосередкований	формальний	середній
Різниця між середньогалузевим рівнем прибутковості та показниками прибутковості конкретного платника податків	прямий	формальний	високий
Значна різниця між нормою прибутку та ефективною ставкою оподаткування	прямий	формальний	високий
Коригування податкової звітності на значні суми	опосередкований	формальний	середній
Неузгодженість показників податкової (фінансової) звітності	опосередкований	формальний	середній
Негативна податкова історія щодо використання платником або його участі в схемах мінімізації податків	прямий	формальний	середній
Здійснення контрольованих операцій з трансфертного ціноутворення	прямий	формальний	середній
Значна частка контрольованих операцій у складі доходів/витрат компанії	прямий	формальний	Високий
Неподання звітності з контрольованих операцій або її невідповідність вимогам щодо змісту та повноти розкриття інформації	прямий	формальний	середній
Інформація із зовнішніх джерел	Прямий / опосередкований (залежно від контексту)	формальний	середній і вище

*Складено авторами [2, с. 37-39]

Таблиця 4. Індикатори ризиків наявності схем АПП організаційно-правової групи

Індикатор	Зв'язок з ризиком	Характер індикатора	Рівень (вага) індикатора
Індикатори організаційно-правової структури			
Наявність двох або більше дочірніх підприємств (частка володіння в зареєстрованому капіталі більше 50 %)	опосередкований	індивідуальний	середній
Наявність значної кількості (більше трьох) пов'язаних суб'єктів господарювання	опосередкований	індивідуальний	середній
Приналежність до фінансово-промислової групи (групи підприємств);	опосередкований	індивідуальний	середній
Наявність філій та відокремлених підрозділів	опосередкований	індивідуальний	середній
Перебування у складі групи: підприємств на спрощених або спеціальних системах оподаткування, підприємств, що користуються пільгами, договорів про спільну діяльність	прямий	індивідуальний	середній
Перебування значної частки статутного капіталу (значних пакетів акцій, паїв, часток) підприємства у володінні юридичних осіб, що розміщені в офшорних зонах або низькоподаткових юрисдикціях	прямий	індивідуальний	високий
Реєстрація як фізичних осіб – підприємців управлінського персоналу або працівників підприємства;	опосередкований	індивідуальний	середній
Здійснення операцій, нетипових для діяльності виду діяльності платника	прямий	індивідуальний	високий
Реєстрація прав та акумуляція об'єктів інтелектуальної власності на одному з підприємств групи	опосередкований	індивідуальний	середній
Наявність господарських операцій з нерезидентами, що зареєстровані в офшорних зонах або низькоподаткових юрисдикціях	прямий	індивідуальний	високий
Делегування окремих бізнес-функцій підприємствам-сателітам	прямий	індивідуальний	середній
Застосування нестандартних договорів (комісії, лізингу, давальницьких, факторингових та довгострокових угод)	прямий	індивідуальний	середній
Здійснення електронної комерції	опосередкований	індивідуальний	середній

*Складено авторами [2, с. 37-39]

У процесі формування системи індикаторів ми дотримувались принципу максимальної простоти їх

розрахунку та прозорості результатів. Ці показники спрямовані саме на ідентифікацію наявності ризику у платника податків, з тим, щоб далі відібрані платники податків більш детально відпрацьовувались фіскальними органами за місцем їх реєстрації в процесі контрольно-перевірочної роботи. Визначення та врахування індикаторів схем АПП дозволить фіскальним органам країни концентрувати увагу на ризикових категоріях платників податків, раціонально організувати роботу підрозділів адміністрування та контролю, підвищувати ефективність податкових перевірок та загалом – ефективність адміністрування податків.

У табл. 5 наведено методику розрахунку індикаторів ризику застосування платниками схем АПП та критерії оцінювання отриманих значень показників.

Запропонований набір критеріїв має невичерпний характер, може бути розширений або доповнений додатковими показниками залежно від специфіки та виду діяльності платника, регіону, обсягів обороту від реалізації тощо. Нами наведено певною мірою випадковий набір критеріїв, що може містити елементи суб'єктивного судження авторів дослідження, сформованого на основі практичного досвіду проведення перевірок платників податків. Тому існує необхідність комбінованої оцінки рівня ризиковості щодо застосування платником податків практик АПП (табл. 6)

Платник податків належить до тієї категорії ризику, в якій колонці найбільша кількість заповнених клітинок. Якщо кількість заповнених клітинок однакова, перевага надається більш високому ступеню ризику.

Подальша формалізація процесу оцінювання рівня ризику полягає у створенні матриці ризиків та автоматизованому зіставленні індикаторів ризиків платника податків з критичними значеннями показників матриці. Це обумовлено тим, що кожна техніка чи схема мінімізації податків проявляється через певну комбінацію ознак (індикаторів) стану фінансово-господарської діяльності, змісту господарських операцій, кола афілійованих осіб, організаційно-правову структуру. Тому більш глибока ідентифікація ризиків схем АПП можлива лише у разі предметного дослідження окремих схем мінімізації податків, визначення характерних для них комбінацій індикаторів ризику.

Отже, важливими для фіскальних органів кожної країни є систематизація та аналіз притаманних для таких країн схем АПП з метою виокремлення відповідних індикаторів ризику та врахування їх при організації та здійсненні моніторингу за діяльністю платників податків.

Очевидним є те, що ідентифікація та оцінка ризику на основі індикаторів ризиків не є самоціллю в боротьбі з АПП. Цей процес вимагає подальших дій фіскальних органів та, за необхідності, правоохоронних органів. Залежно від рівня прийнятності ризику, наявності інструментарію та способів його мінімізації, приймається рішення щодо проведення перевірки чи пошуку інших заходів відпрацювання ризику. Логічним результатом завершення відпрацювання ризику, у разі підтвердження факту використання платником податків схем АПП, має бути тематична податкова перевірка платника податків з високим рівнем ризику, пов'язаних з ним осіб, ризикових контрагентів, надсилання запитів до фіскальних органів країн, де зареєстровані пов'язані особи – нерезиденти та ризикові контрагенти, а також застосовування в межах повноважень контролюючого органу непрямих методів контролю.

Наступні етапи протидії АПП мають полягати в ефективному усуненні наслідків застосування схем АПП платниками податків – стягненні в бюджет несплачених податків та фінансових санкцій, застосуванні адміністративних, фінансових та кримінальних заходів впливу щодо керівництва таких платників податків, а також створення дієвої системи профілактики та запобігання правопорушенням у сфері оподаткування, зокрема застосування схем мінімізації та ухилення від сплати податків.

Висновки та перспективи подальших розвідок

На підставі проведеного дослідження можемо констатувати, що в Україні спостерігається початок становлення системи протидії АПП. Проте недоліки, які зазвичай притаманні цьому процесу, обумовлюють необхідність пошуку власних підходів до визначення індикаторів ризиків застосування схем агресивного податкового планування та розробки відповідних механізмів, які б враховували національну специфіку законодавства та практики ведення підприємницької діяльності.

Запропонована методика дозволяє визначати платників, відносно яких існує ймовірність здійснення ними АПП. У її основі лежить система індикаторів, визначення яких здійснюється через оцінку змін у показниках податкової та фінансово звітності платників податків, що розкривають інформацію відносно його фінансово-економічного стану та особливостей організаційно-правової структури. Побудова на підставі цього автоматизованої системи відбору платників податків з високим ступенем ризику застосування схем АПП дозволить органам ДФС України підвищувати ефективність податкових перевірок зокрема та податкового контролю загалом.

Отже, удосконалення практики застосування фіскальними органами механізмів протидії АПП в Україні є надзвичайно актуальним, однак потребує покрокового та окремого впровадження спеціалізованих правил та методик, які уніфікують та автоматизують застосовувані підходи на всіх етапах протидії АПП, на чому повинні бути зосереджені подальші наукові дослідження та практичні розробки.

Таблиця 5. Методика розрахунку значень індикаторів ризиків агресивного податкового планування та критерії їх оцінювання

Назва індикатора	Джерело інформації	Методика розрахунку	Критерії оцінювання		
			високий ризик	середній ризик	низький ризик
1	2	3	4	5	6
Податкова група					
Збитковість діяльності	ф. 2	наявність показника збитку в р. 2355 ф. 2 – за 3 останніх роки	збитки протягом 3 останніх років	збитки отримані в 1 з 3 останніх років	чистий фінансовий результат прибуток протягом 3 останніх років
Низький рівень податкового навантаження з ППП	декларація з ППП	р. 17 / р. 01 декларації з ППП	< 0,1 %	0,1 % ≤ 1 %	> 1 %
Коригування податкової звітності на значні суми	дані ДФСУ	наявність уточнюючих розрахунків до декларації з ППП або подання додатку ВП у складі поточної декларації	≥ 2 коригувань протягом року	< 2 коригувань протягом року	коригування відсутні
Неузгодженість показників фінансової звітності та декларації з ППП	податкова декларація з ППП, ф. 2	перевірка ідентичності: 1) р. 01 декларації з ППП та Σ р. 2000, 2120, 2200, 2220, 2240 ф. 2 2) р. 02 декларації з ППП та р. 2290 (2295) ф. 2	не збігаються обидва показники	не збігається один з показників	показники збігаються
Негативна податкова історія щодо використання платником або його участі в схемах мінімізації податків	дані ДФСУ	наявність/відсутність податкових правопорушень	≥ 2 податкових правопорушень протягом останніх 3 років	< 2 податкових правопорушень протягом останніх 3 років	податкові правопорушення протягом останніх 3 років відсутні
Наявність контрольованих операцій з трансфертного ціноутворення	звіт про контрольовані операції	наявність/відсутність контрольованих операцій	наявні контрольовані операції		контрольовані операції відсутні
Наявність податкового боргу	дані ДФСУ	наявність/відсутність податкового боргу	наявний податковий борг		податковий борг відсутній
Ефективна ставка оподаткування	декларація з ППП, ф. 2	р. 17 декларації з ППП / р. 2290 ф. 2	≤ 0,1		> 0,1
Різниця між середньогалузевим рівнем прибутковості та показниками прибутковості конкретного платника податків	ф. 2, статистична інформація щодо прибутковості за доходами відповідного КВЕД	[р. 2350 (2355) / Σ р. 2000, 2120, 2200, 2220, 2240 ф. 2] / показник прибутковості за доходами, розрахований для галузі діяльності платника податків	≤ 0,7		> 0,7
Фінансово-облікова група: прибутковість та власний капітал					
Непокріті збитки у власному капіталі	ф. 1	від'ємне значення р. 1420 ф. 1	значення від'ємне протягом 3 останніх років	значення від'ємне в 1 з 3 останніх років	значення додатне протягом 3 останніх років
Від'ємне значення власного капіталу	ф. 1	від'ємне значення р. 1495 ф. 1	значення від'ємне протягом 3 останніх років	значення від'ємне в 1 з 3 останніх років	значення додатне протягом 3 останніх років
Розмір статутного капіталу	ф. 1	р. 1400 / р. 1900 ф. 1	≤ 0,01	> 0,01	> 0,1
Наявність неоплаченого капіталу	ф. 1	р. 1425	наявність показника в р. 1425		значення відсутнє

Продовження таблиці 5

1	2	3	4	5	6
Питома вага чистого доходу від операційної діяльності в загальній сумі доходів	ф. 2	р. 2000 / \sum р. 2000, 2120, 2200, 2220, 2240 ф. 2	< 0,7	$0,7 \leq X \leq 0,8$	> 0,8
Співвідношення зобов'язань та власного капіталу в джерелах фінансування	ф. 1	(р. 1595+р. 1695) / р. 1495 ф. 1	> 3	$1 \leq X \leq 3$	< 1
Реалізація продукції (робіт, послуг) за цінами, нижчими, ніж ціни придбання	облікові дані	обороты рах. 70 / Обороти рах. 90, за кожною поставкою	≤ 1		> 1
Значна частка пасивних доходів, у т. ч. доходів від володіння нематеріальними активами	облікові дані, ф. 2	обороты рах. 72 і 73 / Загальна сума доходів (\sum р. 2050, 2130, 2150, 2180, 2250, 2255, 2270 ф. 2	питома вага нетипових операцій складає > 0,3	питома вага нетипових операцій в діапазоні $0,1 \leq X \leq 0,3$	питома вага пасивних доходів < 0,1
Фінансово-облікова група: взаємодія з іноземними контрагентами					
Висока питома вага прямих іноземних інвестицій у джерелах фінансування платника податків	єдиний державний реєстр, статут	частка володіння іноземних засновників / Сума зареєстрованого (статутного) капіталу	> 0,7	$0,5 \leq X \leq 0,7$	< 0,5
Наявність та висока питома вага отриманих (виданих) кредитів та позик від нерезидентів – пов'язаних і непов'язаних осіб, банків, фінансових установ	облікові дані платника податків, ф. 1	залишки по субрах. 502, 504, 506 512, 521, в іноземній валюті, розраховані за курсом НБУ на дату складання звітності / (р. 1595+1695 ф. 1)	> 0,7	$0,5 \leq X \leq 0,7$	< 0,5
У т. ч. від нерезидентів, зареєстрованих в офшорах та низько податкових юрисдикціях	облікові дані платника податків, ф. 1	залишки відповідною аналітикою по контрагентах за субрах. 502, 504, 506 512, 521 в іноземній валюті, розраховані за курсом НБУ на дату складання звітності / (р. 1595+1695 ф. 1)	> 0,7	$0,5 \leq X \leq 0,7$	< 0,5
Високий рівень сплачених нерезидентам платежів у вигляді роялті	облікові дані	кредитові обороти рах. 632, 685 за відповідними контрагентами в іноземній валюті, розраховані за курсом НБУ на дату складання звітності / \sum р. 2050, 2130, 2150, 2180, 2250, 2255, 2270 ф. 2	> 0,3	$0,1 \leq X \leq 0,3$	< 0,1
Фінансово-облікова група: стан розрахунків з контрагентами					
Питома вага дебіторської заборгованості покупців за товари, роботи, послуги у валюті балансу	ф. 1	р. 1125 / р. 1300 ф. 1	> 0,5		< 0,5
Питома вага кредиторської заборгованості постачальникам за товари, роботи, послуги у валюті балансу	ф. 1	р. 1615 / р. 1900 ф. 1	> 0,5		< 0,5

Продовження таблиці 5

1	2	3	4	5	6
Питома вага інших оборотних активів у валюті балансу	ф. 1	р. 1190 / р. 1300 ф. 1	> 0,2		< 0,2
Питома вага інших поточних зобов'язань у валюті балансу	ф. 1	р. 1690 / р. 1900 ф. 1	> 0,2		< 0,2
Питома вага витрат майбутніх періодів у валюті балансу	ф. 1	р. 1170 / р. 1300 ф. 1	> 0,2		< 0,2
Питома вага доходів майбутніх періодів у валюті балансу	ф. 1	р. 1665 / р. 1900 ф. 1	> 0,2		< 0,2
Відстрочені податкові активи (зобов'язання)	ф. 1	р. 1045, р. 1500 ф. 1	показники наявні, протягом 3 попередніх періодів не змінювались	показники наявні, у 2 з 3 попередніх періодів не змінювались	показники відсутні або протягом кожного періоду змінювались
Наявність та питома вага безнадійної поточної дебіторської заборгованості	облікові дані, договори, ф. 1	дебетове сальдо рах. 36, 37 за відповідними контрагентами / Σ р. 1125, 1130, 1135, 1155, 1170, 1190 ф. 1	показник складає > 0,2	показник складає \leq 0,2	безнадійна дебіторська заборгова-ність відсутня
Наявність та питома вага безнадійної поточної кредиторської заборгованості	облікові дані, договори, ф. 1	дебетове сальдо рах. 63, 68 за відповідними контрагентами / Σ р. 1610, 1615, 1620, 1625, 1630, 1665, 1690 ф. 1	показник складає > 0,2	показник складає \leq 0,2	безнадійна кредиторська заборгованість відсутня
Наявність значних сум заборгованості пов'язаних сторін та внутрішньогрупової заборгованості	облікові дані	сальдо розрахунків з пов'язаними особами за даними рах. 36, 37, 63, 68 / Валюта балансу (р. 1900 (1300) ф. 1)	показник складає > 0,2	показник складає \leq 0,2	розрахунки з пов'язаними особами відсутні
організаційно-правова група					
Наявність двох або більше дочірніх підприємств (частка володіння в зареєстрованому капіталі більше 50 %)	дані ЄДР, облікові дані	залишки по рахунку 14 в розрізі окремих фінансових інвестицій	> 2-х ДП	< 2-х ДП	ДП відсутні
Наявність пов'язаних юридичних осіб	дані ЄДР, облікові дані	залишки по рах. 14, 40, 46 в розрізі окремих фінансових інвестицій або засновників	> 2-х пов'язаних юрид. осіб	\leq 2-х пов'язаних юрид. осіб	пов'язані юрид. особи відсутні
Наявність філій та відокремлених підрозділів	дані ЄДР, облікові дані	аналітичні процедури	> 2-х філій та відокремлених підрозділів	< 2-х філій та відокремлених підрозділів	філії та відокремлені підрозділи відсутні
Перебування у складі групи, куди входить платник податків, підприємств на спрощеній системі оподаткування, підприємств, що користуються податковими пільгами, договорів про спільну діяльність	дані ЄДР, облікові дані	аналітичні процедури	наявність підприємств на спрощеній системі оподаткування, підприємств, що користуються податковими пільгами, договорів про спільну діяльність		відсутні

Продовження таблиці 5

1	2	3	4	5	6
Перебування значної частки статутного капіталу (значних пакетів акцій, паїв, часток) підприємства у володінні юридичних осіб, що розміщені в офшорних зонах або низькоподаткових юрисдикціях	дані ЄДР, облікові дані	залишки по рах. 40 в розрізі окремих засновників платник податків	≥ 2	≤ 1	відсутні
Реєстрація як фізичних осіб – підприємців управлінського персоналу або працівників підприємства;	дані ЄДР, облікові дані	аналітичні процедури	наявні		відсутні
Застосування нестандартних договорів (комісії, лізингу, давальницьких, факторингових та довгострокових угод)	облікові дані, договори	аналітичні процедури	наявні	відсутні	аналітичні процедури
Здійснення операцій, нетипових для основного виду діяльності платника	облікові дані, ф. 2	обороты рах. 70 і 71, аналітика за нетиповими для основного виду діяльності платника операціями / Загальна сума доходів (Σ р. 2050, 2130, 2150, 2180, 2250, 2255, 2270 ф. 2)	питома вага нетипових операцій складає > 0,1	питома вага нетипових операцій складає ≤ 0,1	нетипові операції відсутні

Умовні позначення:

ППП – податок на прибуток підприємств

ф. 1 – баланс (форма 1)

ф. 2 – звіт про фінансові результати (форма 2)

*Власна розробка

Таблиця 6. Комбінована оцінка рівня ризику застосування платником податків схем агресивного податкового планування

Показник		Віднесення платника податків до відповідної категорії ризику:		
		Високий рівень	Середній рівень	Низький рівень
Оцінка індикаторів наявності ризиків застосування платниками схем АПП	Формальні ознаки	Високий Середній	Середній Низький	Низький
	Показники прибутковості та власного капіталу	Низький	Середній	Високий
	Ознаки взаємодії з іноземними контрагентами	Високий	Середній	Низький
	Показники стану розрахунків з контрагентами	Високий	Середній	Низький
	Організаційно-правові ознаки	Високий	Високий Середній	Низький Середній
Всього (кількість заповнених клітинок по вертикалі)				

*Власна розробка

Список літератури

1. Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції про його застосування: наказ Міністерства Фінансів України № 291 від 30.11.1999 р. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99>.
2. Брехов, С. С. Концепція горизонтального моніторингу великих платників податків / С. С. Брехов // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – № 1. – 2014. – Режим доступу: <http://www.irbis-nbuv.gov.ua>.
3. Брехов, С. С. Передумови та напрями протидії агресивному податковому плануванню в Україні / С. С. Брехов, Л. А. Задорожня // Фіскальна політика в умовах макроекономічної стабілізації : збірник наукових праць за матеріалами науково-практичного інтернет-семінару, 21–31 травня 2016 року. – Ірпінь: НДІ фіскальної політики, 2016. – С. 70-72. – Режим доступу: <http://ndi-fp.asta.edu.ua/thesis/235>.
4. Коротун, В. І. Світовий досвід протидії агресивному податковому плануванню: висновки для України / В. І. Коротун, С. С. Брехов // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України: електрон. наук. вид. – Ірпінь – 2015- № 2. – С. 121-134.
5. Проскура К. П. Основні методи мінімізації податкового навантаження в Україні / К. П. Проскура, О. Є. Сушкова // Вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечнікова, 2016 Т. 21 Вип. 3. – С. 168-175.
6. Десятнюк, О. М. Моніторинг податкових ризиків: теорія та практика: монографія / О. М. Десятнюк. – Тернопіль: ТНЕУ, 2009. – 312 с.
7. Євтушенко, Н. О. Податкові ризики та система керування ними / Н. О. Євтушенко // Вісник дніпропетровського університету: серія: менеджмент інновацій. – 2016. № 6. – С. 68-77.
8. Коломієць, Г. І. Податкові ризики: сутність та класифікація / Г. І. Коломієць // Ринок цінних паперів. – 2009. – № 6. – С. 27-33.
9. Соколова, К. Ю. Фінансовий моніторинг податкових ризиків у контрольно-перевірочній роботі органів державної фіскальної служби України. автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.08 / Соколова Катерина Юріївна; Державна фіскальна служба України, університет ДФС України. – Ірпінь, 2016. – 20 с.
10. Шиков, И. В. Агрессивное налоговое планирование шагает по планете / И. В. Шиков // Главная книга. – 2014. – №11. – Режим доступу: http://glavkniga.ru/elver/2014/11/1488-agressivnoe_nalogovoe_planirovanie_shagaet_planete.html.
11. Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting. – Режим доступу: <http://oecd.org/zip/2313338e.pdf>.
12. Cooper, G. Some Thoughts on the OECD's Recommendations on Hybrid Mismatches / G. Cooper // Bulletin for International Taxation. – 2015. – Volume 69. – No 6/7: 13 May 2015.
13. Farrar, J. Debt-equity limitations in thin capitalization rules: Canadian evidence / J. Farrar, A. Mawani // (CAAA) 2008 Annual Conference Paper. – Режим доступу: <http://ssrn.com/abstract=1080639>.
14. Larin, G. Effective Responses to Aggressive Tax Planning. What Canada Can Learn from Other Jurisdictions / G. Larin, M. Jacques, R. Duong. – Universite de Sherbrooke. – Québec, Canada. – Retrieved from: www.usherbrooke.ca.
15. Measuring and Monitoring BEPS, Action 11 – 2015 Final Report. – Retrieved from: <http://www.oecd.org/ctp/beps-explanatory-statement-2015.pdf>.
16. Public Consultation: Draft Handbook on transfer pricing risk Assessment. – OECD Publishing – 2013. – Retrieved from: <https://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/Draft-Handbook-TP-Risk-Assessment-ENG.pdf>.
17. Ruf, M. Debt Shifting and Thin-Capitalization Rules German Experience and Alternative Approaches/ M. Ruf, D. Schindker // NHH Discussion Paper RRR, Bergen, December 13, 2012/ – 24 p.
18. Slemrod, J. (2001). A general model of the behavioral response to taxation. // International Tax and Public Finance. – # 8(2). –P. 119-128.
19. Study on Structures of Aggressive Tax Planning and Indicators: Final Report / Working Paper. – №. 61 – 2015. – Retrieved from: http://linklaters.de/fileadmin/redaktion/Steuerrecht/Gesetzesmaterialien/ATAP/20160128_ATA_Studie_Aggressive_Tax_Planning.pdf.
20. Valente, P. Enhanced Cross-border Cooperation against Aggressive Tax Behaviours. An Outlook on International Tax Initiatives / P. Valente // The 5th European Conference on Tax Advisers' Professional Affairs. – London, 7 dec. 2012. – Retrieved from: www.cfe-eutax.org.

References

1. *Pro zatverdzhennya planu rahunkiv buhgalterskogo obliku ta instruktseyi pro yogo zastosuvannya.* (1999). Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99>.
 2. Brehov, S. (2014). Conception of the horizontal monitoring of large taxpayers. *Zbirnik naukovih prats natsionalnogo universitetu derzhavnoyi podatkovoyi sluzhbi Ukrayini*, 1. Retrieved from: <http://www.irbis-nbuv.gov.ua>.
-

3. Brekhov, S. S. & Zadorozhnyia, L. A. (2016). Background and directions for counteracting ATP (aggressive tax planning) in Ukraine. *Zbirnyk naukovykh prats' za materialamy naukovo-praktychnoho internet-seminaru [Fiskal'na polityka v umovakh makroekonomichnoyi stabilizatsiyi]*, 70–72.
4. Korotun, V. & Brekhov, S. (2015). World experience fighting aggressive tax planning: conclusions for Ukraine. *Zbirnyk naukovykh prats' Natsional'noho universytetu derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy*, 2. Retrieved from: <https://www.nusta.edu.ua/zbirnik-naukovih-prac-nudpsu>.
5. Proskura, K. & Sushkova, O. (2016). The main of tax load minimizing in Ukraine. *Visnyk Odes'koho natsional'noho universytetu imeni I. I. Mechnikova*, 21(3), 168–175.
6. Desiatniuk, O. M. (2009). *Monitorynh podatkovykh ryzykiv: teoriia ta praktyka* [Monitoring of tax risks : theory and practice]. Ternopil': TNEU.
7. Evtushenko, O. (2016). Tax risks and control system by them. *Visnyk dniproetrovs'koho universytetu: seriia: menezhment innovatsij*, 6, 68-77.
8. Kolomiets', H. (2009). Tax risks: essence and classification. *Rynok tsinnykh paperiv*, 6, 27-33.
9. Sokolova, K. (2016). *Financial monitoring of tax risks in the supervisory review activity of the State fiscal service of Ukraine*. Ph.D. Thesis, University of The State fiscal service of Ukraine, Irpin', Ukraine
10. *Glavnaja kniga. Agressivnoe nalogovoe planirovanie shagaet po planete*. (2014). Retrieved from: http://glavkniga.ru/elver/2014/11/1488-agressivnoe_nalogovoe_planirovanie_shagaet_planete.html.
11. OECD. (2014). *Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting (Russian version)*. Retrieved from: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264207837-ru> (Accessed 20 Oct 2016).
12. Cooper, G. (2015). Some Thoughts on the OECD's Recommendations on Hybrid Mismatches. *Bulletin for International Taxation*, 69, 6/7. Retrieved from: https://www.ibfd.org/sites/ibfd.org/files/content/marketing/Journal_Previews/BIFD_BIT/BITPreview2015_06-07.htm.
13. Farrar, J. & Mawani, A. (2008). *Debt-equity limitations in thin capitalization rules: Canadian evidence*. Retrieved from: <http://ssrn.com/abstract=1080639>.
14. Larin, G. J., M. & Duong, R. (2009). *Aggressive Tax Planning. What Canada Can Learn from Other Jurisdictions*. Universite de Sherbrooke, Québec, Canada. Retrieved from: http://cftp.recherche.usherbrooke.ca/wp-content/uploads/2009-Avoidance_Instalment6.pdf.
15. OECD. (2015). *Measuring and Monitoring BEPS, Action 11 – 2015 Final Report*. Retrieved from: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264241343-en> (Accessed 20 Oct 2016).
16. OECD. (2013). *Public Consultation: Draft Handbook on transfer pricing risk Assessment*. Retrieved from: <https://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/Draft-Handbook-TP-Risk-Assessment-ENG.pdf>.
17. Ruf, M. & Schindler, D. (2012). Debt Shifting and Thin-Capitalization Rules – German Experience and Alternative Approaches. *NHH Discussion Paper RRR*, Bergen, Norway.
18. Slemrod, J. (2001). A general model of the behavioral response to taxation. *International Tax and Public Finance*, 8, 2,119-128.
19. European Commission. (2015). Study on Structures of Aggressive Tax Planning and Indicators. *Final Report. Working Paper*, 61. Retrieved from: http://linklaters.de/fileadmin/redaktion/Steuerrecht/Gesetzesmaterialien/ATAP/20160128_ATA_Studie_Aggressive_Tax_Planning.pdf.
20. Valente, P. (2012). Enhanced Cross-border Cooperation against Aggressive Tax Behaviours. An Outlook on International Tax Initiatives. *The 5th European Conference on Tax Advisers' Professional Affairs*. – London, 7 dec. 2012. Retrieved from: www.cfe-eutax.org.

Стаття надійшла до редакції 10.03.2017 р.

Тарас Вікторович ВДОВИЧЕНКО

аспірант кафедри податків та фіскальної політики,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: tarasvdovychenko94@gmail.com

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ТА ПРОФЕСІЙНОЇ АДАПТАЦІЇ ЗВІЛЬНЕНИХ ВІЙСЬКОВОСЛУЖБОВЦІВ

Вдовиченко, Т. В. Теоретичні основи фінансового забезпечення соціальної та професійної адаптації звільнених військовослужбовців [Текст] / Тарас Вікторович Вдовиченко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярощук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 120-130. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Серед причин незадовільного стану фінансування заходів соціальної та професійної адаптації звільнених військовослужбовців в Україні є недостатня розробленість теоретичних основ і відсутність науково обґрунтованої концепції формування ефективної вітчизняної системи фінансового забезпечення соціальної та професійної адаптації вказаної соціальної категорії громадян.

Мета. Мета статті полягає у систематизації, узагальненні та конкретизації базових теоретичних засад фінансового забезпечення соціальної та професійної адаптації колишніх військовослужбовців.

Результати. Критично вивчено дослідження українських науковців, присвячені групуванню численних дефініцій категорії «фінансове забезпечення» та виокремленню науково-методичних підходів до трактування сутності цього терміну, щодо достовірності їхніх результатів. За допомогою морфологічного аналізу розглянуто специфічні поняття, які є похідними від терміну «фінансове забезпечення» та близькими за змістом до поняття «фінансове забезпечення соціальної та професійної адаптації звільнених військовослужбовців». На цій основі сформульовано власне визначення останнього вузькоспеціального терміна у широкому розумінні, в якому інтегровано структурний, системний та процесний підходи до з'ясування його сутності з урахуванням відповідної специфіки. Теоретично обґрунтовано структурну побудову системи фінансового забезпечення колишніх військовослужбовців і охарактеризовано такі її компоненти, як мета, завдання, головні функції, основоположні принципи побудови, етапи реалізації, форми фінансування, перелік джерел мобілізації фінансових ресурсів і ключові напрями використання коштів.

Ключові слова: соціальний захист військовослужбовців; соціальна та професійна адаптація звільнених військовослужбовців; фінансове забезпечення; моделі фінансування; фінансові ресурси; грошові фонди; централізовані та децентралізовані кошти.

Taras Viktorovych VDOVYCHENKO

PhD student,
Department of Taxes and Fiscal Policy,
Ternopil National Economic University
E-mail: tarasvdovychenko94@gmail.com

THEORETICAL BASIS OF FINANCIAL SUPPORT OF SOCIAL AND PROFESSIONAL ADAPTATION OF THE TRANSFERRED TO RESERVE MILITARY SERVICEMEN

Abstract

Introduction. The main reasons of unsatisfactory condition in the sphere of financing of social and professional adaptation of the transferred to reserve military servicemen in Ukraine are discrepant theoretical essentials and scientifically substantiated concept to form the efficient national system that claims to sustain the financing of social and professional adaptation of the mentioned-above social group.

Purpose. The objective of the article assumes the systematization, generalization and specification of basic theoretical essentials of financing of social and professional adaptation of former military servicemen.

Result. The author has critically investigated the available research projects of Ukrainian scholars in the sphere of grouping of numerous categorical definitions of 'financing' and identification of scientific and methodological

approaches to the essence of this term in order to verify their results. The specific notions being derivatives of term 'financing' and associable with 'financing of social and professional adaptation of transferred to the reserve servicemen' have been studied by means of morphologic analysis. The wide authentic definition of the narrow term has been determined on this basis in order to integrate the structural, system and processing approaches to identification of its internal nature. The structure of financing of former servicemen has been substantiated. Such components as an objective, tasks, main functions, basic principles, implementation stages, forms of financing and its sources as well as key directions to their utilization have been specified.

Keywords: social protection of military servicemen; social and professional adaptation of transferred to reserve servicemen; financing; financing models; financial resources; funds; central and decentralized funds.

JEL classification: H420, H530, H550, L310, O190.

Вступ

Підвищення престижності та привабливості служби у Збройних Силах України головно визначається ставленням держави до забезпечення комплексного соціального захисту та соціальних гарантій військовослужбовців. Однією із важливих складових такого захисту є заходи, спрямовані на інтеграцію колишніх військових працездатного віку у цивільне середовище та їхнє адаптування до професійно-трудова чи підприємницької діяльності в умовах ринкових відносин. Водночас останніми роками в Україні на фоні зростання кількості звільнених військовиків бюджетне фінансування їхньої соціальної та професійної адаптації продовжує здійснюватися за залишковим принципом, що призвело до постійного недофінансування та згорання відповідних бюджетних програм. Фактично нині реалізація нечисленних проектів з такої адаптації відбувається лише за рахунок обмеженої міжнародної та іноземної цільової фінансової допомоги. На наш погляд, описаний стан речей значною мірою обумовлений недостатньою розробленістю теоретичних засад і відсутністю науково обґрунтованої концепції побудови ефективної вітчизняної системи фінансового забезпечення соціальної та професійної адаптації осіб, звільнених з військової служби у запас чи відставку.

Сутнісно-теоретичні засади фінансового забезпечення діяльності на різних рівнях та у різних сферах і галузях соціально-економічної системи країни достатньо ґрунтовно досліджено у працях таких учених-фінансистів, як Ю. М. Барський [1], М. В. Гончаренко [2], О. В. Гривківська [3], О. М. Гуцалюк [4], М. С. Забедюк [5], О. М. Колодизев [6], В. В. Костецький [7], О. І. Москаль [8], З. Б. Самулік [9], Г. Б. Погрішук [10], О. Ю. Шутєєва [11] та ін. Однак варто зазначити, що більш близькими до теми нашого дослідження є наукові праці вітчизняних і зарубіжних науковців, присвячені з'ясуванню специфічних рис і вирішенню прикладних проблем фінансового забезпечення:

- соціальної сфери загалом (Н. Г. Пігуль, О. В. Люта й А. О. Бойко [12]) та соціальної сфери збройних сил зокрема (О. П. Голота [13]);
- соціального захисту всього населення (Л. М. Клівіденко [14], М. І. Мальований [15], Г. Л. Пономарьова [16], Є. М. Шутяк [17]) або окремих соціальних груп (Т. В. Солоджук [18]);
- соціальних гарантій громадян (В. П. Горин [19]) тощо.

Попри вагомий внесок перелічених дослідників у розробку теоретичних і прикладних аспектів формування, алокації та використання фінансових ресурсів для забезпечення ефективного функціонування різних суб'єктів економічних відносин, у науковій літературі лише фрагментарно розглядається проблематика практики фінансування соціальної та професійної адаптації колишніх військових, а його теоретико-концептуальні засади залишаються малодослідженими.

Мета та завдання статті

Метою статті є систематизація, узагальнення та поглиблення теоретичних положень, на яких повинно базуватися фінансове забезпечення соціальної та професійної адаптації звільнених військовиків. Досягнення поставленої мети забезпечується вирішенням таких завдань: а) аналіз науково-методичних підходів до трактування сутності поняття «фінансове забезпечення» та з'ясування його семантичної багатогранності; б) розкриття змісту терміну «фінансове забезпечення соціальної та професійної адаптації звільнених військовиків» з урахуванням його специфіки; в) обґрунтування з теоретичних позицій структурної побудови системи фінансового забезпечення адаптації колишніх військових.

Виклад основного матеріалу дослідження

У науковій літературі наводиться дуже багато різноманітних дефініцій фінансового забезпечення, які трактують це поняття з найрізноманітніших позицій, що ускладнює сприйняття та чітке розуміння його змісту. Тому останнім часом вітчизняні дослідники понятійно-категоріального апарату фінансової науки

роблять достатньо вдалі спроби систематизувати численні визначення терміну «фінансове забезпечення» та згрупувати їхніх авторів за певними науковими підходами.

У наукових працях М. В. Гончаренко [2], В. В. Костецького [7], Н. Г. Пігуль, О. В. Лютої й А. О. Бойка [12] та О. Ю. Шутеевої [11] розглянуто трактування сутності фінансового забезпечення, запропоновані різними авторами, за допомогою морфологічного аналізу виявлено їхні відмінності, слабкі та сильні сторони. Після цього дослідниками здійснено спрощене групування цих дефініцій і запропоновано власні варіанти визначень. Так Н. Г. Пігуль, О. В. Люта й А. О. Бойко стверджують, що фінансове забезпечення доцільно розглядати у широкому та вузькому розумінні, та виокремлюють чотири підходи до його тлумачення, згідно з якими воно виступає:

- підсистемою фінансово-кредитного механізму, системою форм і джерел фінансування;
- методом покриття витрат за рахунок акумульованих фінансових ресурсів;
- методом фінансового впливу на соціально-економічні процеси;
- сукупністю грошових фондів у достатньому розмірі [12, с. 31-32].

Аналогічну методологію дослідження сутності фінансового забезпечення застосовує О. Ю. Шутеева, яка, проаналізувавши низку визначень, виокремлює такі ключові субстанційні ознаки цього економічного поняття:

- функція інвестування за допомогою фінансових форм;
- структурний компонент фінансового механізму;
- головний метод фінансового впливу на соціально-економічний розвиток через систему фінансування;
- сукупність (система) економічних чи фінансових відносин, що реалізуються через сукупність форм і методів формування, мобілізації та використання фондів фінансових ресурсів;
- процес організації фінансування на базі відповідної системи фінансування;
- процес безперервного перебігу відтворювальних процесів за рахунок власних і залучених фінансових ресурсів. Після цього науковець вказує на необхідність розмежування вузького та розширеного підходів до трактування змісту досліджуваного поняття, і констатує, що у широкому сенсі фінансове забезпечення варто розглядати як систему фінансових відносин [11, с. 120].

Загалом погоджуючись із сформульованим вище висновком щодо доцільності тлумачення фінансового забезпечення у широкому та вузькому розумінні, хочемо зазначити, що застосований у згаданих дослідженнях методологічний підхід не дає змоги відобразити усі семантичні відтінки цього поняття.

Більш детальні дослідження сутності поняття «фінансове забезпечення» провели М. С. Забедюк і О. М. Колодізев. Так перший науковець згрупувала низку відповідних дефініцій у чотири підходи: методологічний, ресурсний, організаційно-управлінський та системний, проте вона належним чином не обґрунтувала доречність такої систематизації [5, с. 197]. А другий дослідник аргументував доцільність виокремлення п'яти науково-методичних підходів до трактування терміну «фінансове забезпечення», а саме: ресурсного (формування цільових грошових фондів і ресурсів); витратного (покриття витрат за рахунок фінансових ресурсів, акумульованих суб'єктами господарювання або державою); структурного (структурна складова системи фінансування); функціонального (отождження з розподільчою функцією фінансів); комплексного (сукупність фінансових відносин, які виникають з приводу пошуку, мобілізації й ефективного використання фінансових ресурсів, методів і форм їхнього впливу на соціально-економічний розвиток). При цьому учений вважає, що жоден із перелічених підходів не дає змоги вичерпно розкрити багатогранний зміст згаданого поняття [6, с. 10-11].

Ще ґрунтовніше до розкриття змісту фінансового забезпечення підійшли О. М. Гуцалюк та О. Ю. Коцюрба, які модифікували та розширили перелік наукових підходів О. М. Колодізева, виокремивши такі:

- програмно-цільовий – фінансове забезпечення розглядається як комплекс заходів для досягнення фінансових і нефінансових цілей суб'єкта господарювання;
- системний – трактується як сукупність відносин щодо залучення, розподілу й використання капіталу; система форм і методів, інструментів та умов фінансування;
- процесний – розглядається як процес (чи діяльність щодо) акумуляції капіталу суб'єктами господарювання, його подальшого розподілу та цільового використання;
- витратний – тлумачиться як покриття витрат за рахунок фінансових ресурсів;
- вартісний – розглядається як сукупність коштів, які спрямовуються на фінансування діяльності суб'єкта господарювання загалом та його окремих підрозділів;
- структурний – трактується як структурний компонент системи фінансування чи фінансового механізму суб'єкта господарювання;
- резервний – розуміється як фінансова спроможність підприємства забезпечувати власні виробничі потреби.

Крім того, доповнивши морфологічний аналіз удосконаленою процедурою застосування методу контент-аналізу, вказані науковці виокремили та згрупували численні компоненти, які відображають

зміст підходів до визначення сутності фінансового забезпечення та ключові аспекти її формування. Це дало їм змогу встановити, що за критерієм частоти вибору ключової компоненти більшість учених використовують процесний підхід до трактування змісту досліджуваного поняття. Другими за чисельністю є дефініції, що базуються на системному підході, коли фінансове забезпечення розглядається як сукупність фінансових відносин або система форм, методів, інструментів та умов фінансування. Водночас О. М. Гуцалюк та О. Ю. Коцюрба вважають, що з метою більш вичерпного визначення сутності фінансового забезпечення діяльності підприємств не варто ігнорувати і структурний підхід, який конкретизує зміст цього поняття з точки зору його складових [4, с. 143-146].

Відзначаючи ґрунтовність і загалом погоджуючись з об'єктивністю результатів досліджень О. М. Колодізева та О. М. Гуцалюк і О. Ю. Коцюрби, хочемо зауважити таке. По-перше, суперечливим є двояке трактування сутності фінансового забезпечення у межах комплексного (системного) підходу, бо це означає, що при застосуванні останнього вказане поняття розглядається і у широкому (як сукупність фінансових відносин), і у вузькому (як сукупність форм, методів та інструментів фінансування) розумінні. По-друге, на наш погляд, запропонований двома останніми авторами опис програмно-цільового підходу не зовсім відповідає його назві, а системний і процесний підходи певною мірою перетинаються між собою, бо в обох згадується залучення (акумуляція), розподіл і використання капіталу.

Опрацювання численних наукових публікацій не дало змоги виявити дефініції, які чітко розкривають зміст терміну «фінансове забезпечення соціального захисту військовослужбовців», не говорячи вже про таке вузькоспеціальне поняття як фінансове забезпечення соціальної та професійної адаптації громадян, звільнених з військової служби. Тому вважаємо за доцільне проаналізувати визначення понять, суміжних або близьких до згаданих термінів.

Узагальнюючи результати проведеного морфологічного аналізу низки дефініцій фінансового забезпечення соціальної сфери загалом і соціальної сфери Збройних Сил України зокрема, фінансового забезпечення соціального захисту населення та соціального захисту молоді, державного фінансового забезпечення соціальних гарантій громадян, можна зробити декілька висновків:

- переважна більшість згаданих вище авторів перелічених понять трактує їх у широкому сенсі, тобто як сукупність економічних (фінансових, грошових) відносин розподільчого та перерозподільчого характеру, у поєднанні з так званим процесним підходом, згідно з яким вказані відносини реалізуються у процесі формування, розподілу та використання фінансових ресурсів на відповідні соціальні цілі;
- розкриваючи зміст поняття «фінансове забезпечення соціального захисту населення», практично усі науковці слушно наголошують на тому, що відносини з приводу мобілізації, розподілу та використання фінансових ресурсів мають розподільчий характер. Справді в умовах ринкової економіки фінансову підтримку матеріально неблагополучних верств населення та непрацездатних громадян можна здійснити тільки шляхом перерозподілу на їхню користь частини створеної у країні додаткової вартості. Більше того, у своєму визначенні Є. М. Шутяк вказує, що економічні відносини, які проявляються під час формування централізованих і децентралізованих фінансових ресурсів у фондовій і нефондовій формі є не тільки розподільчими, а й перерозподільчими [17, с. 11]. Це зумовлено тим, що ці відносини спостерігаються на усіх стадіях розподілу ВВП, а саме: а) на етапі первинного розподілу, коли відбувається часткове забезпечення матеріального добробуту економічно активного населення та формування первинних доходів суб'єктів господарювання та держави; б) на етапах первинного та вторинного перерозподілу, коли нагромаджені суб'єктами економічних відносин фінансові ресурси спрямовуються на формування (збільшення) доходів малозабезпечених і непрацездатних осіб, які потребують такої допомоги і підтримки [19, с. 56-57];
- у власних дефініціях М. І. Мальований [15, с. 175], Г. Б. Поляк, Л. Д. Андросова, В. М. Горелік [20, с. 460] та Є. М. Шутяк [17, с. 11], зокрема, зазначають, що формування необхідних фінансових ресурсів для соціального захисту населення відбувається за рахунок податків і спеціальних внесків. Перша модель фінансування за рахунок податкових надходжень притаманна країнам, які застосовують універсальні програми соціального захисту для усіх громадян, бо величина соціальних виплат і допомоги не пов'язана із сумою сплачених податків. Відмінність другого механізму фінансування полягає в тому, що фінансові ресурси для реалізації програм соціального захисту формуються за рахунок сплати роботодавцями та найманими працівниками спеціальних внесків, тому наявний зв'язок між страховими платежами та соціальними виплатами [21, с. 332-333];
- на наш погляд, частина науковців (О. П. Голота [13, с. 23], Л. М. Клівіденко [14, с. 6-7], М. І. Мальований [15, с. 175] та Т. В. Солоджук [18]) безпідставно вважають, що формування фінансових ресурсів для утримання соціальної сфери чи соціального захисту відбувається винятково у фондовій формі, бо таке фінансування може частково здійснюватися за рахунок децентралізованих грошових коштів суб'єктів підприємництва, некомерційних, міжнародних і закордонних організацій, церковних громад, домогосподарств без створення відповідних фондів. Хоча, звичайно, найвагомішу роль у фінансовому забезпеченні соціальної сфери та соціального захисту в Україні та більшості країн світу

відіграють бюджети різних рівнів і спеціальні соціальні фонди, що пояснюється як суспільною природою держави, так і масштабами акумульованих у її казні фінансових ресурсів [22, с. 17].

Виходячи із наведеного, вважаємо, що фінансове забезпечення соціальної та професійної адаптації звільнених військовослужбовців одночасно є одним зі структурних компонентів фінансового механізму соціального захисту військових та сукупністю розподільних і перерозподільних фінансових відносин, які реалізуються через систему відповідних форм, методів, моделей та інструментів мобілізації, акумулювання, розподілу та використання фінансових ресурсів з метою фінансування комплексу взаємопов'язаних і взаємодоповнювальних заходів і процедур, які спрямовані на швидке та безболісне пристосування колишніх військовослужбовців до цивільного життя та професійно-трудової або підприємницької діяльності в умовах ринкових відносин.

Розглядаючи фінансове забезпечення соціальної і професійної адаптації звільнених військовиків як цілісну систему, яку можна зобразити у вигляді схеми, наведеної на рис. 1, охарактеризуємо її головні компоненти.

На основі адаптації до цілей дослідження та поглиблення напрацювань Н. Г. Пігуль, О. В. Лютої та А. О. Бойка [12, с. 31] нами визначено, що метою фінансового забезпечення соціально-професійної адаптації колишніх військовослужбовців є формування, розподіл і використання фінансових ресурсів для ефективного фінансування комплексу заходів, спрямованих на пристосування і комфортний перехід до цивільного життя, професійно-трудової та підприємницької діяльності в ринкових умовах господарювання. А досягнення мети забезпечується виконанням таких завдань:

- визначення можливих фінансових джерел для покриття витрат на соціальну і професійну адаптацію звільнених військовослужбовців у поточному та довгостроковому періодах;
- обчислення необхідних обсягів фінансових ресурсів за джерелами фінансування на поточний період і довгострокову перспективу;
- визначення пріоритетних напрямів фінансування витрат на вказану адаптацію та концентрація фінансових ресурсів на цих напрямках;
- обчислення планових обсягів відповідних витрат за кожним напрямом їхнього фінансування;
- вибір найефективніших способів формування, розподілу та використання коштів для фінансування заходів соціальної та професійної адаптації звільнених військовослужбовців;
- мобілізація фінансових ресурсів для фінансування заходів вказаної адаптації;
- розподіл і використання коштів на фінансування відповідних запланованих витрат;
- пошук резервів збільшення надходжень і економії витрат для поліпшення фінансування заходів соціальної адаптації та професійної перепідготовки колишніх військовослужбовців;
- організація та здійснення дієвого контролю формування, розподілу і використання коштів на фінансування зазначених заходів.

Із перелічених завдань випливає, що фінансове забезпечення соціально-професійної адаптації колишніх військових передбачає здійснення трьох головних функцій: фінансового планування та прогнозування, оперативного управління фінансовими ресурсами, фінансового контролю у сфері надання послуг з адаптації.

В. П. Горин сформулював перелік з п'яти основних принципів державного фінансового забезпечення соціальних гарантій [19, с. 57-58], який нами було уточнено та доповнено з урахуванням сутності та особливостей фінансового забезпечення соціальної та професійної адаптації колишніх військовиків. Таким чином, до переліку згаданих фундаментальних нормативних положень віднесено:

- принцип економічної обґрунтованості, суть якого полягає у врахуванні реальних фінансових можливостей держави, комерційних, неприбуткових, міжнародних і закордонних організацій, благодійних фондів, спонсорів, самих звільнених військових і членів їхніх сімей (реципієнтів відповідних послуг) при визначенні потреби у фінансових ресурсах для фінансування заходів соціальної та професійної адаптації вказаних осіб, передбачених законодавством;
- принцип плановості та прогнозованості, зміст якого зводиться до поточного і перспективного планування обсягів мобілізації та використання коштів для покриття витрат на соціальну та професійну адаптацію колишніх військовослужбовців. Реалізація цього принципу вимагає запровадження єдиної обліково-інформаційної системи для осіб, звільнених з військової служби у запас чи відставку, розробки науково обґрунтованих фінансових нормативів витрат на одного реципієнта відповідних послуг тощо;
- принцип комплексності фінансового забезпечення, який полягає у необхідності використання багатоканального фінансування, що передбачає поєднання різних джерел фінансових ресурсів і альтернативних форм фінансування з метою повнішого задоволення потреби колишніх військовослужбовців у послугах з соціальної адаптації та професійної перепідготовки;

-
- принцип програмно-цільового підходу до фінансування, зміст якого полягає у визначенні головної мети, конкретизованої у переліку завдань, та розробленні результативних показників виконання програм (проектів) соціальної та професійної адаптації звільнених військовослужбовців, що дає змогу забезпечити взаємозв'язок між виділеними коштами й очікуваними результатами їхнього використання;
 - принцип адресності виділення коштів на заходи соціальної та професійної адаптації, який передбачає, що першочергово такі послуги повинні надаватися тим представникам соціально вразливих груп колишніх військовослужбовців (звільнені з військової служби до моменту набуття права на пенсійне забезпечення; колишні військові, які не володіють цивільними професіями; члени малозабезпечених сімей звільнених військовослужбовців тощо), які виявили бажання взяти участь у відповідних програмах (проектах) адаптації і перепідготовки;
 - принцип ефективності та раціональності використання фінансових ресурсів, що означає досягнення максимального рівня задоволення потреб осіб, звільнених з військової служби, за рахунок мінімального чи наперед визначеного обсягу фінансування заходів їхньої соціальної та професійної адаптації;
 - принцип контрольованості, який передбачає застосування різних ефективних видів, форм і методів фінансового контролю за використанням коштів на цілі соціальної та професійної адаптації звільнених військовиків.

Процес фінансового забезпечення соціальної та професійної адаптації звільнених військовослужбовців можна умовно поділити на два етапи: 1) формування необхідних фінансових ресурсів; 2) розподіл коштів за напрямками та їхнє використання. Практична реалізація вказаних етапів здійснюється за допомогою певних форм фінансування. Серед науковців немає одностайної думки щодо переліку та назви таких форм (табл. 1).

Враховуючи специфіку фінансового забезпечення соціальної та професійної адаптації колишніх військовослужбовців і розглядаючи її з позиції індивідуума-реципієнта послуг з такої адаптації, на наш погляд, можна виокремити три основні форми фінансування: самофінансування, кредитування та інше цільове фінансування. Останнє містить фінансування за рахунок бюджетних асигнувань і коштів спеціальних соціальних фондів, спонсорських і благодійних внесків юридичних і фізичних осіб, міжнародної фінансової допомоги тощо, яке має конкретне цільове призначення.

Первинною формою фінансового забезпечення соціальної та професійної адаптації звільнених військовослужбовців виступає самофінансування за рахунок власних доходів і особистих заощаджень колишніх військових і членів їх родин. Оскільки після звільнення з військової служби такі громадяни втрачають головне джерело доходів і рівень їхнього достатку помітно знижується, використання самофінансування для оплати отриманих послуг з психотерапевтичної допомоги, медичної реабілітації, професійної перепідготовки, правового та профорієнтаційного консультування стає проблематичним. Тому у вітчизняних реаліях вказана форма фінансування використовується дуже обмежено (переважно у вигляді оплати вартості різних видів освітніх послуг). Аналогічне зауваження стосується і такої форми фінансування, як кредитування, яка на практиці може втілюватись в одержанні звільненими військовослужбовцями цільових позик для оплати послуг з соціально-професійної адаптації. Якщо говорити про Україну, то нині колишні військові (як і інші громадяни) хіба що можуть скористатися правом на отримання цільових пільгових державних кредитів для здобуття вищої освіти.

Таким чином, можна стверджувати, що фінансування заходів соціальної та професійної адаптації осіб, звільнених з військової служби у запас чи відставку, здебільшого здійснюється через інше цільове фінансування.

На основі узагальнення світової та вітчизняної практики можна виокремити такі джерела фінансових ресурсів для соціальної та професійної адаптації звільнених військовослужбовців:

- кошти державного (федерального) бюджету та централізованих (федеральних) цільових соціальних фондів держави;
 - кошти бюджетів членів федерації (регіонів, штатів, провінцій, земель тощо), місцевих бюджетів (міст, округів, сільських округів, селищ, сіл тощо) і муніципальних (комунальних) цільових соціальних фондів;
 - кошти зацікавлених вітчизняних комерційних підприємств і неприбуткових громадських організацій та об'єднань (насамперед, створених колишніми військовослужбовцями та членами їхніх родин), разом із благодійною та спонсорською фінансовою допомогою;
 - кошти від підприємницької діяльності без створення юридичної особи громадян, звільнених з військової служби, та членів їхніх сімей;
 - цільові банківські кредити;
 - особисті доходи та грошові заощадження колишніх військовослужбовців і членів їхніх сімей;
 - цільові іноземні інвестиції міжнародних і закордонних організацій, фондів, владних структур інших держав, а також спонсорські та благодійні внески зарубіжних підприємницьких структур;
-

– кошти міжнародної технічної допомоги та інших форм міжнародного співробітництва тощо.

Таблиця 1. Наукові підходи до виокремлення форм фінансування

№ з/п	Прізвище та ініціали авторів	Короткий виклад змісту підходу	Перелік виділених форм
1.	Барський Ю. М., Чуль О. М.	Фінансове забезпечення на регіональному рівні реалізується на основі встановлених систем фінансування, що здійснюється в таких чотирьох формах: самофінансування, кредитування, інвестування та міжбюджетне трансфертування [1, с. 40]	– самофінансування; – кредитування; – інвестування; – міжбюджетне трансфертування
2.	Гривківська О. В.	Фінансове забезпечення діяльності підприємств передбачає ефективне формування та найраціональніше використання фінансових ресурсів, що є неможливим без оптимального поєднання складових фінансового забезпечення, а саме, самофінансування, кредитування та цільового фінансування [3, с. 14]	– самофінансування; – кредитування; – цільове фінансування
3.	Москаль О. І.	Фінансове забезпечення реалізується через систему фінансування, що може здійснюватися в трьох формах: самофінансування, кредитування і безповоротне фінансування з бюджету [8, с. 6-7]	– самофінансування; – кредитування; – безповоротне фінансування з бюджету
4.	Оспіщев В. І. та ін.	Фінансове забезпечення – це основний метод фінансового впливу на соціально-економічний розвиток, який регулюється на основі відповідної системи функціонування, яке може здійснюватись в трьох формах: самофінансування, кредитування, зовнішнє фінансування [23, с. 59]	– самофінансування; – кредитування; – зовнішнє фінансування
5.	Самулік З. Б.	У діяльності бюджетних установ найчастіше поєднуються такі форми фінансового забезпечення: бюджетне фінансування, самофінансування, благодійництво та спонсорство [9]	– бюджетне фінансування; – самофінансування; – благодійництво та спонсорство
6.	Федосов В. М.	Фінансове забезпечення здійснюється в трьох формах: самофінансування, кредитування, бюджетне фінансування [24, с. 33]	– самофінансування; – кредитування; – бюджетне фінансування
7.	Юрій С. І.	Фінансове забезпечення – це формування достатнього розміру цільових грошових фондів та їх ефективне використання завдяки самофінансуванню, кредитуванню, бюджетному фінансуванню на безповоротній основі, оренді та інвестуванню [25, с. 20]	– самофінансування; – кредитування; – бюджетне фінансування на безповоротній основі; – оренда; – інвестування

Відповідно до основних напрямків використання коштів, акумульованих за допомогою перелічених джерел, можна віднести:

- покриття витрат на комплексну психотерапевтичну допомогу та медичну реабілітацію колишніх військовослужбовців, які цього потребують;
- оплата консультаційних та інформаційних послуг з питань правового характеру, професійної орієнтації, пошуків роботи та працевлаштування звільнених військовиків;
- відшкодування вартості освітніх послуг на перепідготовку, перекваліфікацію, освоєння нової професії чи підвищення професійної майстерності вказаної соціальної категорії осіб;
- фінансова допомога при створенні та у процесі функціонування бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів, технопарків, кредитних спілок тощо, через які звільнені військовослужбовці залучаються до підприємницької діяльності;
- фінансова підтримка діяльності на стадії започаткування власної справи та при створенні нових робочих місць у суб'єктах малого і середнього бізнесу, заснованих колишніми військовими та членами їхніх сімей.

Проведене дослідження дає змогу сформулювати низку висновків і узагальнень.

Розмаїття визначень поняття «фінансове забезпечення», які наводяться у науковій літературі, зокрема, пояснюється такими причинами:

- автори часто розглядають фінансове забезпечення з урахуванням особливостей конкретної галузі фінансової науки та виявів його внутрішнього змісту і функціонального призначення на різних рівнях соціально-економічної системи (на макрорівні – суспільство, держава чи економіка загалом; на мезорівні – адміністративно-територіальне утворення, сектор економіки, конкретний вид ринку, галузь або сфера діяльності; на мікрорівні – суб'єкт господарювання, домогосподарство чи індивідуум тощо);
- спостерігається суб'єктивний підхід дослідників, оскільки вони ставлять під час наукових пошуків різні цілі, для реалізації яких розглядають згадане поняття з урахуванням власного досвіду та бачення, акцентуючи увагу на його конкретних аспектах й особливостях.

На основі результатів дослідження вважаємо за доцільне трактувати сутність фінансового забезпечення соціальної та професійної адаптації звільнених військовослужбовців у широкому розумінні (як сукупність розподільних і перерозподільних фінансових відносин) із застосуванням симбіозу структурного (як компонент фінансового механізму соціального захисту військовослужбовців), системного (як систему відповідних форм, методів, моделей та інструментів фінансування) та процесного (як процес мобілізації, нагромадження, розподілу та використання фінансових ресурсів) науково-методичних підходів. Подібне тлумачення, на нашу думку, дає змогу достатньо ґрунтовно та поліаспектно висвітлити зміст цього поняття з урахуванням притаманних йому особливостей.

Розгляд фінансового забезпечення соціальної і професійної адаптації колишніх військових як цілісної системи дав змогу обґрунтувати, що вона містить мету, яка уточнюється через список завдань, три головні функції, низку базових принципів побудови, два етапи здійснення, три форми фінансування, перелік джерел фінансових ресурсів і напрямків використання коштів на відповідні цілі (див. рис. 1).

Висновки та перспективи подальших розвідок

Перспективними напрямками подальших теоретичних досліджень у відповідному напрямку є розроблення класифікації джерел фінансового забезпечення соціально-професійної адаптації звільнених у запас чи відставку військовослужбовців, обґрунтування доцільності застосування в Україні багатоканальної моделі фінансування, яка передбачає паритетне поєднання найбільш ефективних централізованих і децентралізованих джерел мобілізації фінансових ресурсів.

Список літератури

1. Барський, Ю. М. Фінансове забезпечення в системі соціально-економічного регулювання регіонів [Текст] / Ю. М. Барський, О. М. Чуль // Економіка і регіон. – 2011. – № 3. – С. 39-43. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2011_3_9.
2. Гончаренко, М. В. Фінансове забезпечення розвитку територій: теоретичний аспект [Текст] / М. В. Гончаренко. // Державне будівництво. – 2012. – № 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2012_2_21.
3. Гривківська, О. В. Теоретичні підходи до визначення фінансового забезпечення діяльності підприємств [Текст] / О. В. Гривківська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – № 2. – С. 12-15.
4. Гуцалюк, О. М. Теоретичні підходи до визначення сутності фінансового забезпечення діяльності підприємств ЖКГ [Текст] / О. М. Гуцалюк, О. Ю. Коцюрба // Бізнес Інформ. – 2015. – № 3. – С. 141-149. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2015_3_24.
5. Забедюк, М. С. Теоретичні засади фінансового забезпечення діяльності підприємства [Текст] / М. С. Забедюк // Економічний форум. – 2016. – № 3. – С. 195-200.
6. Колодізев, О. М. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку національної економіки [Текст]: автореф. дис. ... докт. економ. наук: спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / О. М. Колодізев; Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми: [Б. В.], 2011. – 40 с.
7. Костецький, В. В. Сутнісно-теоретичні підходи до визначення фінансового забезпечення діяльності підприємства [Текст] / В. В. Костецький // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 4(29). – С. 135-145.
8. Москаль, О. І. Фінансове забезпечення розвитку агропромислового виробництва регіону (на матеріалах Чернівецької області) [Текст]: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / Москаль Олександр Ілліч; Ін-т аграр. економіки УААН. – К., 2001. – 18 с.
9. Самулік, З. Б. Фінансове забезпечення бюджетних установ та шляхи його удосконалення / З. Б. Самулік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://naub.oa.edu.ua/2013/finansove-zabezpechennya-byudzhethnyh-ustanov-ta-shlyahy-yoho-udoskonalennya/>.

10. Погріщук, Г. Б. Фінансове забезпечення охорони навколишнього природного середовища [Текст]: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / Погріщук Галина Борисівна; Тернопільська академія народного господарства. – Тернопіль, 2005. – 20 с.
11. Шутєєва, О. Ю. Теоретичні засади визначення сутності фінансового забезпечення функціонування ринку цінних паперів [Текст] / О. Ю. Шутєєва // Фінансовий простір. – 2013. – № 3. – С. 118-122. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fin_pr_2013_3_17.
12. Пігуль, Н. Г. Фінансове забезпечення соціальної сфери в Україні [Текст] / Н. Г. Пігуль, О. В. Люта, А. О. Бойко // Вісник Національного банку України. – 2015. – №1 (227). – С. 30-35.
13. Голота, О. П. Фінансове забезпечення соціальної сфери Збройних Сил України [Текст]: дис... канд. екон. наук: 08.00.08 / Голота Олена Петрівна; Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2008. – 221 с.
14. Клівіденко, Л. М. Фінансове забезпечення соціального захисту населення України [Текст]: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / Л. М. Клівіденко; Терноп. держ. екон. ун-т. – Тернопіль, 2006. – 20 с.
15. Мальований, М. І. Теоретичні основи фінансового забезпечення соціального захисту / М. І. Мальований [Текст] // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 5(1). – С. 174-185. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2012_5%281%29_39.
16. Пономарева, А. Л. Финансовое обеспечение системы социальной защиты населения в России: автореферат дис. ... кандидата экономических наук [Текст]: 08.00.10 / Пономарева Анна Леонидовна; [Место защиты: Рост. гос. эконом. ун-т]. – Ростов-на-Дону, 2010. – 25 с.
17. Шутяк, Е. Н. Финансовое обеспечение социальной защиты населения в Российской Федерации: автореф. дис... докт. екон. наук [Текст]: 08.00.10 / Шутяк Елизавета Николаевна; [Место защиты: Всерос. заочн. фин.-экон. ин-т]. – Москва, 2005. – 36 с. – Режим доступу: <http://economy-lib.com/disser/146242/a#?page=13>.
18. Солоджук, Т. В. Концептуальна модель фінансового забезпечення соціального захисту молоді в Україні / Т. В. Солоджук / Ефективна економіка (електронне наукове фахове видання). – 2012. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1446>.
19. Горин, В. П. Державне фінансове забезпечення соціальних гарантій [Текст]: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / Володимир Петрович Горин; Терноп. нац. екон. ун-т. – Тернопіль, 2010. – 279 с.
20. Финансы и кредит: учебник [Текст] / Г. Б. Поляк, Л. Д. Андросова, В. Н. Горелик и др.; под ред. Г. Б. Поляка. – М.: Волтерс Клувер, 2010. – 800 с.
21. Доценко, І. О. Зарубіжний досвід фінансового забезпечення соціального захисту населення [Текст] / І. О. Доценко, Р. С. Кукурічко // Фінансовий простір. – 2015. – № 2. – С. 331-334. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fin_pr_2015_2_41.
22. Тропін, В. Б. Бюджетне забезпечення соціальної функції держави в Україні [Текст] / В. Б. Тропін // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 15-31.
23. Фінанси: навч. посіб. [Текст] / [О. П. Близнюк, Л. І. Лачкова, В. І. Оспіщев та ін.] / за ред. І. В. Оспіщева. – К.: Знання, 2006. – 415 с.
24. Бюджетний менеджмент: Підручник [Текст] / В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін.; за заг. ред. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2004. – 864 с.
25. Фінанси: вишкіл студій: навчальний посібник [Текст] / За ред. д.е.н., проф. С. І. Юрія. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 357 с.

References

1. Bars'kyu, Yu. M. & Chul', O. M. (2011). Finansove zabezpechennya v systemi sotsial'no-ekonomichnoho rehulyuvannya rehioniv. *Ekonomika i rehion*, 3, 39-43. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2011_3_9.
2. Honcharenko, M. V. (2012). Finansove zabezpechennya rozvytku terytoriy: teoretychnyy aspekt. *Derzhavne budivnytstvo*, 2. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2012_2_21.
3. Hryvkivs'ka, O. V. (2004). Teoretychni pidkhody do vyznachennya finansovoho zabezpechennya diyal'nosti pidpryyemstv. *Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukrayini*, 2, 12-15.
4. Hutsalyuk, O. M. & Kotsyurba, O. Yu. (2015). Teoretychni pidkhody do vyznachennya sutnosti finansovoho zabezpechennya diyal'nosti pidpryyemstv ZhKH. *Biznes Inform*, 3, 141-149. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2015_3_24.
5. Zabedyuk, M. C. (2016). Teoretychni zasady finansovoho zabezpechennya diyal'nosti pidpryyemstva. *Ekonomichnyy forum*, 3, 195-200.
6. Kolodizyev, O. M. (2011). *Finansove zabezpechennya innovatsiynoho rozvytku natsional'noyi ekonomiky*. Sumy: [B. V.].
7. Kostets'kyu, V. V. (2010). Sutnisno-teoretychni pidkhody do vyznachennya finansovoho zabezpechennya diyal'nosti pidpryyemstva. *Halyts'kyy ekonomichnyy visnyk*, 4(29), 135-145.

-
8. Moskal', O. I. (2001). *Finansove zabezpechennya rozvytku ahropromyslovoho vyrobnytstva rehionu (na materialakh Chernivets'koyi oblasti)*. Kyiv.
 9. Samulik, Z. B. (2013). *Finansove zabezpechennya byudzhetnykh ustanov ta shlyakhy yoho udoskonalennya*. Retrieved from: <http://naub.oa.edu.ua/2013/finansove-zabezpechennya-byudzhetnyh-ustanov-ta-shlyakhy-yoho-udoskonalennya/>.
 10. Pohrishchuk, H. B. (2005). *Finansove zabezpechennya okhorony navkolysn'oho pryrodnoho seredovyscha*. Ternopil'.
 11. Shutyeyeva, O. Yu. (2013). Teoretychni zasady vyznachennya sutnosti finansovoho zabezpechennya funktsionuvannya rynku tsinnykh paperiv. *Finansovyy prostir*, 3, 118-122. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fin_pr_2013_3_17.
 12. Pihul', N. H., Lyuta, O. V., Boyko, A. O. (2015). Finansove zabezpechennya sotsial'noyi sfery v Ukrayini. *Visnyk Natsional'noho banku Ukrayiny*, 1 (227), 30-35.
 13. Holota, O. P. (2008). *Finansove zabezpechennya sotsial'noyi sfery Zbroynykh Syl Ukrayiny*. Kyiv.
 14. Klividenko, L. M. (2006). *Finansove zabezpechennya sotsial'noho zakhystu naseleennya Ukrayiny*. Ternopil'.
 15. Mal'ovanyy, M. I. (2012). Teoretychni osnovy finansovoho zabezpechennya sotsial'noho zakhystu. *Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukrayini*, 5(1), 174-185. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2012_5%281%29_39.
 16. Ponomareva, A. L. (2010). *Finansovoe obespechenie sistemy sotsyal'noy zashchity naseleniya v Rossii*. Rostov-na-Donu.
 17. Shutyak, E. N. (2005). *Finansovoe obespechenie sotsial'noy zashchity naseleniya v Rossiyskoy Federatsii*. Moscow. Retrieved from: <http://economy-lib.com/disser/146242/a#?page=13>.
 18. Solodzhuk, T. V. (2012). Kontseptual'na model' finansovoho zabezpechennya sotsial'noho zakhystu molodi v Ukrayini. *Efektyvna ekonomika*, 10. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1446>.
 19. Horyn, V. P. (2010). *Derzhavne finansove zabezpechennya sotsial'nykh harantiy*. Ternopil'.
 20. Polyak, H. B., Androsova, L. D., Horelyk, V. N. (2010). *Finansy i kredit*. Moscow: Volters Kluver.
 21. Dotsenko, I. O. & Kukurichko, R. S. (2015). Zarubizhnyy dosvid finansovoho zabezpechennya sotsial'noho zakhystu naseleennya. *Finansovyy prostir*, 2, 331-334. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fin_pr_2015_2_41.
 22. Tropin, V. B. (2008). Byudzhetne zabezpechennya sotsial'noyi funktsiyi derzhavy v Ukrayini. *Finansy Ukrayiny*, 5, 15-31.
 23. Blyznyuk, O. P., Lachkova, L. I., Ospishchev, V. I. (2006). *Finansy*. Kyiv: Znannya.
 24. Fedosov, V., Oparin, V., Safonova, L. (2004). *Byudzhetnyy menedzhment*. Kyiv: KNEU.
 25. Yuriy, S. I. (2002). *Finansy*. Ternopil': Kart-blansh.

Стаття надійшла до редакції 03.04.2017 р.

Руслана Володимирівна ПІКУС

кандидат економічних наук,
професор,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Анна Сергіївна ХЕМІЙ

аспірантка,
кафедра страхування, банківської справи та ризик-менеджменту,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
E-mail: u_anuta@mail.ru

РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМ ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ КРАЇН ЗАХІДНОЇ ЄВРОПИ

Пікус, Р. В. Реформування систем пенсійного страхування країн Західної Європи [Текст] / Руслана Володимирівна Пікус, Анна Сергіївна Хемій // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярощук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 131-138. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Дослідження зарубіжного досвіду проведення структурної пенсійної реформи є важливим для України. Вітчизняна система пенсійного страхування не була вчасно реформована, тому наразі вона за короткий термін повинна пройти весь той шлях перетворень, який був пройдений європейськими країнами протягом десятиліть.

Необхідною передумовою для ефективних змін є вивчення трансформацій економічної думки у світі щодо поняття «реформа» в контексті пенсійного страхування, механізмів її проведення в західноєвропейських країнах у другій половині ХХ сторіччя.

Мета. Вивчення досвіду країн Західної Європи в проведенні структурних реформ системи пенсійного страхування та його імплементація в Україні.

Результати. У статті досліджено фактори, які обумовлюють структурну пенсійну реформу в Європі, та можливість її проведення в Україні. Визначено історичні етапи виникнення та розвитку пенсійного страхування у світі. Виокремлено дві основні моделі пенсійних систем. Розглянуто зміну економічної думки провідних європейських вчених на пенсійне страхування під впливом часу та трансформацій в економіці. Вивчено причини, на підставі яких у повоєнний період відбулося реформування систем пенсійного страхування в Європі. Розглянуто історію виникнення перших накопичувальних програм та створення недержавного пенсійного страхування, що спричинило структурні реформи в країнах Західної Європи. Досліджено різні фактори, які впливають на ймовірність структурної пенсійної реформи в будь-якій країні і можливість проведення такої реформи в Україні.

Ключові слова: пенсійне страхування; пенсійна система; реформа; накопичувальне страхування; трирівнева пенсійна модель; зарубіжний досвід.

Ruslana Volodymyrivna PIKUS

PhD in Economics,
Professor,
Taras Shevchenko National University of Kyiv

Anna Sergiivna KHEMII

PhD Student,
Taras Shevchenko National University of Kyiv
E-mail: u_anyta@mail.ru

REFORMING OF PENSION INSURANCE SYSTEM OF COUNTRIES OF WESTERN EUROPE

Abstract

Introduction. Investigation of foreign experience of structural pension reform is important for Ukraine. Pension insurance system in Ukraine has not been reformed in time therefore now it should go through all the stages of reforms in short terms. European countries have already passed all these stages. This process has lasted for decades. Investigation of changes in economic thought on the concept of "reform" all over the world in the context of pension insurance and mechanisms of its implementation in Western Europe in the second half of the twentieth century is a prerequisite for effective reform.

Purpose. The research aims to investigate the experience of countries of Western Europe as for the structural reform of pension insurance system and its implementation in Ukraine.

Results. This article explores the factors that cause structural pension reform in Europe and the possibility of its implementation in Ukraine. The historical stages of emergence and development of retirement insurance in the world have been determined. Two basic models of pension systems have been singled out. Economic thought of leading European scientists as for the pension insurance changes under the influence of time and transformations in the economy have been considered. The reasons of the pension insurance reform in Europe in postwar period have been investigated. The history of the first cumulative programs and the creation of private pension insurance that led to a structural reform in the countries of Western Europe have been studied. Different factors that affect the likelihood of structural pension reform in any country and the possibility of such a reform in Ukraine have been investigated.

Keywords: pension insurance; pension system; reform; savings insurance; a three-tier pension model; foreign experience.

JEL classification: G18, G21, G22, J14, E24

Вступ

Становлення та розвиток системи пенсійного захисту на страхових засадах є актуальним для України. Відсутність оперативного реагування на трансформаційні процеси економіки поставила перед системою пенсійного страхування України низку задач, які в інших країнах Європи вирішувались протягом багатьох десятиліть. Необхідність непопулярних реформ, упровадження інституційних обмежень для певних верств населення, підняття пенсійного віку, розвиток накопичувального страхування на сьогодні є першочерговими завданнями на шляху до створення нової ефективної системи пенсійного страхування в Україні. Тому врахування попереднього зарубіжного досвіду реформування систем пенсійного страхування є актуальним і має важливе значення для структурних перетворень і ефективного реформування системи пенсійного страхування в Україні.

Світова наукова думка стосовно питань пенсійного страхування з другої половини ХХ століття репрезентована працями таких відомих вчених, як Кохлі М. [1; 3; 5], Арза К. [2], Джонсон П. [2], Рейн М. [3; 5], Гулемард А. М. [3; 5], Гунстерен Х. [3; 5], Роїк В. [4], Шмідт В. А. [6], Еспінг-Андерсон Г. [8], Мілес Дж. [9], Квадагно Дж. [9], Бонолі Г. [10], Персон П. [11], Наталі Д. [12], Шлуді М. [13], Брукс С. [14; 15], Джеймс Е. [15].

В Україні зарубіжний досвід пенсійного страхування вивчається в працях таких економістів, як Базилевич В. Д. [17], Баніт Ю. В. [19], Кириленко О. П. [18], Лібанова Е. М., Петрушка О. В. [19], Толуб'як В. С. [20], Юрій С. І., Якімова Л. П. та ін.

Значну роль у розробці глобальних досліджень у системі пенсійного страхування у світі відіграли також такі міжнародні організації, як Світовий Банк, Міжнародна організація праці, Агентство США з міжнародного розвитку, Міжнародний Валютний Фонд, Організація економічного співробітництва та розвитку, Організація Об'єднаних Націй.

Мета статті

Мета статті – вивчення досвіду країн Західної Європи в проведенні структурних реформ системи пенсійного страхування та його імплементація в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження

Становлення пенсійного страхування

Витоки державної політики щодо пенсійного страхування сучасних країн світу знаходяться в останніх кількох десятиліттях дев'ятнадцятого сторіччя, коли майже одночасно в Європі було створено дві перші пенсійні схеми. Надалі вони стануть двома основними моделями побудови пенсійних систем у більшості країн світу. Одна з них – Німецька модель 1889 року, запроваджена Отто фон Бісмарком, – заснована на доходах, пов'язаних із трудовою діяльністю, була розподільною й ґрунтувалася на принципі солідарності поколінь. Друга – Данська модель 1891 року, яка сьогодні носить ім'я англійського економіста У. Бевериджа, – заснована на використанні універсальної паушальної ставки, при якій передбачалася перевірка нужденності населення, а фінансування здійснювалося за рахунок державного бюджету. Ці системи ставили перед собою різні завдання: німецька мала на меті збереження соціального статусу працюючого після виходу на пенсію, тоді як данська боролася з бідністю.

Ранні схеми пенсійного забезпечення базувалися на різних моделях та спиралісь на різну політичну ідеологію, проте всі вони пропонували відносно низькі рівні забезпечення при високому рівні пенсійного віку. Сама ідея «виходу на пенсію» лише почала формуватися у свідомості громадян, а пенсія розглядалася більшою мірою як допомога інвалідам, ніж як соціальне страхування для непрацездатної вікової групи [1, с. 126-130]. Пенсійний вік у більшості країн становив приблизно 70 років, а середньоочікувана тривалість життя була низькою (наприклад в Німеччині – 45 років), за таких умов період отримання пенсійного забезпечення був досить коротким. Результатом роботи таких систем пенсійного страхування були доволі низькі витрати державних бюджетів, порівняно із сучасним рівнем витрат.

Значного розширення кордонів запровадження систем пенсійного страхування набуло після другої світової війни. У країнах, де пенсійне покриття було обмежене певним набором професій, пенсії почали виплачувати усьому працюючому населенню. Країни, в яких функціонували лише базові механізми захисту мінімального доходу – паушальні ставки або допомога нужденним, також збільшили розмір пенсійного покриття, в окремих випадках систему оцінки нужденності було ліквідовано, в інших випадках додавалися нові рівні пенсійного забезпечення, засновані на трудовій діяльності та доходах, або взагалі впроваджувалися схеми професійно орієнтованого пенсійного забезпечення. Забезпечення стало більш значимим, пенсійний вік було знижено, а можливість раннього виходу на пенсію була розроблена та запроваджена у багатьох країнах [2]. В окремих випадках спрощення системи отримання пенсійних виплат застосовувалося лише для певного кола спеціальностей, відображаючи не лише їх небезпечний характер, а також і соціально-політичний статус цих професій. Результатом розширення умов покриття та диференціації умов стало перетворення пенсійного страхування на конкурентоздатний механізм захисту доходів населення старшої вікової групи. Роль пенсійного страхування у соціальній політиці поступово зростала та стала визначним інструментом індустріальних перетворень та боротьби з безробіттям [3].

Пенсія як новий універсальний етап життя стала повністю інституціональним явищем лише у другій половині двадцятого сторіччя. Таке перетворення підігрівалося етапом економічного зростання 1950-1960х років, коли багато країн почали запроваджувати пенсії на рівні заміни постійного доходу: або за рахунок соціальної системи накопичувального страхування, або за рахунок розширених професійно-орієнтованих пенсій, що дозволило виходити на пенсію в певному, щораз молодшому віці.

Довготривала еволюція пенсійного страхування була дуже швидкою, разючим прикладом є досвід Німеччини, котра у 1889 представила першу соціальну систему пенсійного страхування, що була доступна для більшої частини населення. З кінця XIX-го сторіччя до початку XXI-го рівень дожиття серед чоловіків до 60 річного віку зріс з 33,5 % до 87,8 %, а середньоочікувана тривалість життя після 60 років з 12,4 років до 20,1 року. Ці додаткові роки поступово підвищували витрати системи пенсійного страхування: частка зайнятого населення серед чоловіків у віці 60 і більше років знизилась з 67,9 % у 1895 до 14,4 % у 2004 році [4]. Іншими словами, вихід на пенсію став окремим етапом життя, якого очікує більшість населення, що є доволі тривалим та структурно відокремленим від оплачуваної праці.

Значні часові проміжки, необхідні для впровадження та прийняття нових правил пенсійного страхування, запроваджених після другої світової війни, означали, що у багатьох країнах їх ефект не проявить себе повною мірою одразу, а лише через кілька десятиліть, коли покоління, що підпадає під нові схеми, почне виходити на пенсію. Більш важливим є те, що у віковій структурі населення переважна та постійно зростаюча частка належала молоді, тобто були значна база молодого працездатного населення та незначна частка старшої вікової групи. Результатом стало те, що витрати на пенсійне

страхування в 1960-х та 1970-х роках були доволі низькими. У 1960-х вони склали 3,6 % від ВВП Швеції, 3,3 % в Італії, 3,7 % в Нідерландах, 2,6 % у Франції, 5,9 % у ФРН, 1,2 % в Іспанії та 3,1 % у Сполученому Королівстві. У 1980-х цей показник збільшився більш ніж у два рази і досяг рівня в 9,6 % від ВВП Швеції, 6,9 % в Італії, 11,4 % у Нідерландах, 7,6 % у Франції, 9,6 % у ФРН, 5,7 % в Іспанії та 5,5 % у Сполученому Королівстві. Витрати пенсійної системи продовжили зростати протягом 1980-х років та перевищили у 1989 році рівень у 9 % від ВВП для Франції, Німеччини та Греції, 11 % у Швеції, Італії та Нідерландах [4]. Подальше зростання витрат, спрогнозоване для нового сторіччя, почали розглядати як ризик нестабільності та стійкості соціальних фінансів та конкурентоспроможності національних економік.

Протягом 1950-х, 1960-х та початку 1970-х років в умовах стійкого економічного зростання негативний вплив пенсій на соціальні фінанси був менш помітним і значним, порівняно із сьогоденням. Уряди спрямували значну частину їх бюджетів на підвищення рівня добробуту, враховуючи, що соціальні витрати та сукупний попит розглядалися як ключові чинники стратегії економічного зростання. Проте ситуація почала змінюватися у середині 1970-х років [5]. Темпи зростання впали, старіння населення стало більш помітним і вираженим, а пенсійні системи досягли піку. Економічна думка почала відходити від кейнсіанства, прямуючи до нових, орієнтованих на пропозицію, течій, котрі звернули значну увагу на продуктивність, міжнародну конкурентоспроможність та дефіцит соціальних фінансів. Значні відрахування із доходів, що були необхідні для фінансування зростаючого рівня пенсійних витрат, особливо у системі накопичувального соціального страхування, не відповідали цим теоріям та ідеям. Зростаючий рівень майбутніх пенсійних зобов'язань також розглядався як ризикогенний. Відтак політичні сили почали звертати увагу на необхідність пенсійних реформ: в економічних, так само як і у політичних, реаліях головним завданням стало забезпечення майбутньої стабільності існуючих пенсійних систем разом із підтриманням їх ефективності.

Забезпечення стабільності систем пенсійного страхування як пріоритетний напрямок реформування XX сторіччя

Риторика щодо сутності «реформ» пенсійного страхування завжди була важливою. Більшість політичних рішень, що підпадали під це поняття, передбачали лише «економію», тобто були спрямовані на скорочення чинних державних програм підтримки добробуту. Більш нейтральними поняттями, якими можна описати те, що відбувалося, стали «зміни» або «трансформація». Як зазначає Вівіан Шмідт, «жодна значна та непопулярна на перших етапах реформа щодо рівня соціального добробуту не буде успішною у середньостроковій перспективі, якщо вона також не зможе успішно змінити основні поняття у розумінні моральної доречності» [6], а зміна цих понять вимагає переконливих аргументів та обговорення. На підтримку значущості реформ існує низка базових аргументів, враховуючи, що існуючі системи пенсійного страхування все частіше стикаються з посиленням фінансових викликів частково через одночасність демографічних проблем у вигляді низької народжуваності та підвищення середньоочікуваної тривалості життя, частково через значний вплив на національні економіки міжнародної конкуренції. Проте перетворення фіскального тягаря на нові інституційні зміни належить до ідей новітніх основних течій економічної думки, лобіюючи необхідність скорочення рівня соціального забезпечення та підвищуючи значущість приватизації.

Реформи спричинили появу нового завдання системи пенсійного страхування. Недержавні пенсійні фонди, що інвестують відрахування робітників на фінансовому ринку, не є винаходом Європи. Вже в 1980-х роках у Чилі було започатковано першу великомасштабну недержавну систему особистих пенсійних рахунків. У 1994 році, значний вплив мав звіт Світового Банку щодо запобігання кризи пенсійного віку, що виступав за розвиток таких схем як одного із рівнів у «трирівневій» моделі, що широко застосовувалася спочатку в країнах Латинської Америки, а потім і у країнах Центральної та Східної Європи [7]. Хоча приписи Світового Банку і не мали прямого впливу на політику Західної Європи, ідея НПФ та інших форм заощаджень отримала значний розголос серед політичних діячів як один із інструментів для забезпечення стабільності соціального пенсійного страхування. Крок за кроком, європейські країни почали запроваджувати добровільні або обов'язкові накопичувальні системи, що у більшості випадків мали адміністраторів у приватному секторі (винятком стала Швеція), проте із різним рівнем державного втручання, особливо у питаннях забезпечення добросовісної конкуренції. Така ситуація була більш відчутною не у країнах зі значною історією особистого пенсійного страхування (Англія), а у країнах, де домінуючою була однорівнева солідарна система (Італія, Німеччина). Ідеї накопичувальних пенсійних систем не обмежилися приватним сектором. Деякі країни представили (або розвинули наявні) «буферні фонди», тобто системи акумулювання активів для державної пенсійної системи, спрямовані на гарантування фінансової стійкості в умовах демографічних коливань.

Як тільки пенсійне страхування та пенсійна реформа стали основними темами політичних дебатів, вони стали основними і для літератури, що розглядає добробут та його формування. З моменту виходу

книги Еспринг-Андерсена «Три слова про капіталізм добробуту» [8], політичні особливості формування добробуту отримали значний вплив на всі подальші дослідження. «Теорія режимів» була орієнтована на оцінку того, як на значну кількість політичних устроїв різних країн впливали різні політичні орієнтири, а отже, ідеї та владні ресурси різних груп, та як вони забезпечують різний рівень добробуту, створюючи кластери країн зі схожою інституційною основою, подібними політичними орієнтирами та приблизно однаковим результатом.

Для систем пенсійного страхування як таких реформи останніх років ХХ сторіччя поставили під питання як «теорію режимів», так і класифікацію Бісмарка-Беверіджа, нові дослідження виникали з метою керування новими реформами [9], та створенням нових «пенсійних режимів» [10]. Як тільки країни з різними системами адаптували та впровадили схожі елементи, попередні класифікації втратили своє значення.

Ідея інституційно обмежених та орієнтованих на загальний шлях розвитку реформ була запропонована Полом Пірсоном у його дослідженні пенсійних реформ Англії та США [11] та набула подальшого розвитку у його наступних працях. Основною проблемою було те, що усталені роками системи підтримки добробуту дуже важко змінити через очікування населення, що ними генеруються. На арені пенсійної політики це стосується очікувань окремих індивідів, а також специфічних груп та об'єднань, що мають значний вплив на політичні рішення (такі як профспілки у країнах з «Бісмарковою» економікою). Країни у таких умовах були «замкнені» у їх одного разу запроваджених інституційних системах, а зміни могли бути лише імплементаційними.

Література, що розглядає шляхи реформування, відповідала за емпіричну оцінку спроб реформ добробуту, особливо 1980-х років та початку 1990-х, коли основним завданням було переконати всіх, а емпіричні аргументи мали найбільшу вагу. Проте у пізніх 1990-х роках та на початку нового тисячоліття багатьом країнам, в тому числі і країнам Західної Європи, вдалося реалізувати більш широкі та в окремих випадках структурні реформи. Разом із цією хвилею структурних реформ ідея «залежності від напрямку» стала об'єктом значної кількості досліджень, постало питання щодо створення умов для перетворення існуючих інституційних обмежень.

Ідея застосування інституційних обмежень та огляд умов, необхідних для успішного впровадження реформ, створили значну базу для досліджень у сфері пенсійної політекономії, що насправді є дебатами на тему впливу та грою поняттям «успіх» у пенсійних реформах Так Д. Наталі розглядає роль профспілок [12], М. Шлуді – політичні та корпоративні угоди [13], а С. Брукс вивчає роль внутрішніх та міжнародних факторів на приватизацію пенсійних систем [14].

У спільній науковій праці С. Брукса і Е. Джеймса досліджені різні фактори, що впливають на ймовірність структурної пенсійної реформи в будь-якій країні (табл. 1). У роботі запропоновано розподіл усіх країн світу на три групи – країни-реформатори, країни-нереформатори в регіоні та країни-нереформатори в усьому світі [15]. Виходячи з цього виділено наступні фактори, що впливають на можливість реформування.

Таблиця 1. Фактори, що впливають на можливість структурної пенсійної реформи в будь-якій країні

№	Фактор	Абревіатура	Значення
1	Імпліментарний пенсійний борг	IPD	Поточна вартість зобов'язань, накопичених нинішніми працівниками в старій системі на сьогоднішній день.
2	Державні витрати	GOV	Зобов'язання, визначені у державному бюджеті країни
3	Експліцитний борг	DEBT	Зовнішньоекономічна заборгованість країни
4	Рівень внутрішніх заощаджень	SAVINGS	Розмір резервного фонду країни
5	Дійсне число політичних партій	PARTIES	Диверсифікація влади, можливість та швидкість прийняття спільного рішення правлячою владою
6	Досвід минулого	PREPLAN	Раніше створені приватні пенсійні інвестиційні програми, їх репутація
7	Мовно-географічний	SPANISH	Наявність мовної і географічної близькості країн
8	Інші можливі змінні		наявність альтернативних джерел фінансування, раніше досягнутий бюджетний профіцит, доходи від приватизації й ін.

**Побудовано автором на основі [15, с. 5-16]*

Як результат концептуального бачення перспектив ефективного пенсійного захисту в Україні шляхом побудови стійкої системи пенсійного страхування із тісним зв'язком «внески-виплати», на нашу думку доцільно скористатися рекомендаціями Світового банку, який свого часу запропонував для країн-

реформаторів перехідну структурну модель пенсійної системи [16]. Основна мета такої моделі – нівелювання впливу демографічних чинників на стабільність фінансового стану солідарних систем пенсійного страхування шляхом примноження пенсійних активів на фінансовому ринку та підготовка суспільства до наступних кроків реформи, а саме: поступового скорочення гарантованих державою пенсій та поглиблення персоніфікації пенсійних взаємовідносин між громадянином та державою. Її складовими визначалися три типові рівні, кожен з яких отримав власні детерміновані цілі, форми та джерела фінансування (рис. 1).

На сьогодні існують більш сучасні концепції, що містять додаткові пенсійні рівні та пропонують індексування в межах умовно-накопичувального механізму (NDC), зменшуючи цим притаманні інвестиційні ринкові ризики, проте загальний курс на побудову персоніфікованої накопичувальної системи пенсійного страхування у вітчизняній політекономії реформ повинен залишатися незмінним.

Цілі	Перерозподіл коштів у суспільстві та страхування	Заощадження та страхування	Заощадження та страхування
	Гарантовані мінімальні пенсії	Індивідуальні пенсійні програми	Індивідуальні пенсійні програми
	Податки	Інвестування за участю держави	Інвестування
Фінансування	Обов'язкові внески (державне управління)	Обов'язкові внески (приватне управління)	Добровільні внески (приватне управління)

Рис. 1. Модель трирівневої пенсійної системи: цілі, форми та джерела фінансування*

*Побудовано автором на основі [17]

Країни, що досягли успіху у проведенні реформ у системах пенсійного страхування, об'єднувало: створення коаліції більшості з тих, кому реформа сприяла; гарантування пенсіонерам збереження їхніх прав; відтермінування в часі деяких болісних перетворень; виведення за межі реформи впливових соціальних груп; здійснення прямих фінансових компенсацій групам, що побуюються втрати влади або певних матеріальних благ; використання поступок та пропозицій механізму політичних компромісів у інших галузях суспільного життя. Пенсіонери і молоді працівники, профспілки, системи соцзабезпечення та недержавні фінансові інституції – всі ці групи піддавалися заохоченню реформаторів до підтримки реформ за допомогою перерахованих вище заходів. Практична реалізація реформи можлива лише за умови, якщо політики-реформатори найвищого державного рівня вважають пенсійну реформу першочерговим завданням та володіють відповідними знаннями і умінням досягати необхідних компромісів у діалозі з суспільством. Водночас у різних країнах виникають подібні труднощі і приймаються типові рішення. Прагматичний підхід у використанні світового досвіду пенсійних реформ є істотною умовою успіху дій української влади в гострих питаннях фінансування пенсійного захисту населення.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Досвід реформування пенсійних систем Європи, заснованих на страхових принципах, сьогодні відіграє важливу роль у реформуванні пенсійної системи України. Європейські країни з післявоєнного часу вже втретє змінюють власні пенсійні системи, враховуючи високу динамічність трансформаційних процесів в економіках країн світу загалом та несприятливі прогнози і фактичні демографічні показники. Система

пенсійного страхування в Україні не була вчасно реформована, тому наразі вона за короткий термін повинна пройти весь той шлях перетворень, який був пройдений європейськими країнами протягом десятиліть. Отже, врахування помилок європейських країн минулих років, а також нових демографічних, соціально-політичних та економічних факторів сьогодні є основною умовою ефективного реформування системи пенсійного страхування в Україні.

Упровадження та розвиток повноцінної тривірневої пенсійної системи, що базується на страхових принципах, надасть можливість диверсифікації можливих ризиків, а саме демографічних ризиків, які мають найбільший вплив на солідарну систему, та ризиків непередбачуваних коливань на фінансових ринках, які роблять нестійкою накопичувальну систему. Така диверсифікація позитивно вплине на стійкість системи пенсійного страхування України і зробить її більш гнучкою та надійною. Пріоритетними напрямками подальших досліджень мають стати: вивчення сучасного досвіду реформування пенсійних систем зарубіжних країн, які відбуваються останнім часом в усьому світі, їх перші наслідки для населення країн, а також можливість імплементації позитивних реформ у систему пенсійного страхування України.

Список літератури

1. Kohli, M. Retirement and the moral economy: an historical interpretation of the German case / M. Kohli // *Journal of Aging Studies*. – 1987. – Vol. 1. – № 2. – P.125–144.
2. Arza, C. The development of public pensions from 1889 to the 1990s / C. Arza, P. Johnson // *Oxford Handbook of Pensions and Retirement Income*. – Oxford: Oxford University Press, 2005.
3. Kohli, M. Time for retirement: comparative studies of early exit from the labor force / M. Kohli, M. Rein, A. M. Guillemard, van H. Gunsteren. – Cambridge/New York: Cambridge University Press, 1991.
4. Роик, В. Обязательное и добровольное пенсионное страхование: Институты и финансы / В. Роик. – М.: Альпина Паблишер, 2014. – 277 с.
5. Kohli, M. Arbeit im Lebenslauf: Alte und neue Paradoxien / M. Kohli, M. Rein, A. M. Guillemard and van H. Gunsteren' // *Geschichte und Zukunft der Arbeit*. – Frankfurt/M: Campus, 2000. – Pp. 362–382.
6. Schmidt, V. A. Values and discourse in the politics of adjustment / F. W. Scharpf, V. A. Schmidt // *Welfare and work in the open economy*. Vol. 1: from vulnerability to competitiveness. – Oxford: Oxford University Press, 2000. – Pp. 229–309.
7. Averting the old age crisis. Policies to protect the old and promote growth / World Bank. – Washington, DC: World Bank, 1994.
8. Esping-Andersen, G. The three worlds of welfare capitalism / G. Esping-Andersen. – Cambridge: Polity, 1990.
9. Myles, J. Recent trends in public pension reform: a comparative view / J. Myles, J. Quadagno, K. G. Banting, R. Boadway // *Reform of retirement income policy. International and Canadian perspectives*. – Kingston, Ontario, School of Policy Studies, Queen's University, 1996, pp. 247–271.
10. Bonoli, G. Two worlds of pension reform in Western Europe / G. Bonoli // *Comparative Politics*. – 2003. – № 35. – Pp. 399–416.
11. Pierson, P. Dismantling the welfare state?: Reagan, Thatcher, and the politics of retrenchment / P. Pierson // Cambridge: Cambridge University Press, 1994.
12. Natali, D. Le rôle des syndicats dans l'innovation des systèmes de retraite: Processus et contenu de reforme dans divers pays de l'Union / D. Natali // *Revue Belge de Sécurité Sociale*. – 2004. – № 4. – Pp. 857–881.
13. Schludi, M. The reform of Bismarckian pension systems / M. Schludi. – Amsterdam: Amsterdam University Press, 2005.
14. Brooks, S. Interdependent and domestic foundation of policy change: the diffusion of pension privatisation around the world / S. Brooks // *International Studies Quarterly*. – 2005. – № 49. – Pp. 273–294.
15. James, E. The Political Economy of Structural Pension Reform / E. James, S. Brooks. // *The Political Economy of Pension Reform*. For presentation at World Bank Research Conference. Sep14-15, 1999. – P. 5-16, 29-36. – Режим доступу: www.worldbank.org.
16. Averting the Old Age Crisis: Policies to Protect the Old and Promote Growth / World Bank. – NY, 1994. – Режим доступу: www.worldbank.org.
17. Базилевич, В. Д. Страхування: підручник / В. Д. Базилевич. – К.: Знання-Прес, 2008. – 1019 с.
18. Кириленко, О. П. Пенсійна реформа в Україні: результати і перспективи [Текст] / О. П. Кириленко // *Розвиток державного пенсійного страхування в умовах пенсійної реформи: монографія* / О. П. Кириленко, Б. С. Малиняк, О. В. Петрушка, М. П. Шаварина; за ред. О. П. Кириленко, Б. С. Малиняка. – Тернопіль: ТНЕУ, 2013. – С. 102-110.
19. Петрушка, О. В. Досвід реформування пенсійних систем зарубіжних країн та його використання в Україні / О. В. Петрушка, Ю. В. Баніт // *Наука й економіка*. – 2015. – № 1(37). – С. 19-27.
20. Толуб'як, В. С. Пенсійні реформи в зарубіжних країнах: особливості та результати / В. С. Толуб'як // *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. Економічні науки*. – 2014. – Вип. 9, ч. 5. – С. 200-213.

References

1. Kohli, M. (1987). Retirement and the moral economy: an historical interpretation of the German case. *Journal of Aging Studies* 1(2), 125–144.
2. Arza, C. and Johnson, P. (2005). The development of public pensions from 1889 to the 1990s'. *Oxford Handbook of Pensions and Retirement Income*, Oxford: Oxford University Press.
3. Kohli, M., Rein, M., Guillemard, A. M. and van Gunsteren, H. (eds) (1991). *Time for retirement: comparative studies of early exit from the labor force*. Cambridge/New York: Cambridge University Press.
4. Roik, V. (2014). *Objazatel'noe i dobrovol'noe pensionnoe strahovanie: Instituty i finansy*. Moscow, Al'pina Pabliher.
5. Kohli, M., Rein, M., Guillemard, A. M. and van Gunsteren, H. (2000). Arbeit im Lebenslauf: Alte und neue Paradoxien. *Geschichte und Zukunft der Arbeit*. Frankfurt/M: Campus.
6. Schmidt, V. A. (2000). Values and discourse in the politics of adjustment'. *Welfare and work in the open economy. Vol. 1: from vulnerability to competitiveness*, Oxford: Oxford University Press.
7. World Bank (1994). *Averting the old age crisis. Policies to protect the old and promote growth*. Washington, DC: World Bank.
8. Esping-Andersen, G. (1990). *The three worlds of welfare capitalism*, Cambridge: Polity.
9. Myles, J. and Quadagno, J. (1996). Recent trends in public pension reform: a comparative view'. *Reform of retirement income policy. International and Canadian perspectives*, Kingston, Ontario, School of Policy Studies, Queen's University, pp. 247–271.
10. Bonoli, G. (2003). Two worlds of pension reform in Western Europe. *Comparative Politics*, 35(4), 399–416.
11. Pierson, P. (1994). *Dismantling the welfare state?: Reagan, Thatcher, and the politics of retrenchment*. Cambridge: Cambridge University Press.
12. Natali, D. (2004). Le rôle des syndicats dans l'innovation des systèmes de retraite: Processus et contenu de reforme dans divers pays de l'Union. *Revue Belge de Sécurité Sociale*, 4, 857–881.
13. Schludi, M. (2005). *The reform of Bismarckian pension systems*. Amsterdam: Amsterdam University Press.
14. Brooks, S. (2005). Interdependent and domestic foundation of policy change: the diffusion of pension privatisation around the world. *International Studies Quarterly*, 49, 273–294.
15. James, E., Brooks, S. (1999). *The Political Economy of Structural Pension Reform*. For presentation at World Bank Research Conference. Sep14-15, 1999. P. 5-16, 29-36. Retrieved from: www.worldbank.org.
16. World Bank (1994). *Averting the Old Age Crisis: Policies to Protect the Old and Promote Growth*. NY. Retrieved from: www.worldbank.org.
17. Bazylevych V. D., Filonyuk O. F., Bazylevych K. S., Pikus R. V. (2008). *Strakhuvannya*. Kyiv, Znannya.
18. Kyrylenko, O. P. (2013). *Pensijna reforma v Ukraini: rezul'taty i perspektyvy, Rozvytok derzhavnoho pensijnoho strahuvannya v umovax pensijnoyi reformy*. Ternopil': TNEU.
19. Petrushka O. V. (2015). Dosvid reformuvannya pensiynykh system zarubizhnykh krayin ta yoho vykorystannya v Ukraini. *Nauka y ekonomika*, 1, 19-27. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nie_2015_1_5.
20. Tolub'yak, V. S. (2014). Pensiyne reformy v zarubizhnykh krayinakh: osoblyvosti ta rezul'taty. *Naukovyy visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu. Ser. Ekonomichni nauky*, 9(5), 200-213.

Стаття надійшла до редакції 30.03.2017 р.

Наталія Валентинівна ПРИКАЗЮК

кандидат економічних наук, доцент,
в. о. завідувача кафедри страхування, банківської справи та ризик-менеджменту
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Леся Олегівна БІЛОКІНЬ

Київський національний університет імені Тараса Шевченка
E-mail: Pnvuniv15@ukr.net

**ТЕОРЕТИЧНЕ УПОРЯДКУВАННЯ МЕТОДІВ ТА ІНСТРУМЕНТІВ ФІНАНСОВОГО
РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ**

Приказюк, Н. В. Теоретичне упорядкування методів та інструментів фінансового ризик-менеджменту страхових компаній [Текст] / Наталія Валентинівна Приказюк, Леся Олегівна Білокінь // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 139-149. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Визначено сутність методів та інструментів фінансового ризик-менеджменту страхових компаній. З'ясовано, що методами фінансового ризик-менеджменту страховика є система прийомів у сфері управління фінансовими ризиками, використання яких дозволяє певною мірою розв'язати низку завдань, а саме – передбачити настання ризикових подій у процесі діяльності страхової компанії та визначити різні способи їх уникнення, мінімізації та передачі, а також вжити заходів щодо зниження наслідків настання таких подій для страховика. Визначено, що інструменти фінансового ризик-менеджменту страхової компанії — це сукупність засобів, за допомогою яких безпосередньо здійснюється аналіз, контроль та фінансування можливих фінансових ризиків страховика, що виникають у процесі здійснення ним господарської діяльності. З'ясовано, що методи та інструменти фінансового ризик-менеджменту перебувають у тісному взаємозв'язку. Упорядковано сукупність методів і інструментів фінансового ризик-менеджменту страховика. Проаналізовано основні методи управління фінансовими ризиками страхової компанії. Встановлено, що найбільш розповсюдженими методами ризик-менеджменту у страхуванні є оцінка ризику, уникнення ризику, зниження ризику, прийняття ризику, передача ризику. Визначено інструменти фінансового ризик-менеджменту страховика, зокрема стрес-тестування, тести раннього попередження, метод Монте-Карло, VaR-методика, методика, основою яких є розрахунок показників ES, EVA та RAROC, а також хеджування, диверсифікація, нормування, самострахування, співстрахування та перестрахування. Визначено необхідність використання методів та інструментів фінансового ризик-менеджменту страховими компаніями. Обґрунтовано, що для проведення результативного фінансового ризик-менеджменту страхова компанія має обрати найбільш доцільні методи та інструменти управління ризиками, які враховуватимуть усі особливості її діяльності та сприятимуть оцінці та контролю наявних, а також попередженню можливих ризиків.

Ключові слова: управління ризиками страхових компаній; методи фінансового ризик-менеджменту; інструменти ризик-менеджменту; стрес-тестування; тести раннього попередження; уникнення ризику; прийняття ризику; передача ризику.

Nataliia Valentynivna PRYKAZYUK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Acting Head,
Department of Insurance, Banking and Risk Management,
Taras Shevchenko National University of Kyiv

Lesya Olehivna BILOKIN'

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv
E-mail: Pnvuniv15@ukr.net

THEORETICAL ORDERING OF THE METHODS AND TOOLS OF FINANCIAL RISK MANAGEMENT OF INSURANCE COMPANIES

Abstract

Essence of methods and tools of financial risk management of insurance companies are defined. It has been found out that the methods of financial risk management of the insurer can be called a system of techniques in the field of financial risk management. Its use allows to solve a number of tasks to a certain extent. For example, it can allow to foresee the occurrence of risk events in the process activities of insurance companies and identify different ways of their avoidance, minimization, and transfer, and to take measures to reduce the consequences of occurrence of such events to the insurer. It has been defined that the tools of financial risk management of the insurance company are the totality of means. With their help we can make the analysis, control and funding of possible financial risks of the insurer that can arise in the process of implementation of economic activity. The methods and tools of financial risk management are closely connected. The main methods of financial risk management of the insurance company are analyzed. The most common methods of risk management in insurance are risk assessment, risk avoidance, risk reduction, risk acceptance, risk transfer. The instruments of financial risk management of the insurer, in particular, stress testing, early warning tests, Monte-Carlo, VaR-methodology, methods, which are based on calculation of indicators of ES, EVA and RAROC, as well as hedging, diversification, valuation, self-insurance, co-insurance and reinsurance are defined. The necessity to use the methods and tools of financial risk management by insurance companies is defined. It has been proved that the insurance company should choose the most appropriate methods and tools for risk management. The company should also take into account all the peculiarities of its activities and will assist in the evaluation and control of existing and prevention of possible risks.

Keywords: risk management of insurance companies; methods of financial risk management; tools of risk management; stress testing; tests of early warning; risk avoidance; risk acceptance; risk transfer.

JEL classification: G22

Вступ

З переходом до ринкових форм господарювання в Україні особливого значення набуває управління ризиками кожного економічного суб'єкта, основною метою якого є передбачення наслідків його діяльності, а відтак і можливих фінансових витрат для відшкодування збитків за ризиками. Страхові компанії допомагають зменшити ризики підприємствам та фізичним особам, при чому самі працюють в умовах подвійного ризику.

Необхідно зауважити, що страхові компанії на сьогодні підпадають під вплив значної кількості фінансових ризиків, які впливають на їх діяльність та у разі неспроможності їх уникнення змушують покидати страховий ринок України. Тому існує необхідність дослідження методів та інструментів фінансового ризик-менеджменту страхових компаній в Україні та розробки напрямів її вдосконалення з урахуванням зарубіжного досвіду.

Проблематиці дослідження методів та інструментів фінансового ризик-менеджменту страхових компаній присвячена велика кількість наукових праць вчених. Теоретичну основу вивчення сутності методів ризик-менеджменту становлять праці таких вчених, як Буянова В. П., Гранатурова В. М., Лобанова А. А., Федорової Т. А., Чернова Г. В. Вітчизняні розробки у цій сфері належать Баранову А. Л., Вітлінському В. В., Верченко П. І, Житар М. Д. та іншим. Дослідженню економічних основ управління фінансовими ризиками страхових компаній присвячені праці Внукової Н. М., Пікус Р. В., П'ятківської Г. В., Рудь І. В., Ткаченко Н. В. Методологічні положення щодо оцінювання фінансових ризиків досліджували Жовніренко Г. О., Коваленко Л. О., Попова І. В., Ремньова Л. М. та інші.

Однак, на відміну від теоретичних питань, що стосуються методів та інструментів управління фінансовими ризиками, які достатньо детально висвітлені в економічній літературі, розгляду

практичних проблем ризик-менеджменту взагалі і використання його методів та інструментів у діяльності страхових компаній зокрема присвячено істотно менше уваги. Тому необхідним є уточнення сутності, упорядкування сукупності та обґрунтування особливостей використання методів та інструментів фінансового ризик-менеджменту для страхових компаній.

Мета статті

Метою статті є дослідження сутності методів та інструментів фінансового ризик-менеджменту страховика, упорядкування їх видів та виявлення впливу на діяльність страхових компаній.

Виклад основного матеріалу дослідження

На сьогодні в економічній літературі не існує чіткого визначення поняття методів фінансового ризик-менеджменту страхової компанії. Вітлінський В. В. та Верченко П. І. трактують його як набір послідовних кроків для досягнення певної мети, а саме – фінансової стабільності та безпеки страхової організації. Лобанов А. А. та Чугунов А. А. схиляються до думки, що методи фінансового ризик-менеджменту є систематизованим планом дій, успішне виконання якого призведе до уникнення фінансових втрат страховика та посилення конкурентних позицій на ринку. Чернова Г. В. характеризує це поняття як сукупність дій фінансово-організаційного характеру, наслідком яких є стабільність фінансового становища та висока стійкість до зовнішніх несприятливих фінансових факторів [1, с. 31-32; 2, с. 49; 3, с. 251].

У загальному розумінні метод – це спосіб пізнання, певна сукупність прийомів, засобів, принципів впливу на об'єкти управління з метою розв'язання конкретного завдання [4, с. 33].

У зв'язку з відсутністю однозначного трактування зазначеного поняття у фаховій літературі вважаємо за доцільне сформулювати власне визначення методів фінансового ризик-менеджменту.

На нашу думку, методи фінансового ризик-менеджменту страхової компанії — це система прийомів у сфері управління фінансовими ризиками страховика, використання яких дозволяє певною мірою розв'язати низку завдань, зокрема передбачити настання ризикових подій у процесі діяльності страхової компанії та визначити різні способи їх уникнення, мінімізації та передачі, а також вжити заходів щодо зниження наслідків настання таких подій для страховика.

Інструмент – це знаряддя діяльності або засіб, за допомогою якого здійснюють операції на ринку [5, с. 312]. Також поняття «інструмент» трактується як конкретна дія, засіб, об'єкт, з допомогою якого здійснюється вплив на господарські процеси [6, с. 21].

На нашу думку, інструменти фінансового ризик-менеджменту страхової компанії — це сукупність засобів, за допомогою яких безпосередньо здійснюється аналіз, контроль та фінансування можливих фінансових ризиків страховика, що виникають у процесі здійснення ним господарської діяльності.

Методи та інструменти фінансового ризик-менеджменту перебувають у тісному взаємозв'язку, оскільки методи є системою прийомів, за допомогою яких страхова компанія може впливати на власну фінансову діяльність з метою уникнення чи зменшення потенційного ризику, а інструменти – засобами впливу на фінансове становище страхової організації.

В економічній літературі існують різні підходи до виокремлення методів та інструментів ризик-менеджменту страхових компаній (табл. 1).

Як видно з табл. 1, вчені мають досить схожі точки зору щодо трактування методів ризик-менеджменту страхової компанії. Однак на такий метод, як аналіз ризику, вказує лише один автор – В. В. Вітлінський. Ми вважаємо, що аналіз ризику доцільно розуміти як окремий метод, оскільки здебільшого його визначають як важливий етап ризик-менеджменту, який реалізується за допомогою різноманітних методів кількісної та якісної оцінки.

Щодо інструментів фінансового ризик-менеджменту, то варто зазначити, що існує певна розбіжність у їх наведенні. Найбільш повно інструменти ризик-менеджменту страховика розглядає С. С. Осадець, зазначаючи, що до них належать нормування, перестраховання, створення резервного фонду, диверсифікація та ін. Оскільки відсутній єдиний підхід до систематизації методів та інструментів фінансового ризик-менеджменту страховика, вважимо за доцільне упорядкувати сукупність шляхом наведення їх комплексної композиції (рис. 1).

На нашу думку, до найбільш розповсюджених методів ризик-менеджменту у страхуванні доцільно зарахувати наступні: оцінка ризику; уникнення ризику; зниження ризику; прийняття ризику; передача ризику.

1. Оцінка ризику страхової компанії є процесом визначення ступеня небезпеки, її характеристик, а також ймовірного впливу ризику на діяльність як окремих підрозділів компанії, так і страховика як суб'єкта господарської діяльності загалом. Оцінка ризиків страховика може бути здійснена за допомогою кількісних та якісних методів, основними з яких є стрес-тестування, тести раннього попередження, метод Монте-Карло, VaR-методика (Value at Risk – «вартість у зоні ризику»), а також методики, основою яких є розрахунок показників Expected Shortfall (ES, Tail Value at Risk), EVA (Economic value added) та

RAROC (risk-adjusted return on capital).

Таблиця 1. Погляди різних дослідників щодо методів та інструментів фінансового ризик-менеджменту страхових компаній

Вчений	Методи	Інструменти
Осадець С. С.	<ul style="list-style-type: none"> – уникнення ризику; – зменшення (мінімізація) ризику; – обмеження ризику; – розсіювання ризику. 	<ul style="list-style-type: none"> – співстрахування; – перестрахування; – створення резервного фонду; – нормування; – диверсифікація.
Гранатуров В. М.	<ul style="list-style-type: none"> – уникнення ризику; – зниження ступеня ризику; – прийняття ризику; – передача ризику; 	<ul style="list-style-type: none"> – лімітування; – диверсифікація; – резервування коштів; – співстрахування; – перестрахування.
Буянов В. П.	<ul style="list-style-type: none"> – відмова від ризику; – прийняття ризику; – скорочення втрат; – передача ризику; 	<ul style="list-style-type: none"> – страхування ризику; – співстрахування; – диверсифікація.
Чернова Г. В.	<ul style="list-style-type: none"> – відмова від ризику; – прийняття ризику; – розподіл ризику; – передача ризику. 	<ul style="list-style-type: none"> – зменшення розміру збитків; – зниження частоти збитку; – перестрахування.
Вітлінський В. В.	<ul style="list-style-type: none"> – аналіз ризику; – розподіл ризику; – зменшення ризику. 	<ul style="list-style-type: none"> – створення резервів; – нормування; – хеджування; – диверсифікація.
Карташов С. В.	<ul style="list-style-type: none"> – уникнення ризику; – зменшення ризику; – локалізація ризику; – трансфер ризику; – поділ ризику. 	<ul style="list-style-type: none"> – співстрахування; – формування резервного фонду; – перестрахування; – диверсифікація.

*Складено авторами на основі [7, с. 254-255; 1, с. 121; 8, с. 36; 9, с. 101; 2, с. 90-91, 10, с. 72-74].

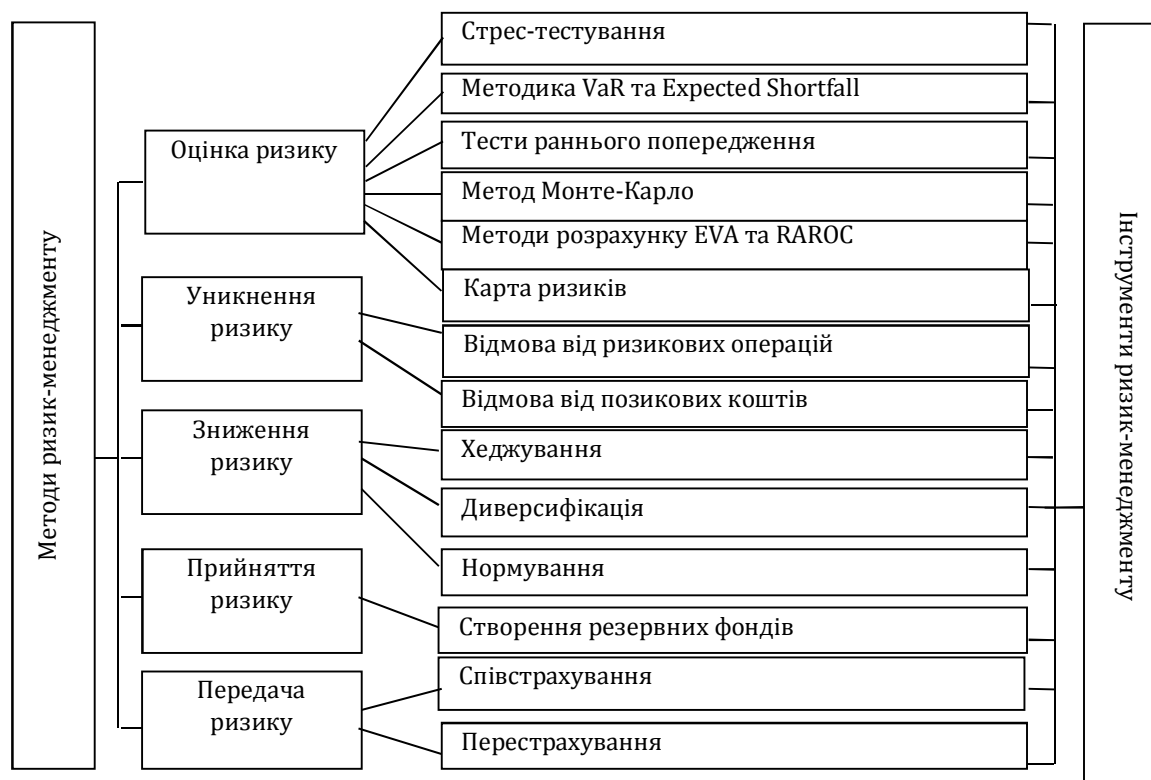


Рис. 1. Композиція методів та інструментів фінансового ризик-менеджменту страхової компанії
*Власна розробка.

Для визначення впливу малоїмовірних ризиків у страховій діяльності може бути використано стрес-тестування. Стрес-тестування – це метод управління ризиками, що використовується безпосередньо для вимірювання впливу випадкових ймовірних подій (стресів) на фінансовий стан страховика та його діяльність загалом.

Стрес-тестування може використовуватись як для оцінки ризику у кількісному вираженні, так і для здійснення контролю над ним. Страхові компанії України мають здійснювати регулярне стрес-тестування та подавати його результати до Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (далі – Нацкомфінпослуг) разом із річною звітністю [17].

При проведенні такого аналізу важливий не тільки і не стільки результат, який характеризує запас міцності компанії, скільки профіль ризиків, який виокремлюється і дозволяє встановити найбільш суттєві загрози і застосувати необхідні засоби безпеки [11, с. 57].

Стрес-тестування є надзвичайно важливим методом управління ризиками страхової компанії, оскільки допомагає страховику визначити ймовірні ризики, розмір збитків при їх настанні, а також оцінити, чи в змозі він їх покрити за рахунок фінансових ресурсів компанії.

На думку Попової І. В., запровадження регулярного проведення стрес-тестування страховиками та розкриття інформації щодо ключових ризиків та результатів проведених стрес-тестів під час подання звітних даних надасть можливість Нацкомфінпослуг здійснювати аналіз ризиків на страховому ринку загалом [21, с. 244].

На нашу думку, це твердження є цілком слушним та правильним, оскільки розгляд ситуації на макрорівні є не менш важливим, ніж визначення ризиків конкретної страхової організації. Маючи загальну тенденцію схильності страхового ринку до ризиків, Нацкомфінпослуг як регулятор цього ринку матиме змогу розробити рекомендації та план заходів щодо уникнення ризиків, з якими стикається переважна частина страхових організацій у процесі їх функціонування.

Оцінити вплив конкретного ризику на діяльність страховика, маючи лише його фактичне числове значення, досить складно, адже інтерпретація результатів може бути хибною та призвести до вибору неоптимальної політики ризик-менеджменту страхової компанії. Для того, щоб цього уникнути, Нацкомфінпослуг розробила певні фінансові показники для визначення можливості настання ризику та визначила їх оптимальні значення. Ці показники мають назву «тести раннього попередження» та сприяють своєчасному виявленню ризиків страховика.

Тести раннього попередження – це система зіставлення фактичних фінансових показників діяльності страховиків з визначеними Нацкомфінпослуг показниками, їх узагальнення та оцінка ризиків діяльності страховиків. Відповідно до Розпорядження Нацкомфінпослуг «Рекомендації щодо аналізу діяльності страховиків» від 17.03. 2005 №3755 страховики розраховують показники тестів раннього попередження, аналізуючи стан власного капіталу, активів, перестраховування, страхових резервів, ліквідності та ставлячи відповідні оцінки [18].

Оцінки виставляються по 4-бальній системі залежно від діапазону, в який потрапило значення відповідного показника. На основі проведених тестів раннього попередження страховики можуть отримати відповідні оцінки (табл. 2).

Таблиця 2. Оцінка фінансового стану страхової компанії

Значення	Оцінка фінансового стану страховика	Інтерпретація результату
„1”	Стійка	Фінансові показники знаходяться на високому рівні.
„2”	Задовільна	Відсутні серйозні проблеми, фінансові показники знаходяться на середньому рівні.
„3”	Гранична	Фінансовий стан викликає побоювання, фінансові показники знаходяться на рівні, значно нижчому за середній.
„4”	Незадовільна	Вважається неприпустимим, фінансовий стан є дуже нестабільним.

**Складено автором на основі [18].*

Таким чином, використання тестів раннього попередження при здійсненні фінансового ризик-менеджменту страховика є ефективним методом визначення потенційних загроз його діяльності у вигляді настання ризиків та сприяє виявленню несприятливих подій завчасно та застосуванню відповідних заходів для уникнення їх негативних наслідків.

Важливими кількісними методами оцінки фінансового ризику страхових компаній є VaR-методика (Value at Risk – «вартість у зоні ризику»), а також методики, основою яких є розрахунок показників

Expected Shortfall (ES, Tail Value at Risk), EVA (Economic value added) та RAROC (risk-adjusted return on capital). Розглянемо їх детальніше (табл. 3).

Таблиця 3. Кількісні методи оцінки фінансового ризику страховика

Назва методу	Сутність методу	Формула розрахунку показника	Позначення
Value at Risk (VaR)	Value at Risk (Вартісна оцінка ризику) – це ймовірнісно-статистичний підхід для виявлення співвідношення між цінovими показниками та ризиком.	$P(VaR \geq X) = 1 - \alpha$	X – випадкова величина; 1 – α – рівень значущості (довірчої ймовірності).
Expected Shortfall (ES)	Expected Shortfall (Очікувані втрати) – це середня величина втрат, що перевищують VaR.	$ES\alpha = E(X X \leq VaR\alpha(X))$	VaR – значення ризику; α – ймовірність ризику; X – випадкова величина.
Economic Value Added (EVA)	Economic Value Added (Економічна додана вартість) – це показник, що може бути використаний для розробки системи ризик-менеджменту та враховуватиме як системні, так і несистемні ризики, оскільки використовується для оцінки довгострокової діяльності компанії.	$EVA = NOPAT - CC \times CE$ $EVA = NK \times (RORAC - CC)$	EVA – економічна додана вартість; NOPAT (Net operating profit adjusted taxes) – скоригована сума чистого операційного прибутку після сплати податків; CC (cost of capital) – вартість капіталу компанії; CE (capital employed) – обсяг використаного капіталу; NK – це об'єм капіталу, що необхідний для виконання поточних операцій та покриття основних ризиків з метою захисту страховика від банкрутства; RORAC (рентабельність капіталу, скоригована на ризик) – відношення NOPAT до необхідного капіталу.
Risk-adjusted return on capital (RAROC)	Risk-adjusted return on capital (Рентабельність капіталу, скоригована на ризик) – це показник, що застосовується для оптимізації структури капіталу з метою своєчасного покриття можливих фінансових втрат за ризиками.	$RAROC = (E - EL) / RC$	E (earnings) – чистий прибуток компанії після сплати податків; EL (expected loss) – очікувані втрати внаслідок реалізації ризиків; RC (risk capital) – необхідний капітал.

*Складено авторами на основі [3, с. 246, с. 540-542, с. 562; 20, с. 22].

Як видно з табл. 3, кожен із зазначених показників має власну формулу розрахунку, проте показник VaR може розраховуватись ще й параметричним методом, методом історичного моделювання та методом Монте-Карло. Результати дослідження можуть відрізнитись залежно від обраного рівня довірчої ймовірності (95 %, 97,5 % або 99 %) та часового проміжку. Найчастіше страхові компанії беруть для розрахунку 1 рік, проте вважається: що більший період, то більша ймовірність помилки в результаті.

Метод Монте-Карло, згаданий вище, є методом статистичного моделювання та може використовуватись для моделювання руху коштів компанії, а також для оцінки наслідків ризиків, що найбільш складно спрогнозувати. Під час застосування цієї методики передбачається використання імітаційних моделей, що дозволяють створити велику кількість різних сценаріїв, які узгоджені з обмеженнями вихідних змінних.

Незважаючи на значну популярність використання показника VaR, він має і недоліки: не враховує можливість отримання компанією значних збитків у результаті настання малоїмовірних ризиків. Тому альтернативним методом оцінки ризику є методика Expected Shortfall, яка може використовуватись страховою компанією при формуванні перестрахових програм, актуарній оцінці обсягу резервів, розрахунку величини потрібного капіталу та ін. [20, с. 22].

Незважаючи на значну кількість методів та інструментів фінансового ризик-менеджменту, багато з них мають недоліки та не завжди можуть бути застосовані більшістю страхових компаній. У зв'язку з цим широкого розповсюдження та використання при управлінні ризиками набули показники EVA та RAROC.

Обидва показники враховують витрати на залучення позикового та власного капіталу, що дає можливість розраховувати та оцінювати ризики, пов'язані з використанням капіталу та визначати доцільність альтернативних вкладень компанії.

Перевагами використання показника EVA є:

- збільшення вартості компанії (потенційна привабливість для інвесторів);
- покращення продуктової стратегії та прискорення зростання компанії на ринку;
- підвищення ефективності діяльності компанії та оптимізація ризиків;
- розрахунок не потребує складних операцій та передбачає використання лише бухгалтерської звітності страхової компанії, яку складає кожен страховик.

Таким чином, підходи до розрахунку економічної доданої вартості є досить схожими між собою та передбачають використання основних показників діяльності страхової організації для оптимізації її ризиків та ефективного управління ними.

RAROC, як і показник EVA, для визначення ефективності діяльності компанії або її окремих підрозділів зіставляється з нулем. Позитивне значення свідчить про приріст ринкової вартості компанії над балансовою вартістю та достатність коштів для покриття наслідків у разі настання фінансових ризиків і, отже, є стимулом до подальшого вкладення коштів [15, с. 266].

Для оцінки фінансових ризиків страхова компанія може використати ймовірнісне оцінювання або ранжування ризиків, у ході якого ризик-менеджер виокремлює найголовніші небезпеки та визначає ймовірність їх настання та можливу величину фінансових втрат компанії. Ранжування фінансових ризиків передбачає їх упорядкування за кількісними ознаками. Одним із способів ранжування є використання шкали коефіцієнтів, які визначаються експертами певної галузі на основі їх досвіду.

Шкала оцінювання фінансових ризиків знаходиться в проміжку між значеннями 0 та 1. При ймовірності настання ризику, що становить 0 страхова компанія не отримує фінансових збитків. Якщо ж ймовірність дорівнюватиме 1, то збитки безсумнівно будуть. Використання такої шкали оцінювання ймовірності реалізації ризику дозволить розробити ефективний фінансовий ризик-менеджмент страхової компанії [25, с. 107-108].

Відповідно до українського законодавства, а саме: розпорядження Нацкомфінпослуг «Про затвердження Вимог до організації і функціонування системи управління ризиками у страховика» від 04.02.2014 р. № 295, кожна страхова компанія має розробити та затвердити Стратегію управління ризиками компанії, одним із важливих пунктів якої є розробка карти ризиків страховика (тобто перелік ризиків у страховика із зазначенням показників ймовірності настання подій, що пов'язані з ризиками, та чутливості страховика до ризиків) [16].

Таким чином, створення карти ризиків є ще одним способом оцінки ризиків страховика (в тому числі і фінансових), визначення ймовірності їх настання та передбачення можливих наслідків у результаті їх реалізації і відповідного плану дій керівництва компанії.

2. Ще одним важливим методом управління ризиками страховика є уникнення фінансового ризику. Він є одним із найскладніших методів ризик-менеджменту, оскільки передбачає безперервний пошук шляхів здійснення безризикової діяльності та свідому відмову від отримання економічної вигоди. Основними заходами уникнення фінансового ризику є:

- відмова від здійснення фінансових операцій, рівень ризику за яким надмірно високий;
- відмова від використання у високих обсягах позикових коштів;
- відмова від надмірного використання обігових коштів у низьколіквідних формах;
- відмова від використання тимчасово вільних грошових коштів у короткострокових фінансових вкладеннях [19].

3. Метод зниження ризику полягає в ефективній запобіжній діяльності, коли негативних наслідків реалізації ризику уникнути неможливо. Він потребує значних фінансових витрат на проведення організаційно-технічних заходів, які б дозволили зменшити і кількість, і величину ризиків [12, с. 15].

Основними інструментами, що використовуються для зниження фінансового ризику у страховій організації є хеджування, диверсифікація та нормування. Хеджування передбачає проведення відповідних операцій за допомогою фінансових інструментів (як правило, похідних цінних паперів –

деривативів), механізм дії яких забезпечує компенсацію фінансових втрат унаслідок зміни ринкової ціни активу в майбутньому [14, с. 211].

Хеджування передбачає укладення протилежних угод з ф'ючерсними контрактами та опціонами на товарній і фондовій біржах для зменшення ризику. Для хеджування власних фінансових ризиків страховик може здійснювати операції з використанням форвардних та ф'ючерсних контрактів, опціонів та свопів.

Диверсифікація ризику дозволяє знижувати окремі види фінансових ризиків і полягає у зменшенні рівня їхньої концентрації. Цей метод ризик-менеджменту використовується лише для уникнення негативних наслідків несистематичних (специфічних) ризиків, які залежать від самої організації [22].

Метод диверсифікації є досить дієвим при управлінні ризиками страхового портфеля, коли може відбуватися диверсифікація страхових зобов'язань за галузями, територією, видом страхування тощо. Також метод диверсифікації доцільно застосовувати при управлінні інвестиційними ризиками страхової компанії, а саме – при управлінні ризиками інвестиційного портфеля страховика.

Досить поширеним методом ризик-менеджменту на сьогодні є нормування, а саме – встановлення вимог до обсягу статутного капіталу страховика, розміщення страхових резервів та ін. Цей метод дозволяє уникнути настання можливих ризиків страховика, завчасно встановивши певні фінансові обмеження.

В Україні нормування реалізується через встановлення мінімального розміру статутного капіталу, що становить 1 млн євро для страхової компанії, що займається видами страхування, іншими, ніж страхування життя, та 10 млн євро для страхової компанії, що займається страхуванням життя. Серед інших вимог існують також обмеження щодо організаційно-правової форми, персоналу та технічного забезпечення, правил страхування, здійснення фінансового моніторингу, виконання яких дозволяє страховику уникнути фінансових ризиків у процесі діяльності.

Прогресивним прикладом використання нормування як методу фінансового ризик-менеджменту є запровадження нормативів платоспроможності страховиків ЄС під назвою «Solvency II» [23, с. 378-379].

У межах «Solvency II» запропонована абсолютно нова концепція, яка передбачає виокремлення трьох структурних блоків показників, які підлягають вивченню при контролі діяльності страхових компаній з метою гарантування їх платоспроможності, а саме:

- кількісні вимоги (базис розрахунку технічних резервів, мінімальний нормативний капітал, нормативна маржа платоспроможності: стандартний підхід і власні моделі, правила інвестування);
- якісні вимоги (принципи внутрішнього контролю компаній, вимоги по управлінню ризиками: відповідність активів і зобов'язань, діяльність наглядових органів, узгодження на рівні ЄС, прозорість, права та обов'язки);
- ринкова дисципліна (звітність для наглядових органів, публічне розкриття інформації, ринкова прозорість) [24, с. 287].

Поступове запровадження вимог «Solvency II» в Україні хоча і призведе до зменшення кількості страховиків через неспроможність виконання вимог адекватності капіталу, проте сприятиме залученню додаткового капіталу страховиками та забезпечить прозорість діяльності страхових компаній України, а також сприятиме збільшенню рівня капіталізації страхової системи, її надійності та підвищенню довіри населення до страхування.

4. Прийняття фінансового ризику полягає у тому, що страхова компанія бере на себе відповідальність по самостійному запобіганню й ліквідації наслідків ризиків. Варто погодитись з тим, що рішення про прийняття або відхилення від тих або інших ризиків багато в чому залежить від реалізованої компанією стратегії і безпосередньо її ставлення до ризику [13, с. 120-121].

Інструментом прийняття ризику страхової компанії є резервування коштів (формування резервного фонду). Резервний фонд може бути сформований як резерв капіталу (запас грошових коштів) для покриття втрат, так і матеріальний резерв (накопичення запасів). Створення власних резервних фондів дозволяє побороти негативні наслідки за фінансовими операціями та убезпечити страховика від можливих втрат, погіршення фінансового становища та банкрутства.

Згідно із законодавством України страхові компанії можуть формувати обов'язкові та необов'язкові (добровільні) резерви. Обов'язковими технічними резервами є резерв незароблених премій та резерв збитків, що містять зарезервовані несплачені суми страхового відшкодування за відомими вимогами страхувальників. До резерву збитків зараховують резерв заявлених, але не виплачених збитків; резерв збитків, які виникли, але не заявлені; резерв катастроф та резерв коливань збитковості. Добровільні резерви – частина власних коштів страховика, що резервується з метою додаткового забезпечення платоспроможності та джерелом створення яких є нерозподілений прибуток страховика.

5. Передача ризику – це метод нейтралізації ризику, що передбачає використання таких інструментів, як співстрахування та перестрахування. Співстрахування передбачає поділ ризиків за об'єктом між кількома страховиками у певних частках, що сприяє зменшенню ризику конкретного страховика та досягненню більшої стабільності кожного з них. Одним із специфічних інструментів ризик-менеджменту

у страховій галузі є перестраховання. Перестраховання частіше застосовується у ризиковому страхуванні і є інструментом зниження ризиків діяльності страхових організацій.

Залежно від умов розподілу ризиків між цедентом (страховиком, що передає прийнятий на себе ризик іншому страховику) та цесіонарієм (страховиком, що приймає ризик) розрізняють пропорційну та непропорційну форми договорів перестраховання. Пропорційне перестраховання (Proportional Reinsurance) – це така форма, за якої цедент передає в перестраховання заздалегідь визначені частки прийнятих на страхування ризиків, а цесіонарій відшкодовує цеденту в тій же частці виплачені ним збитки страхувальнику. Непропорційне перестраховання (Non-Proportional Reinsurance) – така форма, за якої відповідальність перестраховика (цесіонарія) настає тоді, коли обумовлений розмір збитку чи збитковості перевищений [14, с. 54-55].

При непропорційному страхуванні можуть бути укладені договори двох типів: ексцедента збитків та ексцедента збитковості. Договір ексцедента збитків (Excess of loss Reinsurance) використовується для страхування ризиків, що мають випадкове походження та передбачає покриття цесіонарієм збитків цедента в разі перевищення суми збитків обумовленого договором розміру, проте в межах ліміту відповідальності цесіонарія. Договір ексцедента збитковості (stop loss reinsurance) покриває збитки повністю по страховому портфелю, а не окремі збитки страховика. Відповідно до такого договору всі збитки оплачує страховик у разі, якщо рівень його збитковості за рік не перевищує рівень, визначений договором.

Перестраховання як інструмент фінансового ризик-менеджменту страхової компанії сприяє не лише захисту страхового портфелю від впливу на нього великих або катастрофічних страхових випадків, а й передбачає сплату сум страхового відшкодування за такими випадками не одним страховиком, а всіма учасниками.

Висновки та перспективи подальших розвідок

При управлінні фінансовими ризиками страховика доцільно застосовувати методи та інструменти фінансового ризик-менеджменту. Методами фінансового ризик-менеджменту страхової компанії є система прийомів у сфері управління фінансовими ризиками страховика, використання яких дозволяє певною мірою розв'язати низку завдань, зокрема передбачити настання ризикових подій у процесі діяльності страхової компанії та визначити різні способи їх уникнення, мінімізації та передачі, а також вжити заходів щодо зниження наслідків настання таких подій для страховика.

Інструменти фінансового ризик-менеджменту страхової компанії — це сукупність засобів, за допомогою яких безпосередньо здійснюється аналіз, контроль та фінансування можливих фінансових ризиків страховика, що виникають у процесі здійснення ним господарської діяльності.

Методи та інструменти фінансового ризик-менеджменту перебувають у тісному взаємозв'язку. Основними та найбільш розповсюдженими методами ризик-менеджменту у страхуванні є оцінка ризику, уникнення ризику, зниження ризику, прийняття ризику, передача ризику. Кожен з цих методів передбачає використання певного набору інструментів, за допомогою яких здійснюється безпосередній вплив на діяльність страховика. Інструментами фінансового ризик-менеджменту є стрес-тестування, тести раннього попередження, метод Монте-Карло, VaR-методика, методика, основою яких є розрахунок показників ES, EVA та RAROC, а також хеджування, диверсифікація, нормування, самострахування, співстрахування та перестраховання.

Отже, методика управління фінансовими ризиками страхової компанії є досить різноманітною та передбачає застосування широкого кола інструментів впливу на конкретний ризик страховика. Для проведення результативного фінансового ризик-менеджменту страхова компанія має обрати найбільш доцільні методи та інструменти управління ризиками, які враховуватимуть усі особливості її діяльності та сприятимуть оцінці та контролю наявних, а також попередженню можливих ризиків.

Список літератури

1. Вітлінський, В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: навч.-метод. пос. для самост. вивч. дисц. / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко. – К.: КНЕУ, 2008. – 292 с
2. Чернова, Г. В. Управление рисками: учебное пособие / Г. В. Чернова, А. А. Кудрявцев. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. – 160 с.
3. Енциклопедія фінансового ризик-менеджменту/ Под. ред. А. А. Лобанова и А. В. Чугунова. – 4-е изд. испр. и доп. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 932с.
4. Федоренко, В. Г. Менеджмент: підручник / В. Г. Федоренко – 3-тє вид., переробл. і доповн. – К.: Алерта, 2015. – 492 с.
5. Алексеенко, Л. М. Економічний тлумачний словник: власність, приватизація, ринок цінних паперів (українсько-англійський-російський): навч. посіб. / Л. М. Алексеенко, В. М. Олексієнко. – Тернопіль: Астон, 2003. – 672 с.

6. Економіка II: Економічна політика. Фіскальна політика. Монетарна політика: (навчально-методичний посібник самостійного вивчення дисципліни) / Укладач Саєнко О. О. – Луганськ: Видавництво ЛНУ імені Тараса Шевченка, 2011. – 110с.
7. Буянов, В. П. Рискология (управление рисками) / В. П. Буянов, К. А. Кирсанов, Л. М. Михайлов. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Экзамен, 2003. – 384 с.
8. Гранатуров, В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2002. – 160 с.
9. Карташов, С. В. Комплексна діагностика «ризик-менеджменту» на підприємствах / Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць за ред. М. І. Зверякова – Одеса. - Одеський національний економічний університет. – 2015- Вип.3. - №58.- С. 96-102.
10. Страхування: Підручник / Керівник авт. колективу і наук. ред. С. С. Осадець. — Вид. 2-ге, перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2002. — 599 с.
11. Внукова, Н. М. Особливості стрес-тестування страхових компаній / Н. М. Внукова, В. А. Смоляк, С. А. Ачкасова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2009. – Вип. 113-114. – С. 56-60.
12. Житар, М. Методичні аспекти управління ризиками страхових компаній / М. Житар // Схід. - 2016. - № 1. - С. 13-17.
13. Жовніренко, Г. О. Економічні ризики: навч. посіб. для студ. економіч. спец. усіх форм навчання / Г. О. Жовніренко. – Донецьк: ДонІЗТ, 2011. – 142 с.
14. Міждисциплінарний словник зі страхування та ризик-менеджменту/ [Р. В. Пікус, Н. В. Приказюк, О. М. Лобова та ін.]; за наук. ред. проф. Р. В. Пікус. – К: Логос, 2015. – 508 с.
15. Назарова, В. В. Концепция риск-менеджмента в страховых организациях / В. В. Назарова, Е. А. Матвеева // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – 2014. – №4 – С. 258-275.
16. Про затвердження Вимог до організації і функціонування системи управління ризиками у страховика: розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 04.02.2014 р. N 295. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0344-14>.
17. Про затвердження Вимог щодо регулярного проведення стрес-тестування страховиками та розкриття інформації щодо ключових ризиків та результатів проведених стрес-тестів: розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 13.02.2014 р. №484 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0352-14>.
18. Рекомендації щодо аналізу діяльності страховиків: Розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 17.03.2005 №3755 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua-info.biz/legal/baseit/ua-smezbr.htm>.
19. Рудь І.В. Управління фінансовими ризиками страхових компаній / І. В. Рудь, Г. В. П'ятківська – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/32_PVMN_2011/Economics/3_97411.doc.htm.
20. Value-oriented risk management of insurance companies / Marcus Kriele, Jochen Wolf. – London; Heidelberg; New York : Springer, 2014. 378p.
21. Попова, І. В. Удосконалення методики стрес-тестування страхових компаній / І. В. Попова // Економічний аналіз. – 2014. – Том 16. – № 1. – С. 242-250.
22. Жихор, О. Б. Управління фінансовими ризиками та методи їх нейтралізації на підприємстві / О. Б. Жихор, Ю. С. Балясна - Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/fkd/2011_2/part1/22.pdf.
23. Коваленко, Л. О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова— 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2005. – 485 с.
24. Ткаченко, Н. В. Переваги Solvency II для основних учасників страхового ринку / Банківська система України в умовах глобалізації фінансових ринків: Збірник тез VII Міжнародної науково-практичної конференції. 18-19 жовтня 2012 р. – Черкаси: ЧІБС УБС НБУ, 2012. – С. 287-290.
25. Федорова, Т. А. Страхование / Т. А. Федорова. — М.: Экономистъ, 2004. – 875 с.

References

1. Vitlins'kyu, V. V., Verchenko, P. I. (2008). *Analiz, modelyuvannya ta upravlinnya ekonomichnym ryzykom*. Kyiv: KNEU.
2. Chernova, N. V., Kudryavtsev, A. A. (2005). *Upravlenye ryskamy*. Moscow: Prospekt.
3. Chuhunov, A. V., Lobanov, A. A. (2009). *Entsyklopediya finansovoho risk-menedzhmenta*. Moscow: Al'pina Biznes Buks.
4. Fedorenko, V. H. (2015) *Menedzhment*. Kyiv: Alerta.

5. Alekseyenko, L. M., Oleksiyenko V. M. (2003). *Ekonomichnyy tлумachnyy slovnyk: vlasnist', pryvatyzatsiya, rynek tsinnykh paperiv (ukrayins'ko-anhliys'ky-rosiys'ky)*. Ternopil': Aston.
6. Sayenko, O. O. (2011). *Ekonomika II: Ekonomichna polityka. Fiskal'na polityka. Monetarna polityka*. Luhans'k: Vydavnytstvo LNU imeni Tarasa Shevchenka.
7. Buyanov, V. P., Kyrsanov, K. A., Mykhaylov, L. M (2003). *Ryskolohyya (upravlenye ryskamy)*. Moscow: Ekzamen.
8. Hranaturov, V. M. (2002). *Ekonomicheskyy risk: sushchnost', metody izmereniya, puti snizheniya*. Moscow: Delo i Serviss.
9. Kartashov, S. V. (2015). Kompleksna diahnostyka «ryzyk-menedzhmentu» na pidpryyemstvakh. *Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen'*, 3(58), 96-102.
10. Osadets', S. S. (2002). *Strakhuvannya*. Kyiv: KNEU.
11. Vnukova, N. M., Smolyak, V. A., Achkasova, S. A. (2009). Osoblyvosti stres-testuvannya strakhovykh kompaniy. *Visnyk Kyivskoho natsional'noho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika*, 113-114, 56-60.
12. Zhytar, M. (2016). Metodichni aspekty upravlinnya ryzykamy strakhovykh kompaniy. *Skhid*, 1, 13-17.
13. Zhovnireenko, H. O. (2011). *Ekonomichni ryzyky*. Donets'k: DonIZT.
14. Pikus, R. V., Prykazyuk, N. V., Lobova, O. M. (2015). *Mizhdystsyplinarnyy slovnyk zi strakhuvannya ta ryzyk-menedzhmentu*. Kyiv: Lohos.
15. Nazarova, V. V., Matveeva, E. A. (2014). Kontsepsiya risk-menedzhmenta v strakhovykh orhanizatsiyakh. *Nauchnyy zhurnal NYU YTMO. Seryya «Ekonomika i ekolohicheskyy menedzhment*, 4, 258-275.
16. *Pro zatverdzhennya Vymoh do orhanizatsiyi i funktsionuvannya systemy upravlinnya ryzykamy u strakhovyya: Rozporyadzhennya Natsional'noyi komisiyi, shcho zdiysnyuye derzhavne rehulyuvannya u sferi rynkiv finansovykh posluh vid 04.02.2014 N 295.* (2014). Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0344-14>.
17. *Pro zatverdzhennya Vymoh shchodo rehulyarnoho provedennya stres-testuvannya strakhovykamy ta rozkryttya informatsiyi shchodo klyuchovykh ryzykiv ta rezul'tativ provedenykh stres-testiv: Rozporyadzhennya Natsional'noyi komisiyi, shcho zdiysnyuye derzhavne rehulyuvannya u sferi rynkiv finansovykh posluh vid 13.02.2014 #484* (2014). Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0352-14>.
18. *Rekomendatsiyi shchodo analizu diyal'nosti strakhovykiv: Rozporyadzhennya Natsional'noyi komisiyi, shcho zdiysnyuye derzhavne rehulyuvannya u sferi rynkiv finansovykh posluh vid 17.03.2005 #3755* (2005). Retrieved from: <http://ua-info.biz/legal/baseit/ua-smezbr.htm>.
19. Rud', I. V., P'yatkivs'ka, H. V. *Upravlinnya finansovymy ryzykamy strakhovykh kompaniy.* (2011). Retrieved from: http://www.rusnauka.com/32_PVMN_2011/Economics/3_97411.doc.htm.
20. Kriele, M., Wolf, J. (2014). *Value-oriented risk management of insurance companies*. New York: Springer.
21. Popova, I. V. (2014). Udoskonalennya metodyky stres-testuvannya strakhovykh kompaniy. *Ekonomichnyy analiz*. Ternopil': Vydavnycho-polihrafichnyy tsentr Ternopil's'koho natsional'noho ekonomichnoho universytetu "Ekonomichna dumka", 16 (1), 242-250.
22. Zhykhor, O. B., Balyasna, Yu. S. *Upravlinnya finansovymy ryzykamy ta metody yikh neytralizatsiyi na pidpryyemstvi.* (2011). Retrieved from: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/soc_gum/fkd/2011_2/part1/22.pdf.
23. Kovalenko, L. O., Remn'ova, L. M. (2005). *Finansovyy menedzhment*. Kyiv: Znannya.
24. Tkachenko, N. V. (2012). Perevahy Solvency II dlya osnovnykh uchasnykiv strakhovoho rynku. *Bankivs'ka systema Ukrayiny v umovakh hlobalizatsiyi finansovykh rynkiv*. Cherkasy : ChIBS UBS NBU, 287-290.
25. Fedorova, T. A. (2004). *Strakhovanye*. Moscow: Ekonomist.

Стаття надійшла до редакції 20.03.2017 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

УДК 657

Ярина Ростиславівна ПЕТРУШКО

спеціаліст з корпоративного управління та комплаєнс,
АТ «ПроКредит Банк»
E-mail: petrushko.ya@gmail.com

КРЕДИТНІ РИЗИКИ ЯК ОБ'ЄКТ КОНТРОЛЮ І РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ БАНКОМ УКРАЇНИ

Петрушко, Я. Р. Кредитні ризики як об'єкт контролю і регулювання Національним банком України / Ярина Ростиславівна Петрушко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 150-155. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Зважаючи, що кредитна діяльність банків здійснюється здебільшого за рахунок коштів, залучених останніми від інвесторів та вкладників, захист їх прав та інтересів є однією з цілей Національного банку при регулюванні кредитних операцій банків України.

Мета. Метою написання статті є визначення основних способів, якими Національний банк України має змогу регулювати та контролювати здійснення кредитних операцій банками.

Результати. Шляхом аналізу нормативно-правової бази зібрано вимоги та нормативи, встановлені Національним банком, яких зобов'язані дотримуватися банки при здійсненні кредитних операцій. Як дотримання нормативів кредитних ризиків, так і дотримання процедури та порядку фінансового аналізу клієнтів перед здійсненням кредитної операції є важливим для стабільності банку та забезпечення високої якості кредитного портфелю банку. Увага Національного банку до проблеми управління ризиками, особливо кредитними, свідчить про актуальність теми. Через велику кількість банків, які перебувають на ліквідації саме через погану якість кредитних портфелів та недостатність резервів для покриття збитків, для уникнення такої ситуації у майбутньому особливо пильного регулювання та контролю потребують саме кредитні операції та усі ризики, пов'язані з ними.

Ключові слова: кредит; резерв; вкладник; інвестор; ризик; Національний банк України.

Yaryna Rostyslavivna PETRUSHKO

corporate governance and compliance specialist,
JSC ProCredit Bank

CREDIT RISKS AS THE OBJECT OF CONTROL AND REGULATION BY THE NATIONAL BANK OF UKRAINE

Abstract

The article aims to define the main methods that can be used by the National Bank of Ukraine for controlling and regulating of the credit operation by the banks. One of the main targets of controlling and regulating of such type of operations by the National Bank is the protection of investors' rights and interests, since credit activities are the allocation of the investors' money. By the analysing the laws and regulations, the main requirements and ratios, which are stipulated by the National Bank and are to be adhered by all banks, have been unified. Both adhering of the required rations and complying with financial analysis procedure are crucial for bank's stability and formation of the high quality of credit loans portfolio. The attention, which the National Bank pays to the risk management problems, especially credit risk management problems, testifies the actuality of this topic. Considering the number of banks, which are under liquidation procedure because of the bad quality of credit's loans portfolio and lack of the loss loan reserves, credit transactions and all the risks which are associated should be controlled and regulated by the National Bank of Ukraine.

© Ярина Ростиславівна Петрушко, 2017

Вступ

У сфері кредитних відносин між банком та клієнтом, які можна розглядати як відносини між двома юридичними особами, Національний банк України посідає, однак, вагоме місце та має власні способи регулювання таких правовідносин. Ці способи і діяльність НБУ відповідно до закону України «Про Національний банк України» мають на меті захист інтересів вкладників та кредиторів і забезпечення фінансової надійності банків.

Мета статті

Метою статті є визначення способів, якими Національний банк України регулює правовідносини між клієнтом та банком, та яким чином нормативні вимоги та показники впливають на захист прав інвесторів та вкладників.

Виклад основного матеріалу дослідження

Національний банк України встановлює обов'язкові економічні нормативи для здійснення контролю за ризиками, пов'язаними з капіталом, ліквідністю, наданням кредитів, інвестиціями капіталу, а також за відсотковим та валютним ризиком. З такою ж метою Національний банк визначає розміри, порядок формування та використання резервів банків для покриття можливих втрат за кредитами, резервів для покриття валютних, відсоткових та інших ризиків банків.

Бухгалтерський облік як невід'ємна частина об'єднання інформації про діяльність банку також є засобом контролю за правильністю нарахування резервів та відображення кредитних операцій банку.

Національний банк України в Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні дає визначення операцій, які несуть потенційний ризик для банку, та встановлює, що до активних операцій, які позначені кредитним ризиком, належать ті, які пов'язані з наданням клієнтам залучених коштів у тимчасове користування (надання кредитів у готівковій або безготівковій формі, на фінансування будівництва житла та у формі врахування векселів, розміщення депозитів, проведення факторингових операцій, операцій репо, фінансового лізингу тощо) або прийняттям зобов'язань про надання коштів у тимчасове користування (надання гарантій, поручительств, авалів тощо), а також операції з купівлі та продажу цінних паперів за дорученням клієнтів і від свого імені (а також андеррайтинг), будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми.

Для аналізу і контролю ситуації в банку НБУ встановлено наступні нормативи, зокрема, кредитних ризиків:

- Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента встановлюється з метою обмеження кредитного ризику, який виникає внаслідок невиконання окремими контрагентами своїх зобов'язань. Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента визначається як співвідношення суми всіх вимог банку до контрагента або групи пов'язаних контрагентів та всіх фінансових зобов'язань, наданих банком щодо контрагента або групи пов'язаних контрагентів, до регулятивного капіталу банку.
- Норматив великих кредитних ризиків устанавлюється з метою обмеження концентрації кредитного ризику за окремим контрагентом або групою пов'язаних контрагентів. Кредитний ризик, який прийняв банк на одного контрагента або групу пов'язаних контрагентів, усіх пов'язаних з банком осіб, вважається великим, якщо сума всіх вимог банку до контрагента або групи пов'язаних контрагентів, усіх пов'язаних з банком осіб та всіх фінансових зобов'язань, наданих банком щодо цього контрагента або групи пов'язаних контрагентів, усіх пов'язаних з банком осіб, становить 10 відсотків і більше регулятивного капіталу банку. Норматив великих кредитних ризиків визначається як співвідношення суми всіх великих кредитних ризиків, наданих банком щодо всіх контрагентів, груп пов'язаних контрагентів, усіх пов'язаних з банком осіб, до регулятивного капіталу банку.
- Норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами устанавлюється для обмеження ризику операцій з пов'язаними з банком особами, зменшення негативного впливу операцій з пов'язаними з банком особами на діяльність банку. Норматив визначається як співвідношення сукупної суми всіх вимог банку до пов'язаних з банком осіб та суми всіх фінансових зобов'язань, наданих банком щодо пов'язаних з банком осіб, до регулятивного капіталу банку.

Необхідним визначається існування системи управління кредитними ризиками банку, яка повинна містити наступні фактори:

а) політику та положення про управління кредитним ризиком, що мають бути розглянуті та затверджені відповідно до принципів корпоративного управління. Ці політики та положення підлягають періодичному перегляду;

б) положення про кредитування, які враховують як балансові, так і позабалансові операції банку, а саме регламентують типи й умови кредитів та інших операцій, що несуть кредитний ризик, враховують характер ринків та галузей, яким надаватимуться кредити, передбачають розгляд до взяття зобов'язання про надання кредиту, різної інформації, зокрема, про фінансовий стан позичальника, характер та вартість застави, характер позичальника та його спроможність погасити кредит згідно з угодою, фінансову відповідальність гаранта. Також ці положення мають враховувати всі компоненти кредитного ризику як балансові, так і позабалансові, на які наражається установа, а також можливий вплив інших категорій ризиків;

в) належну інформаційну базу, яка дозволяє керівництву обґрунтовано вирішувати питання про надання кредитів і оцінювати ризик на постійній основі та надає інформацію про розмір, призначення та джерело заборгованості, а також дозволяє оцінити здатність позичальника своєчасно її погасити;

г) процес ідентифікації кредитів, якість яких погіршується;

д) належну роботу з проблемними активами, яка містить таке безперервне управління кредитами, що вимагають посиленої уваги, періодичні перевірки якості активів для ідентифікації проблемних активів, методика ідентифікації, оцінки, обліку кредитів, якість яких погіршується, та створення під них відповідних резервів та оцінку потенційних збитків за проблемними активами і формування резервів, достатніх для покриття цих збитків;

е) підготовку та подання періодичних звітів керівникам і спостережній раді з достатньою інформацією для оцінки рівня ризику та відображати в звітах:

- перелік кредитів з огляду на класифікації за ризиком;
- аналіз проблемних кредитів;
- оцінку напряму ризику в кредитному портфелі;
- інформацію про проблемні кредити за кредитними інспекторами, філіями, галузями, видами забезпечення тощо;
- аналіз змін рівня резервів банку на основі рівня і тенденцій змін проблемних активів і загальної суми кредитів;
- аналіз концентрації кредитів за клієнтами, пов'язаними з ними особами, галузями економіки і регіонами;

є) функцію незалежних перевірок кредитної діяльності, призначенням яких є аналіз якості як окремих кредитів, так і кредитного портфеля(ів) загалом. Результати цього аналізу мають подаватися правлінню і спостережній раді на регулярній основі.

Рекомендовано створити, запровадити в експлуатацію та постійно актуалізувати систему внутрішніх кредитних рейтингів; на основі реальних спостережень щоквартально обчислювати матрицю ймовірностей міграції кредитних рейтингів та оцінювати на основі такої матриці величину необхідних резервів під кредитні збитки у наступних періодах; проводити бек-тестування міграції внутрішніх кредитних рейтингів на реальних даних за максимально можливий період часу.

Методичними рекомендація щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України передбачена можливість створення окремого комітету для управління ризиками, який зокрема має наступні функції:

а) з питань встановлення лімітів ризику:

- спрямовує правління банку у виборі ризику;
- аналізує портфель ризиків банку та визначає припустимий рівень ризику для нього;
- здійснює систематичний моніторинг ризикових ситуацій;
- затверджує та переглядає політику банку щодо лімітів припустимих ризиків, розміру та якості капіталу, необхідного для стабільної діяльності банку;

б) з питань створення систем управління ризиками:

- розробляє та рекомендує спостережній раді на затвердження управлінські структури, що містять чітке делегування повноважень та відповідальності на кожному рівні управління банку;
- забезпечує, щоб правління та інші керівники банку вживали ефективних заходів з ідентифікації, визначення, вимірювання, моніторингу та контролю за всіма банківськими фінансовими і нефінансовими ризиками;
- періодично переглядає процедури та системи контролю для забезпечення їх ефективного застосування, здійснює оцінку довгострокової програми розвитку капітальної бази банку;

в) з питань функціонування системи управління ризиками в банку:

- вимагає пояснень від керівників банку, якщо встановлені ліміти ризику перевищують гранично припустимі значення, ініціює проведення перевірок кредитів, наданих членам спостережної ради,

правлінню та іншим пов'язаним особам, та адекватності забезпечення за цими та іншими кредитними операціями;

- отримує інформацію про основні ризики (або основні комбінації ризиків), що можуть суттєво вплинути на діяльність банку;
- оцінює спосіб, у який правління банку організувало процес управління ризиками в банку.

Загалом для первинної перевірки клієнта при розгляді питання про кредитування формується кредитна документація (справа) на паперових носіях, яка повинна містити:

- письмове клопотання (заяву) боржника про надання кредиту;
- бізнес-план, техніко-економічне обґрунтування потреби в кредиті на відповідні цілі;
- контракти та/або договори про купівлю-продаж;
- фінансову звітність (для юридичних осіб), інформацію про доходи (для фізичних осіб) боржника;
- інформацію про надходження коштів на поточні рахунки в банку та в інших банках щонайменше за останні шість повних місяців;
- інформацію, надану боржником та документально підтверджену іншими банками, про:
 - а) заборгованість боржника з визначенням основних умов договору про надання кредиту (сума за договором, строк, залишок заборгованості, вид забезпечення за кредитом тощо);
 - б) наявність задоволеної заборгованості;
 - в) інформацію про стан виконання зобов'язань боржника перед банком за попередніми договорами, кредитну історію;
 - г) інформацію про перевірку цільового використання кредиту;
 - д) підтвердні документи (виписки за балансовими та позабалансовими рахунками, платіжні доручення тощо), що свідчать про надання та погашення кредиту, наявні фінансові зобов'язання, оприбуткування заставленого майна тощо;
 - е) аудиторський висновок про фінансовий стан боржника (за наявності);
 - є) висновок уповноважених фахівців банку щодо оцінки кредитоспроможності боржника;
 - ж) установчі та реєстраційні документи (для юридичних осіб), копії відповідних сторінок паспорта та довідки про присвоєння реєстраційного номера облікової картки платника податків або серії та номера паспорта для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання відмовляються від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та повідомили про це відповідний орган державної податкової служби і мають відмітку у паспорті;
- рішення колегіальних органів банку про можливість надання кредиту або рішення колегіальних органів щодо надання повноважень визначеній особі банку приймати рішення про можливість надання кредитів, унесення змін до діючих умов договору про надання кредиту;
- договір про надання кредиту і додаткові договори до нього;
- договори застави (іпотеки) та додаткові договори до них, гарантійні листи;
- документи, що підтверджують повноваження особи підписувати договір про надання кредиту, договори застави (іпотеки) та додаткові договори до них від імені контрагента банку;
- копії правовстановлювальних документів на майно (майнові права), що передається в забезпечення;
- документи, які підтверджують ринкову вартість заставленого майна (майнових прав) під час видачі кредиту;
- документи, які свідчать про наявність та якість збереження заставленого майна (акти, довідки, матеріали перевірок);
- документи, що свідчать про обтяження майна та його державну реєстрацію відповідно до вимог законодавства України;
- договори страхування заставленого майна та документи, що підтверджують сплату страхового платежу (за наявності);
- інформацію про вжиті банком заходи для погашення боргу (документи, що засвідчують процедуру повернення або стягнення боргу);
- узагальнену інформацію про кредит з урахуванням даних, передбачених у нижчезазначеній таблиці.

Таким чином, банк має зобов'язання повністю перевіряти фінансовий стан клієнта для усунення ризику неплатоспроможності позичальника та знати його майновий стан на випадок порушення умов щодо сплати чергового платежу та початку процедури примусового стягнення заборгованості.

Описує та встановлює обов'язковим для банків внутрішню структуру кредитування Постанова Правління НБУ від 29 грудня 2014 року «Про затвердження Положення про організацію внутрішнього контролю в банках України», яка була прийнята з метою зменшення ризиків, на які наражаються банки під час своєї діяльності, підвищення ефективності та стабільності діяльності банків, забезпечення захисту інтересів вкладників і кредиторів.

Відповідно до цієї постанови внутрішні документи банку щодо проведення кредитних операцій, зокрема, мають містити:

- 1) опис цільових ринків банку, кредитних продуктів;

2) основні критерії, яким повинні відповідати клієнти банку для отримання кредитів;

3) порядок та умови оплати за користування кредитом, визначення сукупної вартості кредитів і справедливої вартості кредитних операцій;

4) порядок прийняття рішень про надання кредитів;

Завдяки деталізованим відомостям, які подаються банками на щоденній та щомісячній основі, відповідно до Правил організації статистичної звітності, що подається до Національного банку України, НБУ здійснює контроль та моніторинг діяльності та правильності ведення обліку та дотримання нормативів діяльності в частині активних операцій, що дає можливість оперативно вживати заходів при порушенні нормативів та притягувати до відповідальності банки-порушники. Згідно з Положенням про застосування Національним банком України заходів впливу за порушення банківського законодавства, яке затверджено постановою Правління НБУ № 346 від 17.08. 2012, НБУ має право вживати наступні заходи впливу у разі здійснення активних банківських операцій з порушеннями або не відповідно до регулятивних актів НБУ. Так, за результатом прийнятого рішення відповідно до Положення НБУ має право застосувати наступні заходи впливу до банку:

– письмова угода як захід впливу може укладатися з банком у разі ризикової діяльності, що загрожує інтересам вкладників чи інших кредиторів банку, і в угоді встановлюється обов'язкова для банку програма дії, в тому числі поліпшення якості активів, у тому числі шляхом вкладення коштів у безризикові активи (державні цінні папери з подальшим їх блокуванням на рахунках у цінних паперах банку за безумовною операцією в депозитарії державних цінних паперів Національного банку та депозитні сертифікати Національного банку за умови їх розміщення Національним банком) у розмірі:

50 відсотків від розрахункової загальної суми резервів під негативно класифіковані активи, якщо обсяг негативно класифікованих активів становить 30 відсотків і більше від загальної суми активів, за якими має оцінюватися ризик та формуватися резерв згідно з нормативно-правовими актами Національного банку, або наявні збитки за результатами фінансового року;

40 відсотків від розрахункової загальної суми резервів під негативно класифіковані активи, якщо обсяг негативно класифікованих активів становить від 20 до 30 відсотків від загальної суми активів, за якими має оцінюватися ризик та формуватися резерв згідно з нормативно-правовими актами Національного банку, або наявні збитки за результатами фінансового року;

30 відсотків від розрахункової загальної суми резервів під негативно класифіковані активи, якщо обсяг негативно класифікованих активів становить від 10 до 20 відсотків від загальної суми активів, за якими має оцінюватися ризик та формуватися резерв згідно з нормативно-правовими актами Національного банку, або наявні збитки за результатами фінансового року.

– встановлення підвищених економічних нормативів шляхом підвищення вимог щодо мінімальних значень нормативів капіталу, та/або нормативів кредитного ризику для банку, що здійснює ризикову діяльність, яка загрожує інтересам вкладників чи інших кредиторів банку, у тому числі:

а) рівень негативно класифікованих активів становить 40 і більше відсотків від загальної суми активів, за якими має оцінюватися ризик та формуватися резерв згідно з нормативно-правовими актами Національного банку;

б) загальна сума несформованих резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями становить понад 40 відсотків від загальної розрахункової суми резервів;

в) надмірна величина ризику концентрації [сукупна величина заборгованості банку, що розрахована за алгоритмом нормативу максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих пов'язаним особам щодо підприємств однієї галузі (або одного виду економічної діяльності) становить понад 200 відсотків статутного капіталу банку];

г) здійснення операцій з пов'язаними особами на умовах, що сприятливіші за звичайні. Визначення переліку інсайдерів здійснюється відповідно до нормативно-правового акту Національного банку щодо регулювання діяльності банків;

г) надання кредиту (або здійснення вкладень у боргові цінні папери) у розмірі, що перевищує встановлений норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7), без наявності забезпечення кредиту безумовним зобов'язанням або грошовим покриттям.

– підвищення резервів на покриття можливих збитків за кредитами та іншими активами застосовується НБУ у разі неподання до НБУ або подання у неналежній формі документів або інформації для перевірки достовірності оцінки фінансового стану (кредитоспроможності) позичальників/контрагентів банку, правильності їх класифікації та достатності резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями та недотримання нормативів кредитного ризику.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, до зобов'язань банку належить вимога повністю перевіряти фінансовий стан клієнта для усунення ризику неплатоспроможності позичальника та знати його майновий стан на випадок порушення умов щодо сплати чергового платежу та початку процедури примусового стягнення заборгованості. Наявність цілої професійної команди для проведення аналізу та забезпечення контролю за усіма стадіями є відповідно теж необхідною умовою функціонування банку. Національний банк як регулятор має обов'язок перевіряти належність, виявляти неправильність та ризикованість проведення кредитних операцій банками, з метою забезпечення стабільності банківської системи та захисту прав та інтересів інвесторів.

Список літератури

1. Про Національний банк України : закон України № 679-XIV від 20.05.1999 р.
2. Постанова Правління НБУ «Про затвердження «Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» №368 від 28.08. 2001 р.
3. Постанова Правління НБУ «Про затвердження Положення про організацію внутрішнього контролю в банках України» № 867 від 29 грудня 2014 року.
4. Постанова Правління НБУ «Про затвердження «Положення про застосування Національним банком України заходів впливу за порушення банківського законодавства»№ 346 від 17.08.2012 р.
5. Постанова Правління НБУ «Про схвалення Методичних рекомендацій щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України»№ 38 від 28.03.2007 р.

References

1. *Pro Natsional'nyy bank Ukrayiny* : zakon Ukrayiny # 679-XIV vid 20.05.1999 r. (1999).
2. *Postanova Pravlinnya NBU «Pro zatverdzhennya «Instruktsiyi pro poryadok rehulyuvannya diyal'nosti bankiv v Ukrayini» #368 vid 28.08. 2001 r.* (2001).
3. *Postanova Pravlinnya NBU «Pro zatverdzhennya Polozhennya pro orhanizatsiyu vnutrishn'oho kontrolyu v bankakh Ukrayiny» # 867 vid 29 hrudnya 2014 roku.* (2014).
4. *Postanova Pravlinnya NBU «Pro zatverdzhennya Polozhennya pro zastosuvannya Natsional'nym bankom Ukrayiny zakhodiv vplyvu za porushennya bankivs'koho zakonodavstva»# 346 vid 17.08.2012 r.* (2012).
5. *Postanova Pravlinnya NBU «Pro shvallenga Metodychnykh rekomenlatsiy shchodo vdoskonalennya korporatyvnoho upravlinnya v bankakh Ukrayiny» № 38 vid 28.03.2007 r.*

Стаття надійшла до редакції 02.04.2017 р.

Ярослав Іванович ЧАЙКОВСЬКИЙ

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи,
Тернопільський національний економічний університет,
E-mail: slawik1966@gmail.com

**АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО
СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ**

Чайковський, Я. І. Аналіз сучасного стану та перспективи розвитку банківського споживчого кредитування в Україні [Текст] / Ярослав Іванович Чайковський // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 156-163. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті розглянуто різні точки зору та уточнено сутність економічної категорії «споживчий кредит». Проведено аналітичну оцінку розвитку та сучасного стану банківського кредитування фізичних осіб в Україні. Аналіз розвитку банківського кредитування фізичних осіб показав, що з 2005 по 2016 рік і за два місяці 2017 року споживче кредитування в Україні розвивалося нерівномірно. Проведено порівняльний аналіз динаміки кредитів, наданих банківськими установами резидентам, юридичним та фізичним особам. Сучасний стан банківського кредитування фізичних осіб характеризується поступовим зменшенням обсягів та стрімким скороченням частки у загальних обсягах банківського кредитування. Виявлено основні проблеми, що стосуються надання банківськими установами кредитів фізичним особам. Основними проблемами розвитку банківського споживчого кредитування є високий рівень відсоткових ставок за кредитами для фізичних осіб, зниження реальних доходів населення та ризикова кредитна політика банківських установ. Розроблено рекомендації для забезпечення збільшення обсягів та підвищення ефективності банківського споживчого кредитування.

Ключові слова: банківська установа; банківський кредит; споживчий кредит; споживчі потреби населення; депозитні корпорації; нефінансові корпорації; домашні господарства; банківське кредитування фізичних осіб.

Yaroslav Ivanovych CHAIKOVSKIY

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Banking Business,
Ternopil National Economic University
E-mail: slawik1966@gmail.com

**ANALYSIS OF CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE
BANKING CONSUMER CREDITING IN UKRAINE**

Abstract

The article discusses different points of view and the essence of the economic category of «consumer credit». Analytical assessment of the current state and bank lending to individuals in Ukraine is carried out. Analysis of development of bank crediting of individuals has revealed that from 2005 to 2016 and for two months in 2017 consumer crediting in Ukraine has been developing unevenly. A comparative analysis of the dynamics of loans granted by banking institutions to residents, juridical and physical persons is carried out. The current state of bank crediting of individuals is characterized by a gradual decrease of volumes and a rapid reduction in the proportion in total bank lending. The main problems regarding the granting credits to individuals by banking institutions are revealed. High level of interest rates on loans to individuals, reduction of real incomes and risky credit policy of banks are the main obstacles of development of the bank consumer crediting. Recommendations for ensuring and increase of the efficiency of bank consumer crediting have been developed.

Keywords: *banking institution; bank loans; consumer credit; consumer needs of the population; depository corporations; non-financial corporations; households; bank crediting of natural persons.*

JEL classification: G210

Вступ

На сучасному етапі економічного розвитку важливе місце у пошуку шляхів виходу України з кризового стану займає розвиток ефективної банківської системи та подальше удосконалення кредитних відносин банківських установ з позичальниками.

Такий вид банківського кредиту, як споживчий кредит, відіграє суттєву роль у задоволенні потреб, які виникають у населення, підвищенні його життєвого рівня, забезпеченні соціально-економічного захисту та розвитку, соціальної відповідальності кредиторів, зокрема банківських установ.

На проблеми розвитку споживчого кредиту в науковій літературі звертають належну увагу. Вагомий внесок у дослідження споживчого кредиту зробили провідні вітчизняні науковці, такі, як О. П. Боднар [2], Н. В. Бондаренко [3], В. Я. Вовк [4], В. І. Міщенко [7], А. М. Мороз [1], Є. С. Осадчий [8], М. І. Савлук [6], О. В. Хмеленко [4], В. Г. Шевалдіна [13], О. П. Шейко [14] та ін.

Науковцями та практиками зроблено вагомий внесок у розвиток теорії і практики споживчого кредиту, зокрема щодо його сутності, класифікації і використання. Водночас у сучасних умовах фінансово-економічної кризи потребують поглибленого аналізу сучасний стан та обґрунтування перспектив розвитку банківського споживчого кредитування в Україні.

Мета статті

Метою статті є дослідження наукових підходів до з'ясування сутності споживчого кредиту, аналітична оцінка тенденцій розвитку динаміки та структури на сучасному ринку споживчого кредитування, формування пропозицій щодо його вдосконалення в Україні в умовах фінансово-економічної кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження

Банківський споживчий кредит забезпечує споживчі потреби населення необхідними грошовими ресурсами.

На сучасному етапі в теорії і практиці кредитних відносин в Україні науковий підхід до споживчого кредиту як економічної категорії ще належно не застосовується. Нині в економічній та законодавчо-нормативній літературі є різні підходи до тлумачення суті однієї й тієї ж економічної категорії – споживчого кредиту.

Л. Є. Галаяєва та Л. О. Гаряга зазначають, що до банківських споживчих кредитів відносять будь-які види кредитів, що надаються банками населенню самостійно або через посередників (організації сфери торгівлі), зокрема – кредити на придбання товарів тривалого користування, іпотечні кредити, кредити на невідкладні потреби, на освіту, надання послуг та на інші потреби з допомогою необхідного додаткового фінансування на умовах повернення, платності, забезпеченості та, як правило, цільового використання [5, с. 187].

А. М. Мороз акцентує, що споживчі кредити надаються тільки в національній валюті фізичним особам – громадянам України [1, с. 242].

За визначенням В. Я. Вовк та О. В. Хмеленка, споживчий кредит – це кредит, який надається в національній та іноземній валюті фізичним особам-резидентам України: на придбання споживчих товарів тривалого користування та послуг (оргтехніки, аудіо- та відеотехніки та ін.); придбання нерухомості; придбання автомобілів; оплату навчання, лікування та ін. [4, с. 118-119].

Деякі економісти вважають, що споживчий кредит надається як фізичним, так і юридичним особам.

Так І. М. Лазепко в підручнику «Гроші та кредит» за редакцією М. І. Савлука споживчий кредит визначає як «кредит, який надається юридичним чи фізичним особам на споживчі цілі» [6, с. 481].

У Законі України «Про споживче кредитування» сказано: «Споживчий кредит – грошові кошти, що надаються споживачу (позичальникові) на придбання товарів (робіт, послуг) для задоволення потреб, не пов'язаних з підприємницькою, незалежною професійною діяльністю або виконанням обов'язків найманого працівника» [12]. У наведеному визначенні сутність кредиту ототожнюється з грошовими коштами. Таким чином, у цьому визначенні мова йде лише про грошову форму кредиту, але споживчий кредит може надаватися також у товарній формі.

Відповідно до листа Національного банку України від 10 листопада 2008 року № 40-511/4640-15577 «Про розміщення Пам'ятки позичальника банку за споживчим кредитом», споживчий кредит – це кредит, що надається споживачеві на придбання продукції для особистих потреб, які безпосередньо не пов'язані з підприємницькою діяльністю або виконанням обов'язків найманого працівника [11]. Як бачимо, споживчий кредит уже не ототожнюється з грошовими коштами.

У Законі України «Про захист прав споживачів» наведено таке визначення: «Споживчий кредит – кошти, що надаються кредитором (банком або іншою фінансовою установою) споживачеві на придбання продукції» [10]. У цьому законі акцентується увага на наданні споживчих кредитів банківськими або іншими фінансовими установами та використанні позичкових коштів для придбання споживчих товарів. Однак споживчий кредит, крім банківських та інших фінансових установ, зокрема кредитних спілок, ломбардів, можуть надавати також підприємства торгівлі та сфери послуг.

Таким чином, у законодавстві України є різні підходи до тлумачення суті однієї і тієї ж економічної категорії – споживчого кредиту. А це, безумовно, має негативний вплив на організацію банківського споживчого кредитування загалом.

З урахуванням наведених вище положень, на наш погляд, слід дати таке визначення споживчого кредиту як економічної категорії: це сукупність відносин, пов'язана з рухом позичкового капіталу між кредитором і позичальником – фізичною особою – резидентом, у національній грошовій одиниці або товарній формі на основі укладеного кредитного договору на принципах забезпеченості, повернення, терміновості, платності та цільової спрямованості для забезпечення споживання. Оскільки з правової точки зору надання кредитів однією стороною і позичання коштів іншою стороною на визначений термін оформляється кредитним договором про забезпечення повернення у визначений термін, сплату відсотків і цільову спрямованість, то визначення з економічної та правової точок зору узгоджуються.

З 2005 по 2016 рік і за два місяці 2017 року споживче кредитування в Україні розвивалося нерівномірно (рис. 1).

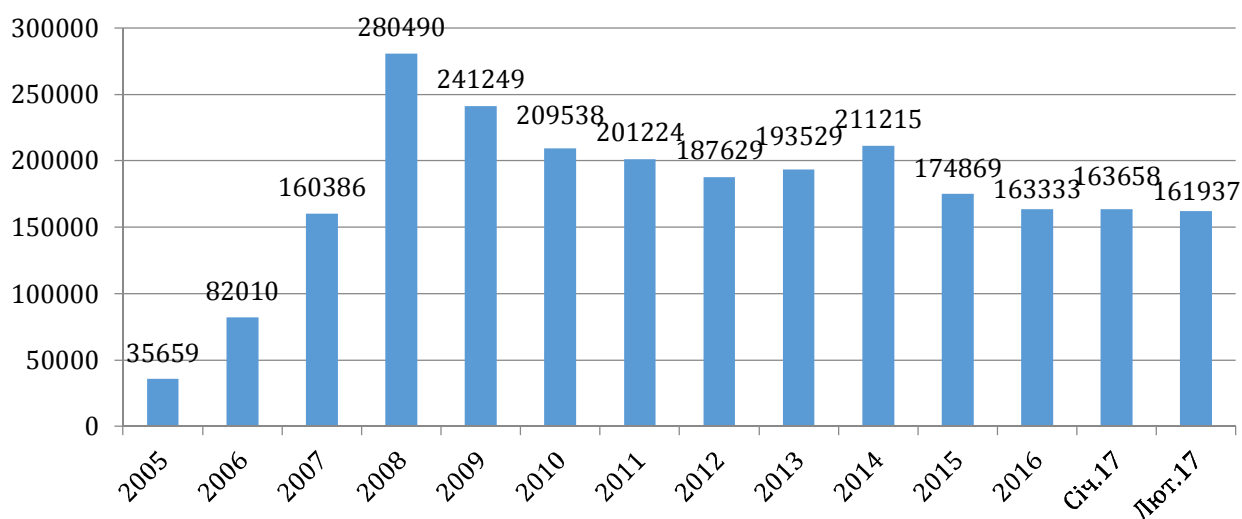


Рис. 1. Динаміка обсягів кредитування фізичних осіб у 2005-2017 рр., млн грн [9]

Як свідчить аналіз даних, наведених на рис. 1, у період 2005-2008 років спостерігалось стрімке зростання темпів кредитування банківськими установами населення в 7,9 раза, з 35659 млн грн у 2005 році до 280490 млн грн у 2008 році, яке досягло максимуму. У 2009-2012 роках кредитування фізичних осіб почало суттєво зменшуватися до 187629 млн грн у 2012 році, що пов'язано з початком фінансової кризи, погіршенням рівня платоспроможності населення, зростанням безробіття. У 2013-2014 роках ринок кредитування фізичних осіб почав поступово відновлюватися. Про це свідчить активізація обсягів кредитування банківськими установами фізичних осіб в 1,1 раза, з 187629 млн грн у 2012 році до 211215 млн грн у 2014 році. Проте останніми двома роками, у 2015-2016 роках, спостерігалось падіння рівня банківського кредитування фізичних осіб в 1,3 раза, з 211215 млн грн у 2014 році до 163333 млн грн у 2016 році, що всього на 2947 млн грн, або на 1,8 %, менше за рівень 2007 року. У січні 2017 року обсяг банківського кредитування фізичних осіб зріс до 163658 млн грн, а у лютому знизився до 161937 млн грн.

У табл. 1 наведено результати дослідження темпів приросту кредитів, наданих банківськими установами резидентам, нефінансовим корпораціям та домашнім господарствам протягом 2012-2016 років і за січень-лютий 2017 року.

З даних табл. 1 видно, що у 2005 році обсяги банківських кредитів, наданих фізичним особам, зросли на 121,1 %, у 2006 році на 130,5, у 2007 році на 95,6 %, а у 2008 році на 74,9 %. У 2009 році обсяги кредитів, наданих фізичним особам, зменшилися на 14,0 %, у 2010 році на 13,1, у 2011 році на 4,0 %, у 2012 році на 6,8 %. У 2013-2014 роках обсяги кредитів, наданих фізичним особам, зросли на 3,1 та 9,1 % відповідно. У 2015 році обсяги кредитів, наданих фізичним особам, зменшилися на 17,2 %, а у 2016 році

на 6,6 %. У січні 2017 року обсяги кредитів, наданих фізичним особам, зросли на 0,2 % у зіставленні з обсягом на 01.01.2017 року, а у лютому знову зменшилися на 1,1 %.

Слід зазначити, що протягом аналізованого періоду, крім 2009, 2015 років та січня-лютого 2017 року, загальний обсяг наданих кредитів зростає (див. табл. 1).

Таблиця 1. Динаміка кредитів, наданих депозитними корпораціями резидентам, нефінансовим корпораціям та домашнім господарствам протягом 2005-2016 років і за січень-лютий 2017 року

(на кінець періоду, млн грн)

Період	Кредити надані	Зміна у річному обчисленні наданих кредитів, %	Кредити, надані нефінансовим корпораціям	Зміна у річному обчисленні, кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, %	Кредити, надані домашнім господарствам	Зміна у річному обчисленні, кредитів, наданих домашнім господарствам, %
2005 р.	143423	61,9	106078	48,2	35659	121,1
2006 р.	245230	71,0	160503	51,3	82010	130,0
2007 р.	426867	74,1	260476	62,3	160386	95,6
2008 р.	734022	72,0	443665	70,3	280490	74,9
2009 р.	723295	-1,5	462215	4,2	241249	-14,0
2010 р.	732823	1,3	500961	8,4	209538	-13,1
2011 р.	801809	9,4	575545	14,9	201224	-4,0
2012 р.	815142	1,7	605425	5,2	187629	-6,8
2013 р.	910782	11,7	691903	14,3	193529	3,1
2014 р.	1020667	12,1	778841	12,6	211215	9,1
2015 р.	981627	-3,8	787795	1,1	174869	-17,2
2016 р.	998682	1,7	822114	4,4	163333	-6,6
01.02. 2017 р.	984688	-2,0	808593	0,0	163658	0,2
01.03. 2017 р.	974634	-6,7	800417	-4,	161937	-1,1

*Складено за [Офіційний сайт Національного банку України]

Сучасний стан банківського кредитування фізичних осіб характеризується не лише поступовим зменшенням обсягів, а стрімким скороченням частки у загальних обсягах кредитування (табл. 2). Так, якщо у 2005-2008 роках частка кредитів, наданих фізичним особам, у загальній сумі наданих кредитів постійно зростала з 24,9 % у 2005 році до 38,2 % у 2008 році, то в післякризовий період вона кожного року знижувалася та у 2016 році досягла свого мінімуму – 16,4 %.

Таблиця 2. Кредити, надані депозитними корпораціями резидентам у розрізі нефінансових корпорацій і домашніх господарств у 2012-2016 роках і за січень-лютий 2017 року

Період	Усього	нефінансові корпорації		домашні господарства	
		млн грн	%	млн грн	%
2005 р.	143423	106078	74,0	35659	24,9
2006 р.	245230	160503	65,5	82010	33,4
2007 р.	426867	260476	61,0	160386	37,6
2008 р.	734022	443665	60,5	280490	38,2
2009 р.	723295	462215	63,9	241249	33,4
2010 р.	732823	500961	68,4	209538	28,6
2011 р.	801809	575545	71,8	201224	25,1
2012 р.	815142	605425	74,3	187629	23,0
2013 р.	910782	691903	76,0	193529	21,3
2014 р.	1020667	778841	76,3	211215	20,7
2015 р.	981627	787795	80,3	174869	17,8

2016 р.	998682	822114	82,3	163333	16,4
01.03.2017 р.	974634	800417	82,1	161937	16,6

*Складено за [Офіційний сайт Національного банку України].

Зменшення обсягу кредитування фізичних осіб, а також постійне зниження частки кредитів фізичним особам у загальних обсягах кредитування можна пояснити високою вартістю таких кредитів, про що свідчать дані Національного банку України стосовно середньозважених ставок за кредитами домашнім господарствам (рис. 2). Так з 2006 року по 2016 рік середні ставки за кредитами домашнім господарствам зросли з 15,2 % до 30,6 %, тобто середня ставка зросла на 15,4 %. Таке стрімке зростання вартості кредитів фізичним особам пояснюється їх ризикованістю [8, с. 101].

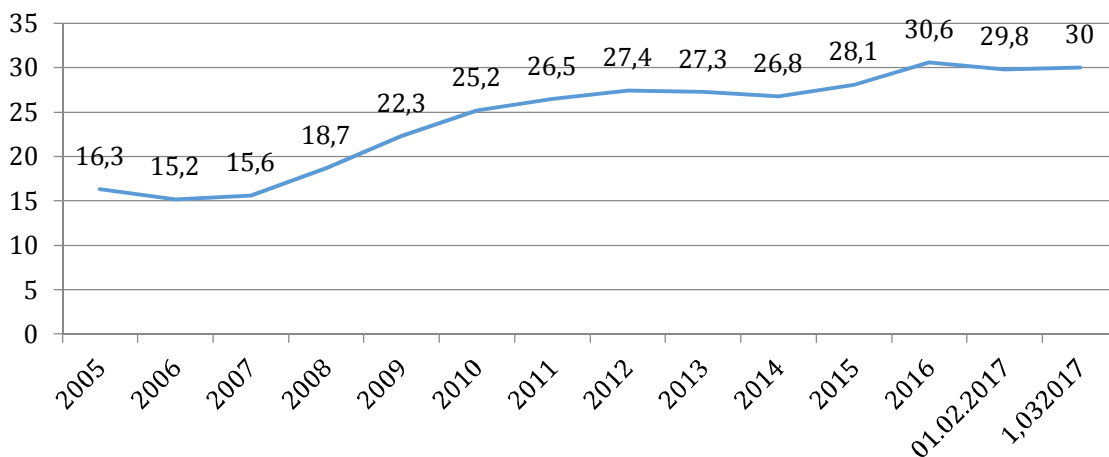


Рис. 2. Відсоткові ставки депозитних корпорацій за кредитами домашнім господарствам у 2005-2016 рр. і за січень-лютий 2017 року [9]

Серед банківських кредитів, наданих фізичним особам, за цільовим спрямуванням найбільшу частку займають споживчі кредити (табл. 3).

Таблиця 3. Кредити, надані депозитними корпораціями домашнім господарствам, за цільовим спрямуванням у 2005-2016 рр. і за січень-лютий 2017 року [9]

Період	Усього	Споживчі кредити		На придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості		Інші кредити		Із загальної суми іпотечні кредити	
		млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
2005 р.	35659	-	-	-	-	-	-	-	-
2006 р.	82010	58453	71,3	20412	24,9	3145	3,8	20523	25,0
2007 р.	160386	115032	71,7	40778	25,4	4577	2,9	73084	45,6
2008 р.	280490	186088	66,3	88352	31,5	6050	2,2	143416	51,1
2009 р.	241249	137113	56,8	98792	41,0	5343	2,2	132757	55,0
2010 р.	209538	122942	58,7	81953	39,1	4643	2,2	110725	52,8
2011 р.	201224	126192	62,7	70447	35,0	4585	2,3	97431	48,4
2012 р.	187629	125011	66,6	58427	31,1	4191	2,3	63158	33,7
2013 р.	193529	137346	71,0	51447	26,6	4736	2,4	56270	29,1
2014 р.	211215	135094	64,0	71803	34,0	4318	2,0	72156	34,2
2015 р.	174869	104879	60,0	66169	37,8	3821	2,2	60215	34,4
2016 р.	163333	101528	62,2	58549	35,9	3255	2,0	60265	36,9
01.03.2017 р.	161937	102454	63,3	56326	34,8	3157	1,9	51626	31,9

Так у 2016 році питома вага споживчих кредитів становила 62,2 %, кредити на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості – 35,9 %, інші кредити – 2,0 % та іпотечні кредити – 36,9 % від загального обсягу наданих банківськими установами кредитів (див. табл. 3).

Дані табл. 4 свідчать, що серед кредитів, наданих депозитними корпораціями домашнім господарствам, за строками погашення переважають довгострокові кредити. Так у 2016 році 23,8 % кредитів було видано на термін до 1 року, а 72,6 % – на термін понад 1 рік, зокрема 19,4 % – від 1 року до 5 років, 56,8 % – більше 5 років.

Таблиця 4. Кредити, надані депозитними корпораціями домашнім господарствам, за строками погашення, у 2012-2016 роках і за січень-лютий 2017 року

Роки	Усього, млн грн	до 1 року		від 1 року до 5 років		більше 5 років	
		млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
2012	187629	38571	20,6	47413	25,3	101645	54,1
2013	193529	55177	28,5	52997	27,4	85354	44,1
2014	211215	57020	27,0	46184	21,9	108011	51,1
2015	174869	40679	23,3	34616	19,8	99575	56,9
2016	163333	38879	23,8	31743	19,4	92711	56,8
01.03.2017	161937	42519	26,3	29849	18,4	89569	55,3

**Складено за [Офіційний сайт Національного банку України]*

У 2013 році спостерігалася позитивна тенденція зростання частки кредитів у національній валюті, наданих банківськими установами фізичним особам, з 54,7 % у 2012 році до 64,9 % у 2013 році, та відповідно зниження частки кредитів в іноземній валюті, з 45,3 % до 35,1 % (табл. 5). У 2014-2015 роках знову виникла негативна тенденція зниження частки кредитів у національній валюті, наданих банківськими установами фізичним особам, до 52,1 % у 2014 році та 45,8 % у 2015 році, та відповідно зростання частки кредитів в іноземній валюті, до 47,9 % та 54,2 %, що підвищило валютні та кредитні ризики для банків і позичальників.

Таблиця 5. Кредити, надані депозитними корпораціями домашнім господарствам, у розрізі валют, у 2012-2016 роках і за січень-лютий 2017 року

Роки	Усього, млн грн	В національній валюті		В іноземній валюті	
		млн грн	%	млн грн	%
2012	187629	102690	54,7	84939	45,3
2013	193529	125681	64,9	67848	35,1
2014	211215	110076	52,1	101139	47,9
2015	174869	80052	45,8	94817	54,2
2016	163333	76709	47,0	86624	53,0
01.03.2017	161937	78543	48,5	83394	51,5

**Складено за [Офіційний сайт Національного банку України]*

У 2016 році кредитна заборгованість фізичних осіб в національній валюті зменшилася на 3343 млн грн, або на 4,2 %, а в іноземній валюті 8193 млн грн, або на 8,6 %. Відповідно частка кредитів у національній валюті в загальному обсязі наданих домашнім господарствам кредитів збільшилася до 47,0 %, а в іноземній валюті знизилася до 53,0 % (див. табл. 5).

Висновки та перспективи подальших розвідок

На основі проведеного аналізу сучасного стану та розвитку ринку споживчого банківського кредитування в Україні можна зробити наступні висновки:

1. Протягом 2006-2016 років та за два місяці 2017 року кредитування банківськими установами фізичних осіб було нерівномірним. Обсяги споживчого кредитування почали активно розвиватися в нашій країні у 2006 році, досягши максимуму у 2008 році. З 2009 року розпочався спад банківського кредитування фізичних осіб. У 2013-2014 роках ситуація у сфері банківського споживчого кредитування в Україні починала поступово відновлюватися. Проте у 2015-2016 роках та за підсумками двох місяців 2017 року знову спостерігається поступове зменшення обсягів банківського кредитного портфеля фізичних осіб.

2. Сучасному стану кредитування фізичних осіб притаманні зниження обсягів кредитування, зменшення частки кредитів фізичним особам у загальній сумі кредитів та постійне зростання їх вартості.

3. Що стосується банківського кредитування фізичних осіб в розрізі валют, то у 2015 та 2016 роках більшу частку займають кредити, видані населенню в іноземній валюті, відповідно 54,2 % і 53,0 %, що

сприяє зростанню кредитного та валютного ризиків у цій сфері діяльності як для банківських установ, так і позичальників – фізичних осіб.

4. Основними проблемами банківського споживчого кредитування є розвиток інфляційних процесів, зменшення реальної заробітної плати, девальвація національної грошової одиниці, низька платоспроможність фізичних осіб, висока вартість споживчих кредитів, недостатність аналізу банківськими установами кредитоспроможності позичальників-фізичних осіб, що призводить до зростання кредитних ризиків та обсягів неповернення банківських споживчих кредитів.

5. Удосконаленню системи банківського кредитування фізичних осіб сприятиме Закон України «Про споживче кредитування», ухвалений Верховною радою України 15 листопада 2016 року, який набирає чинності 10 червня 2017 року.

6. Банківським установам необхідно вдосконалювати внутрішню нормативну базу з питань споживчого кредитування та ефективніше проводити роботу з позичальниками на всіх етапах організації кредитного процесу, зокрема щодо розробки та використання методики аналізу кредитоспроможності позичальників-фізичних осіб. Так ефективне здійснення кредитної діяльності банківських установ і можливість одержання кредитів фізичними особами значною мірою залежить від кредитоспроможності позичальників.

7. Для запобігання появі проблемної заборгованості банківським установам потрібно відмовитися від агресивної кредитної політики, а проводити традиційний вид кредитної політики при наданні споживчих кредитів. Це може бути детальна перевірка доходів позичальників, зокрема пропонувати різні види споживчих кредитів тим фізичним особам, у яких доходи значно перевищують їх витрати та утворюються заощадження. Це сприятиме забезпеченню інтересів як банківських установ, так і позичальників -фізичних осіб у сучасних умовах фінансово-економічної кризи.

8. Для активізації та успішного розвитку споживчого кредитування банківським установам слід використовувати відсоткові важелі, зокрема зменшити відсоткові ставки за користування споживчими кредитами, що збільшить його доступність для ширшого кола платоспроможних клієнтів – фізичних осіб. Цьому сприятиме зниження облікової ставки Національного банку України з 14 % до 13 %.

Ці пропозиції сприяли б дотриманню принципів та умов банківського споживчого кредитування, зниженню кредитних ризиків у взаємовідносинах банківських установ з позичальниками-фізичними особами. Більш глибокий аналіз діяльності банківських установ у сфері кредитування позичальників-фізичних осіб, зокрема щодо оцінки їх кредитоспроможності, дозволить запропонувати шляхи підвищення ефективності кредитної діяльності вітчизняних банківських установ у післякризовий період.

Список літератури

1. Банківські операції [Текст]: підручник / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та ін. ; за заг. ред. А. М. Мороза. – [3-тє вид, перероб. і доп.]. – К.: КНЕУ, 2008. – 608 с.
2. Бондар, О. П. Банківське споживче кредитування населення [Електронний ресурс] / О. П. Бондар // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції Науковий журнал 2009. – № 4. – С. 68-83. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Nvfb/2009_4/Magazine_04_09_st12_pp68-83.pdf.
3. Бондаренко, Н. В. Сучасний стан кредитування комерційними банками фізичних осіб в Україні [Електронний ресурс] / Н. В. Бондаренко // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – 2014. – Вип. 85. – С. 242-248. – Режим доступу: [file:///C:/Users/admin/Downloads/zhpumus_2014_85_40%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/admin/Downloads/zhpumus_2014_85_40%20(1).pdf).
4. Вовк, В. Я. Кредитування і контроль [Текст]: навчальний посібник / В. Я. Вовк, О. В. Хмеленко. – К.: Знання, 2008. – 463 с.
5. Галяєва, Л. Є. Проблеми розвитку банківського споживчого кредитування в Україні та Росії [Електронний ресурс] / Л. Є. Галяєва, Л. О. Гаряга // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – № 3(9). – С. 186-190. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/VUbsNbU/2010_3/VUBSNBU9_p186-p190.pdf.
6. Гроші та кредит [Текст]: підручник. – 5-те вид., без змін / М. І. Савлук, А. М. Мороз, І. М. Лазепко та ін. ; За заг. ред. М. І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2008. – 744 с.
7. Міщенко, В. І. Сучасна практика споживчого кредитування в Україні [Текст] / В. І. Міщенко, О. А. Шаповал // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 11. – С. 3-9.
8. Осадчий, Є. Сучасний стан та проблеми банківського споживчого кредитування в Україні [Текст] / Є. Осадчий // Ринок цінних паперів України. – 2013. – № 11-12. – С. 97-102.
9. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
10. Про захист прав споживачів [Електронний ресурс]: закон України: прийнятий 12.05.1991 р. № 1023-ХІІ / Верховна Рада України. – Офіційний текст. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>.

11. Про розміщення Пам'ятки позичальника банку за споживчим кредитом: лист Національного банку України: 10.11.2008 № 40-511/4640-15577[Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0541-07>.
12. Про споживче кредитування [Електронний ресурс]: закон України: прийнятий 15.11.2016 р. № 1734-VIII / Верховна Рада України. – Офіційний текст. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1734-19>.
13. Шевалдіна, В. Г. Сучасний стан кредитування населення в Україні [Електронний ресурс] / В. Г. Шевалдіна // Фінанси, облік і аудит. – 2013. – Випуск 1 (21). – С. 171-180. – Режим доступу: file:///C:/Users/admin/Downloads/Foa_2013_1_23.pdf.
14. Шейко, О. П. Тенденції розвитку споживчого кредитування в Україні [Текст] / О. П. Шейко // Вісник ОНУ імені Мечникова. – 2014. – Т. 19. Вип. 1/2. – С. 149-153. – Режим доступу: http://visnyk.onu.od.ua/journal/2014_19_1_2/41.pdf.

References

1. Moroz, A. M., Savluk, M. I., Puhovkina, M. F. (2008). *Banking*. Kyiv: KNEU.
2. Bondar, O. P. (2009). Bank consumer crediting population. *Finance, banks, investment*, 4, 68-83. Retrieved from: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Nvfbi/2009_4/Magazine_04_09_st12_pp68-83.pdf.
3. Bondarenko, N. V. (2014). The current state of crediting by commercial banks natural persons in Ukraine. *Collected Scientific Works of Uman National University of Horticulture*, 85, 242-248. Retrieved from: [file:///C:/Users/admin/Downloads/zhpumus_2014_85_40%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/admin/Downloads/zhpumus_2014_85_40%20(1).pdf).
4. Vovk, V. Ya., Hmelenko, O. V. (2008). *Crediting and control*. Kyiv: Znannya.
5. Galyayeva, L. E., Garyaga, L. O. (2010). Problems of bank consumer lending in Ukraine and Russia. *Bulletin of the University of Banking of the National Bank of Ukraine*, 9, 186-190. Retrieved from: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/soc_gum/VUbsNbU/2010_3/VUBSNBU9_p186-p190.pdf.
6. Savluk, M. I., Moroz, A. M., Lazepko, I. M. (2008). *Money and credit*. Kyiv: KNEU.
7. Mishchenko, V. I., Shapoval, O. A. (2013). The current practice in consumer crediting in Ukraine. *Visnyk of the National Bank of Ukraine*, 11, 3-9.
8. Osadchyi, E. (2013). Current status and problems of bank consumer crediting in Ukraine. *The securities market of Ukraine*, 11-12, 97-102.
9. *The official site of the National Bank of Ukraine*. (2017). Retrieved from: <http://www.bank.gov.ua>.
10. *On consumer rights protection*. (1991). Law of Ukraine. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>.
11. *About placing of Attractions of borrower bank on consumer credit*. (2008). Letter of National Bank of Ukraine. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0541-07>.
12. *On the consumer lending*. (2016). Law of Ukraine. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1734-19>.
13. Shevaldina, V. (2013). The current state of lending in Ukraine. *Finance, accounting and auditing*, 1 (21), 171-180. Retrieved from: file:///C:/Users/admin/Downloads/Foa_2013_1_23.pdf.
14. Shejko, O. P. (2014). Trends in consumer crediting in Ukraine. *Visnyk of Mechnikov ONU*, 19, 1/2, 149-153.

Стаття надійшла до редакції 14.03.2017 р.

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ

УДК 330

Олександр Йосипович ЛЕСЬКО

кандидат економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки підприємства і виробничого менеджменту,
Вінницький національний технічний університет
E-mail: Oksana_adler1983@ukr.net

Оксана Олександрівна АДЛЕР

кандидат технічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства і виробничого менеджменту,
Вінницький національний технічний університет
E-mail: Oksana_adler1983@ukr.net

СТРУКТУРНО-ЛОГІЧНА МОДЕЛЬ МЕТОДИКИ ЕКОНОМІЧНОГО ОБҐРУНТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ РОЗРОБОК

Лесько, О. В. Структурно-логічна модель методики економічного обґрунтування інноваційних розробок [Текст] / Олександр Йосипович Лесько, Оксана Олександрівна Адлер // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 164-170. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті зроблено наголос на важливості економічного розвитку України в контексті євроінтеграції. Визначено основні особливості євроекономіки, за результатами чого з'ясовано, що основною тенденцією економічного розвитку є потужна підтримка інноваційної діяльності країни. У зв'язку з цим опрацьовано методику аналізу особливостей економічного обґрунтування інноваційних рішень. Запропоновано послідовність процедур, які складають зазначену методику. Також зроблено наголос на послідовності проведення відповідних розрахунків, що передбачає: аналіз ринку, аналіз рівня якості інновації, аналіз рівня конкурентоспроможності інновації, розрахунок собівартості інноваційного рішення, визначення цінової політики та критичного обсягу продажів, розрахунок експлуатаційних витрат, а також визначення показників окупності, рентабельності та доходності розробки. Також побудовано структурно-логічну модель розрахунку основних показників, результати яких є підставою для прийняття управлінського рішення щодо доцільності розробки інновації з точки зору її техніко-економічних показників та комерційної вигоди. Розроблена структурно-логічна модель може бути підставою для створення відповідного програмного продукту.

Ключові слова: інновація; показники; техніка; рішення; методика; аналіз; економічне обґрунтування; модель.

Oleksandr Yosypovych LESKO

PhD in Economics,
Professor,
Head,
Department of business economics and industrial management,
Vinnitsa National Technical University
E-mail: Oksana_adler1983@ukr.net

Oksana Oleksandrivna ADLER

PhD in Technical Sciences,
Associate Professor,
Department of business economics and industrial management,
Vinnitsa National Technical University
E-mail: Oksana_adler1983@ukr.net

STRUCTURAL AND LOGICAL MODEL OF THE METHODOLOGY OF ECONOMIC SUBSTANTIATION OF INNOVATIVE DEVELOPMENTS

Abstract

In the article the emphasis has been made on the importance of economic development of Ukraine in context of European integration. The main features of euro economics are determined. It is established that the main trend of economic development is a powerful support for innovative activity in the country. The technique of the analysis of the peculiarities of the economic justification of innovative solutions is worked out. The sequence of procedures that constitute the methodology of economic substantiation of innovations is justified. The attention is focused on the sequence of carrying out relevant calculations, which involves: market analysis, analysis of the level of quality of innovation, the analysis of the competitiveness of the innovation, the cost calculation of innovative solutions, pricing and critical volume of sales, the calculation of operating costs, as well as determining rates of return, margins and profitability development. Also it has been built a logical model of calculation of basic indicators. The results of application of this model have become the basis for management decisions making on the desirability of innovation from the point of view of its technical and economic performance and commercial benefits. The structural and logical model can become the basis for the development of the corresponding software product.

Keywords: *innovation; performance; technology; solution; methodology; analysis; economic justification; model.*

JEL classification: G30

Вступ

Сьогодні Україна перебуває в досить складних економічних умовах. Діє велика кількість різноманітних чинників, які заважають або сповільнюють економічний розвиток нашої держави. Тому зрозумілим є те, що переважна більшість сучасних науковців, економістів та підприємців спрямовують свої зусилля на пошуки основних пріоритетних напрямків розвитку та підтримки країни загалом, найголовніших її галузей, а також підприємств зокрема.

Водночас умовою економічного розвитку України є врахування такого важливого напрямку її руху, як євроінтеграція. Тому передумовами прийняття будь-яких економічних рішень на різних рівнях є визначення основних особливостей розвитку економіки країн, що є членами ЄС. Дослідженнями цих питань займається велика кількість вітчизняних та закордонних науковців-економістів, напруження яких дали можливість виокремити основні особливості економіки країн-учасників ЄС [1; 2; 3].

Таким чином, основними особливостями євроекономіки є: беззаперечне врахування соціальних інтересів; недопущення та боротьба з явищами інфляції; безупинний розвиток економіки; зміцнення бюджетної політики; невтручання держави у виробничі процеси; орієнтування на довгострокові перспективи; покращення інформаційної політики країни; посилення та всебічна підтримка наукомістких секторів економіки країни [3-5; 6].

Аналізуючи вищезгадані особливості європолітики, можна дійти висновку, що основним напрямком країн-членів ЄС є розвиток економічного сектору, який можливий лише за умов продукування високотехнологічної, конкурентоспроможної, наукомісткої продукції. Саме тому наймовірно велика увага та суттєві фінансові інвестиції в ЄС йдуть на поліпшення освітнього процесу, підтримку науки, розвиток техніки, а також проведення різноманітних науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт. В основі усіх зазначених заходів лежить розвиток та підтримка інноваційної діяльності країн [7; 8].

Зростання та підтримка інноваційної діяльності на рівні держави, галузі, регіону або підприємства зокрема є запорукою економічного розвитку та підвищення конкурентоздатності економіки країни, дає можливості виходу її за межі вітчизняного ринку, завоювання стійких економічних позицій [6; 7; 9; 10].

Основною проблемою для України в розвитку інновацій є слабкість фінансової підтримки з боку держави та проблеми у залученні сторонніх фінансових інвестицій. Аналіз обсягів державного фінансування наукової сфери показує, що вже з 2012 року спостерігається постійне скорочення цієї статті витрат з державного бюджету: так у 2013 році зазначений показник становив 5962,16 млн грн, у 2014 році вже 5278,52 млн грн, а в 2016 році за планом – 4981,64 млн грн [11].

Проте, з огляду на активну підтримку нашої держави європейською спільнотою, різноманітними іноземними фондами, а також готовність вітчизняних та закордонних інвесторів вкладати власні кошти в розвиток інновацій в Україні, залишається вирішити лише частину питання, пов'язану із розробкою інноваційних проектів та програм, які б володіли показниками конкурентоспроможності, якості, а головне – економічної вигідності для інвестора.

Отже, основним фактором під час прийняття рішення про вливання інвестицій в інноваційний проект є економічна обґрунтованість ефективності цього проекту. Питанням методики економічного обґрунтування інноваційних проектів у техніці присвячено роботи багатьох вітчизняних та закордонних вчених Дегтярьової С. А., Ілляшенка С. М., Мащенко Н. Є., Федулової Л. І., Шипуліної Ю. С. та інших [7; 12; 13; 14; 15].

Проблема полягає в тому, що у фахових джерелах з питань економічного обґрунтування інноваційних рішень немає чіткої послідовності процедур, які необхідно виконати для визначення основних показників економічної ефективності інновації. Як правило, більшість досліджень зводяться до характеристики трьох основних показників: терміну окупності інноваційного проекту, величини прибутку від реалізації інновації та рівня дохідності (рентабельності) інноваційної розробки [16; 17; 18].

Крім того, багато науковців розглядають окремо поняття економічного обґрунтування та економічної ефективності розробки [19; 20; 21]. Проте, з точки зору інвестора, економічна обґрунтованість інноваційного проекту не є достатнім підґрунтям для прийняття рішення про його інвестування. Це пов'язане з тим, що інвестор, як правило, шукає максимально економічну вигоду, а тому буде розглядати не один проект, а усі альтернативні варіанти. У зв'язку з цим проведені розрахунки повинні не лише доводити економічну обґрунтованість, а й підтверджувати економічний ефект, що його отримує інвестор.

Мета та завдання статті

Мета досліджень – на основі аналізу особливостей економічного обґрунтування інноваційних проектів розробити структурно-логічну модель, яка б відображала методику здійснення економічного обґрунтування інновації, а також дозволила прийняти обґрунтоване рішення щодо інвестицій у інноваційний проект з точки зору його максимальної економічної ефективності.

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати низку завдань: визначити послідовність розрахункових заходів, що закладені в методику економічного обґрунтування інноваційних рішень; подати методику обґрунтування інновацій у вигляді структурно-логічної моделі; здійснити заходи з оптимізації процедури економічного обґрунтування інноваційних рішень.

Виклад основних матеріалів дослідження

Як уже було зазначено вище, переважна більшість фахових джерел дає виклад економічного обґрунтування інноваційних рішень, який зводиться до визначення терміну окупності, рівня рентабельності та чистого дисконтованого доходу. Проте дуже незначна увага звертається безпосередньо на процедури, а особливо їх послідовності, що передують розрахунку згаданих показників.

У зв'язку з цим, нами запропоновано обґрунтовану послідовність розрахункових етапів, які складають методику економічного обґрунтування інновацій.

Початковим етапом розробки інноваційного продукту є дослідження та вивчення поточної ситуації на потенційних ринках. У ході дослідження ринку розробник отримує об'єктивну інформацію, яка є підґрунтям для визначення перспектив даної розробки. Крім того, можна отримати дані про потенційні потреби споживачів, технічні та експлуатаційні характеристики, які повинна мати розробка.

Основними результатами аналізу ринку повинна бути кількісна інформація, яка відобразить реальні, оптимістичні та песимістичні обсяги продажів майбутньої розробки.

Вивчені запити потенційних споживачів інновації, які в майбутньому будуть втілені в конкретні технічні параметри, визначатимуть рівень якості інноваційного рішення. Тому наступним етапом буде визначення абсолютного та відносного рівнів якості розробки. Цей етап має на меті здійснення порівняльного аналізу і визначення найбільш ефективного, з технічної точки зору, варіанта інженерного рішення.

Зіставляючи закладені на стадії технічного проектування характеристики нового рішення із найпотужнішими аналогами, прототипами або можливими альтернативними рішеннями, можна отримати кількісні значення абсолютного та відносного рівнів якості інновації.

Оскільки ринок не завжди спроможний реагувати на високоякісну продукцію, яка характеризується високими ціновими параметрами, необхідно також врахувати розмір співвідношення технічних та економічних показників нової розробки, тобто визначити її конкурентоспроможність. Розрахунок індексу конкурентоспроможності інновації дасть змогу встановити співвідношення між закладеним рівнем якості у певну розробку та витратами, необхідними на досягнення запланованого рівня якості. Важливим фактором під час цих розрахунків є коректність врахування максимальної кількості технічних, нормативних та економічних характеристик інновації.

Лише на основі розрахованого індексу конкурентоспроможності можна ухвалити рішення про доцільність або недоцільність подальшої роботи над новою розробкою.

У разі того, якщо рішення щодо проведення подальших робіт є позитивним, наступним етапом, передбаченим цим методичним підходом, є розрахунок виробничої собівартості інноваційного рішення. Виробнича собівартість інновації відображатиме сукупність усіх ресурсів, які будуть витрачені на її створення, а також стане підґрунтям для обґрунтованого встановлення ціни на нову розробку. Під час калькуляції виробничої собівартості нового технічного рішення важливим є врахування усіх статей витрат, необхідних для його розробки.

На основі виробничої собівартості інновації розробник ухвалює рішення про встановлення ціни на нову розробку. Остання повинна містити її виробничу собівартість, ставку податку на додану вартість, норматив рентабельності, а також враховувати відносний рівень якості розробки. Проте важливо пам'ятати, що цінова політика інновації повинна також враховувати специфіку потенційного ринку, купівельну спроможність споживачів, цінову поведінку конкурентів. Тому вихідне завищення ціни інновації цілеспрямовано прирікає її на несприйняття ринком.

З урахуванням ціни інновації та її виробничої собівартості можливим є розрахунок критичного обсягу виробництва нової розробки. Саме співвідношення цих економічних категорій дасть змогу визначити такий обсяг виробництва інноваційного продукту, за якого його випуск стає доцільним для виробника.

Крім того, досить вагомим фактором для споживача під час придбання нового виробу є врахування витрат, які він понесе під час його експлуатації. Визначення експлуатаційних витрат є важливим елементом розробки нового технічного рішення, оскільки результати розрахунків можуть суттєво вплинути на рішення потенційного покупця.

І, зрештою, лише на основі усіх попередніх процедур можна здійснити розрахунок основних показників, що є критерієм економічної обґрунтованості розробки інновації.

Варто також зазначити, що усю вищеперераховану послідовність дій необхідно провести для усіх альтернативних варіантів розробки інновації. Рішення про вибір того чи іншого варіанта реалізації інноваційного рішення ухвалюється з огляду на максимальний чистий дисконтований дохід, мінімальний термін окупності проекту, найвищий індекс рентабельності.

Наступним кроком до реалізації поставленої мети є розробка структурно-логічної моделі економічного обґрунтування інноваційного рішення. Побудова структурно-логічної моделі відбувається згідно з вищеперерахованими процедурами, що відображають методику економічного обґрунтування. Із урахуванням усіх зазначених зв'язків розроблено структурно-логічну модель економічного обґрунтування інноваційних рішень, яку відтворено на рисунку 1.

На рисунку К_{я.в.} – відносний коефіцієнт якості інновації, С_в – виробнича собівартість інноваційної розробки, Ц – договірна ціна інноваційного рішення, РП – реалістичний попит на нову розробку, Т – термін корисного використання нового рішення, Д – чистий дисконтований дохід, Т_о – термін окупності витрат на інновацію, ІР – індекс рентабельності (прибутковості) нової розробки.

Запропонована структурно-логічна модель може вважатися так званою блок-схемою, що відображає систематичну послідовність усіх етапів (процедур) розрахунку основних показників, що відображають економічну вигідність розробки інноваційного проекту. Варто зазначити також, що зображена на рисунку 1 структурно-логічна модель подана в досить спрощеному вигляді. Кожен блок (етап) запропонованої моделі містить набір складних розрахункових дій, результатами яких є відповідні техніко-економічні показники розробки. Таким чином розроблена блок-схема описує та документує поточний алгоритм методики економічного обґрунтування інновацій.

Важливим практичним результатом дослідження є те, що на основі розробленої структурно-логічної моделі за допомогою об'єктно орієнтованих та логічних мов програмування можна розробити відповідну комп'ютерну програму економічного обґрунтування інноваційних рішень, що дасть змогу оптимізувати необхідні розрахунки із максимальним виходом результатуючих показників.

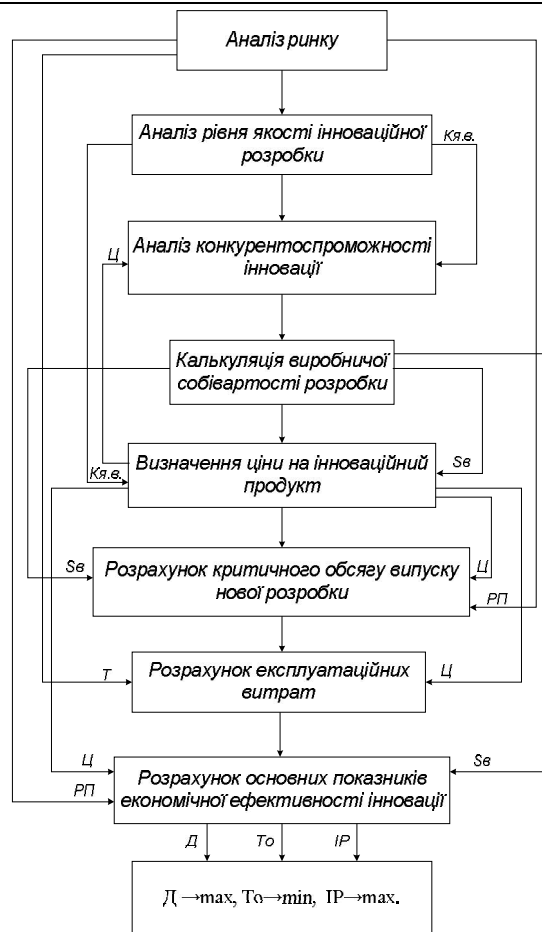


Рис. 1. Структурно-логічна модель економічного обґрунтування інноваційних рішень

Висновки та перспективи подальших розвідок

1. Запропонована послідовність розрахункових заходів, що складають методику економічного обґрунтування інноваційних рішень, дає змогу провести низку логічно поєднаних розрахунків, котрі врахують вплив максимальної кількості факторів, які визначають економічну доцільність нової розробки.

2. Розроблена структурно-логічна модель відображає взаємозв'язок усіх етапів методики економічного обґрунтування нової розробки та є базою для розробки програмного продукту, що дасть змогу оптимізувати необхідні розрахунки.

3. На основі розробленої в перспективі комп'ютерної програми можна буде здійснювати вибір альтернативних варіантів реалізації інноваційного рішення, що характеризуватиметься максимальною ефективністю результируючих показників (максимального індексу рентабельності, максимального чистого дисконтованого доходу, мінімального терміну окупності).

Список літератури

1. Побоченко, Л. М. Оцінка впливу торговельних відносин з ЄС на економічний розвиток України [Текст] / Л. М. Побоченко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – №11. – С. 57-61.
2. Мних, М. В. Вступ України до ЄС – особливі виклики для реформування економіки України [Текст] / М. В. Мних // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», травень 2016. – № 1(29). – С. 18–21.
3. Каплюченко, Т. В. Внутрішній ринок Європейського Союзу: особливості та українські перспективи [Текст] / Т. В. Каплюченко. – Форум права. – 2014. – № 2. – С. 188-195. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/FP_index.htm_2014_2_34.pdf.
4. ЄС-Україна: поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/documents/virtual_library/dcfta_guidebook_web.pdf.
5. Водопьянова Е. В. Европа в поисках инноваций [Текст] / Е. В. Водопьянова. – Современная Европа. – 2014. – № 2. – С. 31-41.

6. EUROPE 2020. A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth [Electronic resource]. – Access mode : <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>.
7. Федулова, Л. П. Особливості розвитку інноваційної політики Європейського Союзу: виклики для України [Текст] / Л. П. Федулова // Проблеми науки. – 2014. – № 7-8. – С. 40-43.
8. Зубрицький, А. М. Експортний потенціал України у контексті порівняльних переваг [Текст] / А. М. Зубрицький // Економіка і прогнозування. – 2015. – № 1. – С. 140-154.
9. Повод, Т. М. Фінансові аспекти інноваційного розвитку України в контексті євроінтеграції: проблеми та перспективи [Текст] / Т. М. Повод, А. С. Остапенко // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. пр. / голов. ред. М. І. Зверяков; Одеський нац. екон. ун-т. – Одеса, 2014. – Вип. 1 (52). – С. 135-139.
10. Гордійчук, І. С. Інноваційне партнерство як ефективний інструмент реалізації інноваційної політики [Текст] / І. С. Гордійчук // Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні: VIII Міжнародний бізнес-форум (Київ, 19 березня 2015 р.); відп. ред. А. А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 272 с. – С. 72-74.
11. Аналітична довідка «Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2015 рік» [Текст] // Український інститут науково-технічної і економічної інформації. – 2016. – 199 с.
12. Федулова, Л. І. Людський інноваційний фактор у соціально-економічному розвитку України: міжнародний вимір [Текст] / Л. І. Федулова // Економічний часопис XXI. – 2015. – №1-2(1). – С. 15-19.
13. Шипуліна, Ю. С. Розвиток теоретико-методологічних засад переходу підприємств на інноваційний шлях розвитку [Текст] / Ю. С. Шипуліна, С. М. Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – Т. 1. – № 4. – С. 103-112.
14. Мащенко, Н. Є. Методологічне обґрунтування інноваційного процесу в умовах економіки знань [Текст] / Н. Є. Мащенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – №46. – С. 316-320.
15. Дегтярьова, С. А. Розвиток інвестиційної та інноваційної діяльності підприємств в сучасних умовах [Текст] / С. А. Дегтярьова // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2014. – Т. 19. – №2/3. – С. 90-93.
16. Скрипко, Т. О. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки [Текст] : навч. посіб / Т. О. Скрипко. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.

References

1. Pobochenko, L. M. (2016). Otsinka vplyvu torhivel'nykh vidnosyn z YeS na ekonomichnyy rozvytok Ukrayiny. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*, 11, 57-61.
2. Mnykh, M. V. (2016). Vstup Ukrayiny do YeS – osoblyvi vyklyky dlya reformuvannya ekonomiky Ukrayiny. *Naukovi zapysky Natsional'noho universytetu «Ostroz'ka akademiya». Seriya «Ekonomika»*, 1(29), 18-21.
3. Kaplyuchenko, T. V. (2014). Vnutrishniy rynok Yevropeys'koho Soyuzu: osoblyvosti ta ukrayins'ki perspektyvy. *Forum prava*, 2, 188-195. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/FP_index.htm_2014_2_34.pdf.
4. *YeS-Ukrayina: pohlyblena ta vseokhoplyuyucha zona vil'noyi torhivli. (n.d.)*. Retrieved from: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/documents/virtual_library/dcfta_guidebook_web.pdf.
5. Vodop'yanova E. V. (2014). Evropa v poiskakh innovatsiy. *Sovremennaya Evropa*, 2, 31-41.
6. EUROPE 2020. (n.d.). *A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth*. Retrieved from: <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>.
7. Fedulova, L. P. (2014). Osoblyvosti rozvytku innovatsiyanoi polityky Yevropeys'koho Soyuzu: vyklyky dlya Ukrayiny. *Problemy nauky*, 7-8, 40-43.
8. Zubryts'kyu, A. M. (2015). Eksportnyy potentsial Ukrayiny u konteksti porivnyal'nykh perevah. *Ekonomika i prohnozuvannya*, 1, 140-154.
9. Povod, T. M. & Ostapenko, A. S. (2014). Finansovi aspekty innovatsiyanoi rozvytku Ukrayiny v konteksti yevrointehratsiyi: problemy ta perspektyvy. *Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen'*, 1 (52), 135-139.
10. Hordiychuk, I. S. (2015). Innovatsiyne partnerstvo yak efektyvnyy instrument realizatsiyi innovatsiyanoi polityky. *Problemy ta perspektyvy rozvytku innovatsiyanoi diyal'nosti v Ukrayini: VIII Mizhnarodnyy biznes-forum (Kyiv, 19 bereznya 2015 r.)*. Kyiv: Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t.
11. *Analitychna dovidka “Stan rozvytku nauky i tekhniki, rezul'taty naukovoyi, naukovo-tekhnichnoyi, innovatsiyanoi diyal'nosti, transferu tekhnolohiy za 2015 rik”*. (2016). Ukrayins'kyy instytut naukovo-tekhnichnoyi i ekonomichnoyi informatsiyi.
12. Fedulova, L. I. (2015). Lyuds'kyy innovatsiynyy faktor u sotsial'no-ekonomichnomu rozvytku Ukrayiny: mizhnarodnyy vymir. *Ekonomichnyy chasopys XXI*, 1-2(1), 15-19.
13. Shypulina, Yu. S. & Illyashenko, S. M. (2011). Rozvytok teoretyko-metodolohichnykh zasad perekhodu pidpryyemstv na innovatsiynyy shlyakh rozvytku. *Marketynh i menedzhment innovatsiy*, 1(4), 103-112.

-
14. Mashchenko, N. Ye. (2014). Metodolohichne obgruntuvannya innovatsynoho protsesu v umovakh ekonomiky znan'. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, 46, 316-320.
 15. Dehtyar'ova, S. A. (2014). Rozvytok investytsynoyi ta innovatsynoyi diyal'nosti pidpryyemstv v suchasnykh umovakh. *Visnyk ONU imeni I. I. Mechnykova*, 19(2-3), 90-93.
 16. Skrypko, T. O. (2012). *Innovatsynyy menedzhment: teoriya i praktyka v umovakh transformatsiyi ekonomiky*. Kyiv: Tsentр uchbovoyi literatury.

Стаття надійшла до редакції 10.03.2017 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 631.11

Ніна Анатоліївна ВОЛКОВА

кандидат економічних наук,
доцент,
завідувач кафедри економічного аналізу,
Одеський національний економічний університет
E-mail: na_volkova@mail.ru

Анастасія Леонідівна КОЛЯДА

кандидат економічних наук,
викладач кафедри економічного аналізу,
Одеський національний економічний університет
E-mail: anastasiya.kolyada@bk.ru

АНАЛІТИЧНІ МЕТОДИ ПОШУКУ РЕЗЕРВІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Волкова, Н. А. Аналітичні методи пошуку резервів ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств [Текст] / Ніна Анатоліївна Волкова, Анастасія Леонідівна Коляда // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 171-177. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Сільськогосподарські підприємства є базовими елементами агропромислового комплексу, які забезпечують його необхідною сировиною для виробництва продуктів харчування. У зв'язку з цим вкрай необхідно постійно підвищувати ефективність їх функціонування в сучасних ринкових умовах господарювання.

Мета. Метою дослідження є пошук резервів ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств за допомогою аналітичних методів, зокрема канонічного аналізу.

Результати. У статті обґрунтовано необхідність пошуку резервів ефективності функціонування підприємства за допомогою канонічного аналізу. Цей аналітичний метод дає змогу визначити вплив чинників, які описують виробничо-фінансову діяльність підприємств на декілька результативних показників досліджуваних суб'єктів господарювання, що підвищує об'єктивність аналітичних висновків як основи для прийняття управлінських рішень та практичну значущість зроблених розрахунків. З метою виявлення причин, які зумовили виникнення слабких сторін у функціонуванні сільськогосподарських підприємств було побудовано систему моніторингу, яка передбачає спеціально організоване спостереження за станом об'єктів, явищ, процесів з метою їхнього оцінювання, контролю або прогнозу. Використання канонічного аналізу дало можливість чіткіше ідентифікувати негативні вияви внутрішнього і зовнішнього середовища протягом відповідної фази життєвого циклу досліджуваного сільськогосподарського підприємства, що є базою для прогнозування рівня ефективності його функціонування з урахуванням ступеня впливу на нього найбільш значущих факторів, залежно від фази життєвого циклу з метою вчасного реагування на них та розробки комплексу аналітичних заходів для нейтралізації цих виявів на ранніх стадіях. Застосування розглянутого аналітичного засобу дозволить управлінському персоналу вчасно виявляти, нейтралізувати та попередити негативну дію внутрішнього та зовнішнього середовища на виробничо-фінансову діяльність вітчизняних сільськогосподарських підприємств. Запропонована методика проста в розрахунках, не вимагає використання інформаційних джерел, що мають конфіденційний характер, характеризує як виробничу, так і фінансову сторони діяльності підприємств агропромислового комплексу.

© Ніна Анатоліївна Волкова, Анастасія Леонідівна Коляда, 2017

Ключові слова: слабкі сторони; резерви; сільськогосподарські підприємства; канонічний аналіз; ефективність функціонування; система моніторингу; стагнація.

Nina Anatoliyivna VOLKOVA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Economic Analysis,
Odessa National Economic University
E-mail: na_volkova@mail.ru

Anastasiia Leonidivna KOLIADA

PhD in Economics,
Department of Economic Analysis,
Odessa National Economic University
E-mail: anastasiya.kolyada@bk.ru

ANALYTICAL METHODS OF SEARCH OF EFFICIENCY RESERVES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES FUNCTIONING

Abstract

Introduction. Agricultural enterprises are the basic elements of agriculture. They provide it with the necessary raw materials for food production. In this regard, it is essential to continuously improve the efficiency of a modern market economy.

Purpose. The study aims to search for reserves of efficiency of agricultural enterprises using analytical techniques such as canonical analysis.

Results. In the article the necessity of finding reserves of efficiency of enterprises using canonical analysis is grounded. This analytical method allows to determine the effect of factors that describe the production and financial activities of companies on several performance indicators surveyed entities, which increases the objectivity of analytical findings as the basis for management decisions and payments made practical significance. In order to identify the causes that led to the emergence of weaknesses in the functioning of agricultural enterprises it has been built the monitoring system that provides specially organized surveillance of objects, phenomena, processes for their assessment, control or prediction. The usage of canonical analysis made it possible to identify the negative effects of internal and external environment during the relevant phases of the life cycle of agricultural enterprises which are analyzed. It has become the basis for forecasting its level of efficiency taking into consideration the impact of the most significant factors on the activity of this company depending on the phase of the life cycle. The results of such analyses helped to develop a set of analytical measures to neutralize these manifestations on the early stages. Application of analytical reporting tool will allow their management personnel time to identify, neutralize and prevent the negative effects of internal and external environment for production and financial activities of domestic agricultural enterprises. This technique, which is simple in calculation, does not require the use of information sources that are confidential. It describes the production as well as the financial aspects of the agricultural enterprises.

Keywords: weaknesses; reserves; agricultural enterprises; canonical analysis; effective functioning; monitoring system; stagnation.

JEL classification: G12

Вступ

Сільське господарство є однією з провідних вітчизняних економічних галузей, яка виступає сировинною базою інших галузей промисловості, в тому числі легкої та харчової. Сучасний стан підприємств аграрно-промислового комплексу характеризується значною зношеністю основних засобів, дефіцитом власних оборотних коштів, низькою платоспроможністю та ліквідністю. У зв'язку з цим усе більшого значення набуває саме практичне використання відповідних аналітичних засобів управлінським персоналом сільськогосподарських підприємств, що дозволить оперативно визначати резерви, усунути, запобігати негативному впливу чинників внутрішнього й зовнішнього середовища та підвищити рівень прибутковості їх діяльності.

Теоретичним та практичним проблемам ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств присвячена значна кількість праць вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема Андрійчука В. Г. [1, с. 375], Волкової Н. А. [2, с. 286], Дерія В. А. [3, с. 375], Вернюк Н. О. [4, с. 120] та ін.

Водночас дискусійними, недостатньо вивченими та актуальними залишаються питання вдосконалення методики аналізу, які б урахували особливості діяльності та систему показників функціонування вітчизняних сільськогосподарських підприємств.

Мета статті

Метою дослідження є пошук резервів ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств за допомогою аналітичних методів, зокрема канонічного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження

Сільське господарство на сьогодні є однією з пріоритетних галузей національної економіки України, розвиток якої сприяє підвищенню матеріального добробуту населення, зміцненню економічної та продовольчої безпеки держави, зростанню експортного потенціалу. Водночас сільськогосподарський сектор виробництва – один з найбільш ризикових, оскільки на його розвиток значно впливають природні та біологічні чинники.

У галузевій структурі валової продукції сільського господарства провідне місце (70,2 % від загального обсягу виробництва) традиційно належить продукції рослинництва. У сільськогосподарських підприємствах її частка становить 75,7 %, у господарствах населення – 63,4 % [5]. Оскільки Миколаївська область є однією із провідних областей України з виробництва зернових культур та соняшнику, то для даного дослідження було обрано ПСП «МРІЯ», бо воно є характерним представником сільськогосподарських підприємств середнього розміру, яке знаходиться на міні-фазі «стагнації» та потребує негайної розробки та впровадження в практичну діяльність відповідних заходів, які спрямовані на підвищення ефективності його функціонування.

Динаміка основних економічних показників підприємства (табл. 1) свідчить, що за останні три роки чистий дохід, валовий прибуток мають тенденцію до зниження.

Таблиця 1. Динаміка основних економічних показників функціонування ПСП «МРІЯ» за 2014 - 2016 рр.

№ з/п	Показники	Роки			Відхилення (+,-)	
		2014	2015	2016	2016 рік до 2014 року	2016 рік до 2015 року
1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн	963,5	957,1	932,9	-30,6	-24,2
2	Виробнича собівартість, тис. грн, у т.ч.	180,6	333,2	325,7	145,1	-7,5
2.1	Прямі матеріальні витрати, тис. грн	104,4	176	183	78,6	7,0
2.2	Прямі витрати на оплату праці, тис. грн	4,9	10,1	9,1	4,2	-1,0
2.3	Інші прямі витрати та загальновиробничі витрати	71,3	147,1	133,6	62,3	-13,5
3	Валовий прибуток, тис. грн	782,9	623,9	607,2	-175,7	-16,7
4	Площа сільськогосподарських угідь, га	436	408	405	-31	-3,0
5	Валовий прибуток на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн	179,6	152,9	149,9	-29,6	-3,0

**Власна розробка [6].*

Зростають прямі матеріальні витрати, витрати на оплату праці. Валовий прибуток на 100 га сільськогосподарських угідь у 2014 році склав 179,6 тис. грн, то у 2016 - 149,9 тис. грн.

З метою виявлення причин, які зумовили виникнення слабких сторін у функціонуванні сільськогосподарського підприємства, доцільно побудувати систему моніторингу. Вона передбачає спеціально організоване спостереження за станом об'єктів, явищ, процесів з метою їхнього оцінювання, контролю або прогнозу. Відповідно до виробничо-фінансової діяльності підприємства значення цієї системи важко переоцінити, оскільки спостереження за діями зовнішнього й внутрішнього середовища дозволяє визначити сигнали про позитивні й негативні тенденції відповідно до з тієї або іншої ринкової ситуації та вибрати шлях стратегічного розвитку.

Першочерговим завданням побудови системи моніторингу, на нашу думку, є оцінювання впливу чинників не на один результативний показник виробничо-фінансової діяльності підприємства, а на декілька, що забезпечує реалістичність та обґрунтованість отриманих результатів, оскільки дає змогу найбільш повно та точно здійснити аналітичне дослідження.

Будь-яка система моніторингу показників ринкової активності підприємства повинна, з одного боку, вказати напрями збереження конкурентної позиції підприємства у визначених ринкових сегментах, а з

іншого – забезпечити гнучке управління змінами на різних фазах його життєвого циклу у відповідь на негативні вияви зовнішнього середовища [7, с. 52].

Побудову системи моніторингу з метою визначення найбільш значущих та латентних факторів впливу на зміну прибутковості досліджуваних суб'єктів господарювання на різних фазах життєвого циклу можна здійснити за допомогою багатовимірного статистичного аналізу (канонічного аналізу) [8, с. 98]. Ця аналітична процедура передбачає ідентифікацію на ранніх стадіях вияву ризикових ситуацій у діяльності підприємства і дозволяє сформулювати комплекс управлінських рішень для збереження його конкурентних переваг на визначеному ринковому сегменті [9, с. 96].

Для формулювання обґрунтованих висновків щодо ідентифікації сильних та слабких сигналів вияву кризового стану в діяльності підприємства нами було використано інструментарій багатовимірного статистичного аналізу, а саме – канонічний аналіз, який дає змогу визначити вплив чинників (X) не на один результативний показник діяльності суб'єкта господарювання (Y), а на декілька, що підвищує об'єктивність аналітичних висновків як основи для прийняття управлінських рішень та практичну значущість зроблених розрахунків.

Використання канонічного аналізу дасть можливість чіткіше ідентифікувати негативні вияви внутрішнього і зовнішнього середовища протягом життєвого циклу підприємства, розробити комплекс заходів для їх нейтралізації на ранніх стадіях і з мінімальними витратами ресурсів та часу зберегти конкурентні позиції суб'єкта господарювання на визначеному сегменті ринку.

За допомогою даних публічної фінансової звітності ПСП «МРІЯ» протягом 2005-2016 років результатів традиційного економічного аналізу та власного бачення тенденцій розвитку виробничо-фінансової діяльності досліджуваного підприємства було визначено, що воно перебуває саме на фазі «стагнація», оскільки у період 2005-2016 років простежується сповільнений розвиток із симптомами виникнення ризикових проявів. Ця негативна тенденція підтверджується поступовим зменшенням коефіцієнта оборотності запасів, посиленням витратного механізму та залежності від позикових коштів, зменшенням забезпеченості запасів власними оборотними засобами та ефективності управління дебіторською та кредиторською заборгованістю за товари, роботи та послуги (табл. 2). Так, якщо у 2005 році запаси були забезпечені 1,43 грн власними оборотними коштами, то 2016 році спостерігалася їх нестача в розмірі 1,3 грн. Коефіцієнт співвідношення темпів зростання дебіторської заборгованості до темпів зростання чистої виручки від реалізації продукції, коефіцієнт фінансового ризику та коефіцієнт співвідношення темпів зростання сукупних витрат до темпів зростання сукупних доходів у 2016 році порівняно з 2005 роком збільшилися відповідно у 23 рази, 12 разів та на 68 %. Такі негативні тенденції свідчать, що ПСП «МРІЯ» опинилося у фазі стагнації внаслідок відсутності вчасного та адекватного реагування на симптоми виникнення ризикових виявів, які згодом перетворилися у кризові.

З метою ідентифікації чинників, які найбільше впливають на ефективність функціонування сільськогосподарського підприємства, за допомогою канонічного аналізу результативними показниками (Y) нами були обрані такі, як: рентабельність витрат (Y1), рентабельність продажу (Y2) та рентабельність оборотного капіталу (Y3), оскільки вони характеризують рівень ділової активності та конкурентоспроможності (табл. 3).

Аргументами (X) впливу на зміну вказаних критеріїв ефективності діяльності підприємства (Y) на фазі життєвого циклу «стагнація» були обрані фактори, з огляду на слабкі сторони сільськогосподарського підприємства.

На наш погляд, моніторинг змін в ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств, які перебувають на фазі «стагнація», доцільно проводити за такими показниками: коефіцієнт співвідношення темпів зростання дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги до чистої виручки від реалізації продукції підприємства (X₁), коефіцієнт співвідношення темпів зростання сукупних витрат підприємства до темпів зростання його сукупних доходів (X₂), коефіцієнт оборотності запасів (X₃), коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами (X₄), коефіцієнт співвідношення термінів погашення дебіторської та кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги (X₅), коефіцієнт фінансового ризику (X₆).

Одним із першорядних негативних сигналів, який може зумовити поетапне зростання відтоку готівки на підприємствах, є випередження темпів зростання дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги над темпами зростання чистої виручки від реалізації продукції (X₁).

Умови здійснення збутової діяльності, за яких виявляється цей ризиковий сигнал, формують тенденцію до зменшення наявних грошових коштів в обороті підприємства. Негативні наслідки дії цього сигналу щодо впливу зовнішнього середовища функціонування підприємства поетапно призводять до погіршення платоспроможності.

Підтвердити посилення витратного механізму дозволить аналіз коефіцієнта співвідношення темпів зростання сукупних витрат підприємства до темпів зростання його сукупних доходів (X₂), оскільки тривале зростання сукупних витрат порівняно із сукупними доходами зумовлює тенденцію до генерування чистих збитків, яка поступово призводить до зменшення власного капіталу.

Таблиця 2. Чинники, які впливають на зміну основних критеріїв ефективності функціонування ПСП «МРІЯ» на фазі «стагнація» за період 2005 - 2016 рр.

Показники	Роки											
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
коефіцієнт співвідношення темпів зростання дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги до темпів зростання чистої виручки від реалізації продукції	0,11	0,11	0,12	0,13	0,11	0,12	0,14	0,16	0,17	0,20	0,37	2,70
коефіцієнт співвідношення темпів зростання сукупних витрат підприємства до темпів зростання сукупних доходів	0,79	0,85	0,89	0,94	0,99	1,01	1,18	1,21	1,24	1,27	1,30	1,33
коефіцієнт оборотності запасів	25,54	23,99	21,05	19,12	17,77	17,65	16,99	16,54	13,80	13,59	13,50	13,43
коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами	1,43	1,39	1,37	1,35	1,33	1,21	1,11	1,03	-0,34	-0,66	-0,98	-1,30
коефіцієнт співвідношення термінів погашення дебіторської та кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги	1,13	1,07	1,03	0,89	0,87	0,83	1,28	1,27	1,32	1,37	1,42	1,47
коефіцієнт фінансового ризику	0,21	0,23	0,25	0,27	0,29	0,31	0,32	0,21	0,35	0,52	5,13	2,71

**Власна розробка.*

Таблиця 3. Критерії ефективності функціонування ПСП «МРІЯ» на фазі «стагнація» за період 2005-2016 рр.

Показники	Роки											
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
рентабельність витрат	1,26	1,22	1,21	1,17	1,13	0,11	0,01	0,20	1,13	-1,61	-1,27	-1,98
рентабельність продажу	0,15	0,13	0,11	0,08	0,07	0,03	-1,87	-1,98	-2,81	-3,50	-3,06	-3,69
рентабельність оборотного капіталу	1,58	1,44	1,41	1,39	1,37	1,29	1,21	0,49	-0,68	-1,12	-1,27	-1,29

**Власна розробка.*

Поглиблений аналіз ситуації щодо погіршення ефективності функціонування унаслідок низького рівня ділової активності та відсутності основного критерію фінансової стійкості (власних оборотних коштів) можна здійснити за допомогою моніторингу коефіцієнта оборотності запасів (X_3) та коефіцієнта забезпеченості запасів власними оборотними коштами (X_4). Адже під час стагнації досліджуваним суб'єктам господарювання притаманне зменшення всіх основних показників ефективності використання оборотних активів, особливо запасів, оскільки зменшення коефіцієнта оборотності запасів

свідчить про падіння попиту на готову продукцію, а тривала відсутність власних оборотних засобів свідчить про нестійкий фінансовий стан підприємств.

Для подальшого аналізу варто додати до кола чинників, які впливають на зміну ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств, коефіцієнт співвідношення періодів погашення дебіторської та кредиторської заборгованості (X_5). Для збереження платоспроможності підприємств на належному рівні термін погашення дебіторської заборгованості має бути меншим за термін погашення кредиторської.

Аналіз ситуації щодо зниження рівня фінансової стійкості та ліквідності показав підвищення їх залежності від зовнішніх джерел фінансування, тобто підвищення коефіцієнта фінансового ризику (X_6).

У результаті проведеного канонічного аналізу загальний надлишок для змінних першої малої групи (Y_1-Y_3) становить 93,09 %, а загальний надлишок для змінних другої великої групи (X_1-X_6) – 73,97 %, тобто 93,09 % варіації результативних показників (Y_1-Y_3) визначається зміною шести факторів ($X_1 - X_6$). Водночас основні факторні показники описують 73,97 % варіації результативних. Отримані результати свідчать про високу точність побудованої канонічної моделі, оскільки лише 6,91 % (100 % – 93,09 %) дисперсії змінних $Y_1 - Y_3$ залежить від інших, не врахованих в аналізі чинників. Це дає можливість стверджувати, що побудована модель є адекватною фактичним даним, а фактори, які внесені в модель, є значущими. Ранжована послідовність чинників, що впливають на зміну основних критеріїв ефективності функціонування ПСП «МРІЯ», має такий вигляд:

$$X_4 > X_2 > X_5 > X_3 > X_6 > X_1 \quad (1)$$

У результаті здійснення канонічного аналізу, спираючись на коефіцієнти кореляції між множинами, було виявлено, що найбільше впливають на критерії ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств під час «стагнації» такі чинники, як коефіцієнт співвідношення темпів зростання сукупних витрат підприємства до темпів зростання його сукупних доходів (X_2), коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами (X_4), коефіцієнт співвідношення термінів погашення дебіторської та кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги (X_5).

Розрахунки свідчать про слабкий вплив таких чинників, як коефіцієнт співвідношення темпів зростання дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги до темпів зростання чистої виручки від реалізації продукції підприємства (X_1), коефіцієнт оборотності запасів (X_3), коефіцієнт фінансового ризику (X_6) на зміну ефективності функціонування лише з математичної точки зору, і тому підприємствам бажано ретельно відслідковувати їх динаміку з метою недопущення погіршення виробничо-фінансової діяльності.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Під час багатовимірної аналізу, зокрема за допомогою канонічного аналізу, були ідентифіковані резерви підвищення ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств на фазі життєвого циклу «стагнація», мобілізація яких дозволить йому покращити результативність своєї діяльності та поступово перейти до фази життєвого циклу «стійкий розвиток».

Перспективою подальших досліджень є прогнозування рівня ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств з урахуванням ступеня впливу на них найбільш значущих факторів, які були ідентифіковані за допомогою канонічного аналізу, залежно від фази життєвого циклу з метою вчасного реагування на них та розробки комплексу аналітичних заходів для нейтралізації цих виявів на ранніх стадіях.

Список літератури

1. Андрійчук, В. Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: [підручник] / В. Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2013. – 779 с.
2. Волкова, Н. А. Анализ состояния и развития сельского хозяйства Одесского региона / Н. А. Волкова // Вестник ТвГУ. Серия: Экономика и управление. – 2014. – № 4 – 2. – С. 281-289.
3. Дерій, В. А. Економічні показники витрат підприємства та собівартості продукції в обліку, статистиці й аналізі / В. А. Дерій // Облік і фінанси. – 2015. – №2. – С. 15-21.
4. Вернюк, Н. О. Організаційно-економічні засади управління ефективністю виробництва продукції сільськогосподарськими підприємствами / Н. О. Вернюк // Економіка та управління АПК. – 2014. – №1. – С. 118-123.
5. Рослинництво України за 2015 рік: [статистичний збірник] / Державний комітет статистики України; за ред. О. М. Прокопенко. – К.: Консультант, 2015. – 211 с.
6. Фінансова та статистична звітність ПСП «МРІЯ» за 2014-2016 рр.
7. Янковой, А. Г. Многомерный анализ в системе STATISTICA: [монография] / А. Г. Янковой. – Одесса: Оптимум, 2001. – Вып. 2 – 325 с.

-
8. Янковий, О. Г. Латентні ознаки в економіці: [монографія] / О. Г. Янковий. – Одеса: Атлант, 2015. – 168 с.
 9. Коляда, А. Л. Аналітичний інструментарій ідентифікування латентних чинників ефективного управління підприємствами / А. Л. Коляда // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2014. – Т.2, Вип. 3 (80) – С. 91-100.

References

1. Andriychuk V. H. (2013). *Ekonomika pidpriemstv ahropromyslovoho kompleksu*. Kyiv: KNEU.
2. Volkova, N. A. (2013). Analiz sostojanija i razvitija sel'skogo hozjajstva Odesskogo regiona [Analysis of the status and development of agriculture of the Odessa region]. *Vestnik TSU. Series: Economics and Management*, 4, 281-289.
3. Derij, V. A. (2015). Ekonomichni pokaznyky vytrat pidpriemstva ta sobivartosti produktsii v obliku, statystytsi j analizi [Economic indicators of company's expenses and production costs in accounting, statistics and analysis]. *Accounting and Finance*, 2, 15-21.
4. Verniuk, N. O. (2015). Orhanizatsijno-ekonomichni zasady upravlinnia efektyvnistiu vyrobnytstva produktsii sil's'kohospodars'kymy. *Economics and management of agribusiness*, 1, 118-123.
5. Prokopenko, O. M. (2015). *Roslynnytstvo Ukrainy za 2015 rik*. Kyiv: Consultant, 2015. – 211 p.
6. *Finansova ta statytystychna zvitnist' PSP «MRIYa» za 2014-2016 rr.* (2017).
7. Jankovoj, A. G. (2001). *Mnogomernyj analiz v sisteme STATISTICA*. Odessa: Optimum.
8. Yankovyj, O. H. (2015). *Latentni oznaky v ekonomitsi*. Odessa: Atlas.
9. Koliada, A. L. (2014). Analytical tools identify latent factors of effective business management [Analitichnyj instrumentarij identyfikuvannia latentnykh chynnykiv efektyvnoho upravlinnia pidpriemstvamy]. *Journal of Agricultural Science Black Sea*, 2-3, 91-100.

Стаття надійшла до редакції 07.02.2017 р.

Юрій Вікторович ГОНЧАРОВ

доктор економічних наук, професор,
Київський національний університет технологій та дизайну
E-mail: goncharov_yv@ukr.net

Олена Петрівна КУППЕР

Київський національний університет технологій та дизайну
E-mail: ekupper@ukr.net

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМИ ПЕРЕВАГАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Гончаров, Ю. В. Управління конкурентними перевагами підприємства [Текст] / Юрій Вікторович Гончаров, Олена Петрівна Куппер // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 178-181. – ISSN 1993-0259.

Анотація

В умовах сучасної конкуренції досягти, а тим більше зберегти здобуті ринкові позиції надзвичайно складно. Конкурентні переваги є однією з найважливіших категорій ринкової економіки, які характеризують здатність підприємства вчасно та ефективно адаптуватися до умов зовнішнього ринкового середовища, що швидко змінюються, протистояти кризовим явищам в економіці, виживати та розвиватися.

У статті аналізується сутність понять «конкурентоспроможність» і «конкурентна перевага». Аналізуються основні підходи до управління конкурентоспроможністю підприємства в сучасних умовах. Розглянуто «Концептуальну модель формування стійких конкурентних переваг» І. О. Кузнецова, яка демонструє, що стійкі конкурентні переваги формуються на перетині використання зовнішніх можливостей та внутрішніх унікальних властивостей підприємства, виражених відповідно через галузеві фактори успіху та ключові здібності організації. У статті розглянуто види конкурентних переваг за формами виникнення та вияву (зовнішні та внутрішні). Зроблено висновок, що головною потребою сучасного управління конкурентоспроможністю підприємства є наукове обґрунтування стратегічних конкурентних переваг, а також утримання досягнутих позицій протягом тривалого часу.

Ключові слова: конкурентоспроможність; конкуренція; конкурентна перевага; стратегія; дослідження.

Yuriy Victorovych GONCHAROV

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Kyiv National University of Technologies and Design
E-mail: goncharov_yv@ukr.net

Olena Petrivna KUPPER

Kyiv National University of Technologies and Design
E-mail: ekupper@ukr.net

MANAGEMENT OF ENTERPRISE COMPETITIVE ADVANTAGES

Abstract

In conditions of current competition it is extremely difficult to retain market positions which were acquired. Achievement of competitive advantage by the enterprise is one of the most important categories of market economy. It can characterize the company's ability to timely and efficiently adapt to the conditions of external market environment that can rapidly change, to resist the economic crisis phenomena, to survive and develop. The essence of the concepts "competitiveness" and "competitive advantage" are considered in the article. The definition of "competitive enterprise" is proposed. The main approaches to the management of enterprise competitiveness in the modern world are analysed. In the article the "Conceptual model of sustainable competitive advantage" by IA

© Юрій Вікторович Гончаров, Олена Петрівна Куппер, 2017

Kuznetsov is shown. This model demonstrates that sustainable competitive advantages are formed at the intersection of using external and internal opportunities of unique properties of enterprise. These properties are expressed through industry success factors and key capabilities of the organization. The article examines the types of competitive advantages according to the forms of origin and manifestation (internal and external). It is concluded that the main demand of modern enterprise management competitiveness is the scientific study of strategic competitive advantages and maintaining the achieved position for a long time.

Keywords: competitiveness; competition; competitive advantage; strategy; research.

JEL classification: L53

Вступ

В умовах сучасної конкуренції досягти, а тим більше зберегти здобуті ринкові позиції надзвичайно складно. Визначення власного місця у конкурентному середовищі і успішне функціонування в ньому є одним із найважливіших кроків в управлінні конкурентними перевагами.

Досягнення підприємством переконливих конкурентних переваг є одними з найважливіших категорій ринкової економіки, які характеризують здатність підприємства вчасно та ефективно адаптуватися до умов зовнішнього ринкового середовища, що швидко змінюються, протистояти кризовим явищам в економіці, виживати та розвиватися.

Мета статті

Метою статті є дослідження теоретичних та методологічних підходів до сутності забезпечення конкурентних переваг підприємств в умовах ринкового господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження

Конкурентоспроможність підприємства є складним та неоднозначним поняттям. У сучасній науково-методичній літературі наводиться багато визначень конкурентоспроможності підприємства, однак єдиного трактування цього поняття досі не існує. Теоретичні та практичні аспекти визначення конкурентоспроможності підприємства відображені у роботах таких учених, як А. Е. Воронкова, І. М. Злидень, І. В. Крючкова та ін.

А. Е. Воронкова визначає конкурентоспроможність підприємства як «сукупність виробничо-фінансових, інтелектуальних і трудових можливостей підприємства, які забезпечують йому конкурентні переваги на ринку» [1]; І. В. Крючкова стверджує, що конкурентоспроможність підприємства – це «сукупність таких можливостей підприємства, які забезпечують йому стійкі позиції на ринку» [2]; а І. М. Злидень розуміє її як «систематизований комплекс взаємоузгоджених можливостей і ресурсів внутрішнього середовища підприємства, що забезпечує отримання конкурентних переваг в умовах змінюваного зовнішнього середовища та обмежених ресурсів, сприяє досягненню поставлених конкурентних цілей та при раціональному використанні забезпечує підприємству високий конкурентний статус» [3].

Збільшення конкурентоспроможності потрібно розглядати як довготерміновий послідовний процес пошуку й реалізації управлінських рішень у всіх сферах діяльності підприємства, здійснюваних планомірно, відповідно до обраної стратегії довготермінового розвитку, із урахуванням змін у зовнішньому середовищі та стану самого підприємства і внесенням відповідних корегувань.

Головними завданнями вирішення проблеми збільшення конкурентоспроможності підприємства є:

- визначення критеріїв конкурентоспроможності й формування системи показників її оцінки та вимірювання;
- розроблення методів оцінки рівня конкурентоспроможності;
- розроблення методів формування алгоритмів збільшення конкурентоспроможності.

Конкурентні переваги – це сукупність ключових, відмінних від суперників чинників успіху, які сприяють забезпеченню підприємству стійкої конкурентної позиції лідера на ринку на певний період [4].

Для формування визначення категорій «конкурентна перевага» та «забезпечення конкурентних переваг підприємств» необхідно систематизувати підходи до визначення поняття «конкуренція», адже «...конкурентные преимущества неразрывно связаны с конкуренцией. Они возникают тогда и там, где возникает и развивается конкуренция» [5]. Слід зазначити, що з моменту виникнення поняття конкуренції до сьогодні воно значною мірою зазнало суттєвих змін, навіть у сучасній економічній теорії вчені не мають єдиного визначення цього поняття. Засновником теорії конкуренції вважається відомий економіст Адам Сміт [6], який в роботі «Дослідження про природу та багатство народів» виклав основи теорії «невидимої руки». Саме його вчення про суперництво виробників на ринку, в результаті якого ціни на ринку змінюються залежно від зміни сукупного попиту та пропозиції, пізніше було покладено в основу поведінкової концепції конкуренції.

Сучасна економічна теорія має велику кількість визначень конкуренції, однак всі вони створені на концепціях структурного та функціонального підходів до розуміння конкуренції. Одним з ключових понять теорії конкуренції є поняття конкурентних переваг підприємства. У найбільш загальному розумінні конкурентна перевага – це ті характеристики, властивості товару або марки, які створюють для підприємства певну перевагу над його прямими конкурентами [7]. Конкурентні переваги є відносними характеристиками, які відображають позицію певного підприємства відносно інших підприємств у галузі чи сегменту ринку.

Конкурентні переваги є виявом переваги над конкурентами в економічній, технічній, виробничій, матеріальній, організаційній сферах діяльності підприємства, які вимірюються економічними показниками, тобто такі переваги мають порівняльний, а не абсолютний характер. У загальному вигляді вказані переваги можна визначити як систематичне отримання підприємством вищого показника прибутку та збільшення частки на ринку, порівняно із конкурентами. Конкурентні переваги підприємства повинні не лише підтримувати високий рівень прибутковості, але і забезпечувати його постійність, оскільки ці переваги можуть бути оцінені лише шляхом порівняння основних показників діяльності підприємства з іншими підприємствами. Сутність конкурентних переваг здебільшого проявляється через такі характеристики, як: здатність підприємства ефективно використовувати та розподіляти ресурси; сукупність властивостей, характеристик, ресурсів тощо, якими володіє підприємство і які забезпечують йому перевагу над конкурентами; ефективність управління процесами формування і розвитку якісних і кількісних властивостей товарів або (та) послуг, що більш привабливі для покупця, ніж у конкурентів. Конкурентні переваги за формами виникнення та вияву поділяються на зовнішні (характеризують ринкову перевагу підприємства у задоволенні потреб споживачів) та внутрішні (засновані на функціональних сферах діяльності підприємства). До зовнішніх конкурентних переваг належать: імідж підприємства; співвідношення ціни та якості продукції; великий асортимент товарів або (та) послуг; особливості обслуговування споживачів; наявність бонусів, знижок, акцій; сприймання споживачами інновацій підприємства. Внутрішні конкурентні переваги: організаційно-управлінський потенціал; виробнича, маркетингова, фінансова, інвестиційна та інноваційна діяльності підприємства.

І. О. Кузнецова пропонує таку модель формування стійких конкурентних переваг (рис. 1).

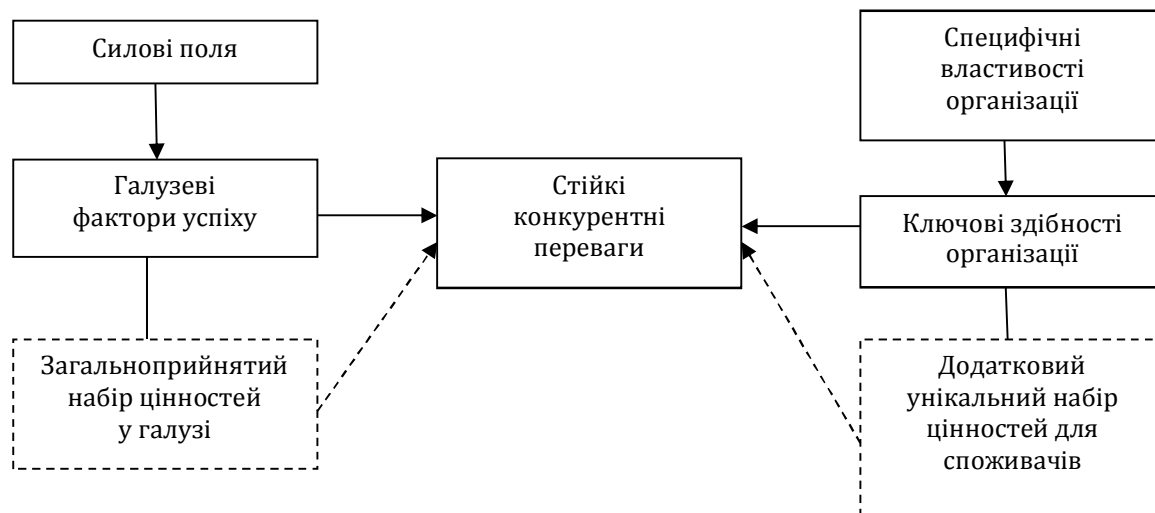


Рис. 1. Концептуальна модель формування стійких конкурентних переваг [8].

Запропонована модель демонструє, що стійкі конкурентні переваги формуються на перетині використання зовнішніх можливостей та внутрішніх унікальних властивостей підприємства, виражених відповідно через галузеві фактори успіху та ключові здібності організації. Опанування галузевими факторами успіху створює необхідні умови (загальноприйнятий набір цінностей для споживачів), а формування ключових здібностей організації через залучення її внутрішніх ресурсів дозволяє запропонувати споживачу унікальну додаткову цінність відносно конкурентів, яка буде відрізняти підприємство на ринку, тобто достатні умови для отримання ним стійких конкурентних переваг [8].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, щоб конкурентні переваги приносили перемогу над іншими учасниками ринку, вони мають відповідати таким вимогам: вигідно відрізняти підприємство від конкурентів; забезпечувати довгострокове та високе становище на ринку; задовольняти потреби споживачів; ґрунтуватися на здатностях та специфічності підприємства, які відрізняють його від інших подібних; бути гнучкими та

адаптованими до змін у ринковому середовищі; формуватися на стратегічному рівні з урахуванням взаємодії і погодженості в усіх функціональних сферах діяльності підприємства.

Список літератури

1. Воронкова, А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация / А. Э. Воронкова. – Луганск: И-во Восточноукраинского национального университета им. В. Даля, 2000. – 310 с.
2. Крючкова, І. В. Структурні чинники розвитку економіки України / Крючкова І. В. – К.: Наукова думка, 2004. – 316 с.
3. Злидень, І. М. Концептуальні засади системного управління конкурентним потенціалом / І. М. Злидень // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна: Зб. наук. праць. – Економічна серія. – Харків: ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2008. – 63 – 67 с.
4. Близнюк, С. В. Конкурентний потенціал підприємництва як категорія сучасних економічних досліджень / С. В. Близнюк, А. В. Остапенко. – Миколаїв: Вид. Інвестиції: практика та досвід Чорноморського державного університету ім. Петра Могили, 2011. – №7. – 41-42 с.
5. Азоев, Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы: [моногр.] / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков– М.: Новости, 2000. – 256 с.
6. Савчук, С. И. Основы теории конкурентоспособности: [моногр.] / С. И. Савчук. – Мариуполь: Рената, 2007. – 520 с.
7. Иванов, Ю. Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток: [моногр.] / Ю. Б. Иванов, П. А. Орлов, О. Ю. Іванова – Харків: ІНЖЕК, 2008. – 352 с.
8. Кузнецова, І. О. Формування стійких конкурентних переваг: концептуальна модель / І. О. Кузнецова– Одеса: Вид. Вісник соціально-економічних досліджень Одеського національного економічного університету – 2010. – № 40. – 68-71с.
9. Фатхутдинов, Р. А. Управление конкурентоспособностью организации: учебник / Р. А. Фатхутдинов – М.: Эксмо, 2005. – 544с.

References

1. Voronkova, A. E. (2000). *Strategic management of the competitive potential of the enterprise: diagnosis and organization*. Lugansk: East-Ukrainian National University.
2. Kryuchkova, I. V. (2004). *Structural factors of economic development of Ukraine*. Kyiv: Scientific Thought.
3. Zlyden, I. M. (2008). *Conceptual framework of system management potential competitive*. Kharkov: KNU.
4. Bliznuk, S. V., Ostapenko A. V. (2011). *Competitive potential of entrepreneurship as a category of modern economic research*. Mikolaev: BSNU.
5. Azoev, G. L. (2000). *Competitive advantages of firm*. Moscow: News.
6. Savchuk, S. I. (2007). *Fundamentals of competitiveness theory*. Mariupol: Renata.
7. Ivanov, Y. B. (2008). *Competitive advantages of the enterprise, assessment, formulation and development*. Kharkov: INZEK.
8. Kuznetsova, I. O. (2010). *Create sustainable competitive advantages: a conceptual model*. Odessa: ONUe.
9. Fathutdynov, R. A. (2005). *Management konkurentosposobnostyu organization*. Moscow: Eksmo.

Стаття надійшла до редакції 21.03.2017 р.

Юлія Володимирівна ІГНАТОВА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіко-математичного моделювання,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
E-mail: yuliia.ihnatoва@kneu.ua

Ліна Петрівна ШЕНДЕРІВСЬКА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри організації видавничої справи, поліграфії і книгорозповсюдження,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
E-mail: lina.shenderivska@gmail.com

Ольга Ігорівна ОСИПОВА

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіко-математичного моделювання,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
E-mail: osypovaolha1987@gmail.com

**УПРАВЛІННЯ ТЕХНІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ
ІНСТРУМЕНТАРІЮ ІМІТАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ**

Ігнатова, Ю. В. Управління технічним потенціалом підприємства на основі інструментарію імітаційного моделювання [Текст] / Юлія Володимирівна Ігнатова, Ліна Петрівна Шендерівська, Ольга Ігорівна Осипова // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 182-191. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Обґрунтовано значення оптимізації технічного обслуговування основних засобів для забезпечення ефективного розвитку підприємства. Базовою стратегією заміни устаткування (деталей) обрано таку, що гарантує безвідмовну роботу устаткування і мінімальні витрати на технічне обслуговування. Здійснено математичну формалізацію визначення кількості несправностей за різних співвідношень міжремонтного періоду та максимальної тривалості функціонування компонентів устаткування. Використано статистичний та імітаційний підходи для оптимізації планування ремонту та заміни обладнання, що дозволило врахувати відповідно дискретний та неперервний розподіл ймовірностей. Визначено етапи розв'язку задачі заміни устаткування (компонентів) із використанням імітаційного моделювання. Запропоновано і застосовано таблицю вартості заміни устаткування (деталей) для ухвалення рішення про подальше технічне обслуговування основних засобів.

Ключові слова: заміна устаткування; імітаційна модель; статистична модель; технічне обслуговування.

Yuliia Volodymyrivna IGNATOVA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Economic and Mathematical Modelling,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
E-mail: yuliia.ihnatoва@kneu.ua

Lina Petrivna SHENDERIVSKA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Organization of Printing, Publishing and Book Distribution,
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"
E-mail: lina.shenderivska@gmail.com

Olha Ihorivna OSYPOVA

PhD in Economics,
Senior Teacher,
Department of Economic and Mathematical Modelling,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
E-mail: osypovaolha1987@gmail.com

ENTERPRISE TECHNICAL POTENTIAL MANAGEMENT ON THE BASIS OF SIMULATION MODELLING TOOLS

Abstract

The optimization value of maintenance facilities in order to ensure the effective development of the company is grounded. Conceptual bases of the effective management of the maintenance and replacement of fixed assets are considered in the article. The importance to ensure the competitiveness of products with the aim to prevent lowering of product quality is determined. The necessity of a high level of discipline of statistical observations to ensure forecasting objectivity of technical condition of fixed assets is grounded. To solve the task of increasing the efficiency of maintenance and replacement of equipment the usage of statistical and simulation approaches is offered. In order to find the optimal time between maintenance (replacement parts), that will minimize costs, the model of expected failures is applied. The model is based on the time interval and the average cost of replacement parts. The use of simulation approach has allowed building of a model of replacement equipment or parts on the basis of continuous probability distribution of breakdowns occurrence. The proposals for the optimal length of time to review and eliminate breakdowns of equipment have become the results of developed models testing.

Keywords: replacement of equipment; simulation model; statistical model; maintenance.

JEL classification: C13, D20, L23

Вступ

Ефективне управління технічним потенціалом підприємства має важливе значення для його розвитку, що пов'язано з вагомістю впливу основних засобів у сукупності їх кількісних і якісних характеристик, а саме: фізичного стану, прогресивності, функціональності, комплектності, здатності вирішувати актуальні виробничі завдання, на конкурентоздатність продукції і господарюючого суб'єкта. Основні засоби переважають у структурі капіталу підприємств багатьох галузей, тому в сучасних умовах обмеженості власних ресурсів та високої вартості залучення коштів для формування і розвитку технічного потенціалу вирішення завдання удосконалення процесу технічного обслуговування основних засобів, до критичних параметрів якого належать своєчасність ремонту та мінімізація витратомісткості, є актуальним і необхідним, а визначення моменту часу вичерпання зносостійкості технічних засобів має істотне значення для планування інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства, забезпечення економічності у використанні, обслуговуванні устаткування.

Визначенню чинників, які впливають на ступінь зносу устаткування, на його прогнозування звертається значна увага у наукових працях [1-13]. Будуючи економіко-математичні моделі, які описують технічний стан основних засобів, вчені зосереджують увагу на різних параметрах і підходах. Осипою Н. В. [1], за результатами кореляційно-регресійного аналізу, побудовано багатофакторну модель

для визначення строку корисної експлуатації устаткування залежно від експлуатаційних умов. Математичну модель прогнозування технічного обслуговування – лінійне багатовимірне рівняння регресії – запропоновано також Матусевичем О. О. та Міроновим Д. В. [2], де як аргументи узято технічний стан обладнання та показники управління технічним станом, що дозволяє ухвалювати рішення про проведення ремонту устаткування на основі зіставлення фактичних і цільових показників, визначених за моделлю, для виявлення потенційних зон ризику. Малаксіано М. О. [3], на основі застосування методу імітації відпалу, розроблено математичну модель для визначення оптимального строку проведення ремонту, з урахуванням зміни коефіцієнту зайнятості обладнання, що актуально для сезонних виробництв та в умовах економічної нестабільності. Водночас використання цієї моделі на практиці потребує відповідних коригувань у виборі стратегії оптимального строку для здійснення ремонту, оскільки коефіцієнт зайнятості може набувати випадкових значень. Ефективний спосіб використання часу простоїв устаткування, зокрема проведення технічного обслуговування, запропонував Колос О. Л. [4] і описав математичною моделлю, яка побудована із застосуванням математичного апарату напівмарковських процесів. Вченим враховано припущення про відкладений початок технічного обслуговування, якщо устаткування використовуватиметься за основним функціональним призначенням, а це може несприятливо позначитися на ефективності витрат на утримання і експлуатацію устаткування.

Важливим завданням управління основними засобами підприємства є також проведення їх своєчасної заміни. У сучасних умовах високих темпів науково-технічного прогресу актуальним є підхід, запропонований Адамовською В. С. [5], згідно з яким для визначення строку заміни обладнання потрібно враховувати не лише фізичний знос, але і моральний знос. Шаровим Р. Ю. [6] як базову умову заміни устаткування прийнято таку, як перевищення витрат на ремонт у зіставленні з доходом від експлуатації. Вченим розроблена математична модель доходу від використання устаткування, але вона містить ідеалістичне припущення про нескінченне зростання доходу при збільшенні зносу основних засобів.

Як показав аналіз наукових праць, до актуальних наукових дискусій належить і вибір класу моделей, а саме: статичних або динамічних, для прогнозування технічного стану устаткування. Здійснюючи загальний огляд методів прогнозування, Кривенко Н. О. [7] доведено важливість застосування статичних моделей як таких, що дозволяють врахувати нелінійність та багатовимірність процесів, які впливають на технічний стан об'єктів, водночас зроблено висновок про пріоритетність використання динамічних математичних моделей. Управління технічним обслуговуванням ідентифіковано як задачу управління динамічними процесами Сахаровим В. В., Кузьминим А. А., Чертковим А. А. [8]. Науковцями запропоновано алгоритм її розв'язання із застосуванням матриці Крилова і апробовано для вирішення актуального завдання – мінімізації виплат у випадку залучення коштів на заміну спрацьованого обладнання і оновлення основних засобів.

Одне з найбільш ґрунтовних досліджень предметної області репрезентовано групою науковців у [9], де викладено доведення доцільності застосування динамічного програмування для оптимізації заміни обладнання, метою якого визначено скорочення витрат. Вченими враховано, що щорічні витрати на експлуатацію і технічне обслуговування з таким самим розподілом ймовірностей належать до витрат у межах будь-якого сценарію. При зіставленні підходів динамічного програмування перевага надана стохастичному підходу (SDP), що враховує невизначеність, на відміну від диференційного (DDP), який базується на стабільності вихідних даних або їх передбачуваності. Дослідниками [9] запропоновані технічні рішення задачі оптимізації заміни обладнання, зокрема графічний інтерфейс користувача на основі Java, Макроаналізатор даних SAS, засіб оптимізації на основі динамічного програмування.

На основі вивчення наукових праць встановлено, що переважно вчені відокремлено досліджують питання прогнозування технічного обслуговування та заміни обладнання, водночас потрібні моделі, які дозволять комплексно вирішувати задачу щодо проведення ремонту або заміни устаткування, будуть максимально наближені до практичних умов, а також адаптовані до організації господарської діяльності вітчизняних підприємств.

Мета статті

Метою статті є реалізація процесу прогнозування технічного стану основних засобів з метою забезпечення ефективності витрат підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження

Існує декілька підходів до задач заміни устаткування. Зокрема, бухгалтерський передбачає, що знос устаткування є поступовим і зазвичай момент заміни є передбачуваним. Інший підхід – статистичний – стверджує, що знос або поломка є швидким і неочікуваним та в багатьох випадках може спричинити серйозні проблеми. З цієї причини компанії часто вживають превентивні заходи, у т. ч. обов'язкові огляди устаткування та його завчасну заміну до настання несправності. Цей підхід є протилежним до поширеного підходу заміни устаткування лише у разі його відмови.

Успішність продажу будь-якого продукту значною мірою залежить від його надійності і зобов'язань виробника гарантувати його справність. А отже, постає важливе питання про прогнозування моменту можливих несправностей у роботі устаткування. Для вирішення цієї проблеми протягом часу випуску продукції збирається статистична інформація про поведінку устаткування під час випробувальних тестів і на цій основі будується діаграма відсотка несправностей устаткування. Далі ухвалюють рішення про вибір найменш *затратного способу* заміни обладнання, який базується на показнику середнього часу між ймовірними несправностями. Інший спосіб спирається на *значущість несправності*. Так, наприклад, відмова однієї фари на автомобілі є некритичною і незатратною, і, можливо, більш вигідною є заміна всіх чотирьох фар одразу.

На наш погляд, задачу заміни устаткування доцільно, зокрема, розв'язати двома методами: *статистичним* та *імітаційним*. Розглянемо обидва методи на числовому прикладі та зіставимо отримані результати.

Спочатку розглянемо *статистичний метод* розв'язку задачі заміни устаткування. Сутність цього методу полягає в тому, що статистична історія випробувальних тестів устаткування використовується для визначення типу можливої неполадки. Розглянемо застосування зазначеного методу на прикладі поліграфічного підприємства ТОВ «Новий друк» (м. Київ), яке використовує у виробництві 50 машин, які мають специфічні компоненти і можуть зламатись у будь-який час. Дані щодо функціонування 200 машин, які показують, як довго вони можуть працювати без несправностей, наведені в табл. 1.

Таблиця 1. Статистичні дані несправностей устаткування ТОВ «Новий друк»*

Показник	Величина показника			
	1	2	3	4
Період роботи без поломки (місяців)				
Кількість компонентів (шт.)	30	50	60	60
Ймовірність поломки	0,15	0,25	0,3	0,3

*Сформовано авторами на основі даних ТОВ «Новий друк»

Припустимо, що компоненти устаткування функціонують фіксований період часу (в місяцях) і виходять з ладу в кінці періоду (місяця). Заміна однієї деталі коштує підприємству 20 грн, заміна всіх компонентів одночасно – 200 грн. А отже, керівництву підприємства необхідно обрати такий метод заміни компонентів, який би гарантував на 100 % роботу устаткування, а витрати були б найменшими. Введемо такі позначення. Нехай L – максимальна тривалість функціонування компонентів устаткування (у нашому випадку $L=4$ місяці), n – загальна кількість машин (компонент), що розглядаються ($n=50$), P_t – ймовірність несправності устаткування в кінці відповідного періоду. Тоді з використанням [10, 11] кількість несправностей F_m в кожному місяці m можна знайти за формулами:

$$\text{для } m \leq L, F_m = n_L P_m + \sum_{t=1}^{m-1} P_t \cdot F_{m-t}; \quad (1)$$

$$\text{для } m > L, F_m = \sum_{t=1} P_t \cdot F_{m-t}. \quad (2)$$

Висунемо гіпотезу, що кількість компонентів, які можуть зламатись, дорівнює кількості машин. Тобто кількість несправностей дорівнює кількості наявного устаткування. З моделі, зображеної на рис. 1, можна побачити, що очікувана їх кількість за 15-місячний період збігається із середньою кількістю несправностей F_{av} :

$$F_{av} = \frac{n}{L} = 50 \cdot (1 \cdot 0,15 + 2 \cdot 0,25 + 3 \cdot 0,3 + 4 \cdot 0,3) = 18,18$$

Тоді дві основні стратегії підприємства по заміні устаткування є такими:

1. Заміна компонентів відбувається тоді, коли устаткування зламається. Вартість цих заходів дорівнює добутку F_{av} на вартість заміни компонентів, де F_{av} – середня кількість несправностей за місяць. З рис. 1 $F_{av}=18,18$. А отже, вартість заміни компонентів устаткування за місяць дорівнює $18,18 \cdot 20 \text{ грн} = 363,60 \text{ грн}$.

2. Заміна компонентів тоді, коли устаткування зламається, або заміна всіх компонентів у фіксований період часу, незалежно від того, зламаються вони чи ні.

Отже, розглянутий підхід передбачає знаходження оптимального інтервалу часу між замінами, який дозволить мінімізувати витрати. Підприємство може використати дані з моделі очікуваних несправностей для побудови таблиці вартості заміни устаткування, оскільки неможливо замінити лише частину компонентів.

Далі перейдемо до вартості заміни устаткування. Нагадаємо, що вартість заміни компонентів машини дорівнює добутковій F_{av} на вартість заміни, яка складає 20 грн за одну деталь або 200 грн за всі деталі одночасно. На основі цих даних розробимо модель вартості заміни устаткування, яку зображено на рис. 2.

Приклад моделі очікуваних поломок устаткування ТОВ "Новий Друк"									
Кількість машин, n =		50							
Строк роботи (місяці) =	1	2	3	4	Всього:	Середній час роботи деталі (місяців) = 2,75			
Кількість деталей =	30	50	60	60	200	Середня кількість поломок за місяць, F_{av} = 18,18			
Ймовірність поломки	0,15	0,25	0,3	0,3	Початкова інформація подана в клітинках, що зафарбовані				
Матриця ймовірностей поломки, P_t					Матриця поломок, F_m				
Місяць	1	2	3	4	К-ть поломок	1	2	3	4
1	0,15					50			
2	0,15	0,25			F1=	7,5	50		
3	0,15	0,25	0,3		F2=	13,63	7,5	50	
4	0,15	0,25	0,3	0,3	F3=	18,92	13,63	7,5	50
5	0,15	0,25	0,3	0,3	F4=	23,49	18,92	13,63	7,50
6	0,15	0,25	0,3	0,3	F5=	14,59	23,49	18,92	13,63
7	0,15	0,25	0,3	0,3	F6=	17,83	14,59	23,49	18,92
8	0,15	0,25	0,3	0,3	F7=	19,05	17,83	14,59	23,49
9	0,15	0,25	0,3	0,3	F8=	18,74	19,05	17,83	14,59
10	0,15	0,25	0,3	0,3	F9=	17,30	18,74	19,05	17,83
11	0,15	0,25	0,3	0,3	F10=	18,34	17,30	18,74	19,05
12	0,15	0,25	0,3	0,3	F11=	18,41	18,34	17,30	18,74
13	0,15	0,25	0,3	0,3	F12=	18,16	18,41	18,34	17,30
14	0,15	0,25	0,3	0,3	F13=	18,02	18,16	18,41	18,34
15	0,15	0,25	0,3	0,3	F14=	18,27	18,02	18,16	18,41
16	0,15	0,25	0,3	0,3	F15=	18,21	18,27	18,02	18,16
Fm наближається до середнього F_{av}									

Рис. 1. Модель очікуваних несправностей устаткування ТОВ «Новий друк», статистичний підхід*

*Власна розробка на основі формул (1)-(2)

Вартість заміни однієї деталі, C_i =		20						
Вартість заміни групи деталей, C_g =		200						
Мінімаль вартість заміни деталей за місяць =		320						
Найкраще рішення щодо заміни деталей кожні		2 місяці						
		Вартість заміни однієї деталі чи групи деталей кожного місяця						
Місяць	Ціле, F_i	Вартість F_i	1	2	3	4	5	6
1	8	160	160	160	160	160	160	160
2	14	280		280	280	280	280	280
3	19	380			380	380	380	380
4	24	480				480	480	480
5	15	300					300	300
6	18	360						360
Вартість заміни групи деталей, C_g =		200	200	200	200	200	200	200
Загальна вартість заміни =		360	640	1020	1500	1800	2160	
Середня вартість заміни деталей за місяць =		360	320	340	375	360	360	

Рис. 2. Модель вартості заміни устаткування ТОВ «Новий друк», статистичний підхід*

*Власна розробка

З наведених розрахунків (рис. 2) можна зробити висновок, що оптимальний інтервал заміни складає 2 місяці, з середньомісячною вартістю заміни 320 грн. виявилось недоцільним замінити все устаткування в кінці 1 місяця, оскільки кількість несправностей є незначною, у зіставленні з середньою їх кількістю, яка дорівнюють 18; 8 компонент потребують заміни в перший місяць, і вартість їх заміни складає 160 грн. Розподіл ймовірностей несправностей (рис. 1) підтверджує знайдене рішення, оскільки ймовірність в перший місяць дорівнює 0,15 і є меншою у зіставленні з іншими місяцями.

Загалом розподіл ймовірностей несправностей може бути використаний для знаходження оптимального інтервалу заміни устаткування. Наприклад, розглянемо компонент останнього, який функціонує протягом 6 періодів часу (місяців, років), і відповідно ймовірності несправностей складатимуть 0,05; 0,05; 0,1; 0,2; 0,3 та 0,3 за шість періодів. Позаяк ймовірності за перші три періоди є меншими у зіставленні з останніми трьома, то раціонально припустити, що заміну всіх компонентів

необхідно здійснювати кожні 3 місяці. Підтвердимо це припущення, використовуючи загальновідомий метод «Що—якщо». У таблиці 2 аналізу «Що—якщо» наведено, як змінюватимуться щомісячні витрати на заміну компонент при зміні витрат на заміну всіх одночасно з 200 грн до 400 грн.

Таблиця 2. Аналіз «Що-якщо» витрат на заміну деталей за 6 місяців*

Витрати	1	2	3	4	5	6
200грн	360	320	340	375	360	360
300грн	460	370	373	400	380	377
400грн	560	420	407	425	400	393

*Власні розрахунки

Перейдемо до розгляду імітаційної моделі розв'язку задачі заміни устаткування. Існує безліч підприємств, які використовують для виробництва своєї продукції машинне обладнання. Тому при його впровадженні потрібно скласти оптимальний план використання та заміни обладнання. Використовуючи статистичні дані, можна зробити припущення про те, що процес заміни деталей підпорядкований дискретному розподілу ймовірностей. Дискретний розподіл ймовірностей передбачає, що знос устаткування поділяється на певні категорії, тобто поломка може статися, наприклад, через 1, 2, 3 місяці, але не може статися в 0,3; 1,2 чи 2,7 місяця. Такий підхід є дуже обмеженим, оскільки несправність може виникнути в будь-який час, тобто вона супроводжується неперервним розподілом ймовірностей. Тоді для розв'язання такої задачі доцільно використати імітаційне моделювання.

Розглянемо детальніше імітаційний підхід на прикладі ще одного поліграфічного підприємства – ТОВ «Юнівест Маркетинг» (м. Фастів). Технічною службою ТОВ «Юнівест Маркетинг» зібрано статистичну інформацію щодо несправностей 10 ниткошвейних машин. Ймовірність несправності може відбутися 1 раз на 10 тижнів. У табл. 3 наведено статистичну інформацію за 50 тижнів.

Таблиця 3. Статистичні дані несправностей ниткошвейних машин ТОВ «Юнівест Маркетинг»*

Показник	Величина показника				
	1	2	3	4	5
Номер інтервалу	1	2	3	4	5
Інтервал (10 тижнів)	1-10	11-20	21-30	31-40	41-50
Ймовірність	0,05	0,10	0,20	0,30	0,35

*Сформовано на основі даних ТОВ «Юнівест Маркетинг».

Якщо ниткошвейні машини оглянути і відремонтувати у вихідні дні, то витрати складатимуть 200 грн за одиницю устаткування. Якщо ниткошвейна машина зламається у робочі дні, то ремонт кожної з них обійдеться в 1000 грн. Отже, керівництву підприємства необхідно визначити, яку стратегію по ремонту устаткування обрати: чи ввести профілактичні заходи з огляду ниткошвейних машин, чи ремонтувати їх, лише коли вони зламаються.

Для того, щоб знайти неперервний закон розподілу ймовірностей, необхідно побудувати функцію, яка найкраще відповідає статистичним даним про несправності ниткошвейних машин. Спочатку визначимо відносну частоту їх настання (табл. 4) і побудуємо графік, у якому по осі X знаходяться інтервали між несправностями, а по осі Y – відносна частота.

Таблиця 4. Відносна частота настання несправностей ниткошвейних машин ТОВ «Юнівест Маркетинг»*

Показник	Величина показника				
	1	2	3	4	5
Інтервал (10 тижнів)	1	2	3	4	5
Ймовірність	0,05	0,10	0,20	0,30	0,35
Відносна ймовірність	0,05	0,15	0,35	0,65	1,00

*Розраховано авторами.

Використовуючи дані таблиці 4, легко побудувати функцію розподілу відносної ймовірності, а також визначити лінію тренду. Функція тренду може бути лінійною, логарифмічною, поліноміальною, степеневою, експоненціальною та ковзного середнього. Визначимо функціональну залежність виду $y = 0,0462 x^{1,88}$ і проаналізуємо знайдену функцію регресії.

Оскільки значення Y є відомим, а X – невідомим, то отримуємо

$$x = \left(\frac{y}{0,462} \right)^{0,532}$$

Залежність виду $y = ax^b$ можна отримати за допомогою регресійного аналізу MS Excel. Тренд є неперервною функцією розподілу відносної ймовірності, яка дозволяє визначити ймовірність несправності в будь-який момент часу. Далі згенеруємо останню для ниткошвейної машини за допомогою функції СЛЧИС () MS Excel для того, щоб визначити коли вона станеться. Так, наприклад, якщо припустити, що несправність станеться з ймовірністю 0,58, то:

$$x = \left(\frac{0,58}{0,462} \right)^{0,532} = 3,8.$$

Тоді інтервал між несправностями становить $3,8 \cdot 10$ тижнів = 38 тижнів. Результати реалізації вищезазначеного алгоритму наведено на рис. 3.

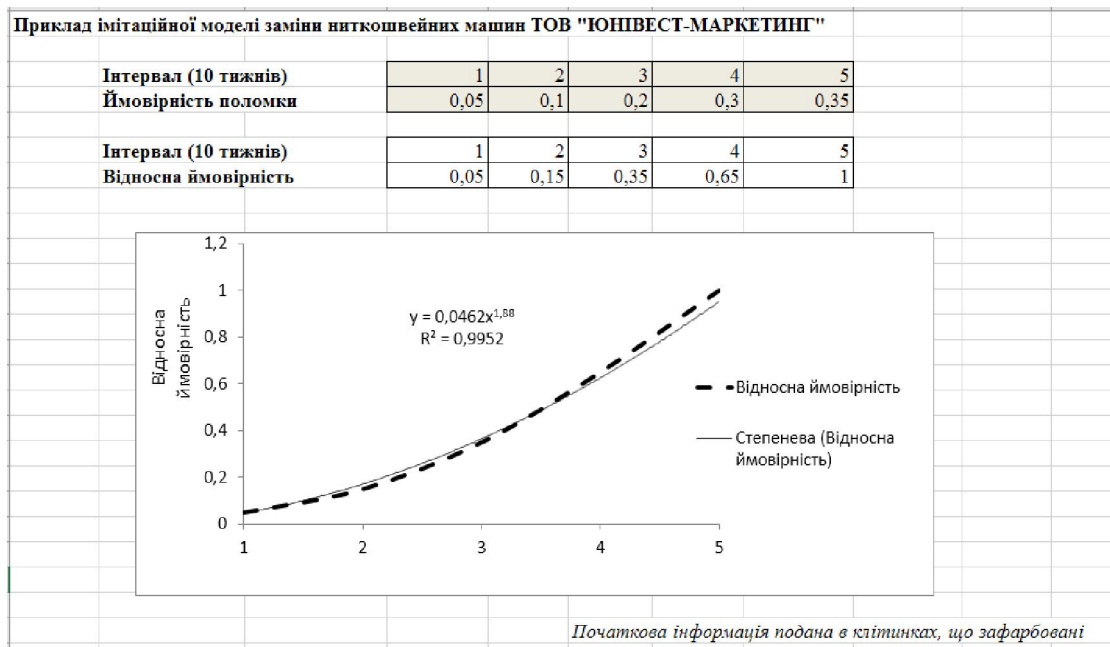


Рис. 3. Модель заміни ниткошвейних машин*

*Власна розробка.

Наступним кроком необхідно здійснити імітаційне моделювання несправностей ниткошвейних машин. Для цього використаємо функцію СЛЧИС () MS Excel. Результати моделювання наведено на рис.

4. Логіка визначення методу заміни устаткування є такою ж, як і в попередньому (статистичному) підході. Оскільки огляд і полагодження однієї ниткошвейної машини коштує 200 грн, то огляд і полагодження групи ниткошвейних машин становить: $10 \cdot 200 \text{ грн} = 2000 \text{ грн}$. Очікувана кількість несправностей F_i для періоду i ($i=1-5$) округлюється до найближчого цілого:

$$F_1 = 1, F_2 = 1, F_3 = 3, F_4 = 3, F_5 = 4.$$

Отже, виконавши усі зазначені кроки дослідження, ми встановили, що доцільно проводити огляд усіх ниткошвейних машин раз на 20 тижнів, що коштуватиме 2000 грн.

Зіставимо статистичний та імітаційний підходи. Застосовуючи алгоритми обох вищезазначених методів до проблеми поліграфічного підприємства ТОВ «Юнівест Маркетинг», отримаємо:

- Імітаційний підхід: огляд і ремонт усіх ниткошвейних машин 1 раз на 20 тижнів, середня вартість 2000 грн.
- Статистичний підхід: огляд і ремонт усіх ниткошвейних машин 1 раз на 20 тижнів, середня вартість 2500 грн.

Початкова інформація подана в клітинках, що зафарбовані													
№ машини	Ймовірність поломки	Час поломки	Ймовірність поломок за 5 періодів (по 10 тижнів)					Ітерація	Результати 10 ітерацій				
			1	2	3	4	5		1	2	3	4	
1	0,11	1,57	0	1	0	0	0	1	1	2	2	2	2
2	0,88	4,76	0	0	0	0	1	2	1	2	1	3	3
3	0,31	2,77	0	0	1	0	0	3	0	2	1	6	0
4	0,78	4,46	0	0	0	0	1	4	0	3	0	2	5
5	0,92	4,89	0	0	0	0	1	5	1	1	3	2	3
6	0,43	3,25	0	0	0	1	0	6	1	1	5	1	2
7	0,73	4,32	0	0	0	0	1	7	1	0	3	3	3
8	0,05	0,99	1	0	0	0	0	8	1	1	4	2	2
9	0,33	2,82	0	0	1	0	0	9	1	1	1	0	7
10	0,29	3,09	0	0	0	1	0	10	0	1	2	2	5
Загальна кількість поломок			1	1	2	2	4	Сума	7	14	22	23	32
								Середнє	0,7	1,4	2,2	2,3	3,2
								Ціле	1	2	3	3	4
Вартість огляду однієї машини, $C_i =$								1000					
Вартість огляду груп машини, $C_g =$								2000					
Мінімальна вартість огляду раз на 10 тижнів =								2500					
Найкраще рішення щодо огляду машин кожні			2 місяці										
			Вартість заміни однієї деталі чи групи деталей кожного місяця										
Місяць	Ціле, F_i	Вартість F_i	1	2	3	4	5						
1	1	1000	1000	1000	1000	1000	1000						
2	2	2000		2000	2000	2000	2000						
3	3	3000			3000	3000	3000						
4	3	3000				3000	3000						
5	4	4000					4000						
Вартість огляду групи машин, $C_g =$			2000	2000	2000	2000	2000						
Загальна вартість =			3000	5000	8000	11000	15000						
Середня вартість огляду машин за 10 тижнів =			3000	2500	2666,667	2750	3000						

Рис. 4. Імітаційна модель заміни ниткошвейних машин

*Розроблено з використанням функції СЛЧИС() MS Excel

Висновки та перспективи подальших розвідок

Вирішення задачі заміни устаткування в умовах високого рівня конкуренції на ринку товаровиробників, дефіциту ресурсів для самофінансування технічного оновлення, нестабільності зовнішнього і внутрішнього середовищ потребує застосування релевантних моделей прогнозування, зокрема імітаційного моделювання. Імітаційний підхід, в основу якого покладено визначення оптимальних проміжків часу між заміною устаткування (компонентів) та мінімізацію середніх витрат, сприяє підвищенню ефективності управління основними засобами підприємства. Математична модель, запропонована у цьому дослідженні, дозволяє розв'язати задачу заміни устаткування в стаціонарному режимі роботи. Темою подальших досліджень має бути розгляд цієї задачі у динаміці. Розв'язання цієї задачі як задачі динамічного програмування дозволяє виробити оптимальну стратегію дій, у той час, як статичні задачі дозволяють отримати розв'язок, оптимальний з точки зору умов, що склалися, тобто тактичний.

Список літератури

- Осипа, Н. В. Щодо визначення строків корисного використання гірничого устаткування [Текст] / Н. В. Осипа // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2014. – №1. – С. 103-106.
- Матусевич, О. О. Математична модель ризик-аналізу технічного стану силового обладнання тягових підстанцій / О. О. Матусевич, Д. В. Міронов // Гірничі електромеханіка та автоматика. – 2014. – №93. – С. 41-47.
- Малаксіано, М. О. Про планування оптимальних строків ремонтів та замін складного портового обладнання за умов частково визначеного прогнозу рівня зайнятості [Електронний ресурс] / М. О. Малаксіано // Економічна кібернетика. – 2012. – №4-6. – С. 49-56. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eccib_2012_4-6_9.
- Колос, О. Л. Математична модель функціонування системи технічного обслуговування та ремонту машин інженерного озброєння в умовах їх інтенсивного застосування [Текст] / О. Л. Колос // Збірник наукових праць Національної академії державної прикордонної служби України. Серія: Військові та технічні науки. – 2013. – №2(60). – С. 306-316.
- Адамовська, О. С. Оцінка термінів заміни моделей машин і обладнання [Текст] / О. С. Адамовська // Бізнес Інформ. – 2012. – №1. – С. 75-78.
- Шаров, Р. Ю. Стохастическая задача о восстановлении и замене оборудования [Электронный ресурс] / Р. Ю. Шаров // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Компьютерные технологии, управление, радиоэлектроника. – 2012. – №35. – С. 168-170. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/stokhasticheskaya-zadacha-o-vosstanovlenii-i-zamene-oborudovaniya>.

7. Кривенко, Н. В. Аналіз методів прогнозування для визначення майбутнього стану технічних параметрів суднового обладнання [Електронний ресурс] / Н. В. Кривенко // Технологія приборостроєння. – 2013. – №1. – С. 8-10. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Тр_2013_1_4.
8. Сахаров, В. В. Алгоритм принятия оптимальных решений в судоремонте с применением матрицы Крылова [Электронный ресурс] / В. В. Сахаров, А. А. Кузьмин, А. А. Чертков // Вестник государственного университета морского и речного флота адмирала С. О. Макарова. – 2014. – Вып. 3. – С. 81-89. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/algorithm-prinyatiya-optimalnyh-resheniy-v-sudoremonte-s-primeneniyem-matritsy-krylova>.
9. Fan, W. Equipment Replacement Optimization [Electronic resource] / W. Fan, L. Brown, C. Patterson, M. Winkler et al. – Tyler, 2011. – 148 p. – Access mode: URL: http://ctr.utexas.edu/wp-content/uploads/pubs/0_6412_1.pdf.
10. Ross, S. M. Introduction to Probability and Statistics for Engineers and Scientists [Text] / S. M. Ross. – 5th Edition. – London: Academic Press, 2014. – 686 p.
11. Pachamanova, Dessislava A. Simulation and optimization in finance: modeling with MATLAB, @RISK, or VBA [Text] / Dessislava A. Pachamanova, Frank J. Fabozzi. – New Jersey: Jhon Wiley&Sons, 2010. – 766 p.
12. Ігнатова, Ю. В. Моделювання потенціалу малих інноваційних підприємств. Інвестиції практика та досвід [Текст] / Ю. В. Ігнатова, Н. В. Даценко, Є. А. Поліщук // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – №1. – С. 23-28.
13. Шендерівська, Л. П. Розвиток підприємств видавничо-поліграфічної галузі [Текст] / Л. П. Шендерівська // Інтелект XXI. – 2014. – № 3. – С. 72-77.
14. Шендеровская, Л. П. Критерии оценки эффективности инвестиций [Текст] / Л. П. Шендеровская // Інтелект XXI. – 2013. – № 5/6. – С. 75-89.

References

1. Osypa, N. V. (2014). To determine the useful life of mining equipment. *Visnyk Shkhidnoukrainskoho natsionalnoho universitetu imeni Volodymyra Dalia* [Herald of Volodymyr Dahl East Ukrainian National University], 1, 103-106 [in Ukr].
2. Matushevych, O. O., Mironov, D. V. (2014). Mathematical model of risk analysis of technical condition of power equipment traction substations. *Hirnycha elektromekhanika ta avtomatyka* [Mining electrical engineering and automation], 93, 41-47 [in Ukr].
3. Malaksiano, M. O. (2012). On the design of optimal timing of repairs and replacements of equipment for the port complex conditions determined partly forecast employment. *Ekonomichna kibernetika* [Economic Cybernetics], 4-6, 49-56. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eccib_2012_4-6_9 [in Ukr].
4. Kolos, O. L. (2013). A mathematical model of functioning of the system of technical service and repair of machines of engineering armament in the conditions of their intensive application. *Zbirnyk naukovykh prats' Natsional'noyi derzhavnoyi prykordonnoyi sluzhby Ukrainy*. Seriya: Viys'kovi ta tekhnichni nauky [Collection of scientific works of National Academy of State Border Guard of Ukraine. Series: Military and technical science], 2(60), 306-316 [in Ukr].
5. Adamovs'ka, O. S. (2012). Estimation of replacement's terms of models of machines and equipment. *Biznes-Inform* [Business-Inform], 1, 75-78 [in Ukr].
6. Sharov, R. Yu. (2012). A stochastic problem of restoration and replacement of equipment. *Vestnik Yuzhno-Uralskogo gosudarstvennogo universiteta*. Seriya: Kompyuternyye tehnologi, upravlenie, radioelektronika [Bulletin of South Ural State University. Series: computer technology, management, electronics], 35, 168-170. Retrieved from: <https://cyberleninka.ru/article/n/stokhasticheskaya-zadacha-o-vozstanovlenii-i-zamene-oborudovaniya> [in Rus].
7. Kryvenko, N. V. (2013). Analysis methods for prediction of the future state of the technical parameters of vessel equipment. *Tehnologiya priborostroeniya* [Instrumentation Technology], 1, 8-10. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Тр_2013_1_4 [in Ukr].
8. Saharov, V. V., Kuzmin, A. A. & Chertkov, A. A. (2014). Algorithm of optimal decision making in ship repair with the use of the Krylov matrix. *Vestnik gosudarstvennogo universiteta morskogo i rechnogo flota admirala S. O. Makarova* [Bulletin of the State University of Maritime and River Fleet named after Admiral S. O. Makarov], 3, 81-89. Retrieved from: <https://cyberleninka.ru/article/n/algorithm-prinyatiya-optimalnyh-resheniy-v-sudoremonte-s-primeneniyem-matritsy-krylova> [in Rus].
9. Fan, W., Brown, L., Patterson, C., Winkler, M. et al. (2011). Equipment Replacement Optimization. Tyler. Retrieved from: http://ctr.utexas.edu/wp-content/uploads/pubs/0_6412_1.pdf.
10. Sheldon, M. R. (2014). *Introduction to Probability and Statistics for Engineers and Scientists*. London: Academic Press.
11. Pachamanova, D. A. & Fabozzi, F. J. (2010). *Simulation and optimization in finance: modeling with MATLAB, @RISK, or VBA*. New Jersey: Jhon Wiley&Sons.

-
12. Ignatova, Iu. V., Datsenko, N. V. & Polishchuk, Ye. A. (2017). Modeling the potential of small innovative enterprises. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, 1, 23-28 [in Ukr].
 13. Shenderivs'ka, L. P. (2014). Rozvytok pidpryyemstv vydavnycho-polihrafichnoyi haluzi. *Intelekt XXI*, 3, 72-77. [in Ukr].
 14. Shenderivska L. P. (2013). Criteria for assessing an investments earning capacity. *Intelekt XXI*, 5/6, 75-89 [in Rus].

Стаття надійшла до редакції 27.01.2017 р.

Євген Євгенович ІОНІН

доктор економічних наук,
професор,
завідувач кафедри обліку, аналізу і аудиту,
Донецький національний університет імені Василя Стуса
E-mail: ionin@bk.ru

Марія Олександрівна КЛЕПАКОВА

Донецький національний університет імені Василя Стуса
E-mail: klepakova.m@donnu.edu.ua

**ОЦІНКА ТА АНАЛІЗ ВАРТОСТІ ВНУТРІШНЬО СФОРМОВАНОГО ГУДВІЛУ ТА
ВПЛИВУ ЙОГО КОМПОНЕНТІВ**

Іонін, Є. Є. Оцінка та аналіз вартості внутрішньо сформованого гудвілу та впливу його компонентів / Євген Євгенович Іонін, Марія Олександрівна Клепакова // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 192-198. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Стаття присвячена гудвілу як новій та актуальній обліковій та аналітичній категорії. Визначено сутність цього поняття з опертям на два найпоширеніших підходи, що зустрічаються в економічній літературі. Виокремлено основні компоненти гудвілу, які формують його вартість та можуть впливати на ефективність діяльності суб'єктів господарювання. Розглянуто сутність методу надлишкового прибутку для визначення вартості внутрішньо сформованого гудвілу, визначено переваги та недоліки його практичної реалізації. Проілюстровано механізм застосування методу для визначення наявності гудвілу на прикладі даних звітності холдингу «Метінвест» як одного з найбільших представників добувної галузі України з метою виявлення реального стану ефективності діяльності підприємства та визначення ключових факторів, які мають вплив на формування ділової репутації компанії.

Ключові слова: гудвіл; ділова репутація; вплив компонентів гудвілу; аналіз гудвілу; підхід надприбутків; «Метінвест».

Yevhen Yevhenovych IONIN

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Head,
Department of Accounting, Analysis and Audit,
Vasyl` Stus Donetsk National University (Vinnytsia)
E-mail: ionin@bk.ru

Mariia Oleksandrivna KLEPAKOVA

Vasyl` Stus Donetsk National University, Vinnytsia
E-mail: klepakova.m@donnu.edu.ua

**ASSESSMENT AND ANALYSIS OF THE COST
OF INTERNALLY GENERATED GOODWILL AND INFLUENCE OF ITS COMPONENTS**

Abstract

The article is devoted to goodwill as a new and current accounting and analytical category. The essence of this concept is determined on the basis of two approaches which are the most prior in economic literature. The main components of goodwill that form its pricing and can affect the effectiveness of the entity are isolated. The essence of the method of excess profits is determined to detect the value of internally generated goodwill. Strengths and

weaknesses of its implementation are identified. It is illustrated the mechanism of the method for determining the presence of goodwill on the basis of data reporting by holding "Metinvest" as one of the leading representatives of mining industry of Ukraine. It has been done in order to identify the real state of enterprise efficiency and distinguish key factors that influence the formation of the company's business reputation.

Keywords: goodwill; business reputation; the impact of goodwill components; analysis of goodwill; approach excessive profits; Metinvest.

JEL classification: C13, M10, M21

Вступ

Розвиток ринкової економіки та глобалізація світового економічного простору стає передумовами виникнення нових облікових та аналітичних категорій, які відображають не тільки дійсний майновий стан та результати діяльності, але й неоцінені компоненти компанії, що мають значний вплив на формування її вартості. Одним з таких об'єктів є гудвіл, що є невідокремлюваним від потенціалу підприємства активом, який використовується в його фінансовій діяльності, здатний приносити йому додатковий прибуток та є унікальною особливістю компанії.

Гудвіл є одним із принципово нових об'єктів бухгалтерського обліку, які з'явилися в її теорії і практиці на етапі становлення та розвитку ринкових відносин в Україні. Тому постає питання про основні принципи його формування, структури та оцінки подальшого впливу на ефективність та прибутковість діяльності.

Вивченням гудвілу займалися такі вчені-економісти: Легенчук С. Ф., Подольна В. В., Сигидов Ю. І., Шачнев А. О. та ін..

Мета та завдання статті

Метою дослідження є визначення сутності гудвілу як економічної категорії та його складових компонентів, а також кількісна та якісна оцінка його впливу на результативність функціонування компанії.

З визначеної мети доцільно виокремити наступні завдання:

- розгляд підходів до визначення гудвілу як економічної категорії;
- розмежування окремих компонентів, що формують ділову репутацію підприємства;
- розрахунок внутрішньо створеного гудвілу на прикладі холдингу «Метінвест»;
- визначення факторів впливу на розрив між обліковою та фактичною вартістю гудвілу з метою ухвалення управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження

Гудвіл є специфічним нематеріальним активом, вартісним відображенням ділової репутації, що визначається в бухгалтерському обліку як різниця між вартістю придбання підприємства як цілісного майнового комплексу та справедливою вартістю його чистих активів на дату здійснення операції.

У фаховій літературі виокремлено два підходи до трактування гудвілу як економічної категорії:

- підхід надприбутків, згідно з яким гудвіл – це надприбуток підприємства, який є більшим за середній показник прибутковості у галузі;
- підхід невідображених активів, що розглядає гудвіл як активи, не відображені в балансі [1].

Застосування другого підходу зазвичай використовується в бухгалтерському обліку для визначення вартості привласненого гудвілу. Перший підхід може використовуватись при аналізі гудвілу як фінансового показника з метою ухвалення управлінських рішень.

Перед початком оцінки гудвілу необхідно проаналізувати його кількісні та якісні показники. До кількісних можна зарахувати: час перебування на ринку; частку ринку, яку займає підприємство, кількість персоналу з високим рівнем кваліфікації та ін. Якісні показники виражаються у якості товарів, номенклатурі та асортименті продукції, впровадженні нових технологій у виробництво, власному брендуванні тощо [2].

Складові елементи гудвілу – це елементи, формування та розвиток яких забезпечує підприємству наявність позитивного гудвілу. Найбільш поширені та суттєві компоненти гудвілу, виокремлені В. В. Подольною [3], зображено на рисунку 1.

Найчастіше дослідники управління гудвілом закликають розглядати невлімові складові активів з урахуванням управління відносинами з контактними аудиторіями: споживачами (реальними та потенційними), персоналом, інвесторами, кредиторами та громадськістю [4; 5]. З цього випливає, що на перший план при прийнятті управлінських рішень виходить формування позитивного гудвілу. Але важливо зауважити, що оцінка вартості гудвілу згідно з національним та міжнародним законодавством здійснюється лише на момент купівлі або продажу компанії, тому постає питання аналізу цього

показника для розробки стратегії впливу на його складові та підвищення інвестиційної привабливості компанії.



Рис. 1. Складові компоненти гудвілу

Найбільш поширеним методом оцінки вартості внутрішнього гудвілу є, як зазначено раніше, метод надлишкового прибутку.

Метод надлишкового прибутку є одним з варіантів дохідного підходу оцінки вартості підприємства. Іноді його називають казначейським методом, оскільки вперше він був згаданий в 1920 р в Меморандумі Казначейства США А. Р. М 34, коли був використаний для підрахунку гудвілу, що втратили виробники алкогольної продукції під час Сухого закону. Надалі він застосовувався для розрахунку податків при даруванні та спадкуванні [6].

Згідно з методом надлишкового прибутку, вартість компанії становить суму матеріальних активів підприємства та гудвілу. Вартість гудвілу розраховується за такою формулою [7]:

$$G = \frac{OP - Ro * OC}{K}, \quad (1)$$

де G – вартість внутрішньо сформованого гудвілу;

OP – операційний прибуток;

Ro – середньогалузева операційна рентабельність;

OC – операційні витрати компанії;

K – ставка капіталізації.

Метод надлишкового прибутку має низку переваг. Насамперед це відносна простота використання і, як наслідок, доступність для управлінського персоналу. Крім того, метод є орієнтованим на зовнішню інформацію щодо стану та розвитку галузі та ринку, що оцінює зовнішню репутацію підприємства, сформовану за допомогою внутрішніх складових.

Проблемою методу є визначення ставки капіталізації, що є доцільною у кожній конкретній ситуації. Зменшення ризику неточної оцінки вартості внутрішньо сформованого гудвілу можливе шляхом орієнтації на ринкові та галузеві показники ставки капіталізації, а також визначення її поширеними математичними та аналітичними методами.

З метою розгляду практичної сутності та застосування методу надлишкового прибутку доцільно проаналізувати внутрішньо сформований гудвіл реального підприємства. Як об'єкт дослідження візьмемо одну з найбільших компаній металургійної промисловості України – холдинг «Метінвест». Вихідні дані для проведення оцінки вартості внутрішньо сформованого гудвілу та його подальшого аналізу наведено у таблиці 1 [8; 9]. При цьому використано статистичну інформацію, надану держаним

органом статистики, за галуззю промисловості та дані річної звітності холдингу.

Ставка капіталізації прийнята на рівні 10 % [6], з урахуванням достатнього рівня ризику через нестабільність економічної ситуації в країні та її впливу на розвиток галузі загалом. Крім того, важливе значення має не тільки розрахунок реальної вартості невлених компетенцій компанії, а і зіставлення їх з балансовою вартістю гудвілу (за наявності такої статті в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності). Основною метою такого методу є аналіз взаємозв'язку цих показників та впливу різних факторів на розрив в оціненій вартості.

Таблиця 1. Розрахунок вартості внутрішньо сформованого гудвілу холдингу «Метінвест» за 2008-2015 роки

Період	Операційний дохід, млн дол.	Рентабельність (середньогалузева)	Операційні витрати, млн дол.	Гудвіл, млн дол.
2008 р.	3961	24%	9670	1535,05
2009 р.	604	4%	5422	337,14
2010 р.	943	15%	8415	-274,93
2011 р.	2791	17%	11398	744,68
2012 р.	979	15%	11594	-659,38
2013 р.	1026	13%	11918	-421,59
2014 р.	1105	21%	9590	-861,15
2015 р.	-686	6%	7518	-1061,05

Рис. 2. Динаміка внутрішньо створеного та відображеного в балансі гудвілу холдингу «Метінвест»

З проведеного дослідження постає висновок, що величина гудвілу, відображеного в бухгалтерському обліку, останніми роками знижується. У цей час динаміка надлишкового прибутку є менш рівномірною, але темпи його зниження є більш значними, що свідчить про випередження впливу складових гудвілу на діяльність підприємства. Так найбільше значення спостерігається у 2008 році, одночасно з найбільшим показником операційного доходу компанії та середньогалузевої операційної рентабельності. Це зумовлено тим, що у передкризовий період компанія мала значний вплив на формування внутрішнього ринку та стратегія розвитку діяльності була ефективною. Але важливо зауважити, що під впливом зовнішньоекономічних чинників з 2009 року спостерігається значний спад через випередження темпів зростання цін та кризову ситуацію в країні. Це підтверджується мінімальним значенням середньогалузевої операційної рентабельності та операційного прибутку, що свідчить про значну частку витрат та скорочення обсягів реалізації.

Від'ємне значення гудвілу, що спостерігається у 2010 та починаючи з 2012 року, свідчить про неефективність обраної стратегії діяльності через перевищення середньогалузевого операційного прибутку та аналогічного показника діяльності компанії. Основною причиною є зменшення об'ємів діяльності, що спостерігається за динамікою зменшення операційних витрат і, як наслідок, – спад в операційному прибутку до від'ємного значення у 2015 році. Важливо зауважити, що особливої уваги

управлінського персоналу потребує ситуація, де спостерігається негативна величина внутрішньо сформованого гудвілу. Це означає, що результат діяльності підприємства у зіставленні з іншими представниками галузі є менш ефективним, крім того, наявність значного спаду свідчить про збільшення ризиків для подальшої діяльності, що потребують негайного впливу.

З метою проведення комплексного аналізу ділової репутації підприємства та оцінки впливу компонентів, що її формують, доцільно використовувати методи статистичного моделювання. Зокрема, одним із простіших способів виявлення взаємозв'язку між наявними показниками є метод найменших квадратів, що надає змогу кількісно оцінити вплив факторів на результативні ознаки за допомогою побудови та вирішення системи лінійних рівнянь. Результатом застосування методу є виявлення параметрів регресії та побудова лінійної багатофакторної моделі, що є аналітичним відображенням залежності зазначених даних. У розглянутому прикладі як результативну ознаку доцільно визначити різницю між обліковою та розрахованою вартості гудвілу (ΔG) для аналізу впливу на неї інших фінансових та аналітичних показників. Як фактори, які мають суттєвий вплив на ефективність та результативність діяльності, варто виокремити наступні:

- рентабельність операційної діяльності (K_1) як показник прибутковості холдингу, що формується під впливом наявності стійкої клієнтської бази, оптимальності розробки виробничої програми, якості продукції тощо;
- питома вага чистих активів у валюті балансу (K_2) як критерій фінансової стійкості компанії;
- питома вага чистого боргу в загальному боргу (K_3) як показник покриття та ліквідності коштів компанії, що має вплив на репутацію серед інвесторів, постачальників та інших кредиторів.

Дані для розрахунку впливу факторів на різницю між фактичною та балансовою вартістю гудвілу наведено у таблиці 2.

Таблиця 2. Розрахунок впливу факторів на внутрішньо сформований гудвіл холдингу «Метінвест» за 2008-2015 роки [9]

Рік	Внутрішній гудвіл, млн дол.	Балансовий гудвіл, млн дол.	ΔG , млн дол.	K_1	K_2	K_3
2008	1535,05	1662,00	126,95	30%	55,35%	90,28%
2009	337,14	1855,00	1517,86	10%	57,29%	93,47%
2010	-274,93	1072,00	1346,93	10%	55,36%	85,81%
2011	744,68	961,00	216,32	20%	59,46%	80,11%
2012	-659,38	980,00	1639,38	8%	59,68%	87,59%
2013	-421,59	1005,00	1426,59	8%	56,97%	81,82%
2014	-861,15	754,00	1615,15	10%	53,85%	96,47%
2015	-1061,05	601,00	1662,05	-10%	43,82%	93,89%

За допомогою надбудови «Аналіз даних» програми MicrosoftOfficeExcel знайдено регресійну багатофакторну модель, що має вигляд:

$$\Delta G = -71,53 - 62,71 * K_1 + 83,91 * K_2 + 49,48 * K_3, \quad (2)$$

Таким чином, при збільшенні операційної рентабельності на 1% різниця між фактичною та балансовою вартістю гудвілу зменшується на 62,71 млн дол., тобто внутрішньо сформований гудвіл збільшується внаслідок підвищення рівня доходності основної діяльності. При цьому збільшення частки чистих активів у сукупних активах підприємства при інших рівних умовах призводить до збільшення розриву на 83,91 млн дол. у зв'язку з відривом балансової вартості гудвілу, що не підкріплена фактичними досягненнями у розвитку ділової репутації підприємства. Збільшення частки чистого боргу в загальній вартості зобов'язань також має негативний вплив на динаміку зміни різниці через зменшення платоспроможності і, як наслідок, інвестиційної та кредитної привабливості компанії.

Проведений аналіз дає можливість зробити висновок, що метод надлишкового прибутку унеможлиблює вплив грошових потоків на величину внутрішньо сформованого гудвілу, тобто він базується на методи нараховувань. Водночас грошові потоки є важливим об'єктом та інструментом аналізу бізнесу, оцінки ефективності управління і забезпечення безперервної діяльності підприємства. Крім того, в аналітичному плані потенційні вхідні і вихідні грошові потоки покладено в основу розрахунку показника робочого капіталу, на який обов'язково робиться корегування ринкової вартості об'єкта при використанні дохідного підходу.

Тому важливо додатково враховувати рівень монетизації операційного прибутку шляхом уведення коефіцієнта монетизації K_m , що має вигляд:

$$K_M = \frac{+CFO}{OP}, \quad (3)$$

де $+CFO$ – позитивний чистий грошовий потік від операційної діяльності;
 OP – операційний прибуток.

Чистий грошовий потік слід розглядати і як результат комерційної діяльності, обчислений на касовій основі. Функціональне призначення коефіцієнта монетизації буде полягати в підтвердженні грошовими коштами фінансового результату, тим самим аналітично підтверджуючи функцію прибутку як джерела фінансування витрат розширеного відтворення. Зазначений показник варто було б ввести у вітчизняну практику і закріпити в офіційно діючих методиках економічного і фінансового аналізу, затверджених органами виконавчої влади [10].

Таким чином, проведений аналіз внутрішньо створеного гудвілу надає можливість обліковому та управлінському персоналу оцінювати ефективність та результативність діяльності підприємства, виокремлювати основні кількісні аналітичні показники, що мають суттєвий вплив на вартість ділової репутації підприємства і, як наслідок, – на вартість компанії на ринку.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Гудвіл є перевагами над конкурентами, які створюються протягом тривалого проміжку часу за допомогою впливу на окремі його компоненти.

Основними складовими гудвілу є майнові та персональні компоненти. Майнова складова містить активи, які безпосередньо формують репутацію підприємства, вона може підлягати оцінці. Персональна складова має більш умовний характер та ґрунтується на професійних навичках персоналу та іміджу компанії. Важливо зауважити, що система формування і управління гудвілу повинна розроблятися за всіма його елементами у комплексі, бо кожна складова є генератором майбутніх грошових потоків, отже, прямо впливає на збільшення потенціалу гудвілу.

Важливе значення внутрішньо створений гудвіл має як аналітичний показник фінансового стану, який може впливати на прийняття управлінських рішень користувачами інформації. Одним із найбільш поширених методів визначення вартості внутрішньо сформованого гудвілу є метод надлишкового прибутку, що побудований на аналізі відхилення операційного прибутку компанії від аналогічного середньогалузевого показника. Водночас недоліком методу є неврахування фактичних грошових потоків і, як наслідок, недостатнє розкриття впливу монетарних статей на формування ділової репутації підприємства. Вказана проблема може бути вирішена шляхом прийняття до розрахунків ступеня монетизації операційного доходу, що надає змогу оцінити гудвіл з боку формування майбутніх грошових потоків.

На основі показника фактично сформованого гудвілу менеджери можуть обґрунтовувати доцільність проведення поточної маркетингової, виробничої політики, шляхи її удосконалення; інформація може бути корисною для інвесторів – щодо вкладення коштів для отримання надприбутку, кредиторів – щодо спроможності оплачувати заборгованість тощо. Водночас важливим способом визначення поточного стану ефективності діяльності компанії є аналіз відхилення розрахованої величини гудвілу від вартості в балансі, вказаної у складі необоротних активів шляхом використання економіко-математичного моделювання. Виявлення основних монетарних та немонетарних абсолютних і відносних показників, що мають суттєвий вплив на зазначену різницю, надає змогу управлінському персоналу зосередити увагу на ключових проблемних зонах діяльності з метою їх урегулювання для досягнення максимально ефективних результатів.

Список літератури

1. Легенчук, С. Ф. Бухгалтерське відображення інтелектуального капіталу: автореф. дис. . на здоб. наук. ст. . к. е. н.: 08.06.04 / С. Ф. Легенчук. – К.: НАУ. – 2006. – 25 с.
2. Сигидов, Ю. І. Ділова репутація (гудвіл) комерційних банків: сутність, класифікація і методи оцінки / Ю. І. Сигидов, К. П. Андріанова, А. О. Баранник // Політематичний мережевий електронний журнал КубГАУ. – 2012. – №82.
3. Подольна, В. В. Формування позитивного гудвілу на малих підприємствах: автореф. дис. . на здоб. наук. ст. . к. е. н.: 08.00.04 / В. В. Подольна. – К.: КНУТД. – 2009. – 17 с.
4. Мартин, Г. Корпоративні репутації, брендинг і управління персоналом. Стратегічний підхід до управління людськими ресурсами / Г. Мартин, С. Хетрик ; пер. з англ. Е. І. Титовой. – М.: Група ИДТ, 2008. – 336 с.
5. Шачнев, А. О. Управління компонентами гудвілу на промислових підприємствах / А. О. Шачнев, О. А. Лузгіна // Звістки ВНЗ. Суспільні науки. – 2011. – №2. – С. 127-133.
6. Єлісеєв, В. М. Гудвіл: проблема оцінки та відображення у звітності // В. М. Єлісеєв / Російське товариство оцінщиків. Питання оцінки – 2004. – №1. – С. 31-38.

-
7. Жученко, Ю. М. Аналіз методу надлишкового прибутку при оцінці вартості гудвілу / Ю. М. Жученко // Російське підприємництво. – 2011. – №6-1. – С. 77-83.
 8. Державна служба статистики України. Статистична інформація. Діяльність підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 9. Метінвест. Фінансова звітність [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.metinvestholding.com/ru/investors/fresults/performance>.
 10. Іонін, Є. Є. Фінансова аналітика сучасного бізнесу: монографія / Є. Є. Іонін, М. М. Овчинникова. – Донецьк: ДонНУ, 2012. – 304 с.

References

1. Lehenchuk S. F. (2006). *Accounting display intellectual capital*. Kyiv: NAU.
2. Syhydov, Yu. I. Andrianova, K. P. Barannyk, A. O. (2012). Goodwill of commercial banks: essence, classification and valuation methods. *Politematychnyj merezhevyj elektronnyj zhurnal Kub HAU*, 82.
3. Podol'na, V. V. (2009). *Formation of positive goodwill for small businesses*. Kyiv: KNUTD.
4. Martyn, H. (2008). *Corporate reputation, branding and HR. A strategic approach to human resources management*. Moscow: Hrupa YDT.
5. Shachnev, A. O., Luzghina, O. A. (2011). Office goodwill components in industrial enterprises. *Zvistky VNZ. Suspil'ni nauky*, 2, 127-133.
6. Eliseev, V. (2004). Goodwill: the problem of valuation and in the reporting of VM. *Russian Society estimators. The question of evaluation*, 1, 31-38.
7. Zhuchenko, Y. (2011). Analysis of the method of redundant profit in the goodwill assessment. *Russian business*, 6-1, pp. 7-83.
8. *State Statistics Service of Ukraine. Publications. Activities of enterprises*. (2016). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. *Metinvest. Financial performance*. (2016). Retrieved from: <https://www.metinvestholding.com/ru/investors/fresults/performance>.
10. Ionin, Ye. Ye. & Ovchinnikova, M. M. (2012). *Finansova analityyka suchasnogo biznesu*. Doneck: DonNU.

Стаття надійшла до редакції 27.03.2017 р.

Евеліна Вікторівна КАМИШНИКОВА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємств,
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»
E-mail: kamyshnykova@list.ru

**ІНТЕГРАЦІЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У
КОРПОРАТИВНУ СТРАТЕГІЮ**

Камишнікова, Е. В. Інтеграція корпоративної соціальної відповідальності у корпоративну стратегію [Текст] / Евеліна Вікторівна Камишнікова // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 199-205. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті досліджено питання стратегізації корпоративних підходів до управління у процесі реалізації концепції корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). Одним із важливих напрямків побудови взаємовигідних відносин із ключовими групами стейкхолдерів є впровадження концепції КСВ у загальну стратегію підприємства.

Мета. Метою статті є обґрунтування комплексного стратегічного підходу до КСВ на основі побудови інтегрованих корпоративних і бізнес-стратегій з орієнтацією на її принципи.

Метод (методологія). Методологічною основою дослідження є сукупність загальнонаукових методів, таких, як теоретичне узагальнення, порівняння, а також системний підхід щодо формування взаємопов'язаних стратегій для різних ієрархічних рівнів управління підприємством з орієнтацією на принципи КСВ.

Результати. Доведено необхідність подолання відокремленості соціально відповідальних програм і ініціатив та забезпечення їх тісного взаємозв'язку з ключовими бізнес процесами підприємства на стратегічній основі через впровадження елементів КСВ в систему стратегічного управління підприємством. Запропоновано етапи формування інтегрованої корпоративної (бізнес) стратегії з орієнтацією на принципи КСВ, які дозволяють реалізувати комплексний стратегічний підхід до неї на всіх ієрархічних рівнях управління підприємством. Акцентовано, що інтегровані з соціально відповідальними цілями та принципами корпоративна і бізнес-стратегії підприємства формують передумови для підвищення операційної ефективності його систем управління.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність; корпоративна стратегія; бізнес-стратегія; комплексний підхід; стейкхолдер; інтеграція.

Evelina Viktorivna KAMYSHNYKOVA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Economics of an Enterprise,
Pryazovskyi State Technical University

**INTEGRATION OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY INTO
THE CORPORATE STRATEGY**

Abstract

Introduction. The issue of strategizing corporate management approach during the implementation of the concept of corporate social responsibility (CSR) is considered in the article. The implementation of CSR concept in the enterprise's overall strategy is one of the important areas of building mutually beneficial relationships with key stakeholder groups.

Purpose. The research aims to justify a comprehensive strategic approach to CSR on the basis of the construction of integrated corporate and business strategies with a focus on the CSR principles.

Method (methodology). A complex of scientific methods such as method of theoretical generalization, comparison

and systematic approach to the formation of interconnected strategies for different hierarchical levels of enterprise management with a focus on CSR principles have become the methodological basis of the study.

Results. *The necessity to overcome the isolation of socially responsible programs and initiatives and provide their close relationship with key business processes on a strategic basis through the introduction of CSR elements in strategic management has been proved. Stages of forming integrated corporate (business) strategy with a focus on CSR principles, which allow implementing a comprehensive strategic approach to CSR at all hierarchical levels of enterprise management, have been proposed. It has been emphasized that corporate and business strategy integrated with socially responsible objectives and principles form prerequisites for improving operational efficiency of the enterprise management systems.*

Keywords: *corporate social responsibility; corporate strategy; business strategy; comprehensive approach; stakeholder; integration.*

JEL classification: M14, L20

Вступ

Трансформації, що відбуваються в економічній системі у зв'язку з акселерацією технологічного розвитку та прискоренням глобалізаційних тенденцій, які переживають суб'єкти господарювання, змушують останніх застосовувати стратегічні бізнес-моделі для забезпечення своєї конкурентоспроможності та сталого розвитку. Тренд стратегізації корпоративних підходів і моделей управління стає актуальним відносно різних сфер діяльності компаній. Одним із найважливіших напрямків є вибудовування взаємовигідних відносин із зацікавленими особами (стейкхолдерами) на стратегічній платформі у процесі реалізації концепції корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), що відповідає сучасним вимогам забезпечення сталого розвитку компаній.

Незважаючи на численні дослідження вітчизняних та закордонних вчених та практиків [1-16], що відзначають значущість задоволення потреб різних груп стейкхолдерів для досягнення довгострокових цілей функціонування підприємства, недостатню увагу звертають на характеристику підходів і методик щодо того, як це слід робити на стратегічній основі. Подальших досліджень заслуговує проблема вибудовування КСВ в корпоративну і бізнес-стратегію підприємства.

Мета статті

Метою статті є обґрунтування комплексного стратегічного підходу до КСВ на основі побудови інтегрованих корпоративних і бізнес стратегій з орієнтацією на її принципи.

Виклад основного матеріалу дослідження

Вживання і процвітання підприємств у сучасних умовах вимагає застосування нових форм корпоративних і бізнес-стратегій з фокусуванням на задоволенні інтересів пріоритетних груп стейкхолдерів. Відповідно до аргументації М. Блоуфілда і А. Мюррея, «компанії не повинні шукати універсальних визначень, але замість цього повинні будувати свої стратегії навколо перспектив їх зацікавлених сторін» [1].

Серйозною проблемою реалізації соціально відповідальних практик є домінування відокремлених програм і ініціатив у сфері КСВ за відсутності інтегрованих основних стратегій, сформованих з урахуванням її принципів.

Більшість компаній розробляють систему взаємопов'язаних стратегій, об'єднаних спільними цілями, для різних рівнів управління. Для диверсифікованої багаторівневої корпорації стратегії розробляються, як правило, на наступних чотирьох організаційних рівнях [2, с. 79]:

1. Корпоративна стратегія (стратегія для компанії та сфер її діяльності загалом).
2. Ділова (бізнес) стратегія (для кожного окремого виду діяльності компанії).
3. Функціональна стратегія (для кожного функціонального напрямку певної сфери діяльності). Кожна сфера діяльності має виробничу стратегію, стратегію маркетингу, фінансів і т. д.
3. Операційна стратегія (більш вузька стратегія для основних структурних одиниць всередині функціональних напрямків).

Нині відсутня єдність поглядів щодо ролі і місця КСВ у системі стратегічного управління компанією.

На користь необхідності виокремлення стратегії КСВ на функціональному рівні наводять аргументи автори О. О. Затеїшківа, О. П. Левченко [3; 4].

Фіксація заходів КСВ на рівні функціональної стратегії формує управлінські орієнтири для досягнення поставлених цілей у цій сфері. Однак навіть у контексті функціональної стратегії КСВ вона повинна бути скоординована із стратегією вищого рівня і містити ініціативи з підтримки бізнес-стратегії і досягнення місії компанії. При цьому відповідальність за формування соціально

відповідальних заходів у формі функціональної стратегії лягає на керівників відповідних функціональних підрозділів (відділ КСВ, відділ зв'язків з громадськістю та ін.).

Забезпечення більш тісного взаємозв'язку стратегічних соціальних ініціатив з ключовими бізнес-процесами компанії і формування її місії і довгострокових цілей з орієнтацією на задоволення потреб стратегічних груп стейкхолдерів призводить до інтеграції стратегічних елементів КСВ в корпоративну і бізнес-стратегію. При цьому генерування рішень з найважливіших питань стратегічного управління КСВ стає прерогативою вищого керівництва компанії, тому що саме воно відповідає перед суспільством і групами стейкхолдерів за прийняті рішення. На менеджерів середньої ланки лягає функція координації діяльності підрозділів щодо стратегічних соціальних ініціатив.

Беручи до уваги безліч розрізнених рушійних сил КСВ всередині компанії, а також безліч різних мотивів, що лежать в основі соціальних ініціатив, на думку дослідників А. Керолі К. Шабана, важливо, щоб організації інтегрували КСВ у свої корпоративні стратегії [5].

Коли менеджмент усвідомлює, що задоволення соціальних очікувань є важливим фактором для успіху в конкурентній боротьбі, він починає боротися з тим, як вбудувати КСВ в корпоративну стратегію.

Серед українських вчених ідею про розгляд стратегії КСВ як необхідного фактора формування корпоративної стратегії підтримують В. М. Жуковська, А. О. Харламова [6; 7].

Г. А. Мисько розглядає корпоративні соціально відповідальні практики також як частину бізнес-стратегії підприємства [8].

На нашу думку, цілі і принципи КСВ повинні бути внесені в систему стратегічного управління компанії на кожному ієрархічному рівні, що забезпечить формування інтегрованої всеохопної корпоративної стратегії з орієнтацією на КСВ.

Пріоритетною умовою для успішного залучення КСВ в стратегічні рішення є орієнтація на ключові компетенції і певні корпоративні цілі. Вбудовування КСВ в корпоративну стратегію можливе в разі тісного переплетення довгострокових бізнес-цілей з принципами та цілями КСВ. При цьому КСВ стає частиною бізнесу, формуючи довгострокову цінність для компанії і суспільства.

Однак залучення корпоративної соціальної відповідальності в усі стратегічні рішення – одне з найскладніших завдань, з яким стикається корпоративний менеджмент.

У 2013р. у Міжнародному огляді звітності в галузі корпоративної відповідальності KPMG розглянув топ-250 найбільших у світі компаній і оцінив якість їх КСВ-звітів. Результати показали, що більшість компаній з G 250 (83 %) відображають у своїх звітах наявність стратегії у сфері КСВ [9].

Відповідно до огляду McKinsey [10], незважаючи на те, що більшість менеджерів усвідомлюють значущість стратегічного інтересу до КСВ, жоден з них повністю не залучає КСВ-аспекти при реалізації бізнес-проектів. Таким чином, інтеграція КСВ у межах стратегічних систем управління залишається слабкою і фрагментарною.

З огляду на способи інтеграції принципів КСВ та сталого розвитку у корпоративні стратегії, Д. Любін і Д. Есті пропонують чотири типи реакцій компаній на «мегатренд стійкості» (рис. 1).

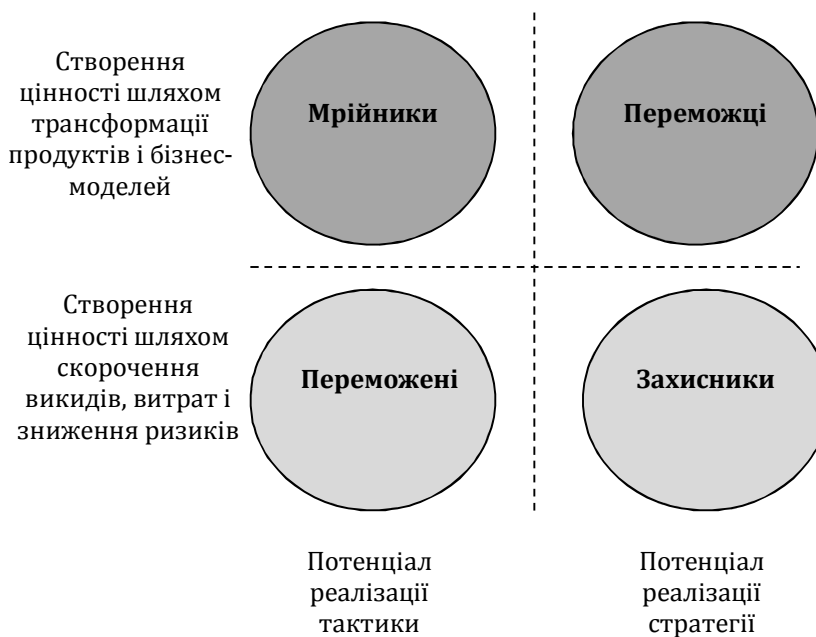


Рис. 1. Класифікація реакцій компаній на мегатренд стійкості [11]

Переможені – підприємства, які орієнтуються на помірні витрати, ризик і ініціативи зі скорочення витрат, їх бачення і стратегії непродумані або непослідовні, що обумовлює труднощі зі збереженням їхніх позицій.

Захисники – задовольняються інвестиціями у сфері управління ризиком, витратами та викидами на ранній стадії. Захисна позиція може приносити результати за умови, що розрив між «повільною» ринковою позицією компанії і конкурентів-лідерів не стає занадто великим.

Мрійники – підприємства, які прагнуть отримати переваги пізніших стадій диференціації стійкості поза чіткою стратегією та основами їх реалізації. Бачення та амбіції не можуть занадто випереджати потенціал їх реалізації, адже це призводить до репутаційних і фінансових збитків.

Переможці – компанії, які впроваджують сталі стратегії та бачення, що позиціонує їх як лідерів у швидкозростаючих сегментах ринку.

Підходи, які застосовуються більшістю компаній у сфері стратегічного управління КСВ і корпоративної стійкості, дозволяють віднести їх до розряду «захисників» з високим потенціалом реалізації стратегії КСВ, але обмеженим набором інструментів її імплементації та слабким зв'язком з корпоративною стратегією.

Компанії, яка впроваджує КСВ у корпоративні системи менеджменту, слід: а) підтвердити «реальність» намірів інтегрувати КСВ у свою стратегію; б) надати кошти для ефективної зміни повсякденних практик [12].

На думку Дж. Гейлбрейта [13], інтеграція КСВ у стратегію головним чином відбувається у контексті шести компонентів стратегії: місія, стратегічні завдання, ринки, потреби клієнтів, ресурси, конкурентна перевага. Елементи КСВ можуть бути вбудовані у кожен із зазначених компонентів, що сприятиме підвищенню якості управління, зростанню економічних вигід, суспільного добробуту і загалом призведе до більш повної інтеграції КСВ у корпоративну стратегію.

Згідно з думкою М. Портера [14], стратегія багато в чому пояснює, що не слід робити, ніж те, що робити, тому буде неправильно припускати, що підприємство повинно охоплювати в межах своєї стратегії весь комплекс соціальних питань. Так помилковою буде прив'язка до стратегічної КСВ ініціатив у галузі філантропії, спонсорства (відображених у роботах Дж. Мюллен, Дж. Лантос [15; 16]), тому що це відображає вузький погляд на концепцію КСВ і не сприяє досягненню корпоративних цілей.

Запропоновані нами етапи формування інтегрованої корпоративної (бізнес) стратегії з орієнтацією на КСВ (рис. 2) дозволяють реалізувати комплексний стратегічний підхід до КСВ на всіх ієрархічних рівнях управління компанією.

Контекстом для впровадження КСВ у корпоративну стратегію є формування корпоративної місії і довгострокових бізнес цілей з урахуванням специфічних очікувань з боку ключових зацікавлених сторін (стратегічних груп стейкхолдерів). Так деякі компанії прямо декларують, що КСВ становить фундаментальну мету (місію) їх створення і функціонування.

З позиції КСВ, ідентифікація і аналіз пріоритетних потреб стейкхолдерів є надзвичайно важливим елементом у процесі вирішення соціальних завдань і стратегізації КСВ. Ідентифікація стратегічних стейкхолдерів, визначення цілей їх задоволення на етапі формування стратегічної концепції та їх уточнення на етапі стратегічного аналізу є необхідним кроком з інтеграції КСВ у корпоративну стратегію.

Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища виступає одним з етапів формування стратегії. Вихідним пунктом аналізу ресурсного забезпечення в контексті інтегрованої з принципами КСВ корпоративної стратегії є визначення ступеня специфічності використовуваних ресурсів і ефективної їх конфігурації, що дозволяє вилучати ексклюзивні вигоди стратегічного значення від участі в практиках КСВ.

Етап розробки і вибору стратегічних альтернатив передбачає формування та аналіз програми реалізації окремих сценаріїв КСВ, які потім можуть бути реалізовані на рівні функціональної стратегії КСВ [17]. Необхідним елементом у процесі формування інтегрованої корпоративної стратегії з орієнтацією на КСВ є перевірка сценаріїв розвитку підприємства на їх стратегічну взаємоузгодженість з інтересами стратегічних груп стейкхолдерів. Погодження і затвердження інтегрованої корпоративної (бізнес) стратегії з орієнтацією на принципи КСВ виступає результуючим кроком етапу розробки і вибору стратегічних альтернатив.

На етапі впровадження і контролю стратегічних заходів відбувається оцінка результатів інтегрування програм КСВ у складі стратегічного плану, їх доопрацювання та актуалізація корпоративної (бізнес) стратегії відповідно до динаміки змін комплексу цілей розвитку підприємства.

Дотримання етапів формування інтегрованої корпоративної (бізнес) стратегії з орієнтацією на КСВ дозволяє підвищити ефективність впровадження принципів КСВ у систему стратегічного управління підприємством. Інтегровані з цілями КСВ корпоративна і бізнес-стратегії стають основою для підвищення операційної ефективності систем управління підприємством.

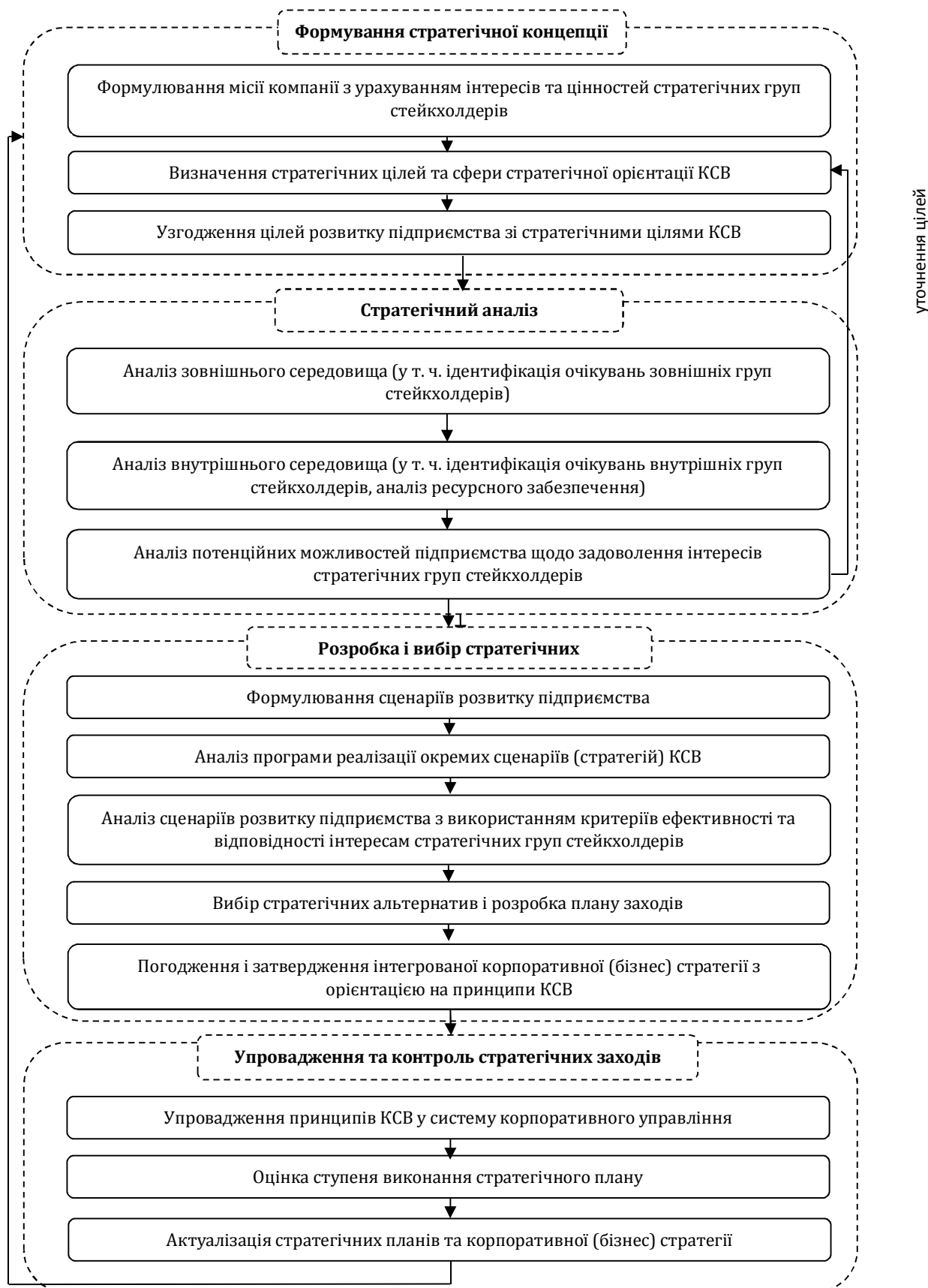


Рис. 2. Етапи формування інтегрованої корпоративної (бізнес) стратегії з орієнтацією на КСВ

** Удосконалено на основі [4]*

Висновки та перспективи подальших розвідок

Сьогодні КСВ виступає одним з ключових факторів успіху в конкурентній боротьбі і досягненні сталого розвитку компанії. Необхідність ідентифікації та задоволення потреб ключових груп стейкхолдерів на системній і стратегічній основі призводять до усвідомлення значущості КСВ і пошуку способів її інтеграції в корпоративну і бізнес-стратегію. Роль лідера у розвитку концепції КСВ та її впровадженні в корпоративну стратегію повинна бути покладена на вище керівництво компанією, тому що воно несе повний обсяг відповідальності перед акціонерами і стейкхолдерами. Для подолання обмеженості і фрагментарності соціальних ініціатив, їх ізольованості від бізнес-цілей компанії відчувають потребу у вбудовуванні КСВ в систему стратегічного управління компанією на всіх рівнях з метою побудови всеосяжних інтегрованих корпоративних стратегій.

Список літератури

1. Blowfield, M. Corporate responsibility / M. Blowfield, A. Murray. – 3rd edition. – Oxford: Oxford University Press, 2014. – 440 p.
2. Томпсон, А. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа: Пер. с англ. / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – 12-е изд. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 928 с.
3. Затеїщикова, О. О. Етапи формування стратегії соціальної відповідальності бізнесу / О. О. Затеїщикова // Бізнес Інформ. – 2014. – № 2. – С. 200-205.
4. Левченко, О. П. Етапи формування стратегії корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) підприємства / О. П. Левченко, І. В. Міщенко // Економіка транспортного комплексу. – 2015. – Вип. 25. – С. 36-48.
5. Carroll, A. B. The business case for corporate social responsibility: a review of concepts, research and practice / A. B. Carroll, K. M. Shabana // International Journal of Management Reviews. – 2010. – No. 12. – P. 85-105.
6. Жуковська, В. М. Соціальна відповідальність як напрям реалізації корпоративної стратегії розвитку / В. М. Жуковська // Фінанси України. – 2009. – С. 14–21.
7. Харламова, А. О. Корпоративна соціальна відповідальність – необхідний чинник формування корпоративної стратегії [Електронний ресурс] / А. О. Харламова // Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання. – 2012. – № 9. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1410>
8. Місько, Г. А. Вплив корпоративної соціальної відповідальності на ефективність операційної діяльності підприємства / Г. А. Місько // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2009. – № 36. – С. 113-119.
9. KPMG International. The KPMG Survey of Corporate Responsibility Reporting 2013 [Electronic resource] / KPMG International, December 2013. – Retrieved from: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2015/08/kpmg-survey-of-corporate-responsibility-reporting-2013.pdf>.
10. McKinsey and Company. Valuing corporate social responsibility: McKinsey Global Survey Results [Electronic resource] / McKinsey and Company, New York, 2009. – Retrieved from: <http://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/valuing-corporate-social-responsibility-mckinsey-global-survey-results>.
11. Lubin, D. A. The sustainability imperative / D. A. Lubin, D. C. Esty // Harvard Business Review. – 2010. – No. 88 (5). – P. 42-50.
12. Gazzola, P. CSR integration into the corporate strategy / P. Gazzola, G. Colombo // Cross-Cultural Management Journal. – 2014. – No. 26 (2). – P. 331-337.
13. Galbreath, J. Building corporate social responsibility into strategy / J. Galbreath // European Business Review. – 2009. – No. 21 (2). – P. 109-127.
14. Porter, M. E. What is strategy? / M. E. Porter // Harvard Business Review. – 1996. – No. 74 (6). – P. 61-78.
15. Mullen, J. Performance-based corporate philanthropy: how 'giving smart' can further corporate goals / J. Mullen // Public Relations. – 1997. – No. 42 (2). – P. 42-48.
16. Lantos, G. P. The ethicality of altruistic corporate social responsibility / G. P. Lantos // Journal of Consumer Marketing. – 2002. – No. 19 (2/3). – P. 205-228.
17. Kamyshnykova, E. Influence of CSR strategies on business management / E. Kamyshnykova, O. Kalinin: SGEM 2016: 3rd International Multidisciplinary Scientific Conference on Social Sciences and Arts, Albena, Bulgaria, 24-30 August 2016. – Sofia: STEF92 Technology Ltd, 2016. – P. 345-352.

References

1. Blowfield, M. & Murray, A. (2014). *Corporate responsibility*. Oxford: Oxford University Press.
2. Thompson, Arthur A. & Strickland, A. J. (2006). *Strategic management: concepts and cases*. Moscow: Vilyams (in Russ.).

3. Zatieyshchykova, O. O. (2014). Etapy formuvannya stratehiyi sotsial'noyi vidpovidal'nosti biznesu [Stages of formation of the strategy of social responsibility of business]. *Biznes Inform*, 2, 200-205.
4. Levchenko, O. P. & Mishchenko, I. V. (2015). Etapy formuvannya stratehiyi korporatyvnoyi sotsial'noyi vidpovidal'nosti (KSV) pidpryyemstva [Stages of forming strategy of corporate social responsibility (CSR) of enterprise]. *Ekonomika transportnoho kompleksu*, 25, 36-48.
5. Carroll, A. B. & Shabana, K. M. (2010). The business case for corporate social responsibility: a review of concepts, research and practice. *International Journal of Management Reviews*, 12, 85-105.
6. Zhukovs'ka, V. M. (2009). Sotsial'na vidpovidal'nist' yak napryam realizatsiyi korporatyvnoyi stratehiyi rozvytku [Social responsibility as the direction of corporate strategy implementation]. *Finansy Ukrainy*, 14-21.
7. Kharlamova, A. O. (2012). Korporatyvna sotsial'na vidpovidal'nist' – neobkhidnyy chynnyk formuvannya korporatyvnoyi stratehiyi [Corporate social responsibility as a necessary factor in the formation of corporate strategy]. *Efektivna ekonomika*, 9. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1410>.
8. Mis'ko, G. A. (2009). Vplyv korporatyvnoyi sotsial'noyi vidpovidal'nosti na efektyvnist' operatsiynoi diyal'nosti pidpryyemstva [The impact of CSR on the effectiveness of operating of the enterprise]. *Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen'*, 36, 113-119.
9. KPMG International (2013). *The KPMG Survey of Corporate Responsibility Reporting 2013*. Retrieved from: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2015/08/kpmg-survey-of-corporate-responsibility-reporting-2013.pdf>.
10. McKinsey and Company (2009). *Valuing corporate social responsibility: McKinsey Global Survey Results*. New York, NY. Retrieved from: <http://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/valuing-corporate-social-responsibility-mckinsey-global-survey-results>.
11. Lubin, D. A. & Esty, D. C. (2010). The sustainability imperative. *Harvard Business Review*, 88 (5), 42-50.
12. Gazzola, P. & Colombo, G. (2014). CSR integration into the corporate strategy. *Cross-Cultural Management Journal*, 26 (2), 331-337.
13. Galbreath, J. (2009). Building corporate social responsibility into strategy. *European Business Review*, 21 (2), 109-127.
14. Porter, M. E. (1996). What is strategy? *Harvard Business Review*, 74 (6), 61-78.
15. Mullen, J. (1997). Performance-based corporate philanthropy: how 'giving smart' can further corporate goals. *Public Relations*, 42 (2), 42-48.
16. Lantos, G. P. (2002). The ethicality of altruistic corporate social responsibility. *Journal of Consumer Marketing*, 19 (2/3), 205-228.
17. Kamyshnykova, E. & Kalinin, O. (2016). *Influence of CSR strategies on business management*. SGEM 2016: 3rd International Multidisciplinary Scientific Conference on Social Sciences and Arts. Sofia: STEF92 Technology Ltd, 345-352.

Стаття надійшла до редакції 26.03.2017 р.

Костянтин Анатолійович МАМОНОВ

доктор економічних наук,
професор,
завідувач,
кафедра земельного адміністрування та геоінформаційних систем,
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова
E-mail: kostia_mamonov@mail.ru

Володимир Анатолійович ВЕЛИЧКО

здобувач,
кафедра земельного адміністрування та геоінформаційних систем,
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова
E-mail: kostia_mamonov@mail.ru

**РЕЙДЕРСТВО НА ПІДПРИЄМСТВАХ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ:
СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ**

Мамонов, К. А. Рейдерство на підприємствах паливно-енергетичного комплексу: стан та особливості здійснення [Текст] / Костянтин Анатолійович Мамонов, Володимир Анатолійович Величко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 206-212. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Метою статті є характеристика стану та виявлення особливостей здійснення рейдерства в паливно-енергетичному комплексі. Для досягнення поставленої мети вирішуються завдання: визначено поняття «рейдерство» та розроблено концепцію «рейдерської привабливості», охарактеризовано стан і напрями трансформацій паливно-енергетичного комплексу, вказано фактори, які впливають на формування й здійснення рейдерських атак.

Особливе значення має запропоноване визначення рейдерства, яке характеризується з позиції комплексу дій, що спрямовані на створення негативної ситуації, яка призводить до порушення «нормального» функціонування суб'єктів господарювання у сфері паливно-енергетичного комплексу або до їх захоплення. Запропонована концепція «рейдерської привабливості» як системи поглядів, що містить нормативно-правовий і інформаційний базис, процедури оцінки відносно визначення інтегрального критерію, формування інформаційно-аналітичного забезпечення та прийняття управлінських рішень щодо протидії рейдерству на підприємствах паливно-енергетичного комплексу. Визначено необхідність функціонування спеціального підрозділу для забезпечення протидії рейдерству, який діє на основі відповідного положення, що має розділи: нормативно-правове забезпечення, яке регулює його діяльність; права та обов'язки; функції; структура управління; напрями та особливості протидії силовому захопленню підприємств паливно-енергетичного комплексу; імплементація напрямів функціонування спеціалізованого підрозділу у функціонування підприємств паливно-енергетичного комплексу; забезпечення взаємодії спеціалізованого підрозділу з іншими структурними елементами підприємств паливно-енергетичного комплексу. Визначено необхідність застосування антирейдерського кодексу, який полягає у формуванні та реалізації комплексу заходів для протидії рейдерству на підприємствах паливно-енергетичного комплексу, при цьому враховуються: особливості інформаційної політики, напрями застосування нормативно-правового забезпечення, корпоративні взаємовідносини, рівень взаємодії між підрозділами підприємств паливно-енергетичного комплексу та різними групами зацікавлених осіб, напрями та заходи щодо протидії рейдерству, встановлення відповідальних осіб за реалізацію зазначених напрямів і заходів. Проведений аналіз стану та особливостей рейдерства у паливно-енергетичному комплексі дозволив створити інформаційне підґрунтя для прийняття управлінських рішень, враховуючи напрями взаємодії між зацікавленими особами.

Ключові слова: паливно-енергетичний комплекс; рейдерство; протидія рейдерству підприємства; «рейдерська привабливість».

Kostyantyn Anatoliyovych MAMONOV

Doctor of Sciences (Economic),
Professor,
Head,
Department of Land Administration and GIS,
O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv
E-mail: kostia_mamonov@mail.ru

Volodymyr Anatoliyovych VELYCHKO

PhD student,
Department of Land Administration and GIS,
O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv
E-mail: kostia_mamonov@mail.ru

**RAIDING ON ENTERPRISES OF FUEL AND ENERGY COMPLEX:
STATUS AND FEATURES OF IMPLEMENTATION****Abstract**

The article aims to make the characteristics of state and to identify the peculiarities of raiding on the enterprises of fuel and energy sector. To achieve the goals the following tasks should be solved: to define the concept of "raiding", to develop the concept of "raiding appeal", to describe the status and trends of transformation of fuel and energy sector, to identify the factors that influence the formation and implementation of raider attacks. The authors' definition of "raiding" has acquired the significant importance. It is characterized from the position of the complex of actions which aim to create a negative situation that leads to disruption of "normal" functioning of the entities in the energy sector or to their capture. The proposed concept of "raiding appeal" is considered as a system of believes, which includes the legal and information basis, evaluation procedures relating to setting of the integral criterion, the formation of information and analytical support and management decisions to counter raiding on the fuel and energy complex. It has been determined the necessity of the operation of a special unit to provide counteraction to raiding, which operates on the basis of the relevant provisions. It includes the following sections: regulatory and legal framework which governs its activities; rights and obligations; function; management structure; trends and features of combating forced seizure of the fuel and energy complex; implementation areas of functioning unit specialized in the operation of the fuel and energy complex; interoperability of specialized unit with other structural elements of the fuel and energy complex. It has been determined the need for antiraiding Code, which is to create and implement a set of measures to counteraction to raiding on the enterprises of the fuel and energy complex. Herewith, we should consider the features of information policy, directions of application of legal security, corporate relationships, the level of interaction between units of fuel and energy complex and different groups of stakeholders, directions and measures to counteraction to raiding, the definition of responsible persons and presented directions and implementation activities. The analysis of the status and characteristics of raiding in the energy complex have allowed us to create an information basis for management decisions, including areas of cooperation between stakeholders.

Keywords: *fuel and energy complex; raiding; counter raiding; companies; "raider appeal".*

JEL classification: 010, 032, 038

Вступ

Функціонування паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) впливає на функціонування інших галузей економіки держави та забезпечує розвиток України. Значення паливно-енергетичного комплексу полягає у формуванні соціально-економічної безпеки суспільства, яка створює систему відповідних відносин. Проте за роки незалежності України внаслідок низького рівня розвитку ринкових відносин у паливно-енергетичному комплексі, використання «тіньових» схем, значного впливу олігархічних груп на його функціонування, необґрунтованої тарифної політики спостерігається уповільнення темпів зростання основних показників підприємств ПЕК, «вимивання» грошових коштів, зниження виробничого потенціалу.

На розвиток паливно-енергетичного комплексу значний вплив здійснюють взаємовідносини між різними групами зацікавлених осіб, які формують і реалізують власні інтереси. У цьому слід вказати на можливість виникнення та подальшого поглиблення такого негативного явища як рейдерство, що призводить до розбалансування економічної системи суб'єктів господарювання ПЕК, зниження їх інвестиційної привабливості та формування негативного іміджу держави з боку зацікавлених осіб.

У таких умовах особливого значення набуває розробка та реалізація механізмів протидії рейдерським захопленням на підприємствах паливно-енергетичного комплексу.

Вирішенням питань щодо визначення рейдерства, розробкою механізмів протидії займаються вчені: С. Албул [1], З. Варналій [2], О. Захаров [3], О. Мельниченко [4], І. Отенко [5] та ін.

У наявних наукових розробках запропоновано концептуальні положення щодо визначення рейдерства. Проте залишаються невирішеними питання щодо виявлення напрямів розвитку паливно-енергетичного комплексу, враховуючи особливості його функціонування.

Мета та завдання статті

Метою статті є характеристика стану та виявлення особливостей здійснення рейдерства в паливно-енергетичному комплексі. Для досягнення поставленої мети вирішуються завдання: визначено поняття «рейдерство» та розроблено концепцію «рейдерської привабливості», охарактеризовано стан і напрями трансформацій паливно-енергетичного комплексу, вказано фактори, які впливають на формування й здійснення рейдерських атак.

Виклад основного матеріалу дослідження

У результаті структурно-змістового аналізу можна підсумувати, що більшість науковців і фахівців при визначенні рейдерства фокусують увагу на функціональних та нормативно-правових характеристиках, розвиваючи їх у відповідних підходах. Поряд з цим у межах систематизованих теоретичних положень рейдерство розглядається з позиції технологічного, структурного, організаційного, результативного та системного підходів. Узагальнення сучасних теоретичних підходів дозволило визначити рейдерство на підприємствах ПЕК як комплекс взаємопов'язаних дій, формування та реалізація яких здійснюється на основі економічних, фінансових, корпоративних, соціальних, силових, юридичних, психологічних інструментів, спрямованих на захоплення власності підприємств, забезпечення їх управління, формуючи негативне сприйняття іншими паливно-енергетичними компаніями, соціальними та державними інституціями, внутрішніми і зовнішніми контролюючими й фінансовими органами, робітниками, які здійснюють вплив на функціонування підприємств ПЕК.

Слід вказати на те, що концепція «рейдерської привабливості», у межах якої будується відповідне інформаційно-аналітичне забезпечення та розробляються заходи щодо протидії рейдерству на підприємствах паливно-енергетичного комплексу, не розроблена.

У наявних наукових напрацюваннях відсутні теоретичні положення щодо визначення «рейдерської привабливості» підприємств паливно-енергетичного комплексу як важливої категорії, що впливає на природу, напрями розвитку рейдерства, прийняття управлінських рішень щодо протидії цьому негативному явищу.

Спираючись на власне визначення рейдерства на підприємствах паливно-енергетичного комплексу, запропоновано характеризувати «рейдерську привабливість» як систему поглядів, що містить нормативно-правовий і інформаційний базис, процедури оцінювання відносно визначення інтегрального критерію, формування інформаційно-аналітичного забезпечення та прийняття управлінських рішень щодо протидії рейдерству на підприємствах ПЕК.

У межах запропонованого підходу при визначенні «рейдерської привабливості» підприємств ПЕК увага фокусується на системі факторів і показників, що характеризують функціонування компаній, рівня інтегрального показника, що демонструє ефективність прийняття управлінських рішень, принципах корпоративного управління, формуванні напрямів управління, правах та особливостях взаємодії із акціонерами та різними групами зацікавлених осіб.

При визначенні «рейдерської привабливості» формування та забезпечення функціонування спеціалізованого підрозділу має особливе значення, оскільки рівень ефективності його діяльності впливає на можливості виникнення «рейдерської ситуації». У цьому контексті запропоновано розробити положення про функціонування поданого підрозділу, який містить:

- нормативно-правове забезпечення, що регулює його діяльність;
- права та обов'язки;
- функції;
- структуру управління;
- напрями та особливості протидії силовому захопленню підприємств ПЕК;
- імплементацію напрямів функціонування спеціалізованого підрозділу у функціонування підприємств паливно-енергетичного комплексу;
- забезпечення взаємодії спеціалізованого підрозділу з іншими структурними елементами підприємств ПЕК.

Особливе значення має показник рівня взаємодії між групами зацікавлених осіб і підприємствами паливно-енергетичного комплексу, який визначається як інтегральне значення шляхом множення відповідних критеріїв, що відображають вплив кожної з групи цих осіб.

У контексті визначення «рейдерської привабливості» запропоновано розробити антирейдерський кодекс, який полягає у формуванні та реалізації комплексу заходів для протидії рейдерству на підприємствах паливно-енергетичного комплексу. При цьому враховуються: особливості інформаційної політики, напрями застосування нормативно-правового забезпечення, корпоративні взаємовідносини, рівень взаємодії між підрозділами підприємств ПЕК та різними групами зацікавлених осіб, напрями та заходи щодо протидії рейдерству, визначення відповідальних осіб за реалізацію репрезентованих напрямів і заходів.

Отже, у процесі дослідження сутності категорії «рейдерство» на основі використання методів дослідження (систематизації, узагальнення, морфологічного аналізу) визначено, що теоретичним базисом забезпечення економічної безпеки підприємств паливно-енергетичного комплексу є відповідна концепція «рейдерської привабливості», що об'єднує систему поглядів, які містять нормативний та інформаційний базис, процедури оцінки, принципи і напрями управління, рівень взаємодії між різними групами зацікавлених осіб, функціонування спеціалізованого підрозділу, антирейдерський кодекс. Така система дозволила розробити інформаційно-аналітичне забезпечення протидії рейдерству та сформувати кількісне підґрунтя для прийняття управлінських рішень.

Характеризуючи стан паливно-енергетичного комплексу, слід вказати, що за досліджений період спостерігається скорочення індексу для всіх елементів промислового виробництва у сфері постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря. Зокрема, у сфері виробництва електроенергії індекс промислового виробництва знизився на 18,2 %, у сфері розподілення енергії – на 8,9 %, виробництва газу, розподілення газоподібного палива через місцеві (локальні) трубопроводи – на 19,8 %. Аналогічні тенденції спостерігались і за січень-травень 2016 р., де індекси промислового виробництва за елементами промислового виробництва у сфері постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря знизились порівняно з початком року:

- у сфері розподілення електроенергії – на 1,6 %;
- у сфері виробництва газу, розподілення газоподібного палива через місцеві (локальні) трубопроводи – на 5,2 %.

Гальмують розвиток паливно-енергетичного комплексу олігархізація галузі та необґрунтований вплив державних органів влади.

Рівень олігархізації економіки підприємств паливно-енергетичного комплексу визначається безпосереднім впливом олігархічних груп на його функціонування та розвиток. На думку експертів, фінансово-промислові групи під керівництвом Д. Фірташа, А. Ключова та С. Ключова, Р. Ахметова формують сучасну політику у паливно-енергетичному комплексі, здійснюють управління ним. Проте останніми роками за рахунок створення нормативно-правової бази дії, спрямовані на лібералізацію ринку, зниження «російського» впливу послабили олігархічний чинник.

Отже, рівень олігархізації економіки підприємств ПЕК відповідає середньому значенню, що характеризується впливом лише на окремі напрями їх функціонування.

Рівень лобіювання інтересів зацікавлених осіб у паливно-енергетичному комплексі є високим унаслідок «непрозорості» та низького рівня розвитку ринкових відносин, що відповідає системному лобіюванню інтересів окремих груп та впливає на функціонування й розвиток підприємств ПЕК.

Як вже зазначалось, посередній рівень «тінізації» економіки підприємств паливно-енергетичного комплексу обумовлений також здійсненням «непрозорої» приватизації за рахунок впливу олігархічних груп та перелічених вище факторів. Поряд з цим, на нашу думку, майже всі підприємства ПЕК приватизовані за рахунок «непрозорих» схем. Тому наведений показник характеризується діями, спрямованими на здійснення приватизації, що мають «непрозорий» характер та впливають на розвиток паливно-енергетичного комплексу. Більшість операцій зі зміни власника підприємств ПЕК визначаються на основі «власних» домовленостей, без урахування інтересів усіх груп зацікавлених осіб.

Рівень впливу державних органів влади на підприємства паливно-енергетичного комплексу визначаються прямим впливом, що обмежує права підприємств паливно-енергетичного комплексу, сприяє виникненню відносин, які можуть мати неправовий характер. Водночас чинна нормативно-правова база, створені та функціонуючі антикорупційні органи обмежують цей вплив. Це дозволяє стверджувати те, що спостерігаються деякі випадки прямого впливу державних органів влади на підприємства паливно-енергетичного комплексу, проте взаємодія здійснюється у межах визначених повноважень і чинного нормативно-правового поля.

Слід також звернути увагу на фактори, які впливають на функціонування паливно-енергетичного комплексу: рівень корумпованості й тінізації, лобіювання інтересів зацікавлених осіб, рівень «непрозорої» приватизації.

У результаті дослідження визначено вплив факторів на загальний рівень корумпованості та тінізації ПЕК (табл. 1).

Таблиця 1. Результати оцінки показників рівня корумпованості та тінізації паливно-енергетичного комплексу

Показники	Значення
Рівень корумпованості	1
Рівень тінізації	0,5
Рівень олігархізації економіки підприємств паливно-енергетичного комплексу	0,5
Рівень лобіювання інтересів зацікавлених осіб	1,0
Рівень «непрозорої» приватизації	1,0
Рівень впливу державних органів влади на підприємства паливно-енергетичного комплексу	0,5

Отже, у дослідженні встановлено, що у паливно-енергетичному комплексі спостерігається високий рівень корумпованості та тінізації, що забезпечує накопичення негативних явищ і зростання «рейдерської привабливості».

У результаті аналізу визначено, що здійснення найбільших рейдерських атак у 2015 р. на суб'єкти підприємницької діяльності реалізовано радикальними засобами, зокрема із застосуванням зброї та відповідних осіб. Водночас економічні та юридичні аспекти щодо рейдерства мають другорядний характер, що віддзеркалює нинішні умови функціонування держави та суспільства.

Слід зазначити, що географія рейдерських атак охоплює всю територію України. Так, для Західного регіону кількість рейдерських атак складає – 7 (10,3 %), для зони антитерористичної операції та Криму – 10 (14,7 %), для Східного регіону – 11 (16,2 %), для Південно-Східного регіону – 19 (27,9 %), для Центрального – 21 (30,9 %). Отже, найбільша їх кількість спостерігається у Центральному та Південно-Східному регіонах, що пов'язано із привабливістю об'єктів для рейдерства та відповідними умовами для її реалізації. Однак це явище характерне для всіх регіонів, що потребує здійснення відповідних дій, особливо у частині формування інформаційно-аналітичного забезпечення й розробки механізмів його реалізації.

У результаті дослідження проблеми рейдерства визначено, що за січень-лютий 2015 р. в Україні присвячено від 251 до 419 інформаційних повідомлень, у зоні уваги рейдерів знаходилося від 13 до 24 об'єктів [6].

Найбільш привабливими сферами для здійснення рейдерства є:

- паливно-енергетична;
- харчова промисловість;
- лотерейна діяльність.

У паливно-енергетичному комплексі, на думку експертів, найбільш привабливою сферою щодо здійснення рейдерських атак є нафтогазова (46,4 %) та електроенергетика (37,3 %). Вугільна галузь знаходиться на низькому рівні. Такий розподіл обумовлений сучасними умовами господарювання України, недосконалою системою формування протидії злочинності, привабливістю та результативністю функціонування нафтогазової та електроенергетичної сфер, зростанням їх значущості у паливно-енергетичному комплексі. Зниження привабливості вугільної галузі пов'язано зі скороченням рівня ефективності її віддачі, впливом антитерористичної операції, зовнішніх і внутрішніх факторів.

У паливно-енергетичному комплексі найбільш привабливими для злочинів є сфера господарської діяльності, службова діяльність знаходиться на другому місці, і відносини із власністю на останньому місці. Такий розподіл характеризує напрями здійснення рейдерства, де особлива увага фокусується на господарській діяльності.

Суб'єктами, що здійснюють кримінальні правопорушення, є такі:

- службові особи, які виконують відповідні функціональні обов'язки;
- матеріально-відповідальні особи;
- особи, що забезпечують охорону товарно-майнових цінностей;
- інші особи, що взаємодіють із підприємствами паливно-енергетичного комплексу.

Слід зазначити, що науковці поділяють злочини, які відбуваються у паливно-енергетичному комплексі, на три основні групи:

1. Викрадення майна та обладнання.
2. Зазіхання на фінансово-господарську діяльність.
3. Зазіхання, пов'язані із впливом державного управління [7, с. 44].

Такий поділ дозволяє визначити напрями, які впливають на створення підґрунтя для «рейдерської привабливості» підприємств паливно-енергетичного комплексу та розвиток рейдерських атак.

У паливно-енергетичному комплексі, на нашу думку, знижується кількість економічних злочинів і вони займають незначну питому вагу у загальній їх кількості. Поряд з цим наведена статистика є обмежена і не відповідає сучасному стану.

Слід зазначити, що показовим у частині формування «рейдерської привабливості» підприємств паливно-енергетичного комплексу є визначення видів злочинів:

- проти власності – 66 % від загальної кількості;
- пов'язаних із службовою діяльністю – 29 %;
- пов'язаних із господарською діяльністю – 5 %.

У результаті аналізу визначено, що в структурі зареєстрованих злочинів на підприємствах паливно-енергетичного комплексу найбільшу питому вагу складають правопорушення у сфері електроенергетики (58 %). Це обумовлено тим, що зазначена сфера, з одного боку, функціонує найбільш динамічно та має високу результативність діяльності. Крім того, більшість підприємств складають монополію. З іншого боку, електроенергетика є найбільш «закритою» сферою, в якій більшість фінансово-господарських операцій здійснюється в неопублічній сфері. Тому це стає основою для реалізації можливостей економічних правопорушень та здійснення рейдерських атак і захоплень. Майже порівну за питомою вагою розподілені злочини у вугільній (22 %) та нафтогазовій (20 %) галузях. Такий розподіл обумовлений зростанням впливу ринкових відносин у зазначених галузях та зниженням впливу державних інституцій.

Більшість авторів вказують на напівкримінальний розподіл власності у сфері паливно-енергетичного комплексу шляхом здійснення рейдерських атак. Зокрема, А. Гриценко визначає такі фактори рейдерства у цьому комплексі:

- багатоканальна система тінізації;
- корумпованість;
- олігархізація;
- механізми лобювання інтересів відповідних осіб [8, с. 331].

Одним із видів рейдерства проти держави у паливно-енергетичному комплексі є так звана приватизація. Зокрема, наявні проблеми пов'язані із відсудженням трубопроводів внутрішнього розподілу газу та газорозподільних об'єктів, які фактично за останні десятиріччя приватизуються при наявності відповідної заборгованості, що визначена Законом України «Про трубопровідний транспорт». Слід зазначити, що на сучасному етапі функціонує 55 акціонерних товариств з газопостачання і газифікації, в яких держава не має контрольного пакету акцій. Більш того у найбільших 13 облгазах кількість акцій, які належать державі, не перевищують 51 %. У таких умовах держава втратила контроль над прийняттям управлінських рішень і отриманням відповідних фінансових ресурсів.

У результаті аналізу визначено: на «рейдерську привабливість» підприємств паливно-енергетичного комплексу впливають фактори, що містять різні аспекти їх функціонування: економічні, господарські, силові, управлінські, функціональні, соціальні, політичні. Особливе значення мають зв'язки між державою та іншими групами зацікавлених осіб, забезпечення їх впливу на підприємства ПЕК. Визначені фактори, їх кількість та особливості взаємодії свідчать про складність забезпечення протидії рейдерським впливам і зниження «рейдерської привабливості».

Для формування інформаційно-аналітичного забезпечення щодо реалізації антирейдерських дій на підприємствах паливно-енергетичного комплексу важливе значення має оцінка рівня їх «рейдерської привабливості». У цьому контексті запропоновано визначити фактори, що здійснюють найбільший вплив на формування останньої шляхом використання інструментів експертного аналізу.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, у результаті дослідження запропоновано визначення рейдерства та розроблено концепцію «рейдерської привабливості» підприємств паливно-енергетичного комплексу. Особливе значення має дослідження впливу факторів на «рейдерську привабливість» підприємств ПЕК, що дозволило сформувати інформаційне підґрунтя для ухвалення виважених управлінських рішень щодо протидії рейдерству.

Перспективними напрямками подальших досліджень є:

- розробка інформаційно-аналітичного забезпечення протидії рейдерству підприємств паливно-енергетичного комплексу;
- формування механізму інтегральної оцінки «рейдерської привабливості» підприємств ПЕК;
- розробка системи протидії рейдерству, з урахуванням особливостей взаємодії між різними групами зацікавлених осіб.

Список літератури

1. Албул, С. В. Рейдерство: до питання вироблення державної стратегії протидії [Електронний ресурс] / С. В. Албул, С. О. Кузніченко. – Режим доступу: <http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwi->

2. Живко, З. Б. Удосконалення державного регулювання у сфері протидії рейдерству [Електронний ресурс] / З. Б. Живко, З. С. Варналій. – Режим доступу: <http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwi->
3. Захаров, О. І. Система управління комплексним забезпеченням економічної безпеки підприємством [Електронний ресурс] / О. І. Захаров. – Режим доступу: <http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=4&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwi->
4. Мельниченко, О. А. Основи протидії рейдерству: державноуправлінський аспект / О. А. Мельниченко // Збірник наукових праць Донецького державного університету управління. – Донецьк, 2010. – Т. XI. – № 170. – С. 212–224.
5. Отенко, І. П. Економічна безпека підприємства: навчальний посібник / укл. І. П. Отенко, Г. А. Іващенко, Д. К. Воронков. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2012. – 262 с.
6. Моніторинг рейдерських атак в Україні за січень– лютий 2015р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uire.org.ua/wp-content/uploads/2015/03/Reyderstvo-doslidzhennya-UIRE.pdf>.
7. Злочинність у паливно-енергетичній сфері України: кримінологічна характеристика та запобігання: монографія / Б. М. Головкін, Г. Ю. Дарнопих, І. О. Христич та ін. ; за заг. ред. Б. М. Головкіна. – Х.: Право, 2013. – 248 с.
8. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований [Текст] / под ред. А. А. Гриценко. – Харьков: Форт, 2008. – 928 с.

References

1. Albul, S. V. & Kuznichenko, S. O. (n.d.). *Rejderstvo: do putannia vuroblennia dergavnoj strategij protudij* [Raiding: the question of developing government strategy against]. Retrieved from <http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwi-> [in Ukrainian].
2. Zhyvko, Z. B. & Varnaliy, Z. S. (n. d.). *Udoskonalennya derzhavnogo regulyuvannya u sferi proty'diyi rejderstvu* [Improvement of state regulation of counter raiding]. www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwi-. Retrieved from <http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwi-> [in Ukrainian].
3. Zakharov, A. I. (n. d.). *Systema upravlinnya kompleksnym zabezpechenniam ekonomichnoyi bezpeku pidpruemstvom* [The control system providing integrated economic security]. www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=4&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwi-. Retrieved from <http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=4&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwi-> [in Ukrainian].
4. Melnichenko, O. A. (2010). *Osnovu protudiyi rejderstvu: derzhavno-upravlinskij aspekt* [Fundamentals counter raiding, public-administrative aspect]. *Proceedings of the Donetsk State University of Management*, 170, 212–224 [in Ukrainian].
5. Otenko, I. P. & Ivashchenko, G. A. & Voronkov, D. K. *Ekonomichna bezpeka pidpruemstva* [The economic security of the enterprise]. Kharkiv: KhNEU. [in Ukrainian].
6. *Monitoring rejderskih atak v Ukraini za sichen – lytuj 2015* [Monitoring raiding in Ukraine in January – February 2015]. (n. d.). Retrieved from: [www.uire.org.ua/wp-content/uploads/2015/03/Reyderstvo-doslidzhennya-UIRE.pdf](http://uire.org.ua/wp-content/uploads/2015/03/Reyderstvo-doslidzhennya-UIRE.pdf). Retrieved from <http://uire.org.ua/wp-content/uploads/2015/03/Reyderstvo-doslidzhennya-UIRE.pdf> [in Ukrainian].
7. Golovkin, B. M. & Darnopux, G. Y. & Xrustuch, I. O. (2013). *Zlochinnist paluvno-energetichnoj sferu Ukrainu: kriminologichna harakterustuka ta zapobigannya* [Crime in the energy sector of Ukraine: criminological characteristics and prevention]. Kharkiv: Pravo [in Ukrainian].
8. Grucenko, A. A. (2008). *Institucional'naya arxutektonika v dunamiku ekonomicheskix preobrazovanij* [Institutional arhytektionyka dynamics and economical transformations]. Kharkiv: Fort [in Russian].

Стаття надійшла до редакції 01.04.2017 р.

Тетяна Анатоліївна ПІНЧУК

старший викладач,
кафедра менеджменту та маркетингу,
Одеська національна академія зв'язку імені О. С. Попова
E-mail: tatiana_odessa_ua@mail.ru

**МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ПРОГРАМ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ЗВ'ЯЗКУ
В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА**

Пінчук, Т. А. Методичні підходи до формування програм розвитку підприємства зв'язку в умовах нестабільного підприємницького середовища [Текст] / Тетяна Анатоліївна Пінчук // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 213-223. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті досліджено методичні підходи до формування програм розвитку підприємства зв'язку в умовах нестабільного підприємницького середовища. Наведено план, дерево цілей та оцінку програми розвитку підприємства зв'язку, яка дає можливість серед альтернативних варіантів обирати оптимальний і найбільш ефективний підхід формування останньої з урахуванням підприємницького середовища та особливостей розвитку сфери зв'язку.

Мета. Метою статті є визначення методичного підходу до формування програм розвитку підприємства зв'язку в умовах нестабільного підприємницького середовища, сформованого на основі плану, дерева цілей та оцінки програми розвитку підприємства зв'язку.

Метод (методологія). У дослідженні використано методи узагальнення, логічний та графічний.

Результати. Рекомендовано пропозиції щодо інтегрованої системи формування та реалізації програми розвитку підприємства зв'язку з динамічною адаптацією до середовища функціонування та системну модель програми розвитку підприємства зв'язку.

Ключові слова: дерево цілей; економічний ефект; модель; оцінка; підприємство зв'язку; план; програма розвитку; сфера зв'язку.

Tetyana Anatoliyivna PINCHUK

Senior Lecturer,
Department of Management and Marketing,
Odessa National O. S. Popov Academy of Telecommunications
E-mail: tatiana_odessa_ua@mail.ru

**METHODICAL APPROACHES TO THE FORMATION OF PROGRAMS OF
TELECOMMUNICATION ENTERPRISE DEVELOPMENT
IN UNSTABLE BUSINESS ENVIRONMENT**

Abstract

In modern conditions the problem of developing effective management measures acquires increasing relevance, as well as improving management efficiency in all sectors, especially in the field of telecommunication.

One promising line of telecommunication enterprises development is the creation of the programs of development.

The article is focused on providing methodical approach to formation of the programs of the telecommunication enterprise development in unstable business environment. It should be formed on the basis of the plan, tree of objectives and evaluation of development programs of a telecommunication enterprise.

A program of the telecommunication enterprise development is a set of interrelated programs that is a portfolio of programs, which includes a number of related projects, programs. They are united by a common purpose. The resources for their realisation are allocated. Programs of development are formed by the relevant authorities and individuals and supported and coordinated at all levels of management.

It is defined and systematized that programs of telecommunication enterprises development have a number of distinctive features that need to be taken into account when the programs are at the stage of formation.

Concurrently, the article specifies that the program of a telecommunication enterprise development consists of a set of interrelated plans (technical, operational and business plans). The tree of objectives, which implies the evaluation of the program and integrated system of formation and implementation of the program of development, is recommended. It allows choosing the most effective approach to the formation of the program of development, taking into consideration both the business environment and specific features of the telecommunication field.

Keywords: tree of objectives; economic effect; model; evaluation; telecommunication enterprise; plan; program of development; field of telecommunication.

JEL classification: C52, L29

Вступ

Ефективне функціонування господарського комплексу країни безпосередньо залежить від ефективного функціонування підприємств, що є основним структурним елементом комплексу. Проте економічне становище багатьох вітчизняних підприємств виявилось досить складним, а часом й критичним. Однією з основних причин незадовільного економічного становища вітчизняних підприємств, згідно з низкою робіт [1 – 4], є ситуація, коли організаційно-управлінська структура стала гальмом розвитку підприємств та одним з основних джерел погіршення фінансово-економічного стану підприємств. У сучасних умовах набуває актуальності проблема розробки ефективних заходів з управління підприємством, а також підвищення результативності управління у всіх галузях, а особливо у сфері зв'язку.

Таке становище у сфері зв'язку відбувається через світовий розвиток мереж та послуг зв'язку, які призводять до нових тенденцій розвитку, серед яких можна відокремити: появу нових телекомунікаційних та інформаційних послуг, надання різних типів послуг у межах єдиної мережі (мультисервісність), стрімке зростання кількості споживачів послуг зв'язку, розроблення та впровадження нових мережевих технологій, міжнародних стандартів, протоколів, обладнання тощо.

Одним із перспективних напрямків розвитку та діяльності підприємств зв'язку є формування програм їхнього розвитку.

Питання щодо змісту, ролі та особливості формування програм розвитку на підприємствах розглядалися такими вченими-економістами, як Р. Арчибальд, М. Бабаєв, Ю. Буріменко, С. Бушуєв, С. Комолов, М. Міллер, Г. Столето, Дж. Тернер, А. Хорошев та ін. [5-11]. Проте постійні зміни у сфері зв'язку потребують поглибити дослідження з метою визначення методичного підходу до формування програм розвитку підприємства зв'язку та із урахуванням нестабільного підприємницького середовища.

На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає у визначенні методичного підходу до формування програм розвитку підприємства зв'язку в умовах нестабільного підприємницького середовища.

Мета статті

Метою статті є визначення методичного підходу до формування програм розвитку підприємства зв'язку в умовах нестабільного підприємницького середовища, сформованого на основі плану, дерева цілей та оцінки програми розвитку підприємства зв'язку.

Вклад основного матеріалу дослідження

Основною перевагою управління програмами розвитку є його універсальність. Таке управління успішно працює на будь-яких рівнях (національному, галузевому, регіональному, районному, окремого підприємства зв'язку) незалежно від розміру бюджету, життєвого циклу, чисельності управлінського персоналу тощо.

У загальному випадку програма розвитку підприємства зв'язку є пов'язаною сукупністю цільових програм, тобто портфелем програм, який містить певне число взаємопов'язаних їх проектів, об'єднаних спільною метою, виділеними ресурсами та запланованим на їх виконання часом. Програми розвитку підприємства зв'язку формуються, узгоджуються з необхідними інстанціями та зацікавленими особами, підтримуються та координуються на всіх рівнях управління.

Варто зазначити, що програми розвитку підприємства зв'язку мають низку відмінних рис щодо окремих напрямів. Серед них перелічимо такі:

- суттєво вища вартість за рахунок інновацій у сфері зв'язку;
- капіталомісткість – потреба у власних фінансових засобах позикових, спонсорських та інших нетрадиційних форм фінансування;
- трудомісткість як на розробку програми, так й на її реалізацію, від декількох тисяч до сотень тисяч людино-годин;
- тривалість реалізації, яка залежить від розміру підприємства зв'язку та мети;

-
- додаткові витрати – місце розташування, віддаленість районів реалізації програм (особливо при створенні нових віддалених виробничих об'єктів – філій, дирекцій, структурних підрозділів);
 - вплив на соціальне, економічне та екологічне середовище.

Усі ці риси притаманні програмам розвитку підприємства зв'язку, які потрібно враховувати при їхньому формуванні.

Враховуючи тенденції розвитку підприємств та особливості послуг зв'язку, узагальнимо й систематизуємо основні особливості процесу формування їх програм розвитку:

- розробка місії програми, яка описує її ідеологію, актуальність, призначення, масштабність, складність, проблеми тощо;
- аналіз та облік впливу підприємницького середовища;
- розробка дерева цілей програми розвитку підприємства зв'язку;
- оптимізацію проектної структури програми розвитку.

Перші дві особливості програми досліджувались такими вченими-економістами, як М. Бабаєв, С. Бушуєв, Н. Бушуєва, І. Мазур, В. Павлюченко, Дж. Тернер, С. Титов, В. Шапіро, В. Шеремет, та висвітлені у роботах [8, 12 – 16] досить повно. Вивченню двох інших присвячені роботи [17-24].

Для сфери зв'язку, як і для інших галузей, притаманні нестабільність підприємницького середовища, особливо за рахунок таких факторів, як інвестиційна та інноваційна діяльність, рівень інформатизації суспільства та глобалізації, забезпечення впровадження нових технологій і послуг, модернізація та якість інфраструктури зв'язку, інформаційна безпека тощо. Цей факт підтверджується сторіччями її існування, та, як наслідок, у підприємств зв'язку будь-якої форми власності та масштабу є єдиний спосіб виживання – розробка та творча реалізація якісної, науково обґрунтованої програми розвитку.

У загальних рисах програма розвитку підприємства зв'язку складається з сукупності взаємопов'язаних планів – техніко-економічних, оперативно-виробничих та бізнес-планів, рис. 1.

Рис. 1. Плани програми розвитку підприємства зв'язку

Варто зазначити, що реалізація управління програмам розвитку підприємства зв'язку вимагає вирішення низки проблемних питань, основні з яких наступні:

1. Якою має бути узагальнена структура програми?
2. Яким повинен бути план реалізації програми?
3. Як сформувати найбільш раціональний портфель програм для їхньої реалізації?
4. Яка організаційна структура підприємства зв'язку здатна забезпечити ефективне управління програмою розвитку?

Вирішення зазначених проблемних питань можливо при визначенні дерева цілей програми розвитку підприємства зв'язку, яка дасть змогу керівництву структурувати програму. Виходячи з цього, рекомендуємо побудувати дерево цілей програм розвитку підприємства зв'язку, рис. 2.

Як видно з рис. 2, кореневою вершиною дерева є загальна мета, що визначає кінцевий результат розвитку підприємства зв'язку за певний період часу. Водночас цілі програми розвитку підприємства зв'язку поділяються на підцілі залежно від основних структурних підрозділів підприємства зв'язку та складають три рівні.

Слід враховувати, що підцілями першого рівня є ключові цілі основних структурних підрозділів підприємства зв'язку: виробничого, маркетингу, планово-фінансового, науково-технічного, соціального. Другий рівень дерева цілей – це чітко поставлені завдання кожного структурного елемента основного

структурного підрозділу, а третій рівень є фундаментом дерева цілей: він визначає роботи, які повинні бути виконані для розв'язання поставлених задач.



Рис. 2. Дерево цілей програм розвитку підприємства зв'язку

Слід зауважити, що робота третього рівня дерева цілей по кожному підрозділу впливає зі структурної декомпозиції робіт (Work Breakdown Structure) (далі – WBS) відповідно до програм розвитку.

Варто зазначити, що WBS – це ієрархічна структура розподілу проекту на підпроекти, пакети робіт різного рівня, пакети детальних робіт [25-27]. WBS є засобом для створення системи управління програмою розвитку, тому що дозволяє вирішувати проблеми організації робіт, розподілу відповідальності, оцінки вартості, створення системи звітності тощо.

Виходячи із вищенаведеного, зазначимо, що узагальнена структура програми розвитку підприємства зв'язку повинна містити розділи, які визначають цілі, завдання та роботу для кожного основного структурного підрозділу.

Природно, що на практиці проблема оцінки програми розвитку підприємства зв'язку є не тільки винятково важливою, але і досить складною. Отже, оцінка програми може бути здійснена як самим підприємством зв'язку, так і на боці – у науково-дослідних інститутах, спеціалізованих підприємствах та установах тощо. При цьому виникає задача вибору такого підходу з оцінки реалізації програми розвитку підприємства зв'язку, який враховував би діяльність кожного структурного підрозділу підприємства (філія, дирекція, центр).

Питанням з оцінки проектів розвитку підприємств присвячено багато праць. Серед таких можна виокремити роботи таких вчених-економістів, як М. Асланов, Н. Бабаєв, В. Кузнецов, Ю. Макаров та ін. [28; 29]. Слід зауважити, що питання з оцінки програм розвитку з урахуванням особливостей діяльності підприємств зв'язку опрацьовано не у повному обсязі, тому потребує подальшого дослідження.

У контексті нашої статті пропонуємо питання з оцінки програм розвитку підприємства зв'язку розглядати як максимально можливе наближення за допомогою однієї або декількох програм з деякої сукупності до ключових цілей підрозділів. Цю задачу розглянемо у такій постановці.

Нехай $\Phi_k = (\Phi_{k1} \dots, \Phi_{ki} \dots, \Phi_{kn})$ є вектор корисності k -то проекту програми розвитку підприємства зв'язку (або допустимого набору проектів) з наявної сукупності проектів. Водночас $F = (F_1 \dots, F_j, \dots, F_m)$ – вектор, що визначає корисність досягнення ключової мети (цілей, підцілей) структурного підрозділу підприємства зв'язку.

Зазначимо, що побудову функцій корисності досить повно викладено у значній кількості літератури з дослідження операцій. Проте найбільш детально це питання розглядалось такими вченими-економістами, як О. Ввозний, П. Гребенніков, В. Драгомиров, К. Кашкан, О. Козарезов, О. Леуський та ін. [30; 31].

Без обмеження спільності підходу до кількісної оцінки ступеня наближення корисності проекту програми розвитку підприємства зв'язку до корисності ключової мети можна вважати, що розмірності вектор-функцій Φ_k та F рівні, тобто $n = m$. Якщо $n \neq m$, то відповідні компоненти вектора Φ_k або F не розглядаються.

Досить простим та природним способом вибору найкращого проекту програми розвитку підприємства зв'язку (програм), на нашу думку, k^* з безлічі можливих S є умова максимального збігу векторів Φ_k та F за наведеною формулою:

$$J(k^*) = \min_{k \in S} (\sum_{i=1}^n p_i) \quad (1)$$

де p_i – вагові коефіцієнти.

Коефіцієнти $p_i \geq 0$ дозволяють залежно від обставин усувати з розгляду окремі показники корисності або змінювати їх значимість (вагу).

Формула (1) фактично визначає «зважену» довжину вектора k .

Характеристика проектів програм розвитку підприємства зв'язку, вибрана з умови (1) за кожною ключовою метою всіх структурних підрозділів та є основою для оцінки економічної ефективності програми розвитку підприємства зв'язку з урахуванням підприємницького середовища. Таку оцінку можна здійснити, використовуючи основний показник економічної ефективності проектів – NPV (чиста приведена вартість).

Позначимо через $NV = (NPV_1, \dots, NPV_q, \dots, NPV_5)$ вектор, кожна компонента якого визначає сумарну величину NPV усіх проектів програм розвитку підприємства зв'язку, задіяних за відповідним підрозділом підприємства згідно з наведеним на рис. 2 деревом цілей програм розвитку.

Для розрахунку NPV за кожним проектом програми необхідно враховувати нестабільність підприємницького середовища. Відповідна формула наведена у роботі [26]:

$$NPV = \sum_{j=1}^N \frac{CF(j)}{\prod_{k=1}^j (1+r_k)} - \sum_{p=1}^M \frac{Invest(t_p)}{\prod_{q=1}^p (1+r_q)} \quad (2)$$

де N – число часткових інтервалів, у яких формуються грошові потоки $CF(j)$;

M – число інтервалів інвестування;

r_k та r_q – дисконтні ставки, що відповідають періодам грошових потоків та інвестицій;

$Invest(t_p)(t_p)$ – обсяг інвестицій у період t_p . Значення r_k та r_q у відповідні періоди визначаються, з огляду на необхідні норми прибутковості, інфляції та ризиків.

Важливо зазначити, що проекти соціальної частини програми розвитку підприємства зв'язку вимагають інвестицій, але при цьому грошові потоки відсутні. Щоб зберегти структуру формули (2) при економічній оцінці соціальних програм, уведемо поняття фіктивних грошових потоків $FCF(j)$. Під фіктивним грошовим потоком будемо розуміти розмір витрат зі зворотним знаком, який необхідний у відповідному періоді для вирішення поставлених програмних цілей щодо розвитку підприємства зв'язку.

При цьому NPV_5 зі складових програми розвитку підприємства зв'язку, розрахована за формулою (2), може бути > 0 , < 0 , або дорівнювати 0.

При оцінці економічної ефективності програми розвитку підприємства зв'язку необхідно також оцінити розмір відрахувань до бюджету держави при реалізації програм розвитку.

Природно, що ці відрахування можуть бути розраховані за наведеною формулою:

$$B = \sum_{q=1}^4 \sum_{j=1}^N \frac{CF_q(j) - A_q(j)}{\prod_{k=1}^j (1+r_k)} \cdot \frac{S_j}{100}, \quad (3)$$

де $CF_q(j)$ – сумарний грошовий потік від реалізації програм розвитку підприємства зв'язку у структурному підрозділі підприємства q у j -й період;

$A_q(j)$ – відповідні амортизаційні відрахування;

S_j – податок на прибуток у j -й період, %.

Таким чином, сумарний економічний ефект для підприємства зв'язку, від структурної оптимізації програми розвитку підприємства на проектній основі, складає величину, яка наведена у формулі:

$$SP = \sum_{q=1}^4 NPV_q - B. \quad (4)$$

Аналогічним способом можна оцінити економічний ефект від реалізації програми розвитку підприємства зв'язку за кожним структурним підрозділом підприємства зв'язку (філія, дирекція, центр).

Виходячи із вищенаведеного, дерево цілей програми розвитку підприємства зв'язку є основою для її структуризації. Суть структуризації зводиться до декомпозиції програми на такі компоненти з установленням зв'язків та відносин між ними, щоб програмою можна було ефективно управляти на всіх етапах її життєвого циклу. При цьому необхідно вирішити такі основні завдання, як:

- розподілити відповідальність за розробку та реалізацію структурних елементів програми структурними підрозділами підприємства зв'язку, призначити відповідальних осіб, механізм узгодження;
- дати, по можливості, точну оцінку необхідних витрат, спланувати контроль за витратами;
- спланувати інформаційно-аналітичну систему.

Якщо програма розвитку передбачає надання нової послуги зв'язку або випуск нової продукції, то необхідно отримати зрозумілі відповіді на низку питань, основними з яких є:

1. Чому вибрана саме ця послуга (продукція) зв'язку, у чому її унікальність?
2. Якщо послуга (продукція) зв'язку унікальна, то чому інші підприємства зв'язку її не надають, чи вони планують її надавати?
3. Наскільки сприятлива ситуація для надання нової послуги (випуск нової продукції) зв'язку та чи довго вона проіснує?
4. Яка наступна послуга (продукція) зв'язку може прийти на зміну?
5. Чи слід отримати патент на нову послугу (продукцію) зв'язку?

Очевидно, що кожне з перелічених питань також може бути поділене на складові. Глибина такої деталізації визначається рівнем професіоналізму проектної команди, творчості та «здоровим глуздом».

Узагальнюючи вищесказане, зазначимо, що програма розвитку підприємства зв'язку, її формування та реалізація складають ієрархічну систему вкладених та взаємозалежних проектних процесів. Такий підхід до її управління дозволяє зробити цей процес гнучким, надійним та економічним. Водночас зазначені та рекомендовані показники досягаються шляхом створення інтегрованої системи формування та управління реалізацією програм розвитку з динамічною адаптацією до середовища функціонування, зображеної на рис. 3.

Рекомендована на рис. 3. інтегрована система дозволяє гнучко з динамічною адаптацією здійснювати реалізацію сформованої програми.

Звідси рекомендована інтегрована система повинна функціонувати циклічно, синхронно з основними віхами програми розвитку та її життєвим циклом. Зворотний зв'язок за результатами реалізації, а також безпосереднє урахуванням підприємницького середовища, особливо кон'юнктури сфери зв'язку, тарифної політики, реакції конкурентів, споживачів тощо дозволяють не тільки фіксувати факт відхилень у результатах, а й прогнозувати їх. Слід також зазначити, що за наявності деяких відхилень у результатах реалізації програми розвитку підприємства зв'язку від запланованих не завжди є необхідність у зміні поточної програми. Все залежить від ступеня їх змін, яка установлюється керівництвом підприємства зв'язку.

Узагальнюючи вищесказане, зазначимо, що програму розвитку підприємства зв'язку, її динамічну адаптацію до середовища функціонування необхідно розглядати у системній єдності з процесом функціонування підприємства зв'язку, з реалізацією завдань, не пов'язаних з програмою розвитку або завершенням попередньої програми розвитку. Цю єдність відображає системна модель програми розвитку, яку зображено на рис. 4.

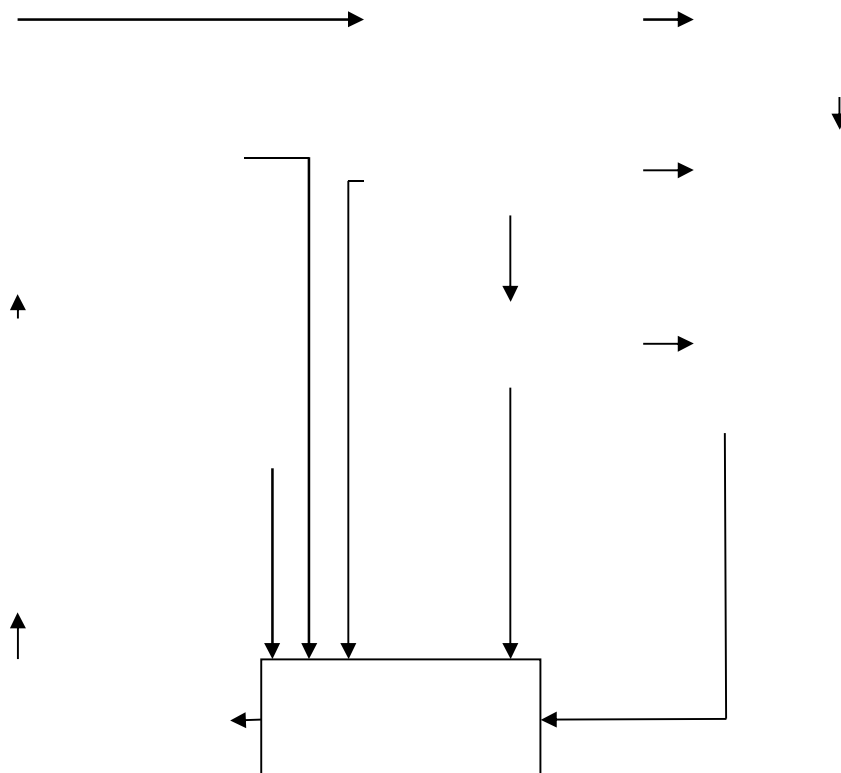


Рис. 3. Інтегрована система формування та реалізації програми розвитку підприємства зв'язку з динамічною адаптацією до середовища функціонування

При цьому необхідно бачити динаміку всіх факторів, що впливають на процес реалізації програми (зовнішні, обмеження, забезпечення), а також ступінь задоволеності ходом реалізації програми розвитку підприємством зв'язку усіма зацікавленими та відповідальними особами. Відсутність такої зацікавленості може суттєво змінити задум, цілі, а часом спричинити й повну заміну програми.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Методичні підходи до формування програм розвитку підприємства зв'язку в умовах нестабільного підприємницького середовища, сформовані на основі плану, дерева цілей та оцінки програми розвитку підприємства зв'язку, дають можливість серед альтернативних варіантів обирати оптимальний і найбільш ефективний підхід формування програм розвитку підприємства зв'язку з урахуванням підприємницького середовища та особливостей сфери зв'язку.

Рекомендовані інтегрована система формування та реалізації програми розвитку підприємства зв'язку з динамічною адаптацією до середовища функціонування та системна модель програми розвитку підприємства зв'язку дозволять гнучко з динамічною адаптацією здійснювати реалізацію сформованої програми й бачити динаміку впливу підприємницького середовища.

Список літератури

1. Доронина, М. С. Управління економічними і соціальними процесами підприємництва [Текст]: [монографія] / М. С. Доронина. – Харків: ХДЕУ, 2002. – 432 с.
2. Раєвнева, О. В. Управління розвитком підприємництва: методологія, механізми, моделі [Текст]: [монографія] / О. В. Раєвнева. – Харків: Інжек, 2006. – 496 с.
3. Раєвнева, Е. В. Некоторые аспекты формирования механизма управления развитием предприятия [Текст] / Е. В. Раєвнева // Вісник ХНУ ім. Карамзіна. – № 668. – (Економічна серія). – Харків: ХНУ ім. Карамзіна, 2005. – С. 210–214.
4. Тридід, О. М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства [Текст] / О. М. Тридід. – Харків: ХДЕУ, 2002. – 364 с.
5. Арчибальд, Р. Д. Системная методология управления проектами и программы [Электронный ресурс] / Арчибальд Р. Д., Воропаев В. И., Столетов Г. И. – URL: <http://www.iteam.ru/>.
6. Бабаев, И. А. Управление программами развития организаций на основе генетической модели проекта [Текст] / И. А. Бабаев. – К.: Науковий світ, 2005. – 164 с.
7. Бурименко, Ю. И. Построение на проектной основе модели развития социально-экономических систем [Текст] / Ю. И. Бурименко, Б. П. Бузеновский, Н. Ю. Вороная // Труды 4-й Международной научно-практической конференции [«Исследование и оптимизация экономических процессов», «Оптимум 2003»], (Харьков, 11-12 декабря 2003). – Харьков: НТУ «ХПИ», 2003. – С. 146–147.
8. Бушуев, С. Д. Проектное управление программами организационного развития [Текст] / С. Д. Бушуев, Н. С. Бушуева // Управление проектами и программами. – 2007. – № 7. – С. 270–283.
9. Комолов, С. А. Особенности программы развития промышленных предприятий на современном этапе [Электронный ресурс] / С. А. Комолов. – Режим доступа: <http://www.jurnal.org/articles/2013/ekon41.html>.
10. Миллер, М. А. Управление программами развития предприятия [Электронный ресурс]. – Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: промышленность). – Защита состоялась 24 июня 2003 г. Экономическая библиотека / Миллер, М. А. – Режим доступа: <http://economy-lib.com/upravlenie-programmami-razvitiya-predpriyatiya>.
11. Тернер, Дж. Р. Руководство по проектно-ориентированному управлению [Текст] / Дж. Р. Тернер; [пер. под ред. В. И. Воропаева]. – М.: Изд. дом Гребенникова, 2007. – 552 с.
12. Бабаев, И. А. Управление программами развития организаций на основе генетической модели проекта [Текст] / Бабаев И. А. – К.: Науковий світ, 2005. – 164 с.
13. Мазур, И. И. Реструктуризация предприятий и компаний [Текст] / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро. – М.: Высшая школа, 2000. – 587 с.
14. Управлением инвестициями [Текст] / [Шеремет В. В., Павлюченко В. М., Шапиро В. Д. и др.] – [В 2-х томах]. – М.: Высшая школа, 1998. – Т. 1. – 416с.
15. Тернер, Дж. Р. Руководство по проектно-ориентированному управлению [Текст] / Дж. Р. Тернер; [пер. под ред. В. И. Воропаева]. – М.: Изд. дом Гребенникова, 2007. – 552 с.
16. Управление инвестициями [Текст] / [Шеремет В. В., Павлюченко В. М., Шапиро В. Д. и др.] – [В 2-х томах]. – М.: Высшая школа, 1998. – Т. 2. – 512с.
17. Вороная, Н. Ю. Организационно-управленческая структура предприятия при проектном управлении развитием [Текст] / Н. Ю. Вороная // Управління проектами та розвиток виробництва: зб. наук. праць. – Луганськ: Вид-во СХУ ім. В. Даля, 2010. – № 1(33). – С. 71–81.
18. Вороная, Н. Ю. Некоторые аспекты проектного управления программами социально-экономического развития предприятия [Текст] / Н. Ю. Вороная // Управління проектами та розвиток виробництва: зб. наук. праць. – Луганськ: Вид-во СХУ ім. В. Даля, 2009. – № 4 (32). – С. 54–59.
19. Вороная, Н. Ю. Обобщенный экономический и социально-психологический критерий эффективности программ развития предприятия [Текст] / Н. Ю. Вороная // Економіка: проблеми теорії та практики. – Днепропетровск: ДНУ, 2010. – Вип. 266. – Т. 11. – С. 411–419.
20. Вороная, Н. Ю. Основные принципы построения гибких организационных структур предприятия [Текст] / Н. Ю. Вороная // Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практ. конф. [«Научные исследования и их практическое применение, современное состояние и пути развития», (Одесса, 5–17 октября 2009)]. – Т. 10. Серия «Экономика». – Одесса, 2009. – С. 61–62.
21. Вороная, Н. Ю. Основные принципы проектного управления программами развития предприятия [Текст] / Н. Ю. Вороная // «Науковий вісник» ОГЭУ. – 2011. – № 44(2). – С. 21–24.
22. Вороная, Н. Ю. Основные процедуры социально-экономического развития предприятия [Текст] / Н. Ю. Вороная // Матеріали Всеукраїнської наук.-практ. конф. [«Економіка та управління в умовах побудови інформаційного суспільства»], (Одеса, 21–22 квітня 2009 р.). – Одеса: ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2009. – С. 67–68.

23. Вороная, Н. Ю. Структурно-функциональная модель инновационного развития социально-экономических систем [Текст] / Н. Ю. Вороная // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. Даля, 2005. – № 5(87). – С. 36–39.
24. Вороная, Н. Ю. Структурно-функциональная модель инновационного развития социально-экономических систем предприятия [Текст] / Н. Ю. Вороная // Науково-практична конф. [«Моделі та інформаційні технології в управлінні соціально-економічними, технічними та екологічними системами»], (Луганськ, 20–21 квітня 2005 р.). – Луганськ: ПП Ільков В. Г., 2005. – С. 63–65.
25. Арчибальд, Р. Д. Системная методология управления проектами и программами [Электронный ресурс] / Арчибальд Р. Д., Воропаев В. И., Столетов Г. И. – Режим доступа: <http://www.iteam.ru/>.
26. Арчибальд, Р. Управление высокотехнологичными программами и проектами [Текст] / Арчибальд Р. ; [пер. с англ. под ред. А. Д. Баженова, А. О. Арефьева]. – М.: ДМК Пресс, 2004. – 472 с.
27. Ахьюджи, Х. Сетевые методы управления в проектировании и производстве [Текст] / Ахьюджи Х. ; [пер. с англ.]. – М.: Мир, 1979. – 638 с.
28. Системный анализ и принятие решений в деятельности учреждений реального сектора экономики, связи и транспорта [Текст] / [Асланов М. А., Кузнецов В. В., Макаров Ю. Н. и др.] ; под. ред. В. В. Кузнецова. – М.: ЗАО, Из-во «Экономика», 2010. – 406 с.
29. Бабаев, И. А. Управление программами развития организаций на основе генетической модели проекта [Текст] / Бабаев И. А. – К.: Науковий світ, 2005. – 164 с.
30. Тарасевич, Л. С. Мікроекономіка [Електронний ресурс] / Тарасевич Л. С., Гребенніков П. І., Леуский А. І. – Режим доступу: <http://elbib.in.ua/mikroekonomika126.html>.
31. Модели, методы и алгоритмическое обеспечение проектов программы развития наукоемких производств [Текст]: [монография] / [А. М. Ввозный, В. В. Драгомиров, А. Я. Козарезов, К. В. Кашкан и др.]. – Николаев: НУК, 2009. – 194 с.

Reference

1. Doronyna, M. S. (2002). *Upravlinnya ekonomichnymy i sotsial'nymy protsesamy pidpryyemnytstva*. Kharkiv: KhDEU.
2. Rayevnyeva, O. V. (2006). *Upravlinnya rozvytkom pidpryyemnytstva: metodolohiya, mekhanizmy, modeli*. Kharkiv: Inzhfek.
3. Raevneva, E. V. (2005). Nekotorue aspektu formirovaniya mekhanizma upravleniya razvytiem predpriyatiya. *Visnyk KhNU*, 668, 210–214.
4. Trydid, O. M. (2002). *Orhanizatsiyno-ekonomichnyy mekhanizm stratehichnoho rozvytku pidpryyemstva*. Kharkiv: KhDEU.
5. Archybal'd, R. D. *Systemnaya metodolohiya upravleniya proektamy y prohrammamy*. Retrieved from: <http://www.iteam.ru/>.
6. Babaev, Y. A. (2005). *Upravlenye prohrammamy razvytyya orhanyzatsyy na osnove henetycheskoy modely proekta*. Kyiv: Naukovyy svit.
7. Burymenko Yu. Y. Buzenovskyy, B. P., Voronaya, N. Y (2003). Postroyeniye na proektnoy osnove modely razvytyya sotsial'no-ekonomycheskykh system. *Yssledovanye y optymyzatsyya ekonomycheskykh protsessov*. Khar'kov: NTU «KhPY». 146–147.
8. Bushuev, S. D., Bushueva, N. S. (2007). Proektnoe upravlenye prohrammamy orhanyzatsyonnoho razvytyya. *Upravlenye proektamy y prohrammamy*, 7, 270–283.
9. Komolov, S. A. *Osobennosty prohrammy razvytyya promyshlennykh predpriyatyy na sovremennom etape*. Retrieved from: <http://www.jurnal.org/articles/2013/ekon41.html>.
10. Myller, M. A. *Upravlenye prohrammamy razvytyya predpriyatyya (2003)* (Dissertation Abstracts). Retrieved from: <http://economy-lib.com/upravlenie-programmami-razvitiya-predpriyatiya>.
11. Terner, Dzh. R. (2007). *Rukovodstvo po proektno-oryentyrovannomu upravlenyyu*. Moscow: Yzd. dom Hrebennykova
12. Babaev, Y. A. (2005). *Upravlenye prohrammamy razvytyya orhanyzatsyy na osnove henetycheskoy modely proekta*. K.: Naukovyy svit.
14. Mazur, Y. Y., Shapyro, V. D. (2000) *Restrukturyzatsyya predpriyatyy y kompanyy*. Vusshaya shkola.
15. *Upravlenye ynvestytsyyamy* (1998). Sheremet, V. V., Pavlyuchenko, V. M., Shapyro, V. D. y dr. M.: Vusshaya shkola.
16. Terner, Dzh. R. (2007). *rukovodstvo po proektno-oryentyrovannomu upravlenyyu*. M.: Yzd. dom Hrebennykova.
17. *Upravlenye ynvestytsyyamy* (1998). Sheremet, V. V., Pavlyuchenko, V. M., Shapyro, V. D. Moscow: Vusshaya shkola.
18. Voronaya, N. Yu. (2010). Orhanyzatsyonno-upravlencheskaya struktura predpriyatyya pry proektnom upravlenyy razvytiem. *Upravlinnya proektamy ta rozvytok vyrobnytstva*, 1(33), 71–81.

-
19. Voronaya, N. Yu. (2009). Nekotorue aspektu proektnoho upravlenyya prohrammamy sotsyal'no-ekonomycheskoho razvytyya predpryyatyya. *Upravlinnya proektamy ta rozvytok vyrobnytstva*, 4 (32), 54–59.
 20. Voronaya, N. Yu. Obobshchennuy ekonomycheskyy y sotsial'nopsykhologhycheskyy kryteryi efektyvnosty prohramm razvytyya. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*, 266, T. 11, 411–419.
 21. Voronaya, N. Yu. (2009). Osnovnye pryntsypu postroenyya hybkykh orhanyzatsyonnykh struktur predpryyatyya. *Nauchnie yssledovaniya y ykh praktycheskoe prymerenye, sovremennoe sostoyaniye y puty razvytyya*. T. 10, 61–62.
 22. Voronaya, N. Yu. (2011). Osnovnye pryntsypu proektnoho upravlenyya prohrammamy razvytyya predpryyatyya. *Naukovyy visnyk OHEU*, 44(2), 21–24.
 23. Voronaya, N. Yu. (2009). Osnovnye protseduru sotsyal'no-ekonomycheskoho razvytyya predpryyatyya. *Ekonomika ta upravlinnya v umovakh pobudovy informatsynoho suspil'stva*, 67–68.
 24. Voronaya, N. Yu. (2005). Strukturno-funktsyonal'naya model' ynnovatsyonnoho razvytyya sotsial'no-ekonomycheskykh system. *Visnyk Skhidnoukrayins'koho natsional'noho universytetu im. V. Dalya*, 5(87), 36–39.
 25. Voronaya, N. Yu. (2005). Strukturno-funktsyonal'naya model' ynnovatsyonnoho razvytyya sotsial'no-ekonomycheskykh system predpryyatyya. *Modeli ta informatsiyi tekhnolohiyi v upravlinni sotsial'no-ekonomichnykh, tekhnichnykh ta ekolohichnykh systemamy*, 63–65.
 26. Archybal'd, R. D. Voropaev, V. Y., Stoletov, H. Y. *Systemnaya metodolohyya upravlenyya proektamy y prohrammamy*. Retrieved from: <http://www.iteam.ru>.
 27. Archybal'd, R. (2004). *Upravlenye vusokotekhnolohychnykh prohrammamy y proektamy*. Moscow: DMK Press.
 28. Akh'yudzy, X. (1979). *Setevue metodu upravlenyya v proektyrovanyy y proyvodstve*. Moscow: Myr.
 29. Aslanov, M. A., Kuznetsov, V. V., Makarov, Yu. N. (2010). *Systemnyy analiz y pryntyatye reshenyy v deyatel'nosty uchrezhdenyy real'noho sektora ekonomyky, svyazy y transporta*. Moscow: ZAO, Yz-vo «Ekonomyka».
 30. Babaev, Y. A. (2005). *Upravlenye prohrammamy razvytyya orhanyzatsyy na osnove henetycheskoy modely proekta*. Kyiv: Naukovyy svit.
 31. Tarasevych, L. S., Hrebennikov, P. I., Leussky, A. Y. *Mikroekonomika*. Retrieved from: <http://elbib.in.ua/mikroekonomika126.html>.
 32. Vvoznuy, A. M., Drahomyrov, V. V., Kozarezov, A. Ya, Kashkan, K. V. (2009). *Modely, metody y alhorytmicheskie obespechenye proektov prohrammy razvytyya naukoemkykh proyvodstv*. Nikolaev: NUK.

Стаття надійшла до редакції 23.03.2017 р.

Ольга Сергіївна РОЄВА

асистент кафедри обліку та аудиту,
здобувач,

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
E-mail: Olga_RVA@mail.ru

**ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ
ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ**

Роева, О. С. Проблемні питання визначення економічної сутності виробничих запасів [Текст] / Ольга Сергіївна Роева // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 224-229. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті досліджено сутність виробничих запасів з логістичної та економічної точки зору. Встановлено, що серед вітчизняних науковців панує думка, що теоретичні засади визначення та обліку виробничих запасів не потребують вдосконалення, викликані специфікою діяльності підприємства чи галузі зміни необхідні тільки в окремих ситуаціях. За результатами аналізу нормативно-законодавчої бази запропоновано уточнення критеріїв віднесення ресурсів до складу виробничих запасів та визнання їх активами підприємства.

Мета. Метою статті є визначення сутності виробничих запасів підприємств в умовах стрімкого зростання інформаційних потреб користувачів.

Метод (методологія). У процесі дослідження використано методи теоретичного й логічного узагальнення, аналізу і синтезу, порівняння та прогнозування.

Результати. Запропоновано підходи до визначення сутності виробничих запасів з метою раціоналізації й оптимізації облікового та управлінського процесу на підприємствах різних галузей економіки. Надано рекомендації щодо визначення категоріальної сутності «виробничих запасів» та поняття «економічна вигода», що забезпечить можливість економічно групувати та оперативно контролювати виробничі запаси. Упровадження запропонованих критеріїв дозволить поглибити теоретико-методичні основи обліку виробничих запасів і підвищити ефективність обліково-аналітичної системи виробничих підприємств будь-якої галузі економіки.

Ключові слова: виробничі запаси; запаси; матеріальні ресурси; виробничі ресурси; предмети праці; засоби праці; активи; економічна вигода.

Olha Sergiyivna ROIEVA

Assistant,

Department of Accounting and Audit,

Donetsk National University of Economics and trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky, Kryvyi Rih,
Ukraine

E-mail: Olga_RVA@mail.ru

PROBLEM ISSUES OF ECONOMIC ESSENCE DETERMINATION OF PRODUCTION SUPPLIES

Abstract

Introduction. The essence of inventory from the logistic and economic point of view is considered in the article. It has been established that the national scientist believe that the theoretical basis for identifying and recording of inventory does not need improvement. Changes are appropriate only in certain situations due to the specifics of the company or industry. According to the results of analysis of the regulatory and legal framework it is proposed the clarification of criteria of resources of the inventory and recognition of their assets.

Purpose. The article aims to determine the nature of inventory enterprises in the fast-growing information needs of users.

The method (methodology). The study has used methods of theoretical and logic synthesis, method analysis and synthesis, method of comparison and prediction.

© Ольга Сергіївна Роева, 2017

Results. *The approaches to defining the essence of inventory with the aim to optimize the process of accounting and management in enterprises of different economic sectors have been proposed. Recommendations for determining categorical nature "inventory" and the concept of "economic benefits" that would allow economic grouping and operational control of inventories are worked out. Implementation of proposed criteria will deepen the theoretical and methodological basis of accounting and inventory. It will improve the efficiency of accounting and analytical system of manufacturing companies of any sector of the economy.*

Keywords: *inventories; supplies; material resources; production resources; objects of labor; means of labor; assets; economic benefits.*

JEL classification: M20, M41, N50

Вступ

У сучасних умовах розвитку економіки України, з переходом до ринкових відносин та постійних змін, що відбуваються у законодавстві, ефективність здійснення виробничої діяльності промислових підприємств значною мірою залежить від управління і контролю виробничих засобів, а саме матеріальних, трудових та фінансових ресурсів. Забезпеченість підприємства достатньою кількістю виробничих запасів та їх раціональне використання є однією з головних умов здійснення виробничого процесу на підприємствах різних галузей економіки. Адже усі підприємства, незалежно від виду діяльності та методів здійснення господарської діяльності, використовують виробничі запаси. Тому визначення сутності виробничих запасів потребує детального дослідження та уточнення з урахуванням специфіки діяльності підприємств різних галузей економіки.

Питання визначення сутності матеріальних ресурсів, запасів й виробничих запасів досліджували як зарубіжні, так і вітчизняні науковці. Питання методики обліку виробничих запасів висвітлюються в працях українських вчених: Ф. Ф. Бутинця, А. М. Герасимовича, С. Ф. Голова, В. І. Єфіменка, О. О. Канцурова, М. В. Кужельного, Ю. А. Кузьмінського, Є. В. Мниха, О. І. Пилипенка, С. В. Пителя, В. В. Сопка, Н. М. Ткаченко. Окремі питання, пов'язані з визначенням сутності виробничих запасів на підприємствах деревообробної, молокопереробної, швейної галузей, досліджено у роботах вітчизняних науковців М. Д. Алексеєнка, М. М. Мосійчук, Ф. Є. Поклонського, Ю. Н. Д. Прокопенка.

Мета статті

Метою статі є дослідження теоретичних засад та критеріїв визначення економічної сутності виробничих запасів на підприємствах різних галузей економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження

Необхідною умовою здійснення виробничої діяльності підприємств майже усіх галузей економіки є забезпеченість ресурсами.

В. Д. Новодворський зазначає, що важливою передумовою успішного здійснення виробничого процесу є наявність та використання трудових і матеріальних ресурсів, які в сукупності з основними фондами становлять виробничі ресурси [8, с. 7].

У політекономічній літературі визначення поняття «виробничі ресурси» з'явилося наприкінці сімдесятих років двадцятого століття.

Зарубіжні вчені К. Макконелл та С. Брю до категорії ресурсів зараховують «всі природні і вироблені ресурси, які використовуються при виготовленні товарів та послуг». При цьому вчені визначають дві основні категорії ресурсів:

- матеріальні – до складу яких відноситься земля, або сировинні матеріали, і капітал;
- людські ресурси – це праця і підприємницькі здібності людини [6, с. 7].

А. М. Румянцев, Є. Г. Яковенко, С. І. Янаєв зазначають, що виробничі ресурси – це сукупність трудових і матеріальних ресурсів, а також основних фондів, які залучені у процес виробництва для створення споживчих вартостей [11, с. 121]

Невід'ємною складовою виробничих ресурсів є матеріальні ресурси, які, як зазначає В. Д. Новодворський, є комплексом речових елементів, призначених для обробки в процесі виробництва за допомогою знарядь праці.

В економічній літературі ресурси поділяють на: трудові, матеріальні та інші ресурси.

К. Макконелл, С. Брю до матеріальних ресурсів відносять земельні ресурси, сировину, матеріали та капітал [6, с. 37]

У економічному словнику П. І. Багрія та С. І. Драгунцової зазначається, що до матеріальних і сировинних ресурсів належать наявні руди, нафта, газ тощо, обладнання та устаткування до встановлення, що призначені і потребують монтажу [5, с. 474].

Серед науковців існує багато суперечливих питань стосовно того, чи доцільно зараховувати до складу матеріальних ресурсів земельні, водні та інші природні ресурси

В. Д. Новгородський дотримується думки, що до складу матеріальних ресурсів не слід відносити природні ресурси, оскільки вони лише під впливом людської праці стають матеріальними ресурсами [8, с. 7].

А. Д. Трусов вважає, що до матеріальних ресурсів, які піддаються нормуванню по кількісній величині у виробництвах переробки багатокомпонентної сировини і напівфабрикатів складного речового (хімічного) складу, слід відносити: сировину, основні матеріали, напівфабрикати власного виробництва, паливо й електроенергію всіх видів для технологічних потреб, каталізатори та сорбенти, різного роду допоміжні матеріали виробничого призначення й ін. [13, с. 60].

Підсумовуючи вищезазначене, вважаємо, що матеріальні ресурси складаються із засобів праці і предметів праці, тобто є засобами здійснення виробничого процесу. Засобами праці є виробничі фонди: машини, обладнання, споруди і т. ін. Предметами праці є запаси, тобто елементи виробництва, що підлягають обробці: сировина, матеріали, покупні напівфабрикати та інші.

Аналіз наукової літератури свідчить про те, що більшість науковців під терміном «запаси» розуміють певний обсяг матеріальних ресурсів, їх резерв, що знаходяться у місцях зберігання на випадок необхідності та призначені для забезпечення безперервності виробничого процесу.

Розглянемо детальніше поняття «матеріальні ресурси» та «виробничі запаси»

Залежно від того, з логістичної точки зору розглядати виробничі запаси чи з економічної (облікової), вони можуть бути визначені як матеріальні ресурси або як предмети праці.

Л. В. Балабанова вважає, що до матеріально-виробничих запасів відносяться засоби виробництва, які надійшли на підприємство і ще не використовуються у виробничому процесі, їх обсяг створюється у таких розмірах, які б забезпечували рівномірну, безперебійну роботу підприємства [2, с. 91].

Схожої думки дотримується О. П. Гаценко і вважає, що виробничі запаси – це засоби виробництва, які знаходяться на складах суб'єктів господарювання та потрібні для забезпечення безперервного виробничого процесу. Це лише ті предмети праці, які ще не беруть участь у процесі виробництва і зберігають свою натурально-речову форму [4, с. 74].

Але, на нашу думку, більш доцільним є визначення виробничих запасів, яке надає Ф. Ф. Бутинець: «Виробничі запаси – це активи, які використовуються для подальшого продажу, споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством [3, с. 359]».

М. Т. Шендригоренко дотримується думки, що виробничі запаси – це частина матеріальних ресурсів підприємства, які є сукупністю предметів праці й перебувають на підприємстві у вигляді сировини, матеріалів, купівельних напівфабрикатів та комплектуючих деталей, палива, тари і тарних матеріалів, будівельних матеріалів, запасних частин та інших матеріалів, що складають матеріальну основу продукції підприємства, надають їй якісних властивостей, беруть участь у виробництві протягом одного операційного циклу і повністю переносять свою вартість на вартість готової продукції [14, с. 573].

Запасами називаються сировина, матеріали, комплектуючі вироби, паливо тощо, з яких або за допомогою котрих виготовляється продукція, виконуються роботи, надаються послуги, тобто предмети праці, необхідні для здійснення процесу виробництва та іншої господарської діяльності, як вважають В. В. Бабіч та С. В. Сагова [1, с. 42].

Проаналізуємо чинну нормативно-правову базу України стосовно визначення поняття «виробничі запаси» «запаси», «матеріальні ресурси».

У нормативно – законодавчих документах зазначається наступне.

Відповідно до Податкового кодексу 2016 року, запаси – це активи, вартість яких може бути достовірно визначена, для яких існує імовірність отримання їх власником – суб'єктом господарювання економічної вигоди, пов'язаної з їх використанням [9]. Згідно з п. 14. 1.128 Податкового кодексу України, запаси складаються з сировини, призначеної для обслуговування виробництва, у тому числі шляхом виконання господарських договорів про послуги з давальницькою сировиною, та адміністративних потреб; готової продукції, що виготовлена на підприємстві, у тому числі шляхом виконання господарських договорів про послуги з давальницькою сировиною, призначена для продажу і відповідає технічним і якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом [9].

Відповідно до Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 2 «Запаси», запаси – це активи, призначені для використання в ході звичайної господарської діяльності для споживання при наданні послуг [7].

Згідно з П(С)БО 9 «Запаси», 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 [10].

Але слід зауважити, що чинна нормативна база не містить чіткого визначення поняття «виробничі запаси».

Підсумовуючи результати проведеного дослідження законодавчої бази, зазначимо, що запаси визнаються активом, якщо існує імовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їх використанням, та їх вартість може бути достовірно визначена.

В. В. Сопко та В. П. Завгородній стверджують, що операційний цикл діяльності, який визначає поділ активів, — це проміжок часу між придбанням запасів для здійснення відповідної діяльності та отриманням коштів від реалізації виробленої з них продукції або наданих послуг [12, с. 194].

Як відомо, у виробництві операційним циклом діяльності називають середній проміжок часу між придбанням матеріальних запасів для виробництва та отриманням грошових коштів за продану (реалізовану) продукцію.

Тобто операційний цикл можна зобразити за допомогою наступної ланки:

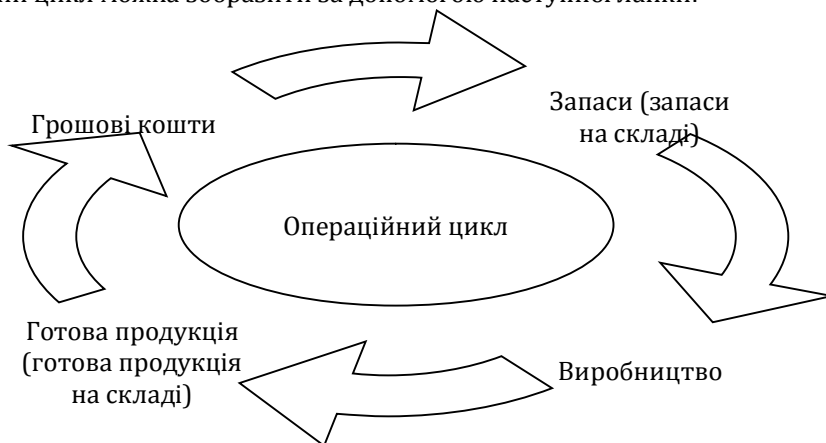


Рис. 1. Операційний цикл виробничого підприємства*

*Розроблено автором на основі [12]

Наведене означає, що операційний цикл – це час, потрібний для здійснення загальновідомої формули:

$$Г—З—В—ГП—Г' \quad (1)$$

де $Г$ — грошові кошти,

$З$ — запаси;

$В$ — виробництво,

$ГП$ — готова продукція,

$Г'$ — грошові кошти з прибутком.

Тобто отримання грошових коштів з прибутком є економічною вигодою для підприємства. Розглянемо докладніше, що містить у собі поняття «економічна вигода» та «активи».

Відповідно до чинного законодавства України, активи – це ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигід у майбутньому. Вирішальне значення при визнанні ресурсів активами має рух грошових коштів у готівковій та безготівковій формах, зумовлений використанням ресурсів підприємством.

Критерієм визнання виробничих запасів активом, як зазначають чинні нормативні документи, є отримання економічної вигоди від їх використання. Виробничі запаси можуть бути використані не лише у виробництво, а й у погашення заборгованостей, розподілені між власниками, в обмін на подібні та неподібні запаси, а таке вибуття не призводить до отримання грошових коштів, тобто вигода полягає у задоволенні господарських потреб та зменшенні заборгованостей.

Враховуючи, що для виробничих підприємств операційний цикл — це середній проміжок часу, необхідний для перетворення грошових коштів у продукт, а потім вже перетворення готової продукції в гроші, можна зробити висновок, що саме отримання грошових коштів слід вважати економічною вигодою.

Висновки та перспективи подальших розвідок

У результаті дослідження встановлено, що аналіз фахових та нормативних джерел свідчить про неоднозначність підходу вчених-науковців до визначення економічної сутності виробничих запасів. З логістичної точки зору, вони можуть бути визначені як матеріальні ресурси, з економічної точки зору, а саме облікової, – як предмети праці. Виробничі запаси визнаються активом, якщо у майбутньому

очікується отримання економічної вигоди у вигляді грошових коштів, від їх використання протягом одного операційного циклу, тобто проміжку часу між споживанням, виробництвом та отриманням грошових коштів з прибутком (економічної вигоди) від реалізації готової продукції.

Питання визначення та визнання економічної сутності виробничих запасів потребують подальшого дослідження з метою забезпечення оптимізації системи обліку та контролю підприємств з урахуванням галузевої специфіки виробництва.

Список літератури

1. Бабіч, В. В. Фінансовий облік (облік активів) [Текст] : навч. пос. для студ. / В. В. Бібіч, С. В. Сагова. – Київ: КНЕУ, 2006. – 282 с.
2. Балабанов, Л. А. Финансовый менеджмент [Текст] / Л. А. Балабанов. – Москва: Финансы и статистика, 1998. – 224 с
3. Бутинець, Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік [Текст]: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф. Ф. Бутинець; за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – [6-е вид.]. – Житомир: Рута, 2005. – 756 с.
4. Гаценко, О. П. Економічний словник бухгалтера [Текст] / О. П. Гаценко, Л. І. Курило, М. М. Матюха, О. А. Марчак. – Київ: АМУ, 2009. – 181 с.
5. Економічний словник [Текст] / За ред. П. І. Багрія, С. І. Дрогунцова. – Головна ред. Української Радянської енциклопедії Академії наук Української РСР.: 1973, с.621
6. Макконелл, К. Р. Экономика: принципы, проблемы и политика [Текст] / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю: в 2 т.: Пер. с англ. Т. 1. – 400 с.
7. Запаси [Електронний ресурс] : міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 від 01.01.2012 р. (із змінами та доповненнями) – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_021.
8. Новодворський, В. Д. Бухгалтерский учет производственных ресурсов (вопросы теории и практики) [Текст] / В. Д. Новодворський. – Москва: Финансы и статистика, 1989. – 284 с.
9. Податковий кодекс 2016 року від 02.12.2010 № 2755-VI (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
10. Запаси [Електронний ресурс] : положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 від 20.10.1999 № 246 (із змінами та доповненнями). – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
11. Румянцев, А. М. Инструментарий экономической науки и практики [Текст] / А. М. Румянцев, Е. Г. Яковенко, С. И Янаев. – Москва: Знание, 1985. – 304 с.
12. Сопко, В. В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу [Текст] : підручник. / В. В. Сопко, В. П. Завгородній. – Київ: КНЕУ, 2004. – 411 с.
13. Трусов, А. Д. Калькулирование себестоимости продукции комплектующих производств [Текст] / А. Д. Трусов. – Москва: Финансы и статистика, 1983. – 213 с.
14. Шендригоренко, М. Т. Особливості та сфери застосування методів оцінки запасів при їх вибутті [Текст] / М. Т. Шендригоренко / Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – Випуск 9 (34). Частина 2. Редкол.: відп. ред. д. е. н., професор Герасимчук З. В. – Луцьк, 2012. - С. 572-580.

References

1. Babich, V. V. & Sahova, S. V. (2005). *Finansovyy oblik (oblik aktyviv)*. [Finansovyy accounting (accounting of assets)]. Kyiv, KNEU.
2. Balabanov, L. A. (1998). *Fynansovyy menedzhment*. [Financial management]. Moscow, Finance and statistics.
3. Butynets', F. F. (2005). *Bukhhalters'kyj finansovyy oblik* [Accounting financial accounting. Zhytomyr: Ruta.
4. Hatsenko, O. P., Kurylo, L. I. Matiukha M. M., Marchak, O. A. (2009). *Ekonomichnyj slovnyk bukhhaltera*. [Dictionary accountant]. Kyiv, AMU.
5. Bahrii, P. I., Drohuntsova, S. I. (1973). *Ekonomichnyi slovnyk*. [Economic Dictionary].
6. Makkonell, K. R. & Briu, S. L. *Ekonomiks: printsipy, problemi i politika*. [Economics: Principles, Problems and Policies]. Vols 1-2 Vol. 1
7. *Mizhnarodnyj standart bukhhalters'koho obliku 2 «Zapasy»*. [International accounting standard 2 Inventories]. Retrieved from: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_021.
8. Novodvorskiy, V. D. (1989). *Bukhhalterskiy uchet proizvodstvennykh resursov (voprosy teorii i praktiki)*. [Accounting production resources. Theory and Practice]. Moscow: Finance and statistics.
9. *Podatkovyy kodeks 2016 roku vid 02.12.2010 № 2755-VI* [Tax code 2016 from 02.12.2010 № 2755-VI]. Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
10. *Polozhennia (standart) bukhhalters'koho obliku 9 «Zapasy»*. [Provision (standard) of accounting 9 "Inventories"]. Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
11. Rumyantsev, A. M., Yakovenko, Ye. G., Yanaev, S. I. (1985). *Instrumentariy ekonomicheskoy nauki i praktiki* [Tools of economic science and practice]. Moscow: Knowledge.

-
12. Sopko, V. V. & Zavorodnij, V. P. (2004). *Orhanizatsiia bukhhalters'koho obliku, ekonomichnoho kontroliu ta analizu*. [Organization of accounting, economic control and analysis]. Kyiv: KNEU.
 13. Trusov, A. D. (1983). *Kalkulirovanie sebestoimosti produktsii komplektuyushchikh proizvodstv*. [Calculating the cost of production of components production]. Moscow: Finance and statistics.
 14. Shendryhorenko, M. T. (2012). Osoblyvosti ta sfery zastosuvannya metodiv otsinky zapasiv pry ikh vybutti [Features and scope of methods of evaluation of inventories at their disposal]. *Ekonomichni nauky. Seriia «Ekonomika ta menedzhment»: zbirnyk naukovykh prats'*. Luts'kyj natsional'nyj tekhnichnyj universytet, 9 (2), 572-580.

Стаття надійшла до редакції 08.02.2017 р.

Оксана Юрїївна СИТНИК

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту, економіки та права,
Кіровоградська льотна академія Національного авіаційного університету

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ВПЛИВУ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА НА РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Ситник, О. Ю. Інтегральна оцінка впливу соціального партнерства на розвиток персоналу підприємства [Текст] / Оксана Юрїївна Ситник // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 230-239. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Перехід України до ринкової економіки суттєво змінив зміст соціально-трудова відносин і розподілення функцій між соціальними партнерами. За таких умов соціальне партнерство виконує вже не тільки захисну, організаційну та миротворчу функції, а й функцію розвитку людського капіталу. Позитивний досвід застосування системи соціального партнерства у напрямі розвитку персоналу підприємств у розвинених країнах дає підстави активно впроваджувати його й в Україні. Між тим дослідження соціального партнерства саме на мікрорівні дозволяє виявити наявні протиріччя між роботодавцями та найманими працівниками щодо питань врегулювання соціально-трудова відносин та розвитку персоналу зокрема.

Метою дослідження є розробка методики інтегральної оцінки впливу соціального партнерства на розвиток персоналу на рівні підприємства, яка дозволить обґрунтувати заходи посилення взаємодії соціального партнерства, розвитку персоналу та їх впливу на результати діяльності підприємств.

Методологія. У роботі використано системний підхід – при побудові впливу системи соціального партнерства на показники діяльності підприємства; логічного узагальнення – при обґрунтуванні методів вимірювання результатів розвитку найманих працівників; аналізу та синтезу – для обґрунтування практичних рекомендацій розвитку персоналу засобами соціального партнерства на підприємстві та для визначення показників впливу соціального партнерства на розвиток персоналу; метод експертних оцінок і метод інтегральної оцінки – для побудови моделі оцінки впливу соціального партнерства на розвиток персоналу.

Результати. У статті розроблено методичку інтегральної оцінки впливу соціального партнерства на професійний розвиток персоналу підприємства, яка містить: обґрунтування показників для проведення оцінки, послідовність проведення оцінки та її зміст. За результатами проведеної оцінки запропоновано альтернативні заходи щодо поліпшення розвитку найманих працівників через активізацію соціального партнерства на рівні підприємства. Отримані результати істотно поглиблюють методичні засади управління розвитком персоналу підприємства на основі комплексної оцінки стану розвитку соціального партнерства, результатів діяльності та професійного розвитку персоналу на підприємстві.

Ключові слова: інтегральна оцінка; колективний договір; професійний розвиток; розвиток персоналу; соціальне партнерство; соціально-трудова відносини.

Oksana Yuriivna SYTNYK

PhD in Economics,
Senior Lecturer,
Department of Management, Economics and Law,
Kirovograd Flight Academy of National Aviation University

INTEGRAL ESTIMATION OF THE SOCIAL PARTNERSHIP IMPACT ON THE STAFF DEVELOPMENT

Abstract

Introduction. Ukraine's transition to a market economy has changed the content of social and labour relations and

allocation of functions between the social partners. In such conditions, the social partnership performs not only protective, organizational and peacekeeping functions, but also the function of the human capital development. The positive experience with the social partnership system's application in the staff developed gives the basis for actively implements it in Ukrainian realities. Meanwhile, the study of social partnership exactly at the microeconomic level reveals the contradictions between employers and employees in the matter of social and labour relations, and human resources development in particular.

Purpose. The article aims to develop methods of integral estimation of the social partnership impact on the staff development at the microeconomic level. It will allow to justify the measures to strengthen the interaction between social partnership and staff development in purpose to improve the firm operating results.

Method (methodology). A systematic approach in the construction for the influence of the social partnership system on firm operating results, a logical generalization in the method validation of measuring employee development results, an analysis and synthesis for justification of staff development's operational recommendations at microeconomic level and for determination indicators of the impact of social partnership on the staff development, a method of expert evaluations and an integrated assessment method for constructing a model of assessing the impact of the social partnership on the staff development have been used in the research.

Results. In the article the integral estimation's methodology of the social partnership's impact on the staff development has been introduced. It contains the indicators validation for the estimation, the sequence of the evaluation and contents of it. According to the results of the assessment the alternative measures to improve employee development through activation of social partnership at the microeconomic level are proposed. The results have significantly deepen methodical bases of staff development's management on the basis of an integrated assessment of the state of social partnership's development, operating results and employee development at the enterprise.

Keywords: integrated assessment; collective bargaining; professional development; staff development; social partnership; social and labour relations.

JEL classification: J01, J24, O15

Вступ

Сучасний етап розвитку соціально-економічних відносин у світі, характерними рисами якого є посилення процесів інтелектуалізації праці, становлення економіки інноваційного типу, що базується на використанні знань, умінь та навичок персоналу, перетворюючи останній на вирішальний фактор конкурентоспроможності економіки у світовому масштабі, потребує якісного переосмислення соціальної складової виробничих відносин. Перспективи підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання та економіки України загалом, забезпечення високої якості життя населення безпосередньо залежать від ставлення соціальних партнерів до розв'язання проблем професійного розвитку найманих працівників, формування їх спільної відповідальності за створення можливостей такого розвитку. Як переконливо свідчить досвід розвинених країн, інтенсивна взаємодія між роботодавцями та найманими працівниками щодо питань розвитку персоналу відбувається саме на мікроекономічному рівні. Таким чином постає проблема обґрунтування шляхів розвитку персоналу на основі діагностики взаємодії соціального партнерства, професійного розвитку та їх впливу на результати діяльності підприємств.

Проблеми налагодження соціального діалогу та розвитку соціально-трудоових відносин висвітлюються в науковій літературі багатьма вченими-економістами: Грішнвою О. А., Колотом А. М., Куліковим Г. Т., Левченко О. М., Лібановою Е. М., Пасекою С. Р., Семікіною М. В., Смутчак З. В. та ін. Вчені наголошують на необхідності оптимізації відносин між роботодавцями і найманими працівниками, більш повному використанні потенціалу соціального партнерства у створенні гідних робочих місць, розвитку персоналу, регулювання доходів тощо. Проте недостатньо дослідженими залишаються питання розвитку соціально-партнерських відносин між роботодавцями та найманими працівниками саме на мікроекономічному рівні. Зокрема подальшого вивчення потребують питання проведення оцінки впливу соціального партнерства на розвиток персоналу підприємства.

Мета статті

Метою дослідження є розробка методики інтегральної оцінки впливу соціального партнерства на розвиток персоналу підприємства, яка дозволила б обґрунтувати заходи щодо поліпшення розвитку найманих працівників через активізацію соціального партнерства на рівні підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження

Перехід України до сталого економічного розвитку, її інтеграція до європейського і світового співтовариства вимагають запровадження сучасних практик взаємодії держави і бізнесу, а також бізнесу

і суспільства, які б дозволили посилити взаємну відповідальність усіх учасників суспільного життя, створити умови для подальшого стабільного розвитку суспільства, заснованого на врахуванні якнайширшого кола інтересів [3].

На сьогодні в економічно розвинених країнах світу набула поширення концепція соціального партнерства, що розуміється як система взаємозв'язків між найманими працівниками, трудовими колективами, професійними спілками, з одного боку, роботодавцями та їх об'єднаннями — з іншого, і державою та органами місцевого самоврядування — з третього, їхніми представниками та спільно створеними органами з регулювання соціально-трудова відносин, які полягають у взаємних консультаціях, переговорах і примирних процедурах на взаємоузгоджених принципах для дотримання прав та інтересів працівників, роботодавців і держави [2, с. 238].

Розвиток соціального партнерства є гарантією покращення соціального та економічного становища найманих працівників, формування організаційної культури, підвищення прагнення найманих працівників до професійного розвитку тощо. Формування соціального партнерства повинно відбуватися як на макро-, так і на мезоекономічному рівні. Однак саме на мікроекономічному рівні оцінювання впливу соціального партнерства на розвиток персоналу підприємств дозволяє виявити наявні суперечності й розробити дієві шляхи їх усунення.

Варто зауважити, що переважна більшість найманих працівників на сьогодні в Україні зацікавлена у власному соціальному та професійному розвитку, головними мотивами для останнього є можливість підвищення заробітної плати, отримання нових знань і навичок, поява відчуття самоповаги і самореалізованості. Наймані працівники все більше схиляються до побудови партнерських відносин з роботодавцями. Як роботодавці, так і наймані працівники прагнуть до розвитку партнерських відносин, які сприяють розвитку персоналу. Водночас керівники підприємств проводять заходи, спрямовані на стимулювання професійного розвитку найманих працівників, підвищення бажання у них займатися самоосвітою [5; 8; 9].

Необхідно наголосити, що соціальне партнерство як фактор розвитку персоналу підприємства має насамперед здійснювати позитивний вплив на кінцеві результати діяльності підприємств, тобто на економічну й соціальну ефективність їхньої роботи.

Рівень позитивного впливу соціального партнерства на розвиток працівників визначається дією зазначених нижче факторів (рис. 1).

Т. А. Костишина справедливо зауважує, що ефективне використання найманої праці сприятиме формуванню конкурентоспроможності як конкретних підприємств, так і національної економіки загалом на основі формування прогресивних соціально-трудова відносин [4, с. 292].

До показників рівня використання праці найманих працівників належать: темп зростання продуктивності праці; частка приросту продукції за рахунок збільшення продуктивності праці; абсолютне й відносне вивільнення працівників; коефіцієнт використання корисного фонду робочого часу; трудомісткість одиниці продукції; зарплатоємність одиниці продукції [1].

Увесь спектр факторів позитивного впливу можна класифікувати за трьома ознаками:

- джерелами підвищення результативності, основними з яких є: зниження праце-, матеріало-, фондо- і капіталоємності виробництва продукції, раціональне використання природних ресурсів, економія часу й підвищення якості продукції;
- основними напрямками розвитку й удосконалення виробництва, до яких відносяться: прискорення науково-технічного прогресу, підвищення техніко-економічного рівня виробництва; удосконалення структури виробництва, упровадження організаційних систем управління; удосконалення форм і методів організації виробництва, планування, мотивації, трудової діяльності тощо;
- рівнем реалізації в системі управління виробництвом, залежно від якого фактори поділяються на: внутрішні (освоєння нових видів продукції; механізація й автоматизація; упровадження прогресивної технології й новітнього устаткування; поліпшення використання сировини, матеріалів, палива, енергії; удосконалення стилю управління тощо) та зовнішні (удосконалення галузевої структури промисловості й виробництва, державна економічна й соціальна політика, формування ринкових відносин і ринкової інфраструктури й інші фактори) [10, с. 78].

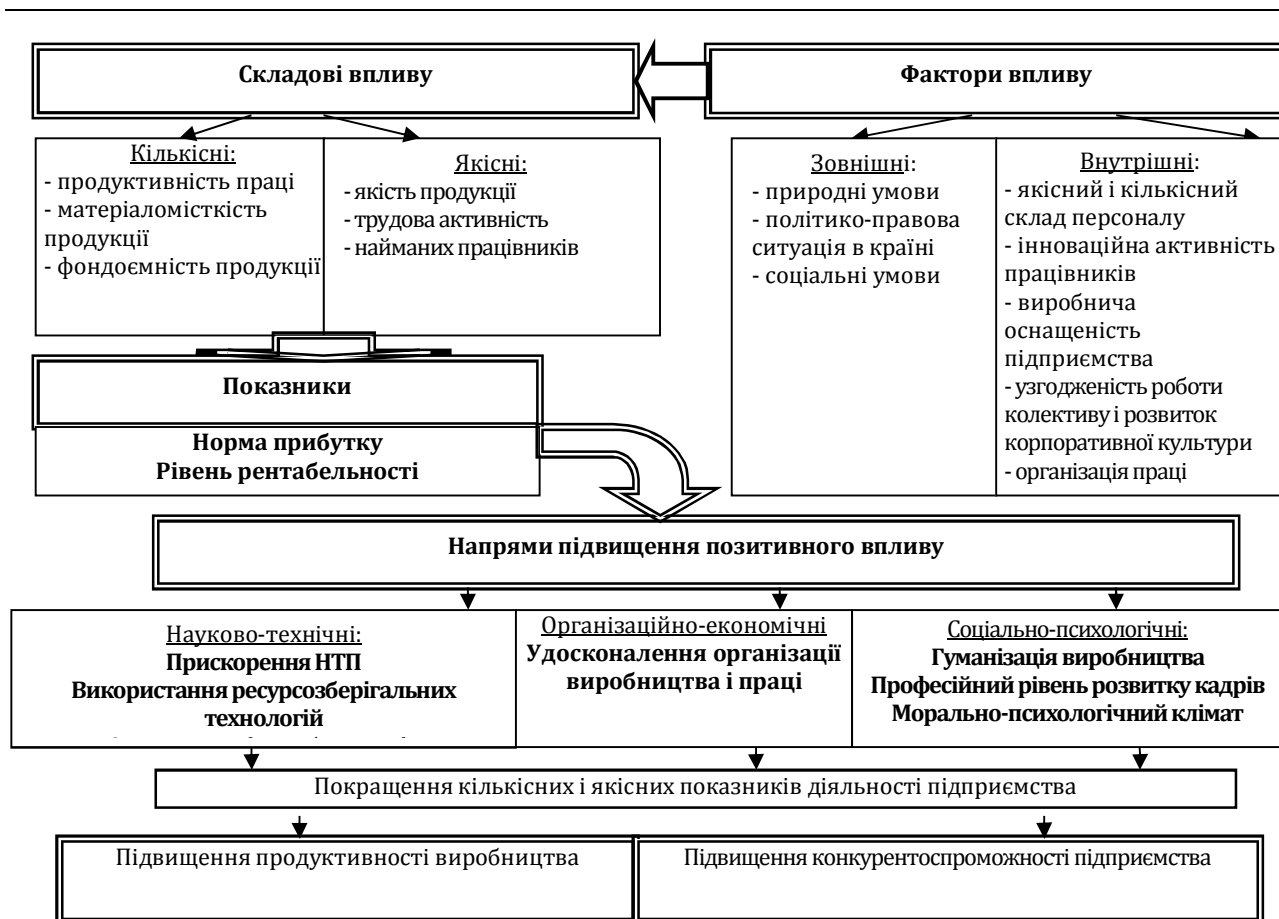


Рис. 1. Напрями підвищення позитивного впливу системи соціального партнерства на показники діяльності підприємства*

*Власна розробка

На основі проведеного аналізу методів вимірювання результатів розвитку найманих працівників, для цілей нашого дослідження найбільш виправдано використати оцінювання психологічних, економічних та соціальних заходів з розвитку найманих працівників.

Оскільки ефективне функціонування системи соціального партнерства неможливе без постійного моніторингу, запропоновано використовувати наступний науково-методичний підхід до інтегральної оцінки впливу соціального партнерства на професійний розвиток найманих працівників на мікрорівні (рис. 2).

Отже, вплив професійного розвитку кадрів засобами соціального партнерства на результати діяльності підприємства слід розраховувати за наступною формулою (1):

$$I_{cnp} = \sum_{j=1}^m a_j \cdot I_j, \quad (1)$$

де: m - кількість показників; a_j - вагові коефіцієнти, які визначені на основі експертних оцінок; I_j - зведені показники розвитку соціального партнерства на підприємстві.

Для розрахунку вагомості складових I_{cnp} доцільно використати метод експертної оцінки. Перевагою цього методу є відносна простота процедури отримання оцінок, необхідна менша кількість експертів (якими виступили провідні фахівці низки машинобудівельних підприємств України) при оцінці однієї групи ознак. Ступінь узгодженості думок експертів визначається за допомогою коефіцієнта конкордації (2):

$$W = \frac{12 \cdot S}{n^2(m^3 - m)}, \quad (2)$$

де S – сума квадратів відхилень всіх оцінок рангів кожного показника експертизи від середнього значення; n – число експертів; m – число показників експертизи.

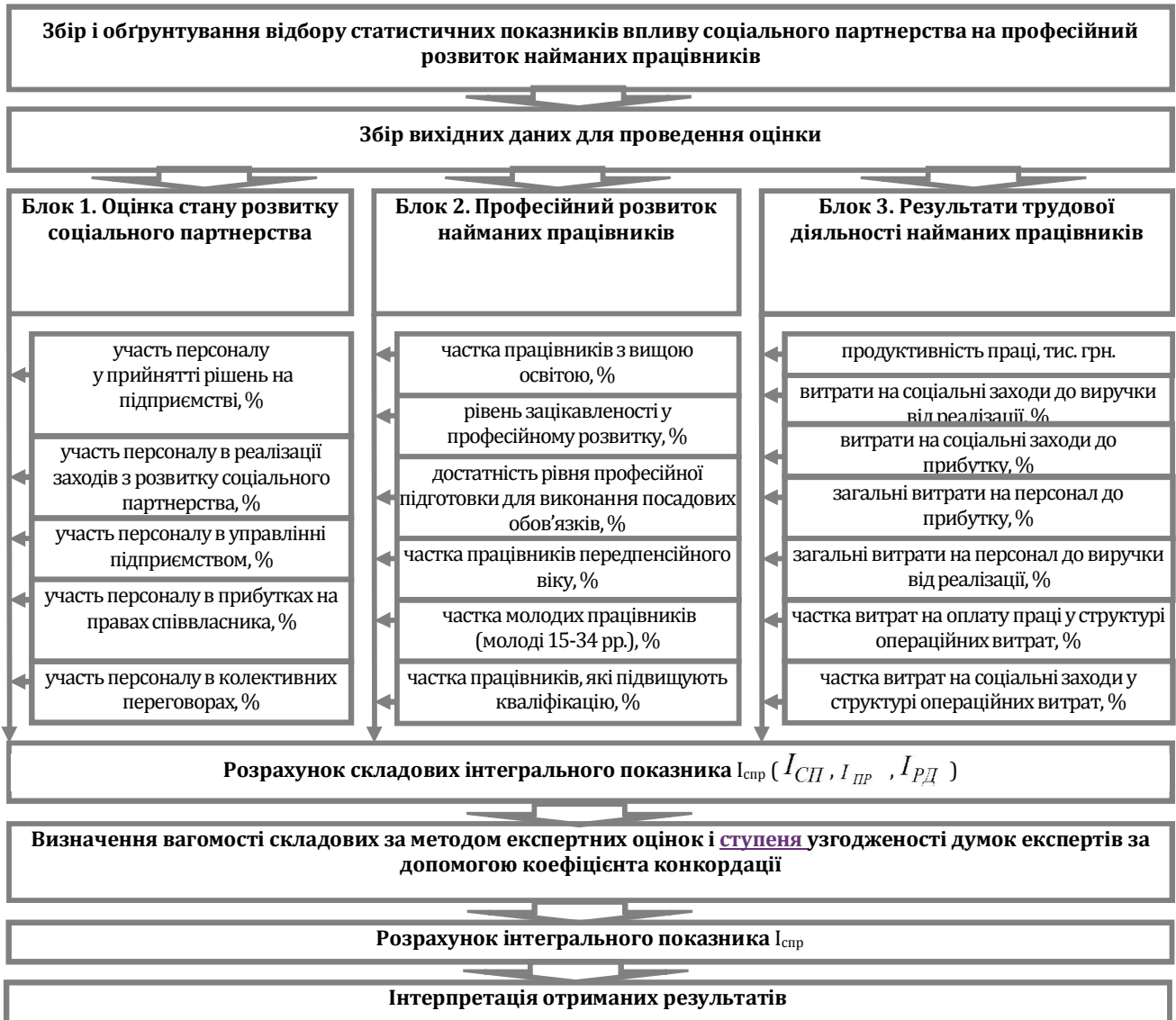


Рис. 2 Етапи інтегральної оцінки впливу соціального партнерства на професійний розвиток найманих працівників на мікроекономічному рівні*

*Власна розробка

Результати розрахунку коефіцієнта конкордації відображено на рис. 3, ймовірність похибки становить $p = 0,0037$. Цей показник із точки зору дослідження відображає ймовірність прийняти нуль-гіпотезу, тобто гіпотезу про незначущість показника. Висловлювання, що мають ймовірність похибки $p \leq 0,05$, є значущими.

	Friedman ANOVA and Kendall Coeff. of Concordance (Spreadsheet1.sta)			
	ANOVA Chi Sqr. (N = 10, df = 2) = 15,82857 p = ,00037			
	Coeff. of Concordance = ,79143 Aver. rank r = ,76825			
Variable	Average Rank	Sum of Ranks	Mean	Std.Dev.
Var1	1,050000	10,50000	0,225000	0,042492
Var2	2,350000	23,50000	0,360000	0,051640
Var3	2,600000	26,00000	0,420000	0,067495

Рис. 3. Фрагмент розрахунку коефіцієнта конкордації думок експертів за допомогою програми STATISTICA

Коефіцієнт конкордації дорівнює 0,79, що свідчить про доволі високу узгодженість думок експертів. Після проведених розрахунків інтегральна оцінка впливу соціального партнерства на професійний розвиток найманих працівників, що базується на урахуванні трьох основних складових: оцінці стану розвитку соціального партнерства на підприємстві, оцінці професійного розвитку найманих працівників та оцінці результатів трудової діяльності персоналу, – матиме вигляд (3):

$$I_{cnp} = 0,22 \cdot I_{СП} + 0,36 \cdot I_{ПР} + 0,42 \cdot I_{РД}, \quad (3)$$

де I_{cnp} – інтегральний індекс впливу соціального партнерства на професійний розвиток найманих працівників та результати їх трудової діяльності на мікрорівні; $I_{СП}$ – індекс стану розвитку соціального партнерства; $I_{ПР}$ – індекс стану професійного розвитку найманих працівників; $I_{РД}$ – індекс результатів трудової діяльності найманих працівників.

Цим співвідношенням визначено, що вагомість впливу на інтегральний індекс такої складової, як стан розвитку соціального партнерства, складає 0,22 (22 %); стан професійного розвитку працівників – 0,36 (36 %); результати їх трудової діяльності – 0,42 (42 %).

Встановлення значення кожної складової I_{cnp} необхідно провести на основі показників, відображених на рис. 2., відповідно до наступної послідовності. На основі відібраних для розрахунку показників необхідно сформувані матрицю спостережень. Кожне підприємство розглядається як точка n -вимірному простору (шестивимірному), яка має вигляд (4):

$$Y = [Y_{ik}], \quad (4)$$

де $i = 1, 2, \dots, w$; $k = 1, 2, \dots, n$; n – число підприємств; Y_{ik} – значення k -го показника для i -ого підприємства [7, с. 93-95].

Показники, які утворили матрицю спостережень, є неоднорідними та мають різні одиниці виміру, бо описують різні характеристики професійного розвитку найманих працівників засобами соціального партнерства. Зведемо ознаки до зіставного вигляду, використовуючи процедуру стандартизації значень (5):

$$z_{ik} = \frac{y_{ik} - \min(y_{ik})}{\max(y_{ik}) - \min(y_{ik})}. \quad (5)$$

Результатом процедури стандартизації ознак є стандартизована матриця спостережень (6):

$$Z = [z_{ik}], \quad i = \overline{1, w}, \quad k = \overline{1, n}. \quad (6)$$

Вирівнювання значень показників, які досліджуються, у процесі стандартизації призводять до втрати інформації про якісний бік ознак. В окремих випадках розрахунки доцільно доповнити введенням коефіцієнтів ієрархії, за допомогою яких відбувається впорядкування ознак за їх значущістю [7, с. 94].

На наступному етапі необхідно провести диференціацію матриці спостережень, поділивши всі змінні на стимулятори й дестимулятори. Надалі здійснюється згортання діагностичних ознак в один інтегральний показник. Інтегральний показник є синтетичною величиною, рівнодіючою всіх ознак, які характеризують одиниці досліджуваної сукупності, що дозволяє за його допомогою лінійно впорядкувати елементи цієї сукупності.

Поділ ознак на стимулятори і дестимулятори є основою для побудови еталону, який становить точку P_0 з координатами (7):

$$z_{01}, z_{02}, z_{03}, \dots, z_{0n}, \quad (7)$$

де $z_{0s} = \max_i z_{is}$, якщо $s \in I^+$, $z_{0s} = \min_i z_{is}$, якщо $s \in I^-$ ($i = \overline{1, w}$, $s = \overline{1, n}$), I^+ – множина стимуляторів, I^- – множина дестимуляторів, z_{is} – стандартизоване значення ознаки s для одиниці i .

Відстані між окремими точками-одиницями і точкою P_0 , яка представляє еталон, позначається c_{i0} і розраховується таким чином (8):

$$c_{i0} = \left[\sum_{s=1}^n (z_{is} - z_{os})^2 \right]^{\frac{1}{2}}, \quad i = \overline{1, w}. \quad (8)$$

Отриманні відстані слугують вихідними величинами, які використовуються при розрахунку інтегральних показників рівня розвитку найманих працівників (d) (9-12).

$$I_{np} = 1 - \frac{c_{i0}}{c_0}, \quad (9)$$

$$c_0 = \bar{c}_0 + 2S_0, \quad (10)$$

$$\bar{c}_0 = \frac{1}{w} \sum_{i=1}^w c_{i0}, \quad (11)$$

$$S_0 = \frac{1}{w} \sum_{i=1}^w [(c_{i0} - \bar{c}_0)^2]^{\frac{1}{2}}. \quad (12)$$

Інтерпретуються отримані інтегральні показники таким чином: що ближче до одиниці знаходиться значення інтегрального показника, то вищим є рівень професійного розвитку найманих працівників на підприємстві. Ця величина може мати від'ємне значення, що свідчить про незадовільний стан професійного розвитку найманих працівників на підприємстві [7, с. 95].

Для розрахунку $I_{СП}$ доцільно використати такі показники: y_1 - оцінка найманими працівниками власної участі у прийнятті рішень на досліджуваному підприємстві; y_2 - оцінка найманими працівниками власної участі в колективних переговорах при підготовці колективних договорів на підприємстві; y_3 - оцінка найманими працівниками власної участі в прибутках (залежність оплати праці і премій від розміру прибутку у звітному періоді) на досліджуваному підприємстві; y_4 - оцінка найманими працівниками власної участі в прибутках на правах співвласника (акцій, частини власності підприємства) на досліджуваному підприємстві; y_5 - оцінка найманими працівниками власної участі в управлінні на досліджуваному підприємстві; y_6 - оцінка найманими працівниками реалізації інших заходів щодо розвитку соціального партнерства на досліджуваному підприємстві.

Зазначений перелік належить до якісних показників, які характеризують рівень розвитку соціального партнерства. Якісні особливості й характеристики цього явища та закономірності його розвитку можна отримати під час проведення опитування найманих працівників за допомогою анкетування.

Участь найманого працівника в прийнятті рішень, пов'язаних з його роботою, мотивує людину до ефективнішої праці, сприяє тому, що найманий працівник краще виконує свої посадові обов'язки, дає можливість більшої віддачі та внеску окремої людини в життя організації, тобто відбувається більш повне використання потенціалу людських ресурсів організації [6, с. 218].

Участь у колективних переговорах найманих працівників через уповноважених представників трудового колективу є необхідним засобом соціально-правового захисту, сприяє покращенню їх умов праці, відстоює соціально-економічні інтереси найманих працівників.

Водночас колективний договір значною мірою сприяє й ефективності господарської діяльності, підвищенню рентабельності, якості продукції за результатами роботи. Пояснюється це тим, що цей основний документ локальної дії на підприємстві (в установі, організації) містить взаємні зобов'язання сторін, спрямовані на вищевказані цілі. При цьому, використовуючи надане законом право щодо встановлення за рахунок власних коштів додаткових порівняно з законодавством трудових і соціально-економічних пільг для працівників, власник або уповноважена ним особа використовує їх як засіб зацікавлення і заохочення працівників до поліпшення дисципліни праці, стабілізації виробничого процесу, підвищення продуктивності праці і, нарешті, отримання високих прибутків [2].

Існують наступні форми участі в прибутках: залежність оплати праці та премій від розміру прибутку у звітному періоді; володіння акціями, частиною власності підприємства, які є досить дієвими засобами заохочення найманих працівників до досягнення кращих результатів роботи та підвищують результативність господарювання підприємства.

Стан професійного розвитку кадрів на підприємстві пропонується вимірювати за такими показниками: достатність рівня професійної підготовки для виконання посадових обов'язків; рівень зацікавленості у професійному розвитку; кількість найманих працівників (молоді 15-34 рр.) у відношенні до середньооблікової кількості штатних працівників; кількість працівників передпенсійного віку у відношенні до середньооблікової кількості штатних працівників; кількість працівників з вищою

освітою у відношенні до середньооблікової кількості штатних працівників; кількість працівників, які підвищують кваліфікацію, у відношенні до середньооблікової кількості штатних працівників.

До показників результатів діяльності і розвитку найманих працівників досліджуваних підприємств доцільно віднести наступні: частка витрат на оплату праці у структурі операційних витрат підприємства; частка витрат на соціальні заходи у структурі операційних витрат підприємства; продуктивність праці (виручка від реалізації до середньооблікової чисельності працівників); загальні витрати на персонал до виручки від реалізації; загальні витрати на персонал до прибутку; додаткові виплати до виручки від реалізації; додаткові виплати до прибутку.

Отримані результати дають змогу здійснити обґрунтований вибір напрямів удосконалення професійного розвитку на підприємстві за допомогою важелів соціального партнерства.

Так, зважаючи на отримані значення кожної зі складових інтегрального індексу, можна рекомендувати такі напрями вдосконалення розвитку найманих працівників за рахунок активізації соціального партнерства на рівні підприємства (табл. 1).

Таблиця 1. Заходи щодо посилення взаємодії соціального партнерства, професійного розвитку та їх впливу на результати діяльності підприємств**

Складові та їх дієвість			Заходи
СП*	ПР*	РД*	
+	+	+	<ul style="list-style-type: none"> – проведення системної оцінки ефективності функціонування кожної складової; – періодичне оцінювання системи підготовки найманих працівників на підприємстві, внесення відповідних змін за результатами оцінки
+	-	-	<ul style="list-style-type: none"> – реформування системи підготовки й розвитку найманих працівників на підприємстві; – зміна стилю управління, сприяння налагодженню комунікації між працівниками, формування корпоративної культури; – удосконалення організаційної структури; – актуалізація знань та здібностей, тобто узгодження їх із сучасними вимогами; – постійне поглиблення знань, безперервність навчання; – упровадження нових методів навчання.
-	+	-	<ul style="list-style-type: none"> – оцінка стану соціально-трудова відносин на підприємстві; – планування розвитку й вирішення питань соціально-трудова відносин згідно з поточними та стратегічними цілями підприємства.
-	-	+	<ul style="list-style-type: none"> – планування кар'єри працівника; – забезпечення соціальних гарантій; – створення і розвиток корпоративної культури.
+	+	-	<ul style="list-style-type: none"> – оцінювання наявних на підприємстві заходів із розвитку соціального партнерства й професійного розвитку відносно результатів діяльності підприємства, тим самим виявлення існуючих лагів; – постановка задач і вирішення питань з професійного розвитку найманих працівників відповідно до поточних і стратегічних цілей підприємства.
-	+	+	<ul style="list-style-type: none"> – вирішення трудових спорів і правових питань відносин між роботодавцями і найманими працівниками; – дотримання необхідних умов праці, вдосконалення інженерно-психологічних, естетичних, соціальних умов праці; – створення умов для соціального розвитку; створення медичного, культурно-побутового, медично-оздоровчого забезпечення найманих працівників.
+	-	+	<ul style="list-style-type: none"> – оцінювання і відстеження виконання найманими працівниками повноти своїх посадових обов'язків; – мотивація найманих працівників до відповідальності, саморозвитку, безперервного набуття нових професійних знань; – оцінювання ефективності наявної на підприємстві системи з професійного розвитку персоналу, внесення відповідних змін за результатами оцінки.
-	-	-	<ul style="list-style-type: none"> – облік плинності кадрів, облік переміщення найманих працівників, облік винагород персоналу та стягнень з них; – виконання усіх вищеперелічених заходів.

*Примітка: СП – соціальне партнерство, ПР – професійний розвиток найманих працівників, РД – результати діяльності підприємства.

**Власна розробка

Упровадження вищевказаних заходів у практичну діяльність підприємств дозволить підвищити як рівень розвитку соціального партнерства й поліпшити стан системи професійного розвитку найманих працівників, так і посилити вплив результатів розвитку персоналу засобами соціального партнерства на результати діяльності підприємств загалом.

Підвищення результатуючих показників діяльності підприємств (зростання прибутковості й рентабельності діяльності, збільшення обсягів оборотних засобів) дозволить, за необхідності, поступово нарощувати обсяги фінансування професійного і соціального розвитку трудових колективів, сприятиме зростанню якості трудового життя, лояльності персоналу, формуванню сильної корпоративної культури, підвищенню продуктивності та якості праці. При цьому особливо важливе значення має забезпечення комплексного взаємозв'язку між станом розвитку соціального партнерства, системи професійного розвитку кадрів та впровадженням результатів професійного навчання у практичну діяльність підприємств.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Запропоновано методикау інтегральної оцінки впливу соціального партнерства на результати професійного розвитку найманих працівників підприємств, яка базується на наступних трьох основних складових: оцінка стану розвитку механізму соціального партнерства на підприємстві, професійний розвиток найманих працівників засобами соціального партнерства та результати функціонування підприємства за рахунок використання результатів розвитку персоналу. Висвітлена в роботі методика інтегральної оцінки дозволяє отримати зіставні значення інтегральних індексів впливу професійного розвитку кадрів засобами соціального партнерства на результати діяльності низки досліджуваних підприємств. На підставі аналізу кожної зі складових інтегрального індексу можна рекомендувати відповідні напрями вдосконалення розвитку працівників підприємства засобами соціального партнерства.

Подальші дослідження спрямовуватимуться на розробку та апробацію методик оцінки впливу системи соціального партнерства на розвиток найманих працівників на регіональному та галузевому рівнях.

Список літератури

1. Гетьман, О. О. Економіка підприємства / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал . — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 488 с.
2. Грішнова, О. А. Економіка праці та соціально-трудоі відносини: підручник / О. А. Грішнова. — К.: Знання, 2004. — 535 с.
3. Концепція Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://uspp.ua>.
4. Костишина, Т. А. Сучасні аспекти ефективності використання найманої праці в економіці України / Т. А. Костишина, О. О. Кравченко // Соціально-трудоі відносини: теорія та практика. – 2014. – № 2. – С. 288-293.
5. Левченко, О. М. Професійний потенціал: регуляторні механізми інноваційного розвитку: монографія / О. М. Левченко. – Кіровоград: КОД, 2009. – 375 с.
6. Новіков, В. Імперативи розвитку ефективного соціального партнерства / В. Новіков // Економіка України. – 2005. – №1. – С. 80-85.
7. Садова, У. Я. Регіональні ринки праці: аналіз та прогноз / У. Я. Садова, Л. К. Семів; Відп. ред. академік НАН України М. І. Долішній. – Львів, 2000. – 264 с.
8. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія / А. М. Колот, О. А. Грішнова та ін. – К.: КНЕУ, 2012. – 397 с.
9. Соціально-трудоі відносини: проблеми гармонізації: [колективна монографія] / М. В. Семикіна, З. В. Смутчак, С. Р. Пасека, Ю. Д. Петров / За ред. М. В. Семикіної. – Кіровоград: «КОД», 2012. – 300 с.
10. Яркіна, Т. В. Основы экономики предприятия: Краткий курс / Т. В. Яркіна. – М.: Российский гуманитарный интернет-университет (РГИУ), 2005. – 85 с. — [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aup.ru/books/m64>.

References

1. Hetman, O. O. (2010). *Enterprise Economy*. Kyiv: Centre of scientific literature [in Ukr].
2. Hrishnova, O. A. (2004). *Labor Economics and Labor Relations*. Kyiv: Knowledge [in Ukr].
3. The concept of the National Strategy of social responsibility in Ukraine. Retrieved from: <http://uspp.ua/> [in Ukr].
4. Kostyshyna, T. A., Kravchenko O. O. (2014). Modern aspects of efficiency wage labor in the economy of Ukraine. *Labor Relations: Theory and Practice*, 2, 288-293 [in Ukr].

-
5. Levchenko, O. M. (2009). *Professional capacity: regulatory mechanisms for innovation*. Kirovohrad: KOD [in Ukr].
 6. Novikov, V. (2005). The imperative of effective social partnership. *Economics of Ukraine*, 1, 80–85 (in Ukr.).
 7. Sadova, U. Ya. (2000). *Regional labor markets, analysis and forecast*. Lviv: Print. [in Ukr].
 8. Kolot, A. M., Hrishnova, O. A., etc. (2012). *Social Responsibility: Theory and Practice Development*. Kyiv: KNEU. [in Ukr].
 9. Semykina, M. V., Smutchak, Z. V., Pasiaka, S. R., Petrov, Yu. D. (2012). *Social and labor relations: problems of harmonization*. Kirovohrad: KOD [in Ukr].
 10. Yarkyna, T. V. (2005). *Fundamentals of economy of the enterprise*. Moscow: Russian humanitarian Internet-university. Retrieved from: <http://www.aup.ru/books/m64/> [in Rus].

Стаття надійшла до редакції 26.02.2017 р.

Олег Іванович СКАСКО

доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри обліку і фінансів,
Львівський інститут економіки і туризму
E-mail: skasko72@gmail.com

Мар'яна Михайлівна БІГУС

кандидат економічних наук,
старший викладач,
кафедра міжнародної економіки та інвестиційної діяльності,
Львівський інститут економіки і туризму
E-mail: marjana_bigus@ukr.net

**АНАЛІЗ МОТИВАЦІЙНИХ МЕХАНІЗМІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ
ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ**

Скаско, О. І. Аналіз мотиваційних механізмів конкурентоспроможності суб'єктів туристичного бізнесу [Текст] / Олег Іванович Скаско, Мар'яна Михайлівна Бігус // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 240-246. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті розглянуто особливості застосування економічних регуляторів в управлінні конкурентоспроможністю суб'єктів туристичного бізнесу. Виокремлено важливі економічні регулятори, які впливають на управління конкурентоспроможністю суб'єктів туристичного бізнесу.

Мета. Метою статті є формування механізму застосування державними інституціями економічних регуляторів різного управлінського рівня з метою створення сприятливого бізнес-середовища, дотримання вимог збалансованого розвитку території та спільного підвищення рівня конкурентоспроможності туристичного ринку, продуктів.

Метод (методологія). У процесі дослідження використовувались методи системного підходу – для обґрунтування пріоритетних напрямів та механізмів посилення конкурентоспроможності суб'єктів туристичного бізнесу; аналізу і синтезу – для виявлення конкурентних переваг; системно-структурний – при побудові організаційних схем.

Результати. Конкретизовано мотиваційні механізми управління конкурентоспроможністю суб'єктів туристичного бізнесу; запропоновано механізм конвергенції інтересів державних і недержавних суб'єктів, прозорого публічного приватного партнерства.

Ключові слова: економічні стимули; інвестиційне регулювання; конкурентоспроможність; публічно-приватне партнерство; суб'єкти туристичного бізнесу; складові чинники регулювання; управління.

Oleh Ivanovych SKASKO

Doctor of Sciences (Economics),
Associate Professor,
Head,
Department of Accounting and Finance,
Lviv Institute of Economy and Tourism
E-mail: skasko72@gmail.com

Marjana Mykhailivna BIHUS

PhD in Economics,
Senior lecturer,
Department of International of Economics and Investment,
Lviv Institute of Economy and Tourism
E-mail: marjana_bigus@ukr.net

ANALYSIS OF COMPETITIVENESS MOTIVATIONAL MECHANISM OF TOURIST BUSINESS ENTITIES

Abstract

The features of economic regulators application to manage competitiveness of tourist businesses are considered in the article. The important economic regulators which influence the management of travel agencies' competitiveness are detected. Their impact on management of tourism business entities competitiveness is concretized.

Purpose. The article aims to create the mechanism which can be applied by state institutions of economic regulators of different management levels in order to create a favourable business environment. This mechanism will provide the compliance with sustainable development of the area and improvement of the competitiveness of tourist market, products.

Methods (methodology). The following methods have been used in the research: method of system approach (to reason the priorities and mechanisms of increasing the travel agencies' competitiveness); method of analysis and synthesis (to identify competitive advantages); systemic and structural method (to construct organization scheme).

Results. The motivational mechanisms of management of travel agencies' competitiveness have been concretized. The convergence mechanism of interests of public and private entities has been proposed. The formation of the transparent public-private partnership is suggested.

Keywords: *economic incentives; investment management; competitiveness; public-private partnership; tourist business entities; component factors of regulation; management.*

JEL classification: C18, C40

Вступ

Протягом останніх двох десятиліть у світовій економіці можна виокремити такі галузі, які практично не зазнають впливу економічних потрясінь і динамічно розвиваються, а саме: комп'ютерні технології, генетика і однозначно туризм.

Для вітчизняної економіки туристична галузь є вкрай важливою, зважаючи на потребу зміни структури економіки загалом, наявності історико-природничих об'єктів та послаблення фактора безпеки туристів у багатьох країнах, де індустрія гостинності є суттєво розвиненою.

Водночас упродовж останніх років індустрія гостинності України не мала належної державної підтримки і знаходиться в стані стагнації, боротьби із зовнішніми проблемами за виживання. Так за 2015 рік кількість суб'єктів туристичної діяльності туроператорів, турагентів, суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність, зменшилась відповідно на 167, 245, 1 учасників ринку і становила 500 туроператорів, 1228 турагентів, 57 суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність. На початку 2017 року (офіційні дані не оприлюднені) за моніторингом сайтів різних суб'єктів і інституцій у зв'язку із значною зміною мінімального розміру заробітної плати кількість турагентів та суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність, зазнала подальшого зменшення [6; 7].

Середньооблікова кількість штатних працівників суб'єктів туристичного бізнесу зменшилась суттєво: із 9834 осіб на кінець 2014 року до 8086 на кінець 2015 року. Водночас дохід від надання туристичних послуг (без ПДВ, акцизного податку й аналогічних обов'язкових платежів) у 2015 році зменшився 634941 тис. грн [6; 7].

Такі тенденції свідчать, що сучасному етапу розвитку туризму в Україні властива величезна кількість проблем та потребує застосування дієвих економічних регуляторів.

Питаннями управління конкурентоспроможністю суб'єктів туристичного бізнесу присвячено роботи вітчизняних учених І. Бочана, І. Валентюк, О. Вуйцик, С. Грабовенської, Л. Давиденко, В. Дерія, В. Дмитренко, О. Жамойда, В. Кифяк, О. Колтунович, Л. Ковальської, Х. Ляпіної, О. Мазуренко, М. Мальської, О. Милашко, В. Мацоли, Н. Опанасюк, І. Продан та ін. Проте швидкоплинні зміни зовнішнього та внутрішнього середовища зумовлюють нові проблеми і потребу їх наукового вирішення.

Мета та завдання статті

Мета статті полягає у формуванні механізму застосування державними інституціями економічних регуляторів різного управлінського рівня з метою створення сприятливого бізнес-середовища, дотримання вимог збалансованого розвитку території та спільного підвищення рівня конкурентоспроможності туристичного ринку, продуктів.

У цьому контексті важливо вирішити такі завдання:

- проаналізувати динаміку важливих тенденцій ринку туризму;
- визначити та конкретизувати основні економічні регулятори механізму управління конкурентоспроможністю суб'єктів туристичного бізнесу;
- встановити впливи економічних регуляторів на конкурентоспроможність суб'єктів туристичного бізнесу;
- конкретизувати специфіку економічних регуляторів механізмів мотивації ефективного управління конкурентоспроможністю суб'єктів туристичного бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження

Забезпечення механізму управління конкурентоспроможністю суб'єктів туристичного бізнесу є можливим за цілеспрямованого впливу економічних регуляторів (рис. 1) у межах принципів опосередкованої участі держави, ефективності, субституції, компліментарності, публічності, соціального партнерства і справедливості.

Розглядаючи роль *фінансово-кредитного регулювання* у забезпеченні конкурентоспроможності суб'єктів туристичного бізнесу, можна, з одного боку, зазначити, що такі суб'єкти є малими та середніми підприємствами і не потребують великих капіталовкладень, з іншого – економічна ситуація нині (наприклад, рівень інфляції) значно здорожчують кредитні ресурси, а «банкопад» обмежив наявні ресурси.

Держава не повинна виступати ні малим, ні потужним кредитором комерційних проектів суб'єктів туристичного бізнесу, проте її роль у таких процесах повинна зводитись до формування у бюджетах різного рівня інвестиційних витрат на компенсацію процентних витрат тих суб'єктів туристичного бізнесу, що реалізують важливі соціальні проекти, які спрямовані на соціально незахищені категорії осіб в межах внутрішнього туризму, а також які передбачають відновлення, покращення найбільш важливих об'єктів туристично-рекреаційного призначення.

Податкова система в Україні досі виконує функції переважно фіскального характеру і не створює належного клімату для збільшення інвестицій в економіку країни, а навпаки стимулює процеси, що вимивають значні грошові кошти з реального сектору економіки в тіньовий. Податкове навантаження, разом з обов'язковими відрахуваннями на соціальне страхування, становить в Україні від 35 до 40 % ВВП, що властиве для розвинутих країн, але є обтяжливим для країн з перехідною економікою, де економічне зростання можливе при податковому навантаженні не більше 20-25 % ВВП.

Вважаємо, що *податкове регулювання* у забезпеченні конкурентоспроможності суб'єктів туристичного бізнесу потребує зменшення податку на додану вартість за досвідом багатьох туристично розвинених країн (Швейцарія, Іспанія, Єгипет та ін.). Особливо зазначена пропозиція стосується в'їзного туризму на територію України, який доцільно стимулювати.

Бюджетне фінансування не може бути пріоритетним економічним регулятором механізму управління конкурентоспроможністю суб'єктів туристичного бізнесу, оскільки реальна бюджетна децентралізація в Україні не відбулась і на регіональному рівні місцеві органи влади не мають можливостей формування інвестиційного бюджету, ледь фінансуючи лише поточні бюджетні витрати.

Водночас центральні органи влади не націлені на фінансування пріоритетних туристичних регіонів. Фінансування туризму на загальнодержавному рівні демонструє схильність до фінансування за залишковим принципом і з прив'язкою лише до подієвих явищ (конкурси, турніри тощо міжнародного рівня).

Таким чином, за нинішніх умов серед економічних регуляторів забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів туристичного бізнесу не слід фокусувати основну увагу на податковому і бюджетному регулюванні. Фінансово-кредитне регулювання може здійснюватись у межах зазначених нами підходів. Водночас сьогодні особливої ваги набуває інструментарій *інвестиційного регулювання* на базі застосування приватного партнерства, де місцеві органи державної влади тут повинні відігравати ключову роль.

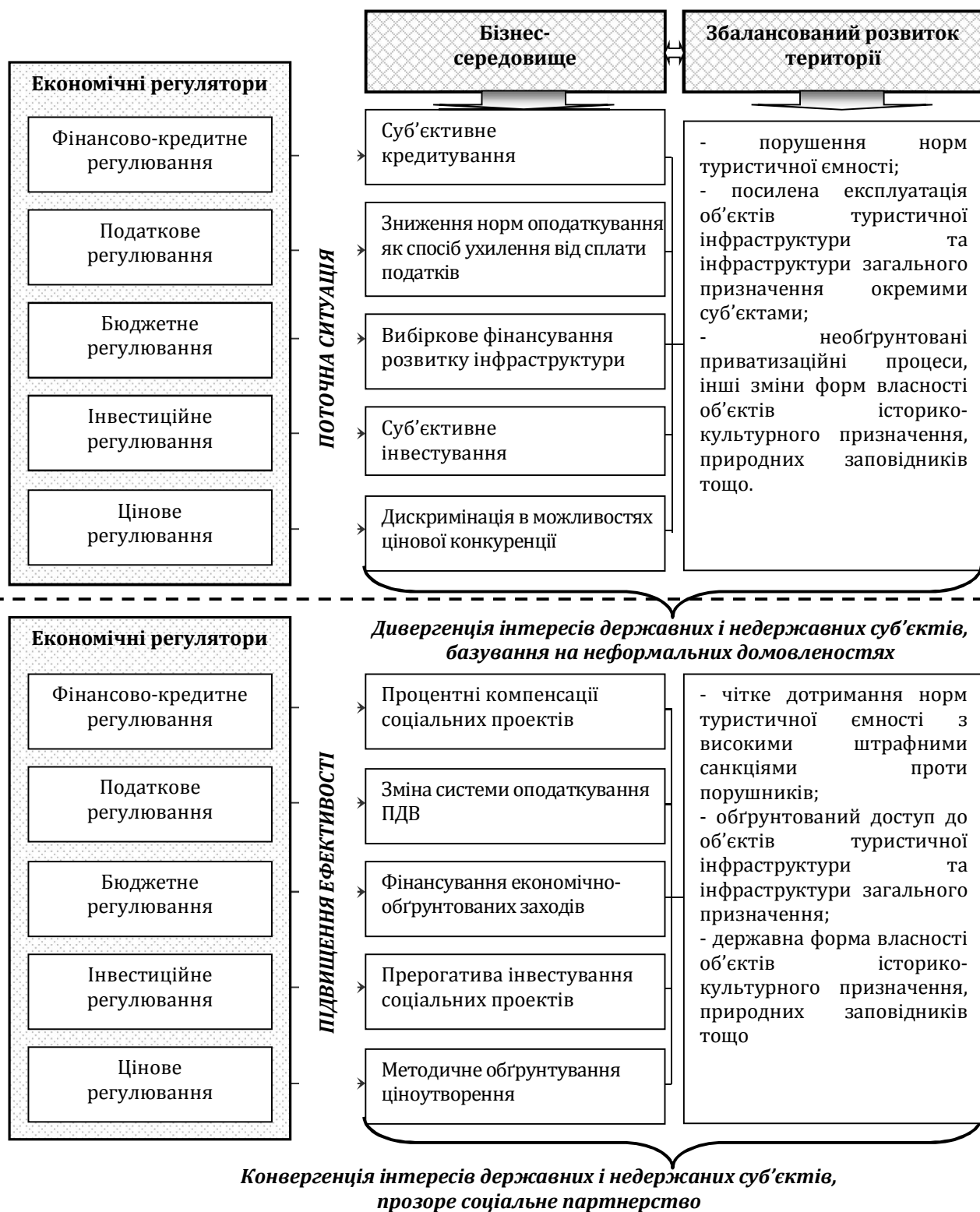


Рис. 1. Економічні регулятори управління конкурентоспроможністю суб'єктів туристичного бізнесу

Залучення інвестицій – це запорука розвитку індустрії гостинності на довготривалу перспективу. Значна частина історичної спадщини знаходиться у стані стагнації та занепаду, маючи при цьому частково історичні коріння із польською, австрійською тощо історичною спадщиною. Саме тому пріоритетом серед мотиваційних механізмів управління конкурентоспроможністю туристичних підприємств, на нашу думку, є залучення інвестицій через створення консорціумів приватного партнерства саме в Україні.

Термін «партнерство» широко використовується в спеціальній науковій літературі, нормативних актах, документах міжнародних організацій, що підтверджує наявність розвинених відносин партнерства в сучасній економіці змішаного типу. У сучасному економічному середовищі можна виокремити два види партнерства: ділове та соціальне.

Ділове партнерство у туристичному бізнесі – це процес визначення та зближення, а також досягнення спільних домовленостей та прийняття узгоджених рішень сторонами, які представляють інтереси у створенні споживчої цінності туристичного продукту. Так, наприклад, «TUI Ukraine» стала частиною міжнародної туристичної компанії «TUI», чим забезпечує довіру з боку клієнтів до цього європейського туроператора-лідера і власну фінансову стабільність.

Соціальне партнерство – це процес налагодження та підтримки контактів між суб'єктами туристичної діяльності, державними, громадськими, науковими й освітніми структурами з метою узгодження інтересів та досягнення спільних цілей переважно соціального характеру (рис. 2).

В Україні поширюється практика розвитку приватного партнерства з використанням європейського досвіду. Наприклад, у Закарпатській області створена мережа туристичних інформаційних центрів Закарпаття та сувенірних магазинів «Скарби Закарпаття» завдяки реалізації проекту «Управління транскордонними дестинаціями» в Закарпатській області та «Саболч – Сатмар» у Березькому регіоні Угорщини, що впроваджений у межах Програми прикордонного співробітництва «Угорщина-Словаччина-Румунія-Україна 2007-2013 рр.» і співфінансується Європейським Союзом через європейський інструмент сусідства та партнерства.

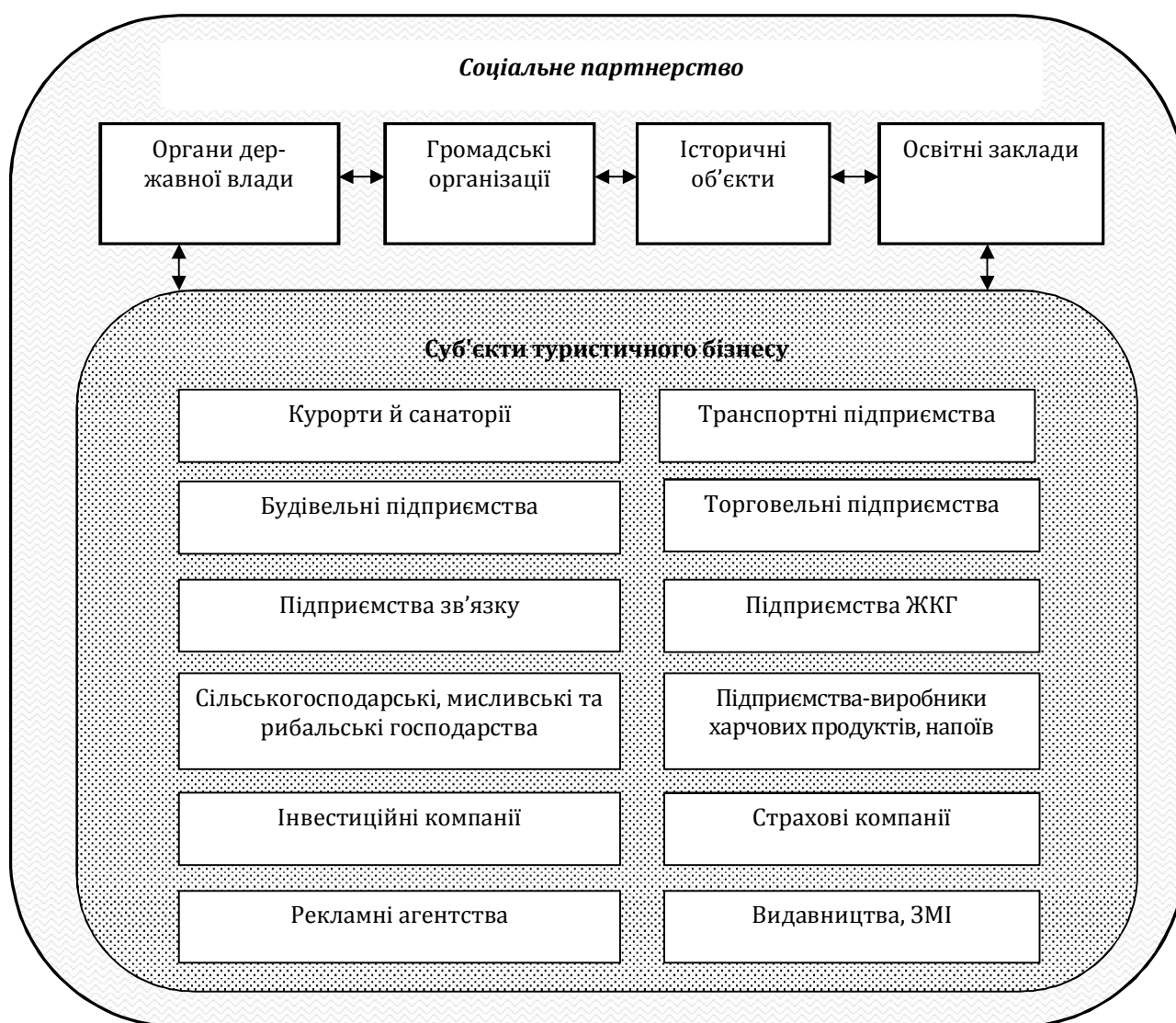


Рис. 2. Об'єкти і суб'єкти соціального партнерства

Яскравим прикладом публічно-приватного партнерства є угода про міжнародну співпрацю у формі публічно-приватного партнерства між Університетом Економіки у м. Бидгощі (Польща), Сколівською

районною радою, Сколівською райдержадміністрацією й Львівським державним інститутом економіки і туризму (ЛІЕТ). Договір уклали з метою реалізації спільних навчальних і науково-дослідних проєктів, а також створення спільного польсько-українського навчального закладу під робочою назвою «Центр розвитку туризму професійної освіти та рекреації імені Миколи Коперника») для підвищення якості освіти, культури, спорту та інших суспільних сфер діяльності, а також зміцнення польсько-українських взаємин у сфері економіки та інновацій. Центр буде здійснювати розвивально-дослідницьку і комерційну діяльність, що стимулюватиме активність впровадження інновацій у туристичному регіоні Карпат у м. Сколе.

Водночас, реалії економіко-правового поля розкривають низку проблем, які обмежують інтегруючу між різними сферами економіки діяльність. На нашу думку, серед важливих можна виокремити наступні:

- відсутність концепції і стратегії розвитку публічного приватного партнерства в галузі туризму;
- брак вітчизняного досвіду організації і функціонування об'єднань у формі публічного приватного партнерства;
- самоусунення оперативного власника майна вищих навчальних закладів – Міністерства освіти України – від часткового фінансування інноваційних проєктів;
- відсутність податкових мотиваційних положень для інвесторів проєктів публічного приватного партнерства.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, сучасна ситуація щодо конкурентоспроможності суб'єктів туристичного бізнесу в регіонах України вимагає суттєвого підвищення ефективності застосування економічних мотиваційних регуляторів, серед яких проаналізовано такі: фінансово-кредитне, податкове та інвестиційне регулювання, бюджетне фінансування, публічне приватне партнерство. Обґрунтовано, що саме в межах публічного приватного партнерства можливо поєднати спільні інтереси суб'єктів туристичного бізнесу, державних структур, наукових закладів, історико-природничих об'єктів і консолідувати зусилля в напрямі забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів туристичного бізнесу.

Список літератури

1. Бочан, І. О. Міжнародна економіка: навч. посіб. / І. О. Бочан, В. Г. Поплавський, М. М. Бігус. — Львів: Укр. акад. друкарства, 2012. – 302 с.
2. Бігус, М. М. Науковий дискурс дефініції конкурентоспроможності туристичного бізнесу в регіоні: Інститут регіональних досліджень НАН України, Регіональна економіка [редкол.: В. С. Кравців]. – Львів: 2012. – №2 – С. 162-167.
3. Біль, М. М. Механізм державного управління туристичною галуззю на регіональному рівні: теоретико-прикладний аспект: монографія/М. М. Біль// за наук. ред. д. е. н. О. П. Крайник. – Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2011. – 288 с.
4. Дідович, І. І. Використання потенціалу партнерських стосунків у сфері міжнародного туризму/ І. І. Дідович// Вісник Львівського інституту економіки і туризму. – 2016. – №11. – С. 65-69.
5. Колтунович, О. С. Механізм нарощення інвестиційного потенціалу інноваційно-технологічної модернізації окремих секторів економіки / О. С. Колтунович// Економічний аналіз: зб. наук. праць/ Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 26. – № 1. – С. 28-31.
6. Статистичний бюлетень «Туристична діяльність в Україні у 2014 році». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publtur_u.htm
7. Статистичний бюлетень «Туристична діяльність в Україні у 2015 році». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publtur_u.htm.
8. Український туризм звільнять від оподаткування?: Реальна економіка. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.real-economy.com.ua/news/4929.html>.

References

1. Bochan, I. O., Poplavs'kyu, V. H., Bihus, M. M. (2012). *Mizhnarodna ekonomika*. L'viv: Ukr. akad. drukarstva.
2. Bihus, M. M. (2012). Naukovyy diskurs definityi konkurentospromozhnosti turystychnoho biznesu v rehionii. *Rehional'na ekonomika*, 2, 162-167.
3. Bil', M. M. (2011). *Mekhanizm derzhavnoho upravlinnya turystychnoyu haluzzyu na rehional'nomu rivni: teoretyko-prykladnyy aspekt*. L'viv: LRIDU NADU.
4. Didovych, I. I. (2016). Vykorystannya potentsialu partners'kykh stosunkiv u sferi mizhnarodnoho turyzmu. *Visnyk L'vivs'koho instytutu ekonomiky i turyzmu*, 11, 65-69.
5. Koltunovych, O. S. (2016). Mekhanizm naroshchennya investytsiynoho potentsialu innovatsiyno-tekhnolohichnoyi modernizatsiyi okremykh sektoriv ekonomiky. *Ekonomichnyy analiz*, 26 (1), 28-31.

-
6. *Statystychnyy byuleten' «Turystychna diyal'nist' v Ukrayini u 2014 rotsi»*. (2015). Retrieved from: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publtur_u.htm.
 7. *Statystychnyy byuleten' «Turystychna diyal'nist' v Ukrayini u 2015 rotsi»*. (2016). Retrieved from: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publtur_u.htm.
 8. *Ukrayins'kyy turyzm zvil'nyat' vid opodatkovannya?: Real'na ekonomika*. (2016). Retrieved from: <http://www.real-economy.com.ua/news/4929.html>.

Стаття надійшла до редакції 19.03.2017 р.

Галина Анатоліївна УТКІНА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу та менеджменту,
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
E-mail: franzolka16@yandex.ua

**СТАН ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ**

Уткіна, Г. А. Стан організаційного забезпечення регіональної інноваційної діяльності в сільськогосподарській галузі України [Текст] / Галина Анатоліївна Уткіна // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 247-256. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Основними елементами розвитку інноваційної діяльності, інноваційних процесів індустріальної епохи стали винаходи нових технологій, матеріалів, засобів праці тощо. Відмінність сучасної епохи знанневої економіки в тому, що інноваційні процеси ґрунтуються та розвиваються за рахунок інформації та її ефективного використання, швидкого та всеохопного аналізу, можливостей виокремлювати вузько специфічні необхідні дані з великого загалу. Досвід країн ЄС свідчить про необхідність розвитку саме регіональних інноваційних складових як елементів єдиної програми розвитку.

Мета статті – розкрити зміст і стан організаційного забезпечення регіональної інноваційної діяльності сільськогосподарської галузі АПК України.

Результати. Акцентовано увагу на те, що визначальною проблемою регіональної політики України нині постає вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів, що можливе на основі системних інноваційних перетворень суспільних виробничих процесів загалом на основі перебудови всієї системи інноваційної активності в галузі. З огляду на структуру сільськогосподарської галузі України доречним є визначення щодо реалізації регіональної інноваційної системи відносно її учасників та внеску кожного зокрема у досягнення цілісності системи – від Національної аграрної академії України до викладання математики у середній школі. Констатовано, що на державному та регіональному рівнях відбувається певне організаційне забезпечення становлення інноваційної діяльності сільськогосподарської галузі. Проте, доки не буде створено реально діючих центрів реалізації обґрунтованої моделі планування розвитку територій сільської місцевості, пріоритетне завдання яких має полягати у виконанні не лише освітньо-інформаційного забезпечення виробничої діяльності, а й реалізації координаційних функцій, не можна гарантувати впровадження ефективної регіональної інноваційної діяльності у сільськогосподарській галузі загалом.

Задля результативного використання власних знань, взаємозумовлених із набутими у результаті засвоєння інформаційних потоків, товаровиробник повинен мати відповідний рівень професійно зумовленої знанневої бази із навичками практичної реалізації в галузі фахової діяльності. Це і зумовлює наявність обов'язкового інтелектуального фону на рівні регіону (бази удосконалення знань, відповідного освітнього рівня суб'єктивного ресурсу регіону). Побудова системи управління інноваційного розвитку територіальних громад вимагає з'ясування й урахування зв'язків інноваційного розвитку в тріаді «освіта-наука-виробництво».

Ключові слова: інноваційні процеси; регіональні інноваційні складові; загальна освіта; структура інноваційного процесу; вища професійна освіта; тріада «освіта-наука-виробництво».

Galyna Anatoliyivna UTKINA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Marketing and Management,
Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhayilo Tugan-Baranovsky, Kryvyi Rih,
Ukraine
E-mail: franzolka16@yandex.ua

THE ORGANIZATIONAL SUPPORT OF REGIONAL INNOVATIVE ACTIVITY IN AGRICULTURE SECTOR OF UKRAINE

Abstract

Introduction. *New technologies, materials and means became the main elements of innovation, innovative activity of the industrial age emerged. The difference of the modern era of knowledge economy is in the fact that innovation processes are based and they develop owing to effective usage of information, fast and comprehensive analysis, the capabilities to isolate highly specific necessary data from large total ones. The experience of the EU countries shows the need for the development of the regional innovative components as elements of a single programme of the development.*

The purpose of the article is to reveal the content and the organizational support of regional innovative activity of agrarian business in Ukraine.

Results. *The attention is given to the fact that the equalization of socio-economic development of regions appears to be a crucial problem of Ukraine's regional policy now. This process may be based on systematic innovation transformation of social production processes, which is generally based on the restructuring of the entire system of innovative activity in the industry. Taking into account the structure of the agricultural sector in Ukraine, it is extremely appropriate to determine the implementation of the regional innovation system with respect to its members and in particular the contribution of each to achieve the integrity of the system - from the National Agrarian Academy of Ukraine to teaching math in high school. It is proved that both state and regional levels provide a particular organizational support of innovative activity of the agricultural sector. However, until operating centers of implementing reasonable model of development planning in rural areas are organized, nobody can ensure the implementation of effective regional innovative activity of agriculture industry in general. That is because their main task is not only in education and information support of the productive activities, but also in the implementation of coordination functions.*

To implement effective opportunity to use the knowledge linked to acquired assimilation of information flows, commodity producer should have an appropriate level of professional knowledge base due to the practical implementation of skills in professional activities. This leads to a mandatory intellectual background at the regional level (improving knowledge base, relevant educational level of subjective life of the region). The building of innovative development system of communities requires clarification and consideration of ties of innovative development of the triad "education-science-production".

Keywords: *innovative processes; innovative regional components; general education; the structure of the innovative process; higher vocational school; triad "education-science-production".*

JEL classification: O120, M150, Q120

Вступ

Визначальною проблемою регіональної політики України нині постає вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів, що можливе на основі системних інноваційних перетворень суспільних виробничих процесів загалом. Особливо гостро окреслена проблема постає на фоні нерівномірності умов і стратегії розвитку кожного регіону зокрема у контексті впровадження нової архітектури взаємовідносин «держава – регіон». Інновації та інноваційний розвиток кожного регіону складатиметься з системи різних елементів, за наявності в кожній загальних складових, що становитимуть програму розвитку суспільства і сприятимуть створенню єдиного інноваційного простору держави. Визначення цих загальних складових виходить із системного витлумачення інновацій. Варто акцентувати на тому, що наукове обґрунтування необхідності системного трактування інновацій у розрізі держави та її підсистем започаткував шведський економіст Б.-А. Лундвалл у праці «Національна система інновацій» (1992 р.) [1]. Донині ця економічна теорія інтерпретується неоднозначно. Зокрема, в дослідженнях М. Портера [14] під національною інноваційною системою розуміється симбіоз різних факторів, які на рівні економіки підтримують процеси придбання, виробництва, дифузії й адаптації нового технологічного знання загалом. Із часом ця категорія наповнилася іншим змістом. Так, на переконання

провідного російського економіста С. П. Лапаєва, під національною інноваційною системою (з погляду інституційного підходу) варто розуміти «сукупність інститутів, що належать до приватного та державного секторів, які індивідуально й у взаємодії обґрунтовують розробку і розповсюдження інновацій у межах конкретної держави» [9, с. 83]. Згідно з Розпорядженням КМУ 2009 року «Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи», національна інноваційна система – це сукупність законодавчих, структурних і функціональних компонентів (інституцій), які задіяні у процесі створення та застосування наукових знань та технологій і визначають правові, економічні, організаційні та соціальні умови для забезпечення інноваційного процесу [15]. Закономірно, що в межах національних інноваційних систем формуються відповідні регіональні інноваційні системи. Так, на думку Л. І. Федулової, «У контексті формування інноваційної економіки регіональний компонент значно набуває структурного, а не перерозподільного характеру. Урядам належить пріоритет у галузі фундаментальних досліджень, підготовки кадрів, у тому числі для сфери досліджень і розробок, а регіони все більше втілюють у життя політику поширення інновацій» [18].

З огляду на структуру сільськогосподарської галузі України доречним є визначення щодо реалізації регіональної інноваційної системи відносно її учасників та внеску кожного зокрема у досягнення цілісності системи.

Мета статті

Мета статті – розкрити зміст і стан організаційного забезпечення регіональної інноваційної діяльності сільськогосподарської галузі АПК України.

Виклад основного матеріалу дослідження

Основними елементами розвитку інноваційної діяльності, інноваційних процесів індустріальної епохи стали винаходи нових технологій, матеріалів, засобів праці тощо. Відмінність сучасної епохи знанневої економіки в тому, що інноваційні процеси ґрунтуються та розвиваються за рахунок інформації та її ефективного використання, швидкого та всеохопного аналізу, можливостей виокремлювати вузькоспецифічні необхідні дані з великого загалу. Досвід країн ЄС свідчить про необхідність розвитку саме регіональних інноваційних складових як елементів єдиної програми розвитку. Зважаючи на специфіку інноваційної діяльності на засадах знанневої економіки, основними напрямками реалізації регіональної інноваційної системи необхідно вважати такі:

I. Створення в регіоні сектору досліджень та освітньо-наукових напрацювань, які, маючи системно-розвивальний характер, сприяли б стабільній підготовці та перепідготовці інноваційних кадрів.

II. Створення інноваційної системи як основи технологічної модернізації економіки задля підвищення її конкурентоспроможності на базі передових технологій.

Для практичної діяльності регіональної інноваційної системи варто акцентувати на аспектах ретельного управління нею. Найбільш цікавою з позиції можливостей є реалізація такої ідеї: «... перед тим, як політика спрямовуватиметься на розвиток існуючих переваг в обраних наукових сферах, потрібно забезпечити наявність на місцевому рівні компетентних виконавців та організацій» [4].

Враховуючи вищезокреслене, розглядаючи регіональну інноваційну систему як створення економічного середовища, необхідно забезпечити гармонійну діяльність її підсистем, а саме:

- організаціям, що генерують знання про нові продукти та послуги (ВНЗ, НДІ) і мають за головну мету генерування нових знань;
- організаціям, що виробляють і реалізують інноваційну продукцію (бізнес-структури), визначальна мета яких – ефективно виробництво;
- організаціям, що здійснюють фінансування інноваційних процесів (венчурні фонди, мережі спонсорів), головною метою яких є збільшення вкладеного капіталу;
- інноваційній структурі, яка повинна виконувати нівелювання ризиків, взаємодії та професійного впровадження інновацій на ринках.

Вищезазначене стало основою для формування соціального фактору необхідності усвідомлення (розуміння того, що через науково-технічний прогрес та активне проведення чіткої інноваційної політики можна забезпечити стабільний розвиток сільськогосподарської галузі загалом і складових зокрема). Створення комплексу організаційно-економічних та соціальних умов визначило зміст таких необхідних факторів інноваційної діяльності в галузях АПК в розрізі регіональної політики: наукова й організаційна готовність кадрів на всіх рівнях інноваційного процесу; вибір пріоритетних напрямків засвоєння наукових досягнень в АПК; зацікавленість сільського товаровиробника в отриманні додаткового ефекту від упровадження наукових розробок, передовсім фермера-аграрника; інформативність товаровиробників усіх галузей АПК щодо наукових розробок, рекомендованих до впровадження у виробництво; прискорення розробок інновацій, що відповідають запитам сільськогосподарських виробників; економічне стимулювання робітників інноваційної сфери згідно з наявною результативністю.

За статистичними даними (станом на кінець 2016 року), понад 30 % населення України є сільськими мешканцями, отже, проблема удосконалення та інноваційного розвитку сільських територій набуває не тільки виробничого змісту, а й соціального. А це визначає необхідність формування вмінь і навичок інноваційної діяльності щодо всіх сільськогосподарських галузей та напрямків сільськогосподарської діяльності загалом та кожного сільського мешканця зокрема.

Фундаментальні дослідження в аграрній галузі здійснює система наукових установ Національної академії аграрних наук України. Пріоритетним завданням Національної академії є наукове забезпечення розвитку галузей агропромислового комплексу, яке передбачає: 1) здійснення фундаментальних наукових досліджень; проведення і координацію прикладних наукових досліджень галузі агропромислового комплексу, що спрямовуються на здобуття нових сучасних знань про розвиток закономірностей функціонування наявних, створення нових біологічних і фізичних об'єктів; розроблення на базі знань наукових продуктів для інноваційного розвитку агропромислового комплексу, використання яких сприятиме збільшенню рівня обсягів виробництва конкурентоспроможності національної продукції; 2) методичну координацію досліджень наукових установ, а також вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації, проектно-конструкторських та інших організацій, що здійснюють наукові дослідження у галузі агропромислового комплексу; 3) розроблення нових та вдосконалення наявних форм, способів та методів проведення наукової роботи; 4) підвищення престижу наукової діяльності; 5) сприяння інтеграції вітчизняної аграрної науки до світового наукового простору; 6) участь у формуванні державної політики у сфері розвитку наукової та науково-технічної діяльності; 7) здійснення аналізу стану та визначення пріоритетних напрямів розвитку агропромислового комплексу; 8) надання інформаційних послуг суб'єктам агропромислового виробництва незалежно від форми власності; 9) підготовку наукових кадрів вищої кваліфікації [13].

Станом на кінець 2014 року до складу наукового потенціалу академії входило 48 наукових установ, поміж яких 30 інститутів, 9 національних наукових центрів, Національна наукова сільськогосподарська бібліотека, 51 дослідна станція та інші науково-дослідні установи, що перебувають у підпорядкуванні інститутів і центрів. У системі Національної академії аграрних наук України здійснюються розробки за такими науковими напрямками: розробка виробів, технологій, матеріалів, нових видів рослин та тварин, методів та теорій. Динаміку розробок та стану фінансування Національної академії аграрних наук України (2011-2015 рр.) подано в табл. 1.

Таблиця 1. Динаміка розробок та стану фінансування Національної академії аграрних наук України (2011-2015 рр.) [17]

	Усього робіт, од	З них зі створення нових видів						Фінансування витрат на наукову діяльність, тис. грн	% від загальної суми фінансування на наукові розробки по Україні
		виробів	технологій	матеріалів	сортів рослин та порід тварин	методів, теорій	інші		
2011	3204	283	693	127	458	548	1095	541067,5	5,6
2012	3163	184	631	73	417	529	1329	612644,9	5,8
2013	3313	217	671	52	437	733	1203	583490,3	5,2
2014	2954	486	568	32	464	455	949	527133,6	5,1
2015	3175	432	516	33	536	567	3175	548480,9	4,5

Із наведених даних можна констатувати, що, незважаючи на постійне зменшення (на жаль) фінансування наукової діяльності, кількість робіт, які виконувалися у структурі НААН України, з року в рік є досить сталою величиною. Найбільша кількість робіт проводилася у таких напрямках: розробка технологій – 19 % від загальної кількості робіт (2011-2015 рр.), 17 % – розробка методів і теорій, майже 15 % – розробка нових сортів рослин та порід тварин. Найбільша кількість наукових установ НААН України зосереджена у трьох містах (Київ та Київська область (20), Харків (7) та Одеса та Одеська область (4), що є негативним чинником, оскільки наукові установи віддалені від товаровиробника (рис. 1).

У регіонах, що характеризуються певною системою виробничих процесів, закономірно формується власна інноваційна інфраструктура, у тому числі – сільськогосподарського спрямування. Ця інфраструктура задається певною системою показників та механізмом взаємодії окремих елементів. Основними показниками є: чисельність населення та розміщення його по території; масштаби та

структура регіональної економіки; геополітичне й економічне значення регіону в структурі національного господарства. Інтеграція науки, освіти та виробництва є тим механізмом, який приводитиме окреслену структуру в дію.

Питанням розвитку освіти, його інституціональній структурі та функціям присвячена низка наукових досліджень, поміж яких варто відзначити дослідження В. І. Лугового [10], І. С. Каленюк [5], О. В. Кукліна [8] та ін., у яких проблема освіти розглядається з позиції особливостей сучасної економіки. Зазначимо, що наявні інші погляди на сутність освіти як соціально-філософської категорії. Так С. М. Клімов [6] розглядає систему освіти як певним чином утворену структуру, що виконує в суспільстві функції (репродуктивну, креативну, соціальну та ідеологічну). У сучасних умовах креативний початок в освіті закладено у формуванні нового типу творчо активного мислення і відповідних суб'єктивних якостей. При цьому пріоритетність репродуктивної функції освіти зберігає своє значення в повному обсязі в контексті забезпечення бази знань – передачі знань та умінь.



Рис. 1. Географічне розташування установ НААН України

Загальноосвітня школа різних напрямів формує базис сукупного інтелектуального капіталу суспільства незалежно від умов його подальшого використання. На відміну від загальноосвітньої, система професійної освіти опікується відтворенням і розвитком робітничої сили для конкретних галузей і підприємств народного господарства. Система вищої освіти спрямована на розв'язання пріоритетних завдань – отримання першої вищої освіти і професійної підготовки для підвищення кваліфікації. Завдяки інтенсивному науково-технічному розвитку суспільства потреба в постійному поповненні знань є настільки актуальною, що сформувалася концепція неперервної освіти, яка стала підґрунтям сучасних методик освіти.

Система вищої професійної освіти як підсистема всієї інфраструктури регіону має дві основні складові: власне регіональну і загальнонаціональну.

Регіональна складова пов'язана із задоволенням потреб у кваліфікованих кадрах, передовсім, конкретного регіону, що зумовлює потреби регіонального господарства та накладає відбиток на структуру і зміст освіти. Звичайно, регіональна та загальнонаціональна функції чітко регламентовані, проте фактично кожна має певні територіальні межі зайнятості фахівців (випускників).

Нині всі навчальні заклади системи сільськогосподарської освіти України поділено на дві категорії за рівнем акредитації: 17 навчальних закладів III–IV рівнів акредитації (університети та академії) та 99 навчальних закладів I–II рівнів акредитації (коледжі). Заклади аграрної освіти активно залучаються в інноваційні процеси та сприяють розширенню географії НААН України через об'єднання й утворення нових дослідницьких структур, які мають бути наближені до сільгоспвиробника. Так нині розробляється алгоритм об'єднання наукової бази інститутів і дослідних підприємств, що входять до структури НААН, із найбільш ефективних освітянських закладів. Результатом цього об'єднання стане поява 10 великих регіональних аграрно-наукових центрів, на чолі кожного з яких стоятиме університет, у складі якого буде одна-дві-три наукові установи зі ступеневою підготовкою фахівців – від ліцейних класів шкіл, молодших спеціалістів, бакалаврів тощо [12].

Надзвичайно швидкий і якісний розвиток інформаційних технологій та їх поширення у виробничій діяльності кожної організації зумовлює зростання вимог до якості регіональної робітничої сили, оскільки виникає потреба в кадрах, які не лише володіють інформаційними технологіями, а й мають здібності творчого використання нових інформаційних можливостей організації в розвитку виробництва. Відтак перед системою вищої освіти, зокрема на рівні регіонів, постає надскладне завдання з ґрунтового оновлення навчальних програм і технологій навчання. При цьому першочерговою постає розвивальна функція, що зумовлює потребу посилення розвивальної функції базової загальної середньої освіти. Це підтверджено запитами спеціалістів щодо необхідності спрямування освітніх програм. Так провідний фахівець аграрного та харчового секторів економіки, президент асоціації «Український клуб аграрного бізнесу» Алекс Ліссітса назвав п'ять спеціальностей, які будуть найбільш затребуваними в АПК упродовж п'яти років на ринку праці:

1. ІТ-спеціалісти. Усі новітні технології передбачають використання програмного забезпечення, яке потрібно буде встановлювати, налаштовувати, розробляти.
2. Інженери. Складну та кошовну техніку потрібно обслуговувати та ремонтувати, тому компетентний інженер цінуватиметься в господарстві.
3. Агрономи. Кваліфікованих агрономів із навичками менеджера-управлінця знайти складно, тому справжні суперагрономи без роботи не залишаться.
4. Ветеринарний лікар. Спалахи АЧС, пташиного грипу, нодулярного дерматиту та інших хвороб здатні знищити не лише окремі підприємства, а й виробничі галузі. Тому компетентний ветеринарний лікар на тваринницькому підприємстві – незамінний фахівець.
5. Математик. Упровадження систем точного землеробства, використання Big Data, збір масиву даних різноманітних датчиків потребуватиме побудови складних математичних моделей та статистичного аналізу. Допоможуть у цьому аграріям спеціалісти-математики [16].

Отже, з'являється актуальна потреба контролю за якістю навчання в загальноосвітній школі, постійного піклування за реалізацією розвивальної функції навчального процесу засобами варіативних та інваріативних навчальних дисциплін. Це зумовлює потребу ретельного використання розвивальних функцій навчальних дисциплін, апробованих на практиці, тих, що уже мають для цього фактичну базу. Зрозуміло, що робити це потрібно системно і систематично, якомога більше використовуючи національну методичну школу для збереження та накопичення інтелектуального ресурсу України. Відбір навчальних дисциплін повинен відбуватись із позиції інтелектуального розвитку, що передбачає формування вмінь і навичок мислення та активного використання бази знань у подальшій практичній діяльності. Це зумовлює потребу в перегляді методик викладання на основі національних надбань у галузі освіти та загальносуспільного досвіду.

Формування специфічного мислення, пов'язаного з надбанням вмінь і навичок, використання знань організації на практиці у процесі формування бази знань, свідомо реалізація виробничих процесів на відповідних етапах інноваційного процесу та здійснення усвідомленого самоконтролю власної діяльності повинні визначити основні напрямки формування особистості кожного учня загальноосвітньої школи. Зазначені вміння та навички не можуть з'явитися спонтанно, а мають стати результатом клопіткої тривалої цілеспрямованої розвивальної діяльності. Такі умови можуть бути забезпечені за системного і систематичного процесу, яким є навчання в загальноосвітній школі. Дійсно, де ще можна сформувані (припустимо, на інтуїтивному рівні) розуміння альтернативності розв'язання проблеми (способи можливого розв'язання), адаптивність знань, умінь та навичок (реалізація вмінь і навичок за нової штучно створеної навчальної ситуації), побудови мережі сприймання (скласти план, визначити порядок дій, розв'язати, підрахувати раціонально), необхідність контролю отриманого результату у формі контролінгу (чи належить отримана відповідь області припустимих значень, чи наявне розв'язання), дослідження потенціалу (за яких параметрів задача має/не має розв'язок, а якщо має, то скільки, і які), наявність різних моделей певного процесу (аналітичний, графічний, табличний способи), прогнозування та вироблення стратегії (здійснення повного дослідження функції та побудова ескізу графіку як результату дослідження функції), навчання новим знанням організації в контексті їх поповнення після відмови від раніше здобутих знань (дія над раціональними числами на різних етапах вивчення та застосування раціональних чисел, геометрія трикутника на площині). Отже, під час вивчення шкільного курсу математики (як навчальної дисципліни) формується спосіб базового мислення для здобуття узагальнених знань організації, що надалі стане підґрунтям не лише здобуття спеціальної освіти, а й основою будь-якої виробничої діяльності.

Відповідно, лейтмотивом навчання основ математики в загальноосвітній школі має стати не стільки фактичне накопичення знань бази, скільки оволодіння способами мислення, усвідомлення різних форм причинно-наслідкових зв'язків.

Здійснений екскурс до шкільного курсу математики дає право наголошувати на необхідності посилення суспільної уваги до цієї навчальної дисципліни, зміни ставлення як до такої, що має певні можливості надання загальних базових знань для подальшого їх використання у процесі розв'язання

основної проблеми знаннєвої економіки – формування нових знань, і відтак зміни рівня інтелектуальності людського ресурсу організації. Незважаючи на те, що вищезазначена проблема має державний зміст, цілком доречно є намагання її усвідомлення на рівні регіональної політики в контексті місцевого освітнього потенціалу.

Перехід до знаннєвої економіки має вагоме значення для розвитку вищої освіти, сутність якої полягає в тому, що вища школа повинна бути готовою до реалізації неперервної освіти людського ресурсу «через все життя» кожної організації на рівні галузі. Знання, отримані в процесі здобуття вищої освіти, є основою формування знань організації на рівні професіоналізму, що особливо важливо для сільськогосподарської галузі. Значущим щодо вищеокресленого постає дослідження Б. – А. Лундвалла [1], у якому науковець так визначає роль вищої школи у розв'язанні проблем знаннєвої економіки:

- викладання в університетах повинно бути зорієнтованим на підготовку студентів, що мають комунікативні компетенції, вміють будувати відносини співробітництва з іншими категоріями робітників та експертів;
- компетенції в галузі математики і мов є фундаментальними, які необхідно доповнювати знаннями соціальної сфери, що відкривають можливості налагодження співробітництва «по вертикалі» в ієрархічній структурі, а також «по горизонталі» з експертами різних галузей знань;
- органам управління варто заохочувати менеджмент і працівників задля самостійної організаційної участі, де студенти і професорсько-викладацький склад трансформували б навчальні заклади в майданчики знань;
- компанії, які поєднують інвестиції в науково-дослідну діяльність із підвищенням рівня практично надбаних знань, є більш інноваційними, ніж ті, що будують діяльність, беручи за основу кодифіковані знання;
- широкі можливості успішно реалізуються в національних системах, де освіта є всебічною, відкритою, демократичною; за умови надання гарантії зайнятості на ринку праці.

Отже, задля зростання рівня значущості вищої школи у розв'язанні проблем знаннєвої економіки постає пріоритетним завданням регіонів у сільськогосподарській галузі – створення інститутів регулювання ринку освітніх послуг і ринку праці з підсилення стимулювання процесу отримання знань, а також сприяння створенню та збільшенню кількості організацій із професіоналізації знань у державному і приватному секторах.

Також варто акцентувати на стратегічних напрямках інноваційного розвитку сільських територій на рівні регіону, що визначаються низкою таких державних програм: Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року [2] та Державна цільова програма сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року [3]. Мета зазначених нормативних документів – підвищення рівня життя сільського населення; охорона довкілля; збереження природних, трудових і виробничих ресурсів; підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва. Але, на жаль, можемо констатувати неузгодженість цих програм з інтересами основних суб'єктів агропростору України, тому можна абсолютно погодитися з висновком про те, що реалізація державної політики розвитку сільських територій до сьогодні залишається обмеженою процедурою реалізації бюджетної децентралізації, що не поєднана з програмами розвитку як загальноновизнаного у світі інструменту територіального розвитку, у тому числі й інноваційного [11].

Ураховуючи історично складені обставини, сільськогосподарські підприємства України різної форми власності, поміж яких і фермерські господарства (на рівні регіону під час переходу на інноваційну діяльність), обов'язково мають пройти шлях формування знань організації (тобто навчитися мислити відповідно до змін характеру виробничої діяльності, усвідомлюючи необхідність навчання на всіх рівнях із використанням різноманітних способів отримання знань).

Так для здійснення переходу організації в статус організації, що розвивається за рахунок знань, необхідно:

- забезпечити неперервне навчання різних ешелонів людського ресурсу загалом за рахунок організації;
- постійно підвищувати кваліфікацію спеціалістів регіонального рівня та менеджерів вищого ешелону;
- навчати ефективно використовувати знання організації за певних виробничих ситуацій;
- ефективно розвивати кадровий менеджмент (причому робітничі кадри готуються на регіональному рівні на основі державної освітньої політики) через систему загальної освіти та вищої школи;
- використовувати досвід інших організацій, здійснюючи обмін досвідом.

Такий процес для сільськогосподарського сектору є досить складним як у матеріальній частині, так і в часовому просторі, оскільки «... нині в ініціативному порядку розробляються програми соціального й економічного розвитку тільки в окремих сільських територіальних громадах. У своїй більшості низові органи влади та місцевого самоврядування управляють за принципом «проживемо рік, а потім побачимо» і не визначають стратегічні пріоритети розвитку агропромислового виробництва й сільських територій з урахуванням їхніх земельних, природно-кліматичних і просторових переваг. Перед ними не

ставляться виважені цілі, які потрібно досягнути в середньостроковій та довгостроковій перспективі» [7]. Найбільш доцільним є спрямування цього процесу на розроблення програм, в основу яких буде покладено побудову сталих зв'язків між освітніми закладами, починаючи з загальноосвітніх шкіл, науково-дослідними інститутами та виробничими сільськогосподарськими структурами всіх рівнів (від особистого домогосподарства, фермера – до агрохолдингу), створення кластерів, технопарків, навчально-виробничих комплексів, тобто отримання постійно діючих координуючих інформаційних центрів. Сьогодні в умовах децентралізації влади саме громади сільської місцевості мають можливість більш оперативного осмислення змісту інноваційного типу розвитку їх місцевості та більш суттєвого передбачення майбутнього (кадрові зміни, перспективи розвитку людського потенціалу місцевості, оцінка перспектив розвитку освіти передусім на рівні місцевих загальноосвітніх шкіл).

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, на державному та регіональному рівнях відбувається певне організаційне забезпечення становлення інноваційної діяльності сільськогосподарської галузі. Проте, доки не буде створено реально діючих центрів реалізації обґрунтованої моделі планування розвитку територій сільської місцевості, пріоритетне завдання яких має полягати у виконанні не лише освітньо-інформаційного забезпечення виробничої діяльності, а й реалізації координаційних функцій, доти не можна гарантувати впровадження ефективної регіональної інноваційної діяльності сільськогосподарській галузі загалом. Такі центри повинні стати важливою ланкою, що поєднуватиме систему зусиль різних установ, організацій та окремих суб'єктів професійно-виробничого процесу, спрямованих на розвиток сільських територій.

Задля реалізації змоги результативного використання власних знань, взаємозумовлених із набутими у результаті засвоєння інформаційних потоків, товаровиробник повинен мати відповідний рівень професійно зумовленої знанневої бази із навичками практичної реалізації в галузі фахової діяльності. Це і зумовлює наявність обов'язкового інтелектуального фону на рівні регіону (бази удосконалення знань, відповідного освітнього рівня суб'єктивного ресурсу регіону). Побудова системи управління інноваційного розвитку територіальних громад вимагає з'ясування й урахування зв'язків інноваційного розвитку в тріаді «освіта-наука-виробництво». При чому базовими програмними документами забезпечення цього розвитку в умовах децентралізації владних повноважень мають стати програми соціально-економічного розвитку сільських територіальних громад, в основу яких покладено узгоджені за часом реалізації й обсягами фінансування місцеві (сільські (селищні) та районні) інноваційно-інвестиційні проекти й бізнес-плани виробничого й соціального спрямування, переважно з використанням кластерних підходів до організації розвитку [7].

Список літератури

1. Lundvall, B.-A. National Innovation Systems: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning/ B.-A. Lundvall. – London, Printer, 1992. – 317 p.
2. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року [Електронний ресурс] / Міністерство аграрної політики та продовольства України. – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua/page/?9678>
3. Державна цільова програма сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року [Електронний ресурс] / Міністерство аграрної політики та продовольства України. – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua/page/?10005>.
4. Інноваційна політика: Європейський досвід та рекомендації для України. – Т. 3. – Інновації в Україні: пропозиції до політичних заходів – Проект ЄС «Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні». – К.: Фенікс, 2011. – 214 с.
5. Каленюк, І. С. Освіта в економічному вимірі: потенціал та механізм розвитку / І. С. Каленюк. – К.: ТОВ «Кадри», 2001. – 326 с.
6. Климов, С. М. Интеллектуальные ресурсы организации / С. М. Климов. СПб.: СПБИВЭСЭП; Общество «Знание» Санкт-Петербурга и Ленинградской обл., 2000.
7. Кропивко М. Ф. Організація та планування комплексного розвитку агропромислового виробництва і сільських територій в умовах децентралізації владних повноважень / М. Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – С. 109-121.
8. Куклін, О. В. Економічні аспекти вищої освіти / О. В. Куклін. – К.: Знання України, 2008. – 331 с.
9. Лапаев, С. П. Стратегия формирования региональной инновационной системы / С. П. Лапаев // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2010. – № 10 (116) – С. 83-90.
10. Луговий, В. І. Якість вищої освіти в Україні: проблеми забезпечення та визнання / В. І. Луговий, Ж. В. Таланова // Вища освіта України. – 2013. – № 3 (дод. 2): Європейська інтеграція вищої освіти України в контексті Болонського процесу: тематичний вип. – К., 2013. – С. 6-10.

11. Недбалюк, О. П. Інституційні та методологічні аспекти розвитку сільських територій на програмовій основі: досвід США для України / О. П. Недбалюк // Глобальні та національні проблеми економіки – 2015. – Вип. 8. – С. 222-227
12. Ніколаєнко, С. Аграрна освіта і наука в Україні в умовах євроінтеграції: проблеми та виклики / Станіслав Ніколаєнко // Вища школа. – 2015. – (15 грудня 2015 року). – № 11-12. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nubip.edu.ua/node/18498>
13. Офіційний веб-сайт Національної академії аграрних наук України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://naas.gov.ua>
14. Портер, М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / Майкл Е. Портер; пер. с англ. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
15. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 року № 680-р «Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR090680.html.
16. Сайт журналу «SuperAgronom.com» (20 січня 2017) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://superagronom.com/news/406-apk-naybilshе-potribni-spetsialisti-v-galuzi-it-injeneri-ta-agronomi>
17. Статистичний збірник. Наукова та інноваційна діяльність в Україні за 2015 рік / Держкомстат України ; за ред. О. Г. Осауленка. – К.: «Консультант», 2016.
18. Федулова, Л. І. Формування регіональних інноваційних систем у контексті принципів європейської інноваційної політики / Л. І. Федулова // Академічний огляд. – 2014. – № 1. – С. 144-155.

References

1. Lundvall, B.-A. (1992). *National Innovation Systems: Towards a Theory of Innovation and Interactive*. London, Printer.
2. Derzhavna cil'ova programa rozvy`tku ukrayins`kogo sela na period do 2015 roku [State Target Program on Village Development of Ukraine for the period till 2015 endorsed] (n. d.) *Ministerstvo agrarnoyi polity`ky` ta prodovol`stva Ukrayiny`*. Retrieved from <http://www.minagro.gov.ua/page/?9678> [in Ukrainian].
3. Derzhavna cil'ova programa stalogo rozvy`tku sil`s`ky`x tery`torij na period do 2020 roku [State Strategy of Regional Development for the period until 2020] (n. d.) *Ministerstvo agrarnoyi polity`ky` ta prodovol`stva Ukrayiny`*. Retrieved from <http://www.minagro.gov.ua/page/?10005>. [in Ukrainian].
4. Innovacijna polity`ka: Yevropejs`ky`j dosvid ta rekomendaciyi dlya Ukrayiny. (Vols. 3.) *Innovaciyi v Ukrayini: propozy`ciyi do polity`chny`x zakonodiv*. [Enhance Innovation Strategies, Policies and Regulation in Ukraine] *Proekt YeS «Vdoskonalennya strategij, polity`ky` ta reguluyuvannya innovacij v Ukrayini»* (2011). Kyiv, Ukraine: Feniks.
5. Kalenyuk, I. S. (2001). *Osvita v ekonomichnomu vy`miri: potencial ta mexanizm rozvy`tku* [Education in economic terms, and potential development mechanism]. Kyiv, Ukraine: Kadry.
6. Klimov, S. M. (2000). *Intellektualnyie resursy organizatsii* [Intellectual esources of the organization]. Saint Petersburg: Piter: SPbIVESEP; Obschestvo «Znanie» Sankt-Peterburga i Leningradskoy obl.
7. Kropy`vko, M. F. (2014). *Organizaciya ta planuvannya kompleksnogo rozvy`tku agropromy`slovogo vy`robny`chtva i sil`s`ky`x tery`torij v umovax decentralizaciyi vladny`x povnovazhen* [Organization and planning of comprehensive development of agricultural production and rural areas in terms of power decentralization]. *Ekonomika APK` – The Economy of Agro-Industrial Complex*, 7, 109-121. [in Ukrainian].
8. Kuklin, O. V. (2008). *Ekonomichni aspekty` vy`shhoyi osvity`*. Kyiv, Ukraine: Znannya Ukrayiny`.
9. Lapaev, S. P. (2010). *Strategiya formirovaniya regionalnoy innovatsionnoy sistemyi*. *Vestnik Orenburgskogo gosudarstvennogo universiteta – Vestnik of the Orenburg State University*, 10(116), 83-90. [in Russian].
10. Lugovy`j V. I. & Talanova Zh. V. (2013). *Yakist` vy`shhoyi osvity` v Ukrayini: problemy` zabezpechennya ta vy`znannya*. [Quality of higher education in Ukraine: problems of security and recognition] *Vy`shha osvita Ukrayiny` – Higher education Ukraine*, 3 (dod. 2): *Yevropejs`ka integraciya vy`shhoyi osvity` Ukrayiny` v konteksti Bolons`kogo procesu: tematy`chny`j vy`p.* – Kyiv, (pp. 6-10).
11. Nedbalyuk, O. P. (2015). *Insty`tucijni ta metodologichni aspekty` rozvy`tku sil`s`ky`x tery`torij na programovij osnovi: dosvid SShA dlya Ukrayiny`*. [Institutional and methodological aspects of rural development based on the curriculum: the experience of the USA for Ukraine] *Global`ni ta nacional`ni problemy` ekonomiky` – Global and National Problems of Economy (Vol. 8)*, (pp. 222-227).
12. Nikolayenko, S. (2015). *Agrarna osvita i nauka v Ukrayini v umovax yevrointegraciyi: problemy` ta vy`kly`ky`* [Agricultural education and science in Ukraine in terms of European integration: problems and challenges] *Vy`shha shkola. – Higher School*, 11-12. Retrieved from <https://nubip.edu.ua/node/18498>. [in Ukrainian].
13. *Oficijny`j veb-sajt Nacional`noyi akademiyi agrarny`x nauk Ukrayiny`* [The official website of the National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine.]. *naas.gov.ua*. Retrieved from <http://naas.gov.ua>. [in Ukrainian].
14. Porter, M. (1993). *Mezhdunarodnaya konkurenciya. Konkurentnyie preimuschestva stran* [International competition.competitive Advantages of the Countries]. Moscow: Mezhdunarodnyie otnosheniya [in Russian], 896.

-
15. Rozporyadzhennya Kabinetu Ministriv Ukrayiny` vid 17 chervnya 2009 roku № 680-r «Pro sxvalennya Koncepciyi rozvy`tku nacional`noyi innovacijnoyi sy`stemy» [The Cabinet of Ministers of Ukraine of June 17, 2009 № 680-p "On approval of the concept of the national innovation system]. (June 17, 2009). Retrieved from http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR090680.html. [in Ukrainian].
 16. Sajt zhurnalu «SuperAgronom.com» (20 sichnya 2017) [The site of the journal "SuperAgronom.com" (January 20, 2017)]. <https://superagronom.com/news/406-apk-naybilshe-potribni-spetsialisti-v-galuzi-it-injeneri-ta-agronomi>. [in Ukrainian].
 17. Osaulenko, O. G. (2016). *Staty`sty`chny`j zbirny`k. Naukova ta innovacijna diyal`nist` v Ukrayini za 2015 rik* [Statistical Yearbook. Research and Innovation in Ukraine during 2015]. Kyiv: Derzhkomstat Ukrayiny`. [in Ukrainian].
 18. Fedulova, L. I. (2014). Formuvannya regional`ny`x innovacijny`x sy`stem u konteksti pry`ncy`piv yevropejs`koyi innovacijnoyi polity`ky` [Formation of regional innovation systems in the context of the principles of European innovation policy]. *Akademichny`j oglyad. – Academic Review*, 1, 144-155

Стаття надійшла до редакції 13.03. 2017 р.

Інна Петрівна ЧАЙКА

кандидат економічних наук,
доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Полтавський університет економіки і торгівлі
E-mail: nchajca@ukr.net

СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Чайка, І. П. Сучасна концепція маркетингового управління діяльністю підприємства [Текст] / Інна Петрівна Чайка // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 257-262. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті проаналізовано сутність маркетингового управління діяльністю підприємства як наукової категорії шляхом теоретичного аналізу змісту термінів, що його визначають, наведених у працях зарубіжних і українських фахівців. На основі проведеного дослідження доведено, що ВНЗ для вдосконалення своєї маркетингової діяльності та загального підвищення ефективності функціонування на ринку освітніх послуг потребує системної роботи з розвитку споживачів.

Мета. Метою статті є розробка теоретичних підходів і практичних рекомендацій щодо ролі і основних завдань маркетингового управління в діяльності підприємства.

Метод (методологія). На основі методів системно-структурного аналізу, причинно-наслідкового аналізу, синтезу та аргументації запропоновано напрями удосконалення маркетингового управління ВНЗ на основі розвитку споживачів.

Результатом проведеного дослідження стала розроблена концептуальна модель маркетингового управління підприємством, а також власне визначення понять «маркетингове управління» і «розвиток споживачів».

Ключові слова: маркетинг; маркетинг-менеджмент; розвиток споживачів; холістичний маркетинг; холістське поле; принципи холізму.

Inna Petrivna CHAJKA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Management,
Poltava University of Economics and Trade
E-mail: nchajca@ukr.net

MODERN CONCEPTS OF ENTERPRISE MARKETING MANAGEMENT

Abstract

Introduction. The article analyses the essence of marketing management of company activity as a scientific category through the theoretical analysis of the terms content. These terms determine it. They are presented in the works of foreign and Ukrainian authors. On the basis of the research it has been proved that universities need systematic development of consumers to improve their marketing and general increase of functioning efficiency on the market of educational services.

Purpose. The article aims to develop the theoretical approaches and practical recommendations which concern the role and main tasks of marketing management of company activity.

Method (methodology). The directions of improvement of higher educational institutions marketing management on the basis of consumers' development have been determined. It has been done considering the method of systematic and structural analysis, method of causal and effect analysis, method of synthesis and argumentation.

Result. The development of conceptual model of marketing management, as well as the author's definition of "marketing management" and "development of consumers" have become the results of research.

© Інна Петрівна Чайка, 2017

Keywords: *marketing; marketing management; development of consumers; holistic marketing; holistic field; principles of holism.*

JEL classification: B410, I290, M310

Вступ

Завдання формування сучасної концепції маркетингового управління діяльністю підприємства вимагає з'ясувати сутність маркетингового управління як окремої економічної категорії та визначити особливості її застосування у діяльності ВНЗ. Тому для подальшого оперування терміном «маркетингове управління» необхідно дати його чітке визначення.

У англійській літературі вживається термін «Marketing Management», запропонований Ф. Котлером та К. Л. Келлером у їх однойменній книзі. Автори визначають маркетинг-менеджмент як «мистецтво і науку вибору цільових ринків і залучення, збереження і розвиток споживачів шляхом створення, надання і просування значущих для них цінностей» [1, с. 22]. Також використовується словосполучення «Management with Marketing» [2], що дослівно перекладається як «управління з маркетингом» або «за допомогою маркетингу», як назва навчальної програми, що пропонується британським університетом своїм студентам. В україномовній науковій літературі одночасно зустрічаються поняття «маркетингове управління» і «управління маркетингом».

Мета статті

Метою статті є теоретичний аналіз термінів «управління маркетингом» і «маркетингове управління» для уточнення їх змісту та розробки концептуальної моделі маркетингового управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження

Українські фахівці пропонують свої трактування цих понять. З метою проведення аналізу визначення термінів «маркетингове управління» і «управління маркетингом», запропонованих вітчизняними науковцями, виокремимо їх із праць, у яких ці терміни досліджувались, і згрупуємо у таблицю для зручності зіставлення (табл. 1).

Порівняльний аналіз термінів «управління маркетингом» і «маркетингове управління», поданих у наукових роботах українських авторів, дає змогу зробити такі висновки та узагальнення:

1. Деякі автори, досліджуючи сутність і сучасний зміст термінів «маркетингове управління» і «управління маркетингом», ототожнюють ці поняття, вживають як синоніми, не бачать різниці у формуванні цих управлінських процесів на підприємстві ([6; 10]). Не погоджуючись з такою точкою зору, пропонуємо власний погляд на питання термінології.

Вважаємо, що коли термін «маркетинг» у контексті різновиду діяльності підприємства доповнюється терміном «управління» і така комбінація подається у двох варіантах (термін «управління» стоїть до або після терміну «маркетинг»), то кожен із варіантів відображає конкретний підхід до формування управлінських процесів на підприємстві, зони впливу і відповідальності маркетингу. У першому варіанті (управління маркетингом) слово «маркетинг» як іменник у орудному відмінку стоїть після слова «управління» і уточнює об'єкт управління. Тобто, управління маркетингом (як сукупністю певних завдань і виконуваних для їх вирішення процедур) на підприємстві є одним із функціональних напрямів управління поряд з іншими: управлінням персоналом, управлінням фінансами, а, враховуючи специфіку діяльності ВНЗ, – управлінням навчальним процесом, управлінням науковою діяльністю та ін.

У другому варіанті (маркетингове управління) слово «маркетинг» як прикметник стоїть перед словом «управління», уточнюючи загальний принцип здійснення управління підприємством, а отже, і всіма його функціональними напрямками. Тобто зона впливу маркетингу поширюється на всі види діяльності підприємства, впорядковує їх відповідно до загальних маркетингових цілей, збагачує маркетинговим інструментарієм. Тому вважаємо, що управління маркетингом і маркетингове управління – це різні за масштабами впливу, а отже, і зоною відповідальності, процеси, які не підлягають «ототожненню».

2. У всіх визначеннях, наведених у табл. 1, простежується думка, що і управління маркетингом, і маркетингове управління – це процеси взаємодії підприємства з ринком, споживачами за допомогою специфічних методів, засобів – маркетингового інструментарію. Погоджуючись із вищезазначеним в тому, що маркетинг у будь-якому випадку – це дійсно ринкова діяльність, наголосимо на такому. Враховуючи, що маркетингове управління є всеохопним управлінським процесом, до зони уваги якого належать усі функціональні напрями діяльності підприємства, виникає потреба у розробці відповідних процедур його здійснення, таких, що відрізняються від традиційних процедур управління маркетингом. Такий висновок додатково підтверджується нижче.

У роботі «Модель управління маркетингом у системі менеджменту промислового підприємства» Райко Д. В. і Лебедева Л. Е. провели теоретичний аналіз термінів «управління маркетингом» і «маркетингове управління» і дійшли такого висновку: «Поряд з відмінностями між вищезгаданими

поняттями існує і взаємозв'язок – управління маркетингом спрямоване на координацію, упорядкування та узгодження дій працівників усіх підрозділів (спеціалістів) підприємства, які, у свою чергу, забезпечують маркетингове управління всього об'єкта господарювання, тобто таке управління, що спрямоване на досягнення організаційних цілей через задоволення потреб споживачів. Саме в цьому простежується зв'язок між маркетинговим управлінням та управлінням маркетингом» [11, с. 110].

Таблиця 1. Визначення термінів «управління маркетингом» і «маркетингове управління» українськими авторами

Маркетингове управління	Управління маркетингом
Єрохін К. Я.: «Маркетингове управління підприємством – це можливість організувати його діяльність на принципах оптимального використання наявного потенціалу та отримання найбільшого прибутку з урахуванням задоволення потреб споживачів. Невід'ємною частиною системи маркетингового управління підприємством є забезпечення пропорційності розвитку, підтримка та збереження соціальних гарантій для робітників» [3, с. 2].	Гуржій Н. М.: «... «управління маркетингом» – це системне управління елементами маркетингової діяльності з дотриманням принципів соціально-етичного маркетингу, яке направлене на своєчасну адаптацію діяльності підприємства до умов маркетингового середовища, що змінюються, на задоволення запитів споживачів і забезпечення на цій основі довгострокового комерційного успіху» [7, с. 6–7].
Курбатська Л. М.: «Маркетингове управління діяльністю підприємства – це процес аналізу, розробки та втілення в життя засобів, які розраховані на встановлення, укріплення та підтримку вигідних обмінів з покупцями для досягнення головної мети підприємства – отримання прибутку, росту обсягів збуту, збільшення частки ринку тощо» [4].	Погожа Н. В.: «Управління маркетингом ... – це забезпечення комплексної взаємодії методів та форм, спрямованих на реалізацію управлінських функцій, виявлення та раціональне використання ринкових можливостей у досягненні економічних та соціальних цілей» [8, с. 6].
Трайніна М. С., Юдіна Н. В.: «Якщо раніше маркетинг розглядався як один зі складових процесів стратегічного управління, то в умовах сучасного ... маркетинг має перетворитися на наскрізний процес управління виробничого підприємства... маркетинг із функціонального рівня управління виробничим підприємством перетворюється у принцип і філософію функціонування організації у цілому. Обидва такі процеси повинні грати роль так званого «фільтру» між зовнішнім середовищем загроз і можливостей та підприємством, яке адаптує виробництво до ринкових процесів» [5].	Іващенко О. В.: «... управління маркетингом ... процес здійснення ... організаційно-управлінських заходів з використанням всіх інструментів маркетингу як цілісної системи, зокрема, товарної, цінової, збутової та комунікаційної політик, на основі постійного відстеження характеристик ринку та з наступною корекцією господарської діяльності виробника для досягнення найбільш повної реалізації його економічних інтересів. Головна мета управління маркетингом виробника ... полягає в оптимізації результативності виробничо-комерційної діяльності підприємства шляхом адаптації маркетингової політики до умов ринку» [9, с. 5–6].
Росоха В. В.: «Термін « <i>маркетинговий менеджмент</i> » ...слід розглядати в широкому і вузькому сенсі. У широкому сенсі <i>маркетинговий менеджмент</i> або « <i>управління маркетингом</i> » включає комплекс стратегічних і тактичних заходів, спрямованих на забезпечення стійкого й усестороннього успіху у споживачів товарів і послуг підприємства й прибутковості його діяльності... Вузьке розуміння <i>маркетингового управління</i> базується на сфері управління службою маркетингу з урахуванням впливу чинника загального керівництва всією виробничо-фінансовою діяльністю підприємства» [6, с. 108-109].	Чаплінський Ю. Б.: «управління маркетингом туристичного підприємства є процесом планування, організації, реалізації, координації, стимулювання, контролю та аналізу заходів, спрямованих на виявлення та задоволення потреб туристів із одночасним покращанням добробуту власників підприємств. ...Критичний аналіз наукової літератури дозволив ... зробити висновок щодо ототожнення понять «управління маркетингом» і «маркетинговий менеджмент» на сучасному етапі розвитку управлінських процесів. Це положення ґрунтується на тому, що діяльність більшості підприємств здійснюється на принципах маркетингу та передбачає використання їх як пріоритетних в управлінських рішеннях суб'єкта господарювання» [10, с. 8–9].

Водночас у практичній діяльності ВНЗ досягти такої узгодженості досить важко. Причини можуть бути різними, але першоосновою їх виникнення, з якою і потрібно насамперед працювати, вважаємо

спротив до нововведень з боку різних функціональних підрозділів і окремих співробітників. Так Ф. Котлер зазначає: «... якщо існує віце-президент з маркетингу, то деякі люди у навчальному закладі можуть вважати, що ця людина «відповідальна за маркетинг», та відчувати, що вони майже або взагалі не несуть відповідальності за маркетинг» [1, с. 46]. Тобто саме впровадження маркетингових посад або відділу маркетингу (управління маркетингом) не призводить до експліцитного залучення маркетингу в управлінські процеси підприємства, на першому плані залишаються функціональні цілі окремих підрозділів, а маркетинговий інструментарій застосовується переважно на оперативному рівні. У результаті маркетингологи сприймаються як спеціалісти, що обслуговують певні процеси, але не впливають на загальну стратегію діяльності підприємства. Тому вузловим завданням маркетингового управління є узгодження цілей окремих функціональних підрозділів із загальними стратегічними маркетинговими цілями підприємства, тобто формування їх системної маркетингової взаємодії. Таким чином, «управління маркетингом» і «маркетингове управління» – це терміни, що характеризують окремі процеси управлінської діяльності на підприємстві, які дійсно пов'язані між собою, впливають один на одного, але перед якими стоять не однакові завдання, відмінність яких заснована на різниці масштабів їх цілепокладання – масштабів формування цілей і втілення їх у реальному результаті діяльності підприємства.

3. З огляду на те, що маркетинг – це ринкова діяльність, мірилом його ефективності на підприємствах зазвичай виступає показник повернення маркетингових інвестицій. Для ВНЗ він виявляється через кількість прийнятих на навчання студентів, а отже, залучених коштів – із державного бюджету або від приватних і юридичних осіб. Таке завдання, як правило, і ставиться перед його маркетингологами. Базовим постулатом маркетингу є задоволення потреб споживачів. Але якщо мова йде про впровадження маркетингового управління підприємством, то на це завдання необхідно дивитись не просто як на «...встановлення, укріплення та підтримку вигідних обмінів з покупцями для досягнення головної мети підприємства – отримання прибутку...» [4], а, за Ф. Котлером, як на процес «розвитку споживачів» [1, с. 22]. Ми вважаємо, що розвиток споживачів – це діяльність з виявлення позицій споживачів, за якими підприємству необхідно досягнути поліпшення взаємодії з ними у певний момент чи у перспективі, формування системи розвитку взаємин зі споживачами. При цьому головний акцент має бути на врахуванні не поточних, а довготривалих, основоположних потреб споживачів. Високорозвинені взаємини зі споживачами – це такі, які інтегрують споживачів у систему інтересів підприємства. Завдання розвитку споживачів – знаходження точок перетину інтересів споживачів і підприємства, формування спільних інтересів і забезпечення їх задоволення. Системна робота з розвитку споживачів – це активна позиція підприємства на ринку, яка здатна значно підвищити їх лояльність і бажання співпрацювати, а також покращити імідж ВНЗ. Ці показники і є мірилом ефективності маркетингового управління підприємством відповідно до базового постулату маркетингу – задоволення потреб споживачів.

4. Також трактуючи поняття «маркетингове управління» та «управління маркетингом», автори роблять акцент на умові дотримання принципів соціально відповідального маркетингу (табл. 1, [3; 7]). З огляду на те, що соціально відповідальний маркетинг є компонентом холистичного маркетингу [1, с. 29], який ми визначаємо як цілісну модель маркетингової діяльності, позбавлену жорсткої централізації, що сприяє внутрішньому креативному потенціалу самоконфігурування [12, с. 56], повноцінна реалізація такої концепції, на нашу думку, можлива лише за умови всеосяжного маркетингового управління підприємством. Маркетингове управління підприємством як системою зі складною внутрішньою структурою, кожен елемент якої (окремі особи та функціональні підрозділи) є автономним, самодостатнім та інтегрованим у цю структуру, а також має власну внутрішню активність, що протиставляє його оточенню, створює нові форми взаємодії, отримуючи синергетичний ефект від такої кооперації.

На основі проведеного аналізу відповідно до сучасної парадигми маркетингу визначаємо маркетингове управління як процес формування і спрямування системної маркетингової взаємодії функціональних підрозділів підприємства щодо залучення, збереження і розвитку споживачів, побудований на принципах холізму (децентралізація управління, відкрите прийняття рішень, реалізація свободи кожного учасника процесу, розвинений інформаційний зв'язок у системі) (рис. 1).

Модель демонструє основні напрями (завдання) маркетингового управління підприємством, що сформують системну маркетингову взаємодію підприємства зі споживачами, поступово зменшивши спротив до нововведень усередині самої системи. У результаті їх розробки і втілення в практику повсякденної роботи підприємства запускається процес еволюції взаємодії як окремих осіб, так і функціональних підрозділів зі споживачами й між собою, формується холистське поле – поле цілісності, в результаті творчої активності якого отримуються нові цінності, а ефект від взаємодії елементів системи перевищує суму ефектів діяльності кожного елемента окремо. Ця емерджентність сприяє збільшенню ступеня задоволення потреб усіх зацікавлених сторін, розвитку довготривалих партнерських відносин зі споживачами, заснованих на лояльності та довірі. Таку модель неможливо встановити на підприємстві

один раз і назавжди. Вона потребує постійного розвитку за рахунок вивчення і вдосконалення процесів всередині системи. Споживачі – найважливіша ланка системи, тому необхідно тримати фокус на їх потребах, яким властива динаміка.



Рис. 1. Концептуальна модель маркетингового управління підприємством

Маркетингове управління ВНЗ як підприємством сфери послуг має певну специфіку. Так робота з розвитку споживачів, з одного боку, вимагає залучення його співробітників, які безпосередньо контактують зі споживачами (у ВНЗ це переважна більшість), до виявлення потреб останніх, розуміння змісту споживчих запитів, вміння виокремити цінну інформацію зі спілкування для вдосконалення роботи із задоволення таких потреб. З іншого боку, робить можливим (на відміну від багатьох підприємств інших сфер діяльності) і необхідним залучення до певних видів робіт самих споживачів, навчання їх самообслуговуванню (встановлення програмного забезпечення для дистанційного доступу студентів до фондів бібліотеки, результатів власної поточної успішності, розміщення споживачами зауважень до роботи вишу та пропозицій з її вдосконалення тощо). Прагнення розвитку споживачів допоможе вирішити як проблеми сьогодення (підтримка рівня якості послуг, вдосконалення зв'язків з громадськістю, формування іміджу, підвищення лояльності стейкхолдерів і т. ін.), так і залучити більше споживачів у майбутньому, покращити конкурентні позиції ВНЗ на ринку освітніх послуг. Розвиток споживачів вимагає довгострокового планування та постійної розробки і введення інновацій: нових видів послуг, підходів і способів їх надання, навчання співробітників і споживачів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

У статті проведено аналіз термінів «управління маркетингом» і «маркетингове управління» і доведено, що вони визначають різні за масштабами впливу і зоною відповідальності процеси управлінської діяльності на підприємстві. На основі дослідження подано власне визначення маркетингового управління як процесу формування і спрямування системної маркетингової взаємодії функціональних підрозділів підприємства щодо залучення, збереження і розвитку споживачів, побудованого на принципах холізму. Також запропоновано власне бачення процесу розвитку споживачів підприємства як діяльності з виявлення позицій споживачів, за якими підприємству необхідно досягнути поліпшення взаємодії з останніми у певний момент чи у перспективі, формування системи розвитку взаємин зі споживачами.

Подальші дослідження доцільно спрямувати на розробку структури розвитку споживачів ВНЗ як елементу його маркетингового управління.

Список літератури

1. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс [Текст]/ Ф. Котлер, К. Л. Келлер. – СПб.: Питер, 2010. – 480 с.
2. University of Bath: Management with Marketing [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bath.ac.uk/study/ug/. – Назва з екрана.
3. Єрохін, К. Я. Маркетингове управління діяльністю підприємства [Текст]: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / К. Я. Єрохін; Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки». – К., 2004. – 22 с.

4. Курбацька, Л. М. Маркетинг в системі управління підприємством [Електронний ресурс] / Л. М. Курбатська // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету. – 2013. – № 5. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
5. Траїніна, М. С. Маркетинг як ринково-орієнтована концепція управління виробничим підприємством [Електронний ресурс] / М. С. Траїніна, Н. В. Юдіна // Ефективна економіка. – 2012. – № 5. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
6. Россоха, В. В. Маркетинговий менеджмент в системі управління підприємством [Текст] / В. В. Россоха // Агроінком. – 2012. – №10–12. – С. 108–112.
7. Гуржій, Н. М. Управління маркетинговою діяльністю підприємств в умовах ринкової економіки [Текст]: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / Н. М. Гуржій; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2007. – 19 с.
8. Погожа, Н. В. Управління маркетингом на підприємствах сфери послуг [Текст]: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Н. В. Погожа; Європ. ун-т. – К., 2006. – 21 с.
9. Іващенко, О. В. Управління маркетингом сільськогосподарських підприємств на ринку товарного зерна [Текст]: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / О. В. Іващенко; Харк. нац. аграр. ун-т. ім. В. В. Докучаєва. – Х., 2011. – 20 с.
10. Чаплінський, Ю. Б. Управління маркетинговою діяльністю туристичних підприємств [Текст]: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / Ю. Б. Чаплінський; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2009. – 24 с.
11. Райко, Д. В. Модель управління маркетингом у системі менеджменту промислового підприємства [Текст] / Д. В. Райко, Л. Е. Лебедева // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2015. – № 1 – С. 107–123.
12. Чайка, І. П. Холістичний маркетинг і його значення у функціонуванні вищого навчального закладу [Текст] / І. П. Чайка // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 3 – С. 53–60.

References

1. Kotler, Ph., Keller, K. L. (2010). *A Framework for Marketing Management*. New Jersey: Upper Saddle River.
2. *University of Bath: Management with Marketing*. Retrieved from: www.bath.ac.uk/study/ug.
3. Jerokhin, K. Ja. (2004). *Marketynghove upravlinnja dijajlnistju pidpryjemstva* [Marketing management of the company activity]. Kyiv: Nacionalnyj naukovyj centr «Instytut aghrarnoji ekonomiky».
4. Kurbatska, L. M. (2013). *Marketyngh v systemi upravlinnja pidpryjemstvom* [Marketing in enterprise management system]. Elektronne naukovе fakhove vydannja «Efektyvna ekonomika» Dnipropetrovsjkogho derzhavnogho aghrarno-ekonomichnogho universytetu, 5. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
5. Trajnina, M. S., Judina, N. V. (2012). *Marketyngh jak rynkovo-orijentovana koncepcija upravlinnja vyrobnychym pidpryjemstvom* [Marketing as a market-oriented concept of management of the production company]. Elektronne naukovе fakhove vydannja «Efektyvna ekonomika» Dnipropetrovsjkogho derzhavnogho aghrarno-ekonomichnogho universytetu, 5. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
6. Rossokha, V. V. (2012). *Marketynghovyj menedzhment v systemi upravlinnja pidpryjemstvom* [Marketing management in the enterprise management system]. Aghroinkom, 10–12, 108–112.
7. Ghurzhiy, N. M. (2007). *Upravlinnja marketynghovoju dijajlnistju pidpryjemstv v umovakh rynkovoji ekonomiky* [Management of companies marketing activities in a market economy]. Donetsk: Donec. nac. un-t ekonomiky i torghivli im. M. Tughan-Baranovsjkogho.
8. Poghozha, N. V. (2006). *Upravlinnja marketynghom na pidpryjemstvakh sfery poslugh* [Marketing management in service industries]. Kyiv: Jevrop. un-t.
9. Ivashchenko, O. V. (2011). *Upravlinnja marketynghom siljskoghospodarsjkykh pidpryjemstv na rynku tovarnogho zerna* [Marketing management of farm enterprises on the market of commodity grain]. Kharkov: Khark. nac. aghrar. un-t. im. V.V. Dokuchajeva.
10. Chaplinskyj, Ju. B. (2009). *Upravlinnja marketynghovoju dijajlnistju turystychnykh pidpryjemstv* [Management marketing of tourism enterprises marketing activity]. Kyiv: Kyjiv. nac. torgh.-ekon. un-t.
11. Rajko, D. V., Lebedjeva, L. E. (2015). *Modelj upravlinnja marketynghom u systemi menedzhmentu promyslovogho pidpryjemstva* [The model of marketing management in the system of industrial enterprise management]. *Marketyngh i menedzhment innovacij*, 1, 107–123.
12. Chajka, I. P. (2013). *Kholistychnyj marketyngh i jogho znachennja u funkcionuvanni vyshhogho navchalnogho zakladu* [Holistic marketing and its importance in the functioning of universities]. *Marketyngh i menedzhment innovacij*, 3, 53–60.

Стаття надійшла до редакції 29.03.2017 р.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

УДК 657.1.012.1

Ольга Миколаївна ГЕРАСИМЕНКО

старший викладач,
кафедра бухгалтерського обліку,
Університет Державної фіскальної служби України
E-mail: cina@ukr.net

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ МУЗЕЙНИХ ПРЕДМЕТІВ

Герасименко, О. М. Актуальні питання інвентаризації музейних предметів [Текст] / Ольга Миколаївна Герасименко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 263-269. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Останніми роками питання збереження музейних зібрань досить актуальні, що насамперед зумовлено політичною та економічною ситуацією в країні, а також проблемами у музейній галузі, усунення яких дозволить забезпечити музейні предмети від розкрадання, підміни, знищення тощо. Зокрема, це стосується і необхідності удосконалення організації і методики перевірки наявності та стану музейних предметів, тобто їх інвентаризації.

Мета. Мета дослідження полягає у визначенні проблемних питань проведення інвентаризації музейних предметів в умовах чинної нормативно-правової бази та обґрунтуванні можливих напрямків удосконалення організаційних основ такої інвентаризації.

Метод (методологія). Для вирішення зазначеної мети було використано наступні методи: аналізу та синтезу, логічного узагальнення, аналогій, порівняльного зіставлення.

Результати. Досліджено організацію і методику інвентаризації музейних предметів відповідно до чинних нормативно-правових актів та обґрунтовано необхідність удосконалення процесу інвентаризації. Встановлено особливості використання понять «інвентаризація музейних предметів», «звірення наявності музейних предметів з фондово-обліковою документацією музею», «інвентаризація музейних цінностей» та надано пропозиції стосовно узгодження термінології нормативно-правових актів України. Розроблено пропозиції і рекомендації щодо періодичності проведення інвентаризації; інвентаризації музейних предметів, переданих на тимчасове зберігання до іншої юридичної чи фізичної особи; порядку проведення та оформлення щорічного звірення музейних предметів із топографічним описом; формування інвентаризаційних комісій; оформлення результатів інвентаризації; визначення розміру збитків від розкрадання, нестачі, знищення, псування музейних предметів. Запорукою удосконалення порядку інвентаризації музейних предметів є подальші ґрунтовні дослідження проблемних питань, на які акцентовано увагу у статті.

Ключові слова: музейні предмети; інвентаризація; звірення наявності музейних предметів з фондово-обліковою документацією; періодичність звірення; інвентаризаційна комісія; акт звірення.

CURRENT PROBLEMS OF INVENTORY OF MUSEUM OBJECTS

Abstract

Introduction. *In recent years, the questions of conservation of museum collections are highly relevant. It is primarily connected with the political and economic situation in the country, as well as problems in the museum field. The troubleshooting will protect museum objects from theft, substitution, destruction and etc. In particular, it applies to the need to improve the organization and methods of checking the status of museum objects, i. e. their inventory.*

Purpose. *The research aims to identify the issues inventory of museum objects in terms of regulatory framework and justification of possible areas of improvement of organizational basis of such inventory.*

The method (methodology). *In this research we have used the following methods to address this goal: method of analysis and synthesis, logic synthesis method, method of analogies, method of comparative mapping.*

Results. *The organization and method of inventory exhibits in accordance with applicable regulations and the necessity of improving the process of inventory have been investigated. The peculiarities of the usage of the concepts of "inventory of museum objects", "verification exhibits availability of stock, the accounts museum", "museum inventory values" have been determined. The proposals to harmonize terminology of normative legal acts of Ukraine are worked out. The authors have worked on the proposals and recommendations on the frequency of inventory; inventory exhibits sent for temporary storage to another legal or natural person; procedure of registration and annual verification of exhibits topographical descriptions; process of formation of inventory commissions; presentation of results of inventory; procedure of determination of the amount of losses from theft, shortage, destruction, damage exhibits. Fundamental research issues that are brought to a focus in the article have become the key to improving inventory procedure exhibits.*

Keywords: *museum objects; inventory; verification of the presence of exhibits from the stock and accounting documentation; the frequency of verification; inventory commission; act of reconciliation.*

JEL classification: **H83, M41, M48**

Інвентаризація не тільки вимога науки й закону, ні – вона є просто необхідністю орієнтуватися у своїх «справах»

Бауер О. О. [1, с. 2]

Вступ

Останніми роками питання збереження музейних зібрань досить актуальні, що насамперед зумовлено політичною та економічною ситуацією в країні, а також проблемами у музейній галузі, усунення яких дозволить забезпечити музейні предмети від розкрадання, підміни, знищення тощо. Зокрема, це стосується і необхідності удосконалення організації і методики перевірки наявності та стану музейних предметів, тобто їх інвентаризації.

На підтвердження наведемо ситуацію, яка склалася на початку 2017 р. в Львівській національній галереї мистецтв імені Б. Г. Возницького та набула досить широкого розголосу в засобах масової інформації. Так 4 січня 2017 р. керівництвом галереї зроблено заяву про зникнення 95 стародруків і 2 рукописів XVI-XVIII століть з відділу галереї «Музей мистецтва староукраїнської книги», яке було виявлено в результаті звірення наявності музейних предметів з фондово-обліковою документацією. Далі була зроблена відповідна заява Міністерством культури України, яка розміщена на офіційному сайті [2]. Як з'ясувалося, останнє звірення наявності музейних предметів з фондово-обліковою документацією у Львівській національній галереї мистецтв імені Б. Г. Возницького відбувалося понад 8 років тому. Така констатація факту зумовлює певні запитання. Зокрема, в кінці кожного року на підприємствах, в установах, організаціях члени інвентаризаційної комісії, до якої входять представники управлінського персоналу, бухгалтерської служби, інших структурних підрозділів, на виконання вимог законодавства відповідно до наказу керівника проводять суцільну інвентаризацію активів і зобов'язань. То чому ж музейні предмети інвентаризуються один раз на вісім років? У ході дослідження встановлено і низку інших проблем, які, на нашу думку, потребують детального вивчення.

Нормативно-правове регулювання організації та методики проведення інвентаризації, її об'єкти, а також нові підходи до практичного здійснення процесу інвентаризації досить ґрунтовно досліджені

різними фахівцями в наукових працях з бухгалтерського обліку і контролю, серед яких: С. В. Бардаш, Ф. Ф. Бутинець, Є. В. Калюга, О. В. Лишиленко, Л. В. Нападовська, В. М. Пархоменко, Я. В. Соколов, Л. К. Сук, Ю. С. Цал-Цалко та інші. Проте досі залишається нерозкритою низка питань, теоретичне обґрунтування і практична реалізація яких дозволила б удосконалити процес інвентаризації окремих об'єктів. Зокрема, у чинних вітчизняних нормативно-правових актах з бухгалтерського обліку не врегульовані питання обліку музейних предметів, а порядок та строки їх інвентаризації відповідно до Положень про інвентаризацію активів та зобов'язань [3] регулює Міністерство культури України. Як наслідок, музейні предмети не досліджені науковцями і як об'єкт бухгалтерського обліку загалом, і як об'єкт інвентаризації зокрема.

Мета статті

Мета дослідження полягає у визначенні проблемних питань проведення інвентаризації музейних предметів в умовах чинної нормативно-правової бази та обґрунтуванні можливих напрямків удосконалення організаційних основ такої інвентаризації.

Виклад основного матеріалу дослідження

У Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [4] зазначено, що для забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності юридичні особи зобов'язані проводити інвентаризацію активів і зобов'язань, під час якої перевіряються і документально підтверджуються їх наявність, стан і оцінка. Порядок організації, проведення та відображення результатів інвентаризації регулюється Положенням про інвентаризацію активів та зобов'язань [3], у якому зазначено, що інвентаризація музейних цінностей проводиться відповідно до строків, встановлених центральним органом виконавчої влади, який здійснює формування та забезпечення реалізації державної політики у сферах культури та мистецтв, охорони культурної спадщини, вивезення, ввезення і повернення культурних цінностей. Таким органом є Міністерство культури України.

Наказом Міністерства культури України від 21.07.2016 р. № 580 затверджено Інструкцію з організації обліку музейних предметів [5], якою, зокрема, регулюється порядок звірення наявності музейних предметів з фондово-обліковою документацією музею (далі – звірення). Звірення проводиться з метою контролю за станом ведення основних облікових документів та встановлення відповідності фактичної наявності предметів, ідентифікуючих ознак та стану їх збереженості даним основних облікових документів [5].

Таким чином, сукупність однакових дій з перевірки музейних предметів та встановлення відповідності їх наявності фондово-обліковій документації в Положенні про інвентаризацію активів та зобов'язань [3] називається інвентаризацією музейних цінностей, а в Інструкції з організації обліку музейних предметів [5] – звіренням наявності музейних предметів з фондово-обліковою документацією музею. На нашу думку, запорукою досконалості нормативно-правових актів є узгодженість термінів, оскільки використання синонімів перешкоджає однозначному розумінню та зумовлює неможливість чіткої інтерпретації їх тексту. Кожен термін до того ж повинен мати визначення, яке точно відображає його сутність. Щодо поняття «інвентаризація», то в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [4], Положенні про інвентаризацію активів та зобов'язань [3] та інших правових актах визначення зазначеного поняття відсутнє. У словнику української мови інвентаризація трактується як перевірка наявності й стану майна якого-небудь господарства, підприємства, якоїсь установи, організації та складання його опису [6]. Таке визначення інвентаризації загалом наближене до розуміння інвентаризації як елемента методу бухгалтерського обліку. Водночас термін «інвентаризація» в іншому, ніж традиційно встановлене в бухгалтерській практиці, значенні, широко використовується в музейній справі та закріплений у Положенні про Музейний фонд України [7], відповідно до якого музейні предмети проходять наукову інвентаризацію. Порядок наукової інвентаризації до недавнього часу регулювався Інструкцією з обліку та збереження музейних цінностей, які знаходяться в державних музеях СРСР [8]. У цьому нормативному акті інвентаризацію визначають другим етапом державного обліку музейних фондів, яка передбачає наукову реєстрацію музейних предметів (класифікацію за типами джерел, видами матеріалів, видами мистецтва, колекціями та ін., складання більш розгорнутого і точного опису, уточнення атрибуції, запис у науковий інвентар). Зазначені положення Інструкції з обліку та збереження музейних цінностей, які знаходяться в державних музеях СРСР [8], за Наказом Міністерства культури України від 21.07.2016 р. № 580 [5] не застосовуються на території України. Натомість у затвердженій цим самим наказом Інструкції з організації обліку музейних предметів [5] другий етап обліку музейних предметів визначається як «реєстрація предметів у інвентарній книзі», при цьому термін «інвентаризація» не використовується.

Щодо словосполучення «інвентаризація музейних цінностей», яке використовується в Положенні про інвентаризацію активів та зобов'язань [3], то вважаємо за необхідне його уточнити. Адже базовим у музеєзнавстві та нормативно-правових актах України, які регулюють музейну справу, є термін

«музейний предмет». Використання ж терміну «музейні цінності» є недостатньо виправданим, оскільки музейна цінність є загальною ціннісною характеристикою музейного предмета, вона свідчить про значущість предмета для музейного використання та є основним критерієм для його відбору в музейне зібрання.

Отже, вважаємо, що з метою узгодження термінології нормативно-правових актів України необхідно замінити в Положенні про інвентаризацію активів та зобов'язань [3] та Інструкції з організації обліку музейних предметів [5] словосполучення «звірення наявності музейних предметів з фондово-обліковою документацією музею» та «інвентаризація музейних цінностей» на «інвентаризація музейних предметів».

Досить важливий блок проблем пов'язаний з організацією та методикою проведення інвентаризації музейних предметів. Це стосується зокрема:

- періодичності проведення інвентаризації,
- інвентаризації музейних предметів, переданих на тимчасове зберігання до іншої юридичної чи фізичної особи,
- порядку проведення та оформлення щорічного звірення музейних предметів із топографічним описом,
- формування інвентаризаційних комісій,
- оформлення результатів інвентаризації,
- визначення розміру збитків від розкрадання, нестачі, знищення, псування музейних предметів.

Зокрема, Інструкцією з організації обліку музейних предметів [5] встановлено, що звірення наявності музейних предметів з фондово-обліковою документацією музею здійснюється згідно з наказом і графіком звірення, затвердженими керівником музею. У графіку залежно від обсягу та структури фонду музею визначаються черговість і терміни проведення звірення з урахуванням періодичності, відображеної в таблиці 1.

Таблиця 1. Періодичність звірення наявності музейних предметів з фондово-обліковою документацією [5]

Обсяг фондів музею	Періодичність звірення
До 3 тис. предметів	1 раз на рік
Від 3 до 30 тис. предметів	1 раз на 3 роки
Від 30 до 300 тис. предметів	1 раз на 5 років
Від 300 до 500 тис. предметів	1 раз на 7 років
Від 500 тис. до 1 млн предметів	1 раз на 10 років
Більше 1 млн предметів	1 раз на 15 років

Вважаємо, що пряма залежність періодичності звірення наявності музейних предметів з фондово-обліковою документацією від обсягу фондів музею є абсурдною. Це насамперед ставить в нерівні умови процес контролю за наявністю та збереженням музейних предметів, що в сукупності формують Музейний фонд України, у різних музейних установах. Тобто, якщо, наприклад, у музеї обліковується 2 500 одиниць музейних предметів, то кожен як унікальний, так і типовий музейний предмет повинен інвентаризуватися щорічно. Якщо ж в оперативному керівництві музею перебуває 850 000 музейних предметів, то перевірка ведення облікових документів, встановлення відповідності фактичної наявності предметів, ідентифікуючих ознак та стану їх збереженості даним основних облікових документів буде здійснюватись один раз на 10 років, навіть якщо музейні предмети є унікальними. Більш доцільним при встановленні періодичності звірення наявності музейних предметів, на нашу думку, є використання класифікації музейних предметів, яка є обов'язковою при їх науковій атрибуції (наприклад твори мистецтва інвентаризувати щорічно, зразки природи – раз на два роки тощо). До того ж Законом України «Про музеї і музейну справу» [9] встановлено обов'язковість віднесення унікальних музейних предметів, що мають виняткове художнє, історичне, етнографічне та наукове значення до Державного реєстру національного культурного надбання. Інвентаризацію таких унікальних предметів важливо проводити щорічно, а не один раз на 3, 5, 7, 10 чи 15 років. Але найбільш виправданим, на нашу думку, є встановлення періодичності звірення наявності музейних предметів з фондово-обліковою документацією залежно від вартості таких музейних предметів.

В Україні досить розповсюдженою є практика передачі на тимчасове зберігання до іншої юридичної чи фізичної особи музейних предметів. При цьому неодноразово зафіксовані факти зникнення таких музейних предметів, зокрема із владних кабінетів. Уникнути втрат переданих на тимчасове зберігання музейних предметів дозволить посилений контроль за їх наявністю та станом збереження. Однак в Інструкції з організації обліку музейних предметів [5] не передбачено інвентаризації музейних предметів, переданих на тимчасове зберігання до іншої юридичної чи фізичної особи, крім музейних предметів із вмістом дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння.

В Інструкції з організації обліку музейних предметів також зазначено, що звірення предметів, які містять дорогоцінні метали і дорогоцінне каміння, а також звірення предметів із топографічним описом здійснюється щороку відділом обліку разом із відповідальними зберігачами. Інформація про результати звірення надається головному зберігачу [5]. При цьому порядок проведення та оформлення щорічного звірення предметів із топографічним описом, який повинен здійснюватись відділом обліку разом із відповідальними зберігачами, не врегульований, що надає формального характеру такому звіренню.

Щодо формування інвентаризаційних комісій, то відповідно до Інструкції з організації обліку музейних предметів для проведення звірення в музеї створюється комісія у складі не менше трьох осіб [5]. Вважаємо, що з урахуванням особливої цінності музейних предметів мінімальний склад комісії необхідно розширити до п'яти осіб, при цьому вказати, хто з членів комісії може її очолювати. Стосовно ж якісного складу членів комісії, то в інструкції встановлено обов'язкову участь у комісії головного зберігача. Забезпечити якісні характеристики проведеної інвентаризації може залучення до перевірки музейних предметів незалежного експерта. Крім того, слід наголосити, що участь представників бухгалтерії в комісії не передбачено. Такий підхід, звісно, зумовлений багаторічною практикою особливого ведення бухгалтерського обліку в музейних установах, яка не передбачає відображення музейних предметів у системі як балансових, так і позабалансових рахунків [10]. Донедавна Інструкція з обліку та збереження музейних цінностей, які знаходяться в державних музеях СРСР [8], була єдиним нормативно-правовим актом, який забороняв ведення бухгалтерського обліку музейних предметів, але ці положення відповідно до Наказу Міністерства культури України від 21.07.2016 р. № 580 [5] не застосовуються на території України. Але важливо зауважити, що жоден нормативно-правовий акт України не дає також і чіткої вказівки щодо необхідності бухгалтерського обліку музейних предметів. Отже, щодо музейних предметів існує позиція невизначеності стосовно їх бухгалтерського обліку, але це не зменшує значення участі представника бухгалтерської служби в інвентаризації. Адже слід урахувати, що саме бухгалтерська служба формує фінансову інформацію за будь-якими аспектами діяльності музейної установи (зокрема і щодо операцій з придбання, реставрації, вибуття музейних предметів тощо), яка є основою для прийняття цілої низки рішень.

Важливою є також проблема оформлення результатів інвентаризації. В Інструкції з організації обліку музейних предметів [5] до документації, якою оформляються результати звірення наявності музейних предметів з фондово-обліковою документацією, віднесено: акт звірення з додатками до нього, пояснювальна записка керівника музею, протокол фондово-закупівельної комісії музею. Акти звірення складаються за підсумками звірення окремих груп зберігання предметів. На підставі актів звірення здійснюється повне звірення, за підсумками якого складається підсумковий акт про повне звірення. В акті звірення зазначається кількість предметів: зареєстрованих у книгах обліку; облікові номери яких погашені в установленому порядку або з порушенням порядку; незареєстрованих та зареєстрованих двічі; зареєстрованих за однаковим обліковим номером; переданих на тимчасове зберігання в межах музею, в межах України та поза її межами; зареєстрованих у книгах обліку та невиявлених під час звірення [5]. Додатки до акта звірення є його невід'ємною частиною, а їх форми встановлюються внутрішньою інструкцією музею. Додатки повинні містити дані про кількість зареєстрованих у книгах обліку предметів, наявність предметів згідно з реєстрацією у книгах обліку, переліки предметів, невиявлених при звірненні, незареєстрованих та зареєстрованих двічі у книгах обліку, погашених облікових номерів книг обліку із зазначенням підстави для анулювання [5]. На нашу думку, для фіксування наявності музейних предметів доцільно застосовувати інвентаризаційний опис, основні вимоги до ведення якого встановлені в Положенні про інвентаризацію активів та зобов'язань [3].

Якщо за результатами звірення виявлено порушення (втрату предмета, відсутність записів у фондово-обліковій документації про наявні предмети або неточна інформація, виявлення значних пошкоджень предмета, порушень умов зберігання тощо), то за Інструкцією з організації обліку музейних предметів до акта звірення додається пояснювальна записка керівника музею про причини порушень, вжиті та заплановані у зв'язку з цим заходи [5]. Підсумки звірення затверджуються фондово-закупівельною комісією музею, яка до того ж на підставі оціночної вартості музейних предметів визначає розмір збитків від їх розкрадання, нестачі, знищення, псування [5]. Відшкодування матеріальної шкоди, завданої музейному зібранню, гарантує і стаття 30 Закону України «Про музеї та музейну справу» [9]. Зазначені положення є досить важливими, але не достатньо дієвими в умовах сьогодення. Адже загальновідомим є факт, що музейні предмети і колекції у вітчизняних музеях не оцінені та не обліковуються за вартістю; до того ж фондовий облік музейних предметів у більшості музейних установ не комп'ютеризований; не існує загальної бази даних про музейні предмети; практично відсутні ефективні електронні системи реєстрації, фото- й відеофіксація, друковані каталоги культурних цінностей, що знаходяться у фондах державних музеїв. Це унеможливує відшкодування реальної матеріальної шкоди, завданої музейному зібранню. Слід зауважити, що проблема оцінки музейних предметів існує у всьому світі. При цьому величезна кількість фахівців вважають «блюзнірством навіть сам факт оцінки культурної цінності, що впливає на людину, на їхню думку,

головним чином духовно» [11, с. 28]. Однак в останні десятиліття з'явилося достатньо праць, у яких не тільки обґрунтовано необхідність оцінки музейних предметів, а і наведено методики такої оцінки. Крім того, на проблему оцінки музейних предметів звертають увагу і спеціалісти державних органів та міжнародних організацій. Наприклад, у повідомленні прес-служби Рахункової палати України зазначається, що відсутність вартості музейних предметів «призводить до їх знеособлення, сприяє зловживанням» [12]. А відповідно до Системи статистики культури ЮНЕСКО [13] у будь-якій культурній цінності необхідно вбачати, з одного боку, економічну складову, з іншого – духовну. На думку Б. О. Платонова, духовна складова є продуктом людського мозку та зачіпає кожну окрему людину індивідуально. У зв'язку з цим є всі підстави стверджувати про відносність духовної складової культурної цінності. Економічна складова є більш природною і зрозумілою як для фахівця, так і для звичайної людини, тому що описується загальновідомою і прийнятою в суспільстві одиницею виміру – грошима. Як правило, саме обсяг коштів, сплачений за конкретний взірць культурної цінності, вражає суспільство і робиться для пересічного громадянина мірилом її справжньої цінності. Можна стверджувати, що взаємний вплив указаних складових найчастіше має таку закономірність: не отримавши економічного (у вигляді грошового еквіваленту) визнання, духовна складова не може продемонструвати своєї справжньої цінності для суспільства [11, с. 32].

Висновки та перспективи подальших розвідок

У статті досліджено організацію і методику інвентаризації музейних предметів відповідно до чинних нормативно-правових актів та обґрунтовано необхідність удосконалення процесу інвентаризації. Для підвищення якісних характеристик інвентаризації музейних предметів важливо узгодити термінологію нормативно-правових актів України, а також вирішити питання щодо періодичності проведення інвентаризації музейних предметів; інвентаризації музейних предметів, переданих на тимчасове зберігання; порядку проведення та оформлення щорічного звірення музейних предметів із топографічним описом; формування інвентаризаційних комісій; оформлення результатів інвентаризації; визначення розміру збитків від розкрадання, нестачі, знищення, псування музейних предметів. Запорукою удосконалення порядку інвентаризації музейних предметів є подальші ґрунтовні дослідження проблемних питань, на яких зосереджено увагу у статті.

Список літератури

1. Бауэр, О. О. Інвентаризация [Текст] / О. О. Бауэр // Счетоводство и хозяйство. – 1912. – № 7. – С. 2–5.
2. Мінкультури опрацює питання звірення фондів Львівської національної галереї мистецтв імені Б. Г. Возницького на наявність раритетних видань [Електронний ресурс]: повідомлення Міністерства культури України від 11.01.17 р. – Режим доступу: http://mincult.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=245183831&cat_id=244913751.
3. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань [Електронний ресурс]: затв.наказом Міністерства фінансів України від 02.09.2014р. № 879. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14>.
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс]: закон України від 16.07.99 р. №996-XIV. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
5. Інструкція з організації обліку музейних предметів [Електронний ресурс]: затв.наказом Міністерства культури України від 21.07.2016р. № 580. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z1129-16>.
6. Словник української мови: в 11 томах [Текст] / за заг. ред. І. К. Білодіда. – Київ.: Наукова думка, 1970 – 1980. – Т. 4: І – М / ред. А. А. Бурячок, Г. М. Гнатюк, П. П. Доценко. – 1973. – С.24.
7. Положення про Музейний фонд України [Електронний ресурс]: затв.постановою Кабінету Міністрів України від 20.07.2000 р. N 1147 (у редакції постанови Кабінету Міністрів України від 03.11.2010 р. N 1007). – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1147-2000-%D0%BF>.
8. Инструкция по учету и хранению музейных ценностей, находящихся в государственных музеях СССР [Електронний ресурс]: утв.приказом Министерства культуры СССР от 17.07.1985г. № 290. – Режим доступу: http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow_DocumID_33809.html.
9. Про музеї і музейну справу [Електронний ресурс]: Закон України від 29.06.95 р. №249/95-ВР. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/249/95-%D0%B2%D1%80>.
10. Герасименко, О. М. Формування та використання облікової інформації в управлінні музейними фондами [Текст] / О. М. Герасименко // Науковий вісник НУДПСУ. – 2009. – №2(45). – С.141-146.
11. Платонов, Б. О. Основи оціночної діяльності: підручник / Б.О.Платонов. – К.:НАКККІМ, 2013. – 227 с.
12. Звіт про результати аудиту ефективності використання коштів Державного бюджету України на збереження історико-культурної спадщини в заповідниках та здійснення заходів з її охорони, паспортизації, інвентаризації і реставрації [Електронний ресурс]. – Київ: Рахункова палата України, 2008. – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua>.

-
13. Система статистики культури ЮНЕСКО -009 (ССК) [Електронний ресурс]. – UNESCO Institute for Statistics, Montreal, Quebec, Canada, 2010. – Режим доступу: <http://www.uis.unesco.org/culture/Documents/framework-cultural-statistics-culture-2009-rus.pdf>.

References

1. Bauer, O. O. (1912). Inventarizatsiya. *Schetovodstvo y khozyaystvo*, 7, 2–5.
2. *Minkul'tury oprats'ovuye pytannya zvirennya fondiv L'viv'skoyi natsional'noyi halereyi mystetstv imeni B. H. Voznyts'koho na nayavnist' rarytetnykh vydan'*. (n.d.). Retrieved from: http://mincult.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=245183831&cat_id=244913751.
3. *Polozhennya pro inventaryzatsiyu aktyviv ta zobov'yazan'*. (2014). Zatv.nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 02.09.2014r. # 879. Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14>.
4. *Pro bukhholders'kyi oblik ta finansovu zvitnist' v Ukraini*. Zakon Ukrainy vid 16.07.99 r. #996-XIV. (1999). Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
5. *Instruktsiya z orhanizatsiyi obliku muzeynykh predmetiv*. Zatv.nakazom Ministerstva kul'tury Ukrainy vid 21.07.2016 r. # 580. (2016). Retrieved from: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z1129-16>.
6. Bilodid, I. K., Buryachok, A. A., Hnatyuk, H. M. & Dotsenko, P. P. (1980). *Slovnyk ukrayins'koyi movy*. Kyiv.: Naukova dumka.
7. *Polozhennya pro Muzeyny fond Ukrainy*. Zatv. postanovoyu Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 20.07.2000 r. N 1147 (2010). Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1147-2000-%D0%BF>.
8. *Instruktsiya po uchetu i khraneniyu muzeynykh tsennostey, nakhodyashchikhsya v hosudarstvennykh muzeyakh SSSR*. Utv. prykazom Mynysterstva kul'tury SSSR ot 17.07.1985. # 290 (1985). Retrieved from: http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow_DocumID_33809.html.
9. *Pro muzeyi i muzeynu spravu*. Zakon Ukrainy vid 29.06.95 r. #249/95-VR. (1995). Retrieved from: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/249/95-%D0%B2%D1%80>.
10. Herasymenko, O. M. (2009). Formuvannya ta vykorystannya oblikovoyi informatsiyi v upravlinni muzeynymy fondamy. *Naukovyy visnyk NUDPSU*, 2(45), 141-146.
11. Platonov, B. O. (2013). *Osnovy otsinochnoy diyal'nosti*. Kyiv: NAKKKiM.
12. *Zvit pro rezul'taty audytu efektyvnosti vykorystannya koshtiv Derzhavnoho byudzhetu Ukrainy na zberezhennya istoriko-kul'turnoyi spadshchyny v zapovidnykakh ta zdiysnennya zakhodiv z yiyi okhorony, pasportyzatsiyi, inventaryzatsiyi i restavratsiyi*. (2008). Kyiv: Rakhunkova palata Ukrainy, 2008. Retrieved from: <http://www.ac-rada.gov.ua>.
13. *Systema statystyky kul'tury YuNESKO -009 (SSK)*. (2010). UNESCO Institute for Statistics, Montreal, Quebec, Canada, 2010. Retrieved from: <http://www.uis.unesco.org/culture/Documents/framework-cultural-statistics-culture-2009-rus.pdf>.

Стаття надійшла до редакції 24.02.2017 р.

Софія Михайлівна КАФКА

кандидат економічних наук,
доцент,
завідувач кафедри обліку і аудиту,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
E-mail: Kafka@i.ua

ЗМІСТ І ПРИЗНАЧЕННЯ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Кафка, С. М. Зміст і призначення амортизації основних засобів [Текст] / Софія Михайлівна Кафка // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 270-279. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. *Наявність суперечливих питань та дискусій з бухгалтерського обліку амортизації та зносу необоротних активів, а саме: уточнення економічної сутності амортизації в сучасних умовах господарювання, проблема гармонізації податкового та бухгалтерського обліку амортизації і зносу, вибір оптимального строку корисної експлуатації необоротних активів та встановлення ліквідаційної вартості, чи можна вважати амортизацію джерелом фінансування процесів оновлення основних засобів та ряд інших свідчать про актуальність теми дослідження.*

Мета. *Дослідити основні підходи науковців до трактування економічної сутності амортизації та розробити рекомендації до її уточнення сутності на сучасному етапі розвитку економіки. Вивчити фактичний стан обліку амортизації безкоштовно отриманих основних засобів та обґрунтувати її доцільність.*

Метод (методологія). *Для дослідження і з'ясування економічної суті, формування та еволюційного розвитку категорії амортизації в бухгалтерському обліку застосовано історичний метод. Теоретичні методи пізнання (абстрагування й узагальнення, аналізу і синтезу, індукції і дедукції та інші методи продукування понятійного знання) використовувалися для узагальнення теоретичних і методологічних засад обліку амортизації основних засобів. Для аналітичних досліджень застосовувалися методи табличного подання та порівняння інформації. Праці вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів з проблем нарахування та відображення в обліку амортизації основних засобів, нормативно-законодавчі акти України, які регулюють сферу бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності підприємств є методологічною основою дослідження.*

Результати. *В статті обґрунтовано авторське визначення терміну «амортизація». Висловлено незгоду з трактуванням амортизації як способу накопичення коштів на відтворення основних засобів. Розглянуто проблему амортизації основних засобів, які отримані підприємством безкоштовно.*

Ключові слова: *амортизація; основні засоби; нематеріальні активи; необоротні активи; знос; обігові кошти; амортизаційний фонд.*

Sofia Mykhailivna KAFKA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Head,
Department of Accounting and Auditing,
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas
E-mail: Kafka@i.ua

THE CONTENT AND PURPOSE OF NON-CURRENT ASSETS DEPRECIATION

Abstract

Introduction. *The presence of controversial issues and discussions on accounting of non-current assets amortization and depreciation suggest the relevance of topic of the research. Among these problems we can determine the definition of the economic essence of depreciation in the current economic conditions, the issue of harmonization of tax and accounting amortization and depreciation, the choice of the optimal useful life of fixed assets and setting residual value, if amortization can be considered as a financial source of processes in renovation of non-current assets etc.*

Purpose. *The article aims to investigate the basic approaches of scientists to the interpretation of economic essence of depreciation, to develop the recommendations for clarifying its nature at the present stage of economic development, to examine the actual state of depreciation accounting of non-current assets, which are received free of charge, and solve its feasibility.*

Method (methodology). *A historical method has been applied to investigate and ascertain the economic essence, formation and evolution of amortization category within accounting. Theoretical methods of cognition (abstraction and generalization, analysis and synthesis, induction and deduction and other methods producing the conceptual knowledge) have been used for the synthesis of theoretical and methodological principles in accounting of non-current assets depreciation. For analytical research the methods of tabular presentation and comparison of information have been applied. The works of domestic and foreign scientists and economists on problems of calculation and display of non-current assets depreciation in accounting, regulatory and legislative acts of Ukraine controlling the scope of accounting and financial reporting of enterprises are the methodological basis of the study.*

Results. *In the article the author's definition of the term "depreciation" has been proved. The disagreement with the interpretation of depreciation as a way to accumulate funds for the reproduction of non-current assets has been advanced. The problem of depreciation of non-current assets obtained by the enterprise free of charge has been considered.*

Keywords: *amortization; non-current assets; intangible assets; fixed assets; depreciation; working capital; amortization fund.*

JEL classification: M20, M41

В сучасних умовах господарювання важливе значення для суб'єктів підприємницької діяльності має добре організований бухгалтерський облік – гнучкий комплекс господарських дій, що постійно змінюються та удосконалюються. Одним з найбільш складних і суперечливих питань бухгалтерського обліку в Україні на сьогодні є облік амортизації необоротних активів. В той же час частка необоротних активів в складі майна підприємств досить значна, тому правильна їх амортизація має суттєвий вплив на результати фінансово-господарської діяльності.

Мета статті – на підставі аналізу існуючих підходів до трактування змісту і призначення амортизації обґрунтувати інший погляд на цю проблему, довести результати даного дослідження до відома широкого кола науковців, яким цікаведане питання.

Наявність суперечливих питань та дискусій з бухгалтерського обліку амортизації та зносу необоротних активів, а саме: уточнення економічної сутності амортизації в сучасних умовах господарювання, проблема гармонізації податкових правил та вимог бухгалтерського обліку до амортизації й зносу, вибір оптимального строку корисної експлуатації необоротних активів та встановлення ліквідаційної вартості, чи можна вважати амортизацію джерелом фінансування процесів оновлення основних засобів та ряд інших свідчать про актуальність теми дослідження.

Питанням сутності та бухгалтерському обліку амортизації свої праці присвятили наступні вчені України: Виговська Н. Г., Гаценко О. П., Городянська Л. В., Євтушенко С. М., Крупка Я. Д., Орлова В. К., Ошмарін Я. В., Хома С. В., та російських учених: Аверьянов Б. А., Божкова Є. Г., Виноградова Є. А., Голощاپов А. Д., Гришина С. В., Єременко Т. В., Іванова Р. І., Іванова Ю. О., Костюков К. І., Кузнецова О. А., Курдукова Ю. М., Лисенков А. М., Нечаев А. С., Окунева І. І., Сеферова І. Ф., Соколовський А. В., Фецькович І. В. та ін. науковці.

На сьогодні є значна кількість публікацій стосовно сутності амортизації з юридичної та економічної точок зору, проте немає єдиного науково-обґрунтованого підходу до трактування поняття «амортизації», що впливає на вибір методики її облікового відображення, що, в свою чергу, унеможлиблює прийняття ефективних управлінських рішень.

Різноманітні погляди вчених на зміст і призначення амортизації є підставою для подальших наукових досліджень цієї проблеми. Чи можна розглядати амортизацію як спосіб накопичення коштів на відтворення основних засобів, які види необоротних активів потребують амортизації, а які ні – власна точка зору на ці питання подається в даній статті.

Певні елементи обліку, які нагадують розрахунки та відображення амортизації, зустрічаються уже на венеціанських та флорентійських підприємствах в XV – XVI століттях. Проте, довгий час ці елементи не мали певної системності і носили випадковий характер.

В науковій літературі з бухгалтерського обліку однозначного підходу до того, коли саме з'явилося поняття амортизації немає. Вважають, що вперше воно було описане англійським економістом Дж. Мелісом у 1588 р. [1, с. 223]. Він вважав, що вартість придбаного інвентаря повинна списуватися рівними частинами у збитки (прибутки). Він використовує бухгалтерське проведення: Дебет рахунка "Прибутки та збитки" – Кредит рахунка "Інвентар". Проте недоліком такого підходу було те, що втрачена вартість основних засобів не переносилася на витрати виробництва, а відносилася одразу на збитки підприємства [2, с. 9], тобто проводилося пряме витрачання нерухомого майна.

Одним з перших прикладів застосування прямолінійної амортизації була організація обліку на заводі «Керрон Айронвекс» (Carron Ironworks) в 1769 р. та на заводах Бултона і Уолта (Boulton and Watt's, Soho Foundry) 1790 р., де вартість основних засобів (в першу чергу, парових машин) списували, виходячи з норм амортизації для всіх видів основних засобів 8 % і для будівель – 5% [3, с. 779].

У книзі Ж. Саварі (1622-1690 рр.) «Про досконалого купця» в тлумаченнях з обліку інвентаря, міститься визначення амортизації, пов'язане зі знеціненням. Теоретичне обґрунтування амортизації як зменшення вартості при суміжних переоцінках в найбільш завершеному вигляді сформулював Дж. Мейрв 1757 р. Згідно з його теорією, в Дебеті рахунку «Інвентар» відображалася оцінка основних засобів на початок періоду (первісна вартість на момент придбання, а також оціночна вартість в наступні проміжки часу), а також всі види ремонту, тоді як по Кредиту – оцінка основних засобів на кінець звітного періоду. Відповідно, визначення величини «Розходу» основних засобів за звітний період, визначалася суб'єктивно – за результатами інвентаризації. Схожий підхід до поняття амортизації як до різниці в оцінці інвентаря в суміжні звітні часові періоди практикувався в обліку до XIX ст.

На використання в другій половині XVIII ст. регулярної амортизації основних засобів, прив'язаної до відсотків, указував німецький дослідник П. Магельсан: «найвірнішим для отримання реального сальдо при складанні звіту є облік витрат, пов'язаних із зносом нерухомого майна» [4, с. 173].

Розглянемо трактування поняття амортизації в економічній літературі (таблиця 1).

На основі даних, наведених в таблиці можна визначити, що більшість вчених дотримуються позиції про те, що амортизація є обчислений у грошовому вираженні знос необоротних активів в процесі їх застосування та виробничого використання.

Узагальнені дані вказують, що:

- одна група вчених вважає, що амортизація – це просто грошовий вираз зносу необоротних активів 10,5 % (Бойчик І., Ганін Б.);
- прихильники другої позиції вважають амортизацією не що інше, як процес перенесення вартості зносу необоротних активів на собівартість продукції 31,6 % (Бабіч В., Бандурка В., Бутинець Ф., Болюх М., Попович П., Поддєрьогін А.);
- третя група вчених стверджує, що амортизація – це прийом або метод бухгалтерського обліку 21,1 % (Коблянська О., Коробов М., Мошенський С., Сопко В.);
- четверта, що це цільове накопичення грошових засобів 36,8 % (Азриліяна А. Н., Баранов А., Орлов О. О., Орлова В. К., Покропивний С. Ф., Руденко А. І., Шегда А. В., Литвиненко Т. М., Хома С. В.).

Однак слід зауважити, що трактування амортизації як цільового накопичення грошей для наступного їх використання на оновлення необоротних активів обумовлює доцільність створення й обліку амортизаційного фонду, його використання. Але в процесі нарахування амортизації відбувається повернення в обіг вилучених в свій час грошей або інших активів, витрачених на придбання (виготовлення, поліпшення, отримання як внесок до статутного капіталу) основних засобів і нематеріальних активів. А на які цілі підприємство витрачає обігові кошти, залежить від намірів, планів підприємства. Таким чином, у процесі нарахування амортизації не утворюється фонду, відбувається компенсація раніше вилучених коштів. Погляд на амортизацію, як на накопичення грошей для оновлення необоротних активів, прийшов з радянських часів, коли існувала одна форма власності-державна. При утворенні підприємства держава надавала йому необоротні й оборотні активи, здійснювала контроль за їх використанням. В результаті в момент утворення підприємство не вилучало з обігу кошти на придбання необоротних активів. Воно отримувало їх від держави.

Таблиця 1. Визначення економічного поняття «амортизації» на основі літературних джерел*

№ з/п	Джерело	Визначення
1	Азрилияна А. Н. [5, с. 19]	Амортизація – 1) перенесення вартості поступово зношуваних основних фондів на вартість продукції, що виробляється; 2) цільове накопичення грошових засобів і їх наступне застосування для відшкодування зношених основних фондів
2	Баранов А. [6, с. 112]	Амортизація – це процес поступового перенесення вартості засобів праці у міру зносу їх на вироблений продукт і використання цієї вартості для наступного відтворення (заміщення, відновлення) засобів праці
3	Білуха М. Т. [7, с. 82]	Амортизація – це процес поступового перенесення вартості основних виробничих засобів і нематеріальних активів з урахуванням витрат на їх придбання, виготовлення або поліпшення згідно з нормами амортизаційних відрахувань, установленими законодавчими актами
4	Борисов А. Б. [8, с. 29]	Амортизація – поступове зношення основних засобів і перенесення їх вартості на продукцію, що випускається
5	Бутинець Ф. Ф. [9, с. 103]	Амортизація – це обчислювальний у грошовому виразі знос основних засобів в процесі їх застосування та виробничого використання
6	Гальчинський А. С., Єщенко П. С. [10, с. 45]	Амортизація – це заміщення в грошовій формі зношених засобів праці поступовим перенесенням вартості на продукт, що виробляється
7	Грабова Н. Н. [11, с. 23]	Амортизація – це форма зношення основних засобів. Розрізняють дві форми фізичного і морального зношення. Перша форма фізичного зношення виникає в процесі використання засобів праці, коли їх робочі органи внаслідок тертя втрачають свої якості Друга – пов'язана з недовикористанням засобів праці, коли під дією природних і часового факторів металеві вузли і механізми машин і знарядь ржавіють, а пластмасові частини і гума старіють
8	Загородній А. Г. [12, с. 69]	Амортизація – це знос основних засобів, основою обчислення якого є первісна вартість основних засобів, а їх відновлювальна вартість на момент їх зносу, тобто вартість їх відтворення на цей момент
9	Задорожний З. -М. [13, с. 169]	Амортизація відбувається як щомісячне відшкодування зношення необоротних активів
10	Ковалев В. В. [14, с. 154]	Амортизація – це знос, основою для встановлення норм якого служить відновлювальна вартість основних фондів, яка представляє собою вартість їх відтворення в сучасних цінах
11	Лень В. С. [15, с. 112]	Амортизація – відрахування, при обчисленні яких слід виходити з реальної вартості фондів, тобто відновлювальної вартості, а при встановленні норм амортизаційних відрахувань необхідно враховувати тільки витрати на просте відтворення
12	Мочерний С. В. [16, с. 87]	Амортизація – процес перенесення вартості основних виробничих фондів на готовий продукт в міру фізичного та морального зношення
13	Орлов О. О. [17, с. 217]	Амортизація – це поступове зниження вартості основних фондів внаслідок їх зносу, а також поступове перенесення їх вартості на виготовлену продукцію з метою нагромадження засобів для їх відтворення
14	Орлова В. К., Хома С. В. [18, с. 176]	Амортизація – частина вартості використаних основних засобів, яка залежить від терміну корисного використання основних засобів і обраного підприємством методу нарахування амортизації. Слід підкреслити, що сума амортизації в бухгалтерському обліку розглядається з двох сторін: - як витрати; - як зменшення вартості основних засобів, тобто як їх знос.
15	Панчишин С. М. [19, с. 539]	Амортизація – відшкодування у грошовій формі вартості капітальних благ, яке відповідає їх зношенню (фізичному – внаслідок використання у виробництві – і моральному – внаслідок здешевлення наявних машин і механізмів або виникнення їхніх продуктивніших аналогів)
16	Покропивний С. Ф. [20, с. 35]	Амортизація – це процес перенесення авансованої раніше вартості засобів праці на вартість виготовленої продукції з метою їх повного відшкодування
17	Руденко А. І. [21, с. 216]	Амортизація – це спосіб накопичення коштів на відтворення основних фондів
18	Тарасюк Г. М., Шваб Л. І. [22, с. 220]	Амортизація – систематичний розподіл вартості активу, яка амортизується протягом строку корисної експлуатації активу
19	Чебанова Н. В., Василенко Ю. А. [23, с. 307]	Амортизація – систематичний розподіл амортизаційної суми активу протягом терміну його корисної експлуатації
20	Шегда А. В., Литвиненко Т. М. [24, с. 135]	Амортизація – процес поступового зношення вартості основних фондів на вартість новоствореної продукції з метою їх повного відновлення.

*Джерело: сформовано автором на основі [5-23].

Підприємство в процесі своєї діяльності не мало права вилучати з обігу кошти без дозволу. В теперішній час неправильно розглядати амортизацію як цільове накопичення грошей для наступного їх використання на оновлення необоротних активів.

Щоб більш обґрунтовано довести дану точку зору, розглянемо амортизацію у її зв'язку з джерелами фінансування на підприємстві. Наприклад, в 2015 році утворено умовне підприємство А зі статутним капіталом 1 000 тис грн., який повністю сплачено основними засобами. В перший рік своєї діяльності підприємство реалізувало продукцію на 5 000 тис грн., собівартість якої 4 000 тис грн., в тому числі сировина і матеріали – 2 000 тис грн., витрати на заробітну плату разом з соціальними внесками – 1 200 тис грн., амортизація – 600 тис грн. Гроші за реалізовану продукцію отримано, з постачальниками розраховалися та заборгованість з оплати праці та соціальними зобов'язаннями погашено. Залишків готової продукції немає. Баланс підприємства на кінець 2016 року (першого року) буде виглядати наступним чином (табл. 2).

Таблиця 2. Баланс підприємства А на кінець 2016 року, тис грн.

Актив	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Пасив	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
Основні засоби:			Зареєстрований (пайовий) капітал	1 000	1 000
– залишкова вартість	1 000	400			
– первісна вартість	1 000	1 000			
– знос	-	(600)	Прибуток	-	1 200
Гроші та їх еквіваленти	-	1 800			
Баланс	1 000	2 200	Баланс	1 000	2 200

На цьому прикладі добре бачимо, що амортизація є джерелом оборотних коштів: в отриманій виручці від реалізації готової продукції (5 000 тис грн.) 600 тис грн. амортизації поступили на поточний рахунок підприємства в банку (разом з прибутком в розмірі 1 200 тис грн.). Таким чином, можна стверджувати, що амортизація є джерелом формування оборотних коштів підприємства. Коли кошти оборотні, то їх можна використовувати на будь-які цілі, в тому числі, й на придбання нових основних засобів. Робимо висновок, що амортизація є джерелом формування оборотних коштів, але так буває тільки у випадку прибуткової діяльності.

Якщо змінити в наведеному прикладі суму витрат на оплату праці разом зі соціальними відрахуваннями – збільшимо їх до 3 200 тис грн. замість 1 200 тис грн. Інші вихідні умови не змінилися, тоді баланс підприємства на кінець першого року буде виглядати таким чином (див. табл. 3):

Таблиця 3. Баланс підприємства А на кінець 2016 року за другої умови, тис грн.

Актив	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Пасив	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
Основні засоби:			Зареєстрований (пайовий) капітал	1 000	1 000
– залишкова вартість	1 000	400			
– первісна вартість	1 000	1 000			
– знос	-	(600)	Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги (або з оплати праці)	-	200
Гроші та їх еквіваленти	-	-			
Баланс	1 000	400	Баланс	1 000	400

З балансу, наведеного в табл. 3, бачимо, що у підприємства не вистачило виручки від реалізації продукції, щоб розрахуватися за боргами, оскільки було реалізовано продукції на 5 000 тис грн., витрати склали 5 800 тис грн., тобто підприємство отримало збиток в сумі 800 тис грн. Виникла ситуація, за якої

амортизація складає 600 тис грн., а оборотних коштів немає, тобто при наявності амортизації підприємство не може купувати основні засоби. Таким чином, слід зробити висновок, що амортизацію не можна трактувати як джерело інвестицій в основні засоби.

Розглянемо ще одну ситуацію: підприємство є прибутковим (як в першому прикладі), але воно заплатило 1 800 тис грн. постачальникам за сировину. Сировину отримано. Інші умови не змінні. Баланс підприємства на кінець першого року діяльності буде мати наступний вигляд (див. табл. 4).

Таблиця 4. Баланс підприємства А на кінець 2016 року за третьої умови, тис грн.

Актив	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Пасив	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
Основні засоби:			Зареєстрований (пайовий) капітал	1 000	1 000
- залишкова вартість	1 000	400	Прибуток		
- первісна вартість	1 000	1 000			
- знос	-	(600)			
Запаси (сировина)	-	1 800		-	1 200
Баланс	1 000	2 200	Баланс	1 000	2 200

Як бачимо в Балансі з таблиці 4, підприємство має прибуток 1 200 тис грн. і є нарахована амортизація 600 тис грн., але підприємство не може щось придбати, в тому числі, й основні засоби, оскільки всі гроші вкладені в сировину. Таким чином, тільки за умов прибуткової діяльності амортизацію можна розглядати як джерело поповнення оборотних коштів, але не як джерело інвестицій в основні засоби. В основні засоби можна інвестувати будь-які кошти, в тому числі й ті, що потрапили в оборот через амортизацію. Але кошти амортизації – це особливі кошти. Все, що включено до собівартості продукції (у витрати), комусь повертається: постачальникам, працівникам, до бюджету, а амортизація залишається в обороті підприємства, тому що, свого часу вона вже була сплачена при придбанні основних засобів. Таким чином, при придбанні основних засобів (при отриманні як внесок до статутного капіталу) відбувається процес зменшення оборотних коштів, а в результаті амортизації – навпаки: кошти з необоротних перетворюються в оборотні.

Амортизаційні відрахування, будучи перенесеними на готовий продукт, є тією частиною відшкодування раніше авансованого на придбання основних засобів капіталу, яка перейшла з категорії необоротних активів у категорію оборотних засобів підприємства. Необхідність розподілу вартості необоротних активів протягом терміну їхнього корисного використання зумовлена одним з основних принципів бухгалтерського обліку – принципом відповідності доходів і витрат. З метою забезпечення цього принципу до витрат необхідно зараховувати частину вартості необоротних активів, що була спожита для виготовлення продукції, від реалізації якої підприємство одержує дохід.

На рис. 1 відображено складові ціни в узагальненому вигляді.

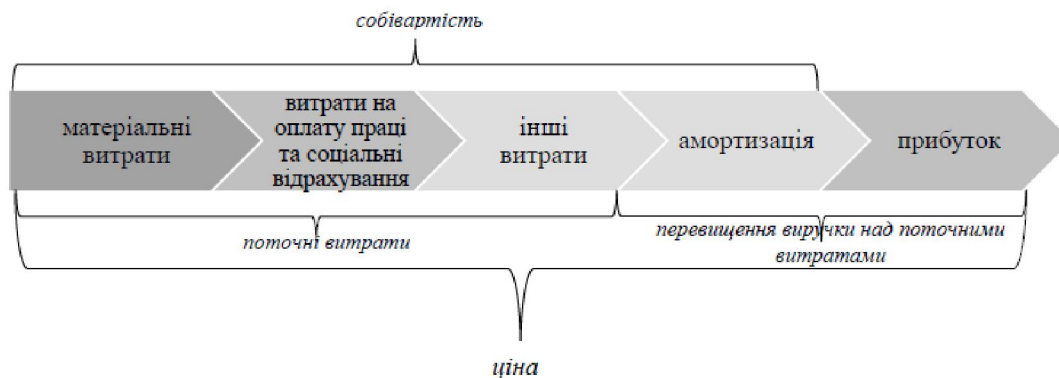


Рис. 1. Складові ціни в узагальненому вигляді*

* Джерело: власне розроблення.

Перевищення виручки над поточними витратами розглядається у двох частинах: амортизація і прибуток. Оскільки величина амортизації залежить від підприємства, якому надано право нормативними документами встановлювати термін корисної експлуатації основних засобів та обирати метод нарахування амортизації, то величина прибутку залежить від прийнятої на підприємстві амортизаційної політики. Таким чином, за допомогою амортизації розподіляється надлишок виручки над поточними витратами на дві частини. В умовах збиткової діяльності на рис. 2 схематично наведено відображення складових ціни виглядає наступним чином:

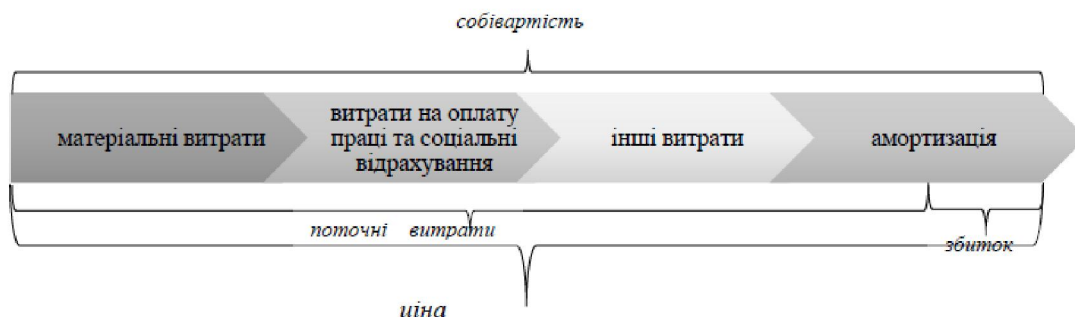


Рис. 2. Складові ціни в умовах збиткової діяльності*

* Джерело: власне розроблення.

На рис. 2 зображена ситуація, коли збиток є меншим суми нарахованої амортизації. Тоді підприємство може з виручки компенсувати поточні витрати, проте не вся сума нарахованої амортизації поповнює оборотні кошти: сума збитку не може збільшити суму оборотних коштів. Проте може бути ще інша ситуація (рис. 3).



Рис. 3. Співвідношення собівартості і ціни в умовах, коли збиток є більшим за амортизацію*

* Джерело: власне розроблення.

В ситуації на рис. 3 підприємство не зможе розрахуватися за поточними витратами. Ця ситуація наочно свідчить про те, що амортизація не може бути джерелом інвестицій в основні засоби. Однак, амортизація виконує дуже важливу функцію: вона зменшує прибуток до оподаткування. Нагадаємо, що при придбанні основних засобів не визнаються витрати, а відбувається перехід однієї форми активів в іншу (як правило, гроші перетворюються в основні засоби). А витрати визнаються в процесі діяльності у формі амортизації. Таким чином, витрати на придбання основних засобів виводяться з під оподаткування шляхом нарахування амортизації.

В таблиці 5 наведено дані щодо амортизації та прибутку за останні роки (2010-2015 рр.) двох українських та одного російського підприємств нафтогазовидобувного комплексу.

Аналіз інформації, наведеної в таблиці 4, дозволяє зробити наступні висновки. Підприємства нафтогазодобування в основному працюють рентабельно, тому вся сума амортизації, яка включена в собівартість реалізованої продукції, йде на поповнення (збільшення) оборотних коштів. Але у 2015 році ПАТ «Укрнафта» спрацювала зі збитком в сумі 3 513 млн грн. За цей рік амортизація склала 1 307 млн грн. Таким чином, нарахована амортизація в 2015 році не збільшила величину оборотних коштів. В цій ситуації підприємству не вистачає виручки від реалізації продукції для покриття поточних витрат в сумі 2 206 млн грн. ($3\,513 - 1\,307 = 2\,206$).

По ПАТ «Укргазвидобування» в 2012 році збиток склав 237 млн грн. при нарахованій амортизації 2 177 млн грн. В такій ситуації в оборотні кошти підприємства потрапляє не всі сума нарахованої амортизації, а тільки додатна різниця між сумами амортизації та збитку, тобто 1 940 млн грн. ($2\,177 - 237 = 1\,940$).

Ще на одну особливість слід звернути увагу: частка амортизації має стабільну тенденцію до зростання. Це, безумовно, є наслідком оптимізації оподаткування підприємств податком на прибуток. А

оптимізувати суму податку на прибуток до сплати в бюджет дозволяє багатоваріантність методів нарахування амортизації і той факт, що термін корисного використання основних засобів нормативними документами з бухгалтерського обліку дозволено встановлювати підприємствам самостійно. Все це перетворює амортизацію в такий інструмент, з допомогою якого є можливість суму перевищення виручки над поточними витратами розподіляти між амортизацією і прибутком так, як потрібно підприємству в тій чи іншій ситуації, враховуючи і податковий тиск, і дивідендну політику. Велика роль в цьому належить обліковій політиці підприємства.

Таблиця 5. Співвідношення прибутку та амортизації до суми перевищення виручки від реалізації над поточними витратами *

Підприємство	Роки	Перевищення виручки над поточними витратами	Прибуток	Амортизація	Розподіл перевищення виручки над поточними витратами між, %	
					амортизацією	прибутком
ПАТ «Укрнафта», млн грн.	2010	4376	3709	667	15,2	84,8
	2011	2279	1507	772	33,9	66,1
	2012	3674	1809	1865	50,8	49,2
	2013	2339	712	1621	69,3	30,7
	2014	4560	2991	1569	34,4	65,6
	2015	-2206	-3513	1307	-	-
Всього за 6 років		15022	7215	7801	52,0	48,0
видачу вання», млн грн.	2012	1940	-237	2177	100,0	-
	2013	2817	332	2485	88,2	11,8
	2014	3023	772	2251	74,5	25,5
Всього за 3 роки		7780	867	6913	88,8	11,2
ПАТ «Лукойл», млн дол. США	2010	15687	11533	4154	26,5	73,5
	2011	17628	13155	4473	25,4	74,6
	2012	18902	14070	4832	25,6	74,4
	2013	16003	10247	5756	36,0	64,0
	2014	15942	7126	8816	55,3	54,7
	2015	16606	8048	10558	63,6	36,4
Всього за 6 років		102768	64179	38589	37,5	62,5

*Джерело: розроблено автором на основі [25; 26; 27].

Виходячи з сутності амортизації пропонуємо наступне визначення цієї важливої економічної категорії: амортизація – це процес систематичного повернення в обіг авансованих раніше коштів на придбання (виготовлення, поліпшення, отриманих як внесок до статутного капіталу) основних засобів і нематеріальних активів шляхом включення суми їх зносу в витрати виробництва.

Запропоноване визначення амортизації дозволяє вирішити ще одне проблемне питання в обліку основних засобів і нематеріальних активів. Це пов'язане з амортизацією безкоштовно отриманих необоротних активів, в тому числі амортизації всіляких дооцінок, якщо вони відображаються в обліку підприємства. В перерахованих випадках не відбувається вилучення обігових коштів, тому немає підстав повертати в обіг кошти, тобто амортизувати. В ПКУ зараз передбачено коригування фінансового результату до оподаткування на суму дооцінки та вигід від відновлення корисності основних засобів або нематеріальних активів в межах попередньо віднесених до витрат уцінки та втрат від зменшення корисності основних засобів або нематеріальних активів відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності. (ст138 п. 2. ПКУ). Крім того, Проектом змін до ПКУ передбачено при розрахунку об'єкта оподаткування податком на прибуток не враховувати амортизацію безоплатно отриманих необоротних активів. В цьому є логіка: якщо підприємство не витратило кошти на придбання цих активів, тобто не понесло витрат, то згідно принципу відповідності доходів і витрат при розрахунку фінансового результату до оподаткування немає підстав враховувати витрати, яких не було. Таким чином, амортизувати треба тільки витрати. Якщо не було витрат, то немає чого амортизувати. В той же час, знос за такими необоротними активами

слід нараховувати бухгалтерським проведенням: Дебет рах. Додатковий капітал або інші (в залежності від того, на якому рахунку обліковуються безоплатно отриманий актив) і Кредит рах. Знос необоротних активів.

Запропонований підхід до амортизації необоротних активів суттєво ліквідує різницю між бухгалтерським обліком і податковими розрахунками об'єкта оподаткування податком на прибуток, що є досить актуально на даний час.

Висновки та перспективи подальших розвідок

1. Амортизацію основних засобів і нематеріальних активів неправильно розглядати як цільове накопичення грошей для наступного їх використання на оновлення необоротних активів. Це процес систематичного повернення в обіг авансованих раніше коштів на придбання (виготовлення, поліпшення, отримані як внесок до статутного капіталу) основних засобів і нематеріальних активів шляхом включення суми їх зносу у витрати виробництва.

2. Амортизувати треба тільки фактично понесені витрати. Якщо не було витрат, то немає чого амортизувати, тому не треба амортизувати безоплатно отримані необоротні активи і різного роду дооцінки. Це, по-перше, відповідає сутності амортизації, і, по-друге, дозволяє суттєво ліквідувати різницю між бухгалтерським обліком і податковими розрахунками.

Список літератури

1. Littleton, A. C. Accounting evolution to 1900. / by A. C. Littleton., New York, with a new foreword by V. K. Zimmerman. – 1981. – 373 p.
2. Дем'яненко, М. Я. Проблеми амортизації в аграрному секторі АПК (обліково-фінансовий аспект) [Текст] : моногр. / М. Я. Дем'яненко, С. М. Євтушенко. – К.: ННЦ ІАЕ, 2006. – 178 с.
3. Бутинець, Ф. Ф. Історія розвитку бухгалтерського обліку. Ч. І. навчальний посібник для студентів спеціальності 7.050106 "Облік і аудит" [Текст] / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир: ЖІТІ, 1999. – 928 с.
4. Еременко, Т. В. Формирование категории "амортизация" в методологии бухгалтерского учета [Текст] / Т. В. Еременко // Соколовские чтения "Взгляд из прошлого в будущее": доклады международной научной конференции 10-11 февраля 2010 г. – Том 1. – Спб.: Нестор-История, 2011. – 472 с. – С. 168-188.
5. Большой бухгалтерский словарь [Текст] / Под ред. А. Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 1999. – 554 с.
6. Баранов, А. Теория амортизации и технический прогресс [Текст] / А. Баранов – М.: Экономика, 1965. – 320 с.
7. Білуха, М. Т. Теорія бухгалтерського обліку [Текст] : підручник / М. Т. Білуха.– К.: 2000. – 692 с.
8. Борисов, А. Б. Большой экономический словарь [Текст] / А. Б. Борисов – М.: Книжный мир, 2001. – 895 с.
9. Бутинець, Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку [Текст] : підручник / Ф. Ф. Бутинець / вид. 3-тє, доп. і перероб. – Житомир: ПП "Рута", 2003. – 444 с.
10. Гальчинський, А. С. Основи економічних знань [Текст] / А. С. Гальчинський, П. С. Єщенко – К.: Вища школа, 2002. – 387 с.
11. Грабова, Н. Н. Теория бухгалтерского учета [Текст] / Н. Н. Грабова. – К.: Вища школа, 1973. – 344 с.
12. Загородній, А. Г. Бухгалтерський облік: основи теорії та практики [Текст] : навч. посіб. / А. Г. Загородній, Г. О. Партин. – К.: Т-во „Знання”, КОО, 2004. – 377 с.
13. Задорожний, З.-М. В. Актуальні питання облікової політики підприємств щодо необоротних активів: моногр. / З.-М. В. Задорожний, Л. Г. Семеген, Л. Т. Богущька. – Тернопіль: ТНЕУ, 2012. – 237 с.
14. Ковалев, В. В. Финансовый учет и анализ [Текст] / В. В. Ковалев: концептуальные основы. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 720 с.
15. Лень, В. С. Бухгалтерський облік в Україні основи та практика [Текст]: навчальний посібник. / В. С. Лень, В. В. Гливленко. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 576 с.
16. Мочерний, С. В. Економічна теорія [Текст] / С. В. Мочерний. – К.: Академія, 1999. – 547 с.
17. Орлов, О. О. Планування діяльності промислового підприємства [Текст] : підручник / О. О. Орлов. – К.: Скарби, 2002. – 336 с.
18. Орлова, В. К. Основи бухгалтерського обліку [Текст] : навчальний посібник. / В. К. Орлова. – Івано-Франківськ: Факел, 2006. – 295 с.
19. Панчишин, С. М. Макроекономіка [Текст] : навч. посібник / С. М. Панчишин. – К.: Либідь, 2001. – 616 с.
20. Покропивний, С. Ф. Економіка підприємства [Текст] / С. Ф. Покропивний. – К., 2001. – 365 с.
21. Руденко, А. І. Економіка підприємства [Текст] / А. І. Руденко. – Мінськ. – 1995 – 425 с.
22. Тарасюк, Г. М. Планування діяльності підприємства [Текст] : навч. посібник / Г. М. Тарасюк, Л. І. Шваб. – К.: Карвала, 2003. – 432 с.

23. Чебанова, Н. В. Бухгалтерський фінансовий облік [Текст] : посібник / Н. В. Чебанов, Ю. А. Василенко. – К.: Академія, 2002. – 672 с.
24. Шегда, А. В. Менеджмент [Текст] : навч. посібник / А. В. Шегда. – К.: Т-во “Знання”, КОО, 2002. – 583 с.
25. Фінансова звітність ПАТ «Укрнафта». – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/75024>.
26. Фінансова звітність ПАТ «Укргазвидобування». – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/73496>.
27. Фінансова звітність ПАТ «Лукоил». – Режим доступу: http://www.lukoil.ru/static_6_5id_2293_.html.

References

1. Littleton, A. C. (1981). *Accounting evolution to 1900*. New York.
2. Demyanenko, M. Ya. & Yevtushenko, S. M. (2006). *Problemy amortyzatsiyi v ahrarnomu sektori APK (oblikovo-finansovyy aspekt)*. Kyiv: NNTs IAE.
3. Butynets', F. F. (1999). *Istoriya rozvytku bukhhalters'koho obliku*. Zhytomyr: ZhITI.
4. Eremenko, T. V. (2011). *Formirovaniye katehorii "amortyzatsiya" v metodolohii bukhhalterskoho ucheta*. Sokolovskie chteniya "Vzhlyad iz proshloho v budushchee". Spb.: Nestor-Istoriya.
5. Azrylyyan, A. N. (1999). *Bol'shoy bukhhalterskiy slovar'*. Moscow: Institut novoy ekonomiki.
6. Baranov, A. (1965). *Teoriya amortyzatsii i tekhnicheskoy prohress*. Moscow: Ekonomyka.
7. Bilukha, M. T. (2000). *Teoriya bukhhalters'koho obliku*. Kyiv.
8. Borysov, A. B. (2001). *Bol'shoy ekonomicheskoy slovar'*. Moscow: Knizhnyy mir.
9. Butynets', F. F. (2003). *Teoriya bukhhalters'koho obliku*. Zhytomyr: Ruta.
10. Hal'chyns'kyy, A. S. & Yeshchenko, P. S. (2002). *Osnovy ekonomichnykh znan'*. Kyiv: Vyshcha shkola.
11. Hrabova, N. N. (1973). *Teoriya bukhhalterskoho ucheta*. Kyiv: Vyshcha shkola.
12. Zahorodniy, A. H. & Partyn, H. O. (2004). *Bukhhalters'kiy oblik: osnovy teorii ta praktyky*. Kyiv: Znannya.
13. Zadorozhnyy, Z.-M. V., Semehen L. H., Bohuts'ka, L. T. (2012). *Aktual'ni pytannya oblikovoyi polityky pidpryyemstv shchodo neoborotnykh aktyviv*. Ternopil': TNEU.
14. Kovalev, V. V. (2004). *Finansovyy uchet i analiz: kontseptual'nye osnovy*. Moscow: Finansy i statistika.
15. Len', V. S. & Hlyvenko, V. V. (2004). *Bukhhalters'kiy oblik v Ukrayini osnovy ta praktyka*. Kyiv: Tsentr navchal'noy literatury.
16. Mochernyy, S. V. (1999). *Ekonomichna teoriya*. Kyiv: Akademiya.
17. Orlov, O. O. (2002). *Planuvannya diyal'nosti promyslovoho pidpryyemstva*. Kyiv: Skarby.
18. Orlova, V. K. (2006). *Osnovy bukhhalters'koho obliku*. Ivano-Frankivs'k: Fakel.
19. Panchyshyn, S. M. (2001). *Makroekonomika*. Kyiv: Lybid'.
20. Pokropyvnyy, S. F. (2001). *Ekonomika pidpryyemstva*. Kyiv.
21. Rudenko, A. I. (1995). *Ekonomika pidpryyemstva*. Mins'k.
22. Tarasyuk, H. M. & Shvab, L. I. (2003). *Planuvannya diyal'nosti pidpryyemstva*. Kyiv: Karvala.
23. Chebanova, N. V. & Vasylenko, Yu. A. (2002). *Bukhhalters'kiy finansovyy oblik*. Kyiv: Akademiya.
24. Shehda, A. V. (2002). *Menedzhment*. Kyiv: Znannya, KOO.
25. *Finansova zvitnist' PAT «Ukrnafta»*. (2017). Retrieved from: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/75024>.
26. *Finansova zvitnist' PAT «Ukrhazvydobuvannya»*. (2017). Retrieved from: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/73496>.
27. *Finansova zvitnist' PAT «Lukoil»*. (2017). Retrieved from: http://www.lukoil.ru/static_6_5id_2293_.html.

Стаття надійшла до редакції 17.01.2017 р.

Василь Юрійович ЦАРУК

кандидат економічних наук,
ВСП «Рівненський коледж Національного університету біоресурсів і природокористування України»
E-mail: vasil-caruk@ukr.net

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК У СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Царук, В. Ю. Бухгалтерський облік у системі стратегічного управління аграрним підприємством / Василь Юрійович Царук // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 280-285. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Сучасні умови господарювання суб'єктів аграрного бізнесу характеризуються нестабільністю та невизначеністю, що знижує ефективність господарської діяльності. Аграрні підприємства можуть успішно господарювати в сучасному бізнес-середовищі за умови побудови ефективного механізму управління, який потребує належного інформаційного забезпечення. В інформаційній системі аграрного підприємства значна частка припадає на обліково-аналітичну інформацію, яка характеризується в більшості випадків ретроспективним змістом. Проте в сучасних умовах господарювання необхідно формувати інформацію не тільки про внутрішні умови господарювання аграрного підприємства, а й про цілу низку зовнішніх чинників. Таку інформацію можна отримати лише завдяки стратегічно орієнтованій системі обліку.

Мета. Обґрунтування необхідності розробки стратегічно орієнтованої системи обліку для підвищення ефективності управлінських рішень в аграрних підприємствах.

Методи. Відповідно до поставленої мети використано діалектичний та системний підходи для дослідження обліково-аналітичного забезпечення управління аграрними підприємствами; абстрактно-логічний метод для обґрунтування необхідності розробки стратегічно орієнтованої системи обліку в аграрних підприємствах.

Результати. Система бухгалтерського обліку є інформаційною моделлю системи підприємства, яка дозволяє ідентифікувати і обробляти дані про факти господарського життя та генерувати і подавати інформацію про них користувачам за допомогою різних видів і форматів бухгалтерської звітності. Зі зміною умов функціонування підприємств, зміною моделей і методів прийняття управлінських рішень повинна бути належним чином удосконалена й облікова система, щоб відповідати зростаючим інформаційним потребам внутрішніх і зовнішніх користувачів облікової інформації. У результаті формування ринкових умов господарювання виникає потреба в розробці системи належного обліково-аналітичного супроводу реалізації стратегічних цілей підприємств. Система стратегічного обліку виступає єдиною ланкою в інформаційному просторі підприємства, що дозволяє інтегрувати бухгалтерську інформацію з даними про зовнішнє середовище та інформацією прогнозного характеру. Лише за таких умов облікова система може бути повноцінно впроваджена до складу процесу стратегічного управління.

Перспективи. Система стратегічного обліку як засіб інформаційного супроводу менеджменту має забезпечити адаптацію аграрних підприємств до змін, що відбуваються в зовнішньому середовищі, ідентифікацію критичних ситуацій, основних можливостей і загроз та загалом стати інструментом підтримання економічної безпеки та гарантування стійкого розвитку аграрного підприємства в динамічних ринкових умовах.

Ключові слова: облікова інформація; обліково-аналітичне забезпечення; обліково-аналітична система; стратегія; стратегічне управління; стратегічний аналіз; стратегічно орієнтована система обліку.

Vasyl' Yuriyovych TSARUK

PhD in Economics,
Rivne College,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
E-mail: vasil-caruk@ukr.net

ACCOUNTING IN THE SYSTEM OF STRATEGIC MANAGEMENT BY AGRICULTURAL ENTERPRISE

Abstract

Introduction. Current economic conditions entities of Agrarian Business are characterized by instability and uncertainty. These conditions reduce the efficiency of economic activity. Agricultural enterprises can successfully manage in current business environment in case if an effective mechanism to control is constructed. It requires an adequate information security. In the information system of agricultural enterprise an accounting and analytical information plays a significant role. It is characterized in most of the cases by retrospective content. However, in the current economic conditions it is necessary to generate information not only about domestic economic conditions for agricultural enterprises, but also about a number of external factors. This information can only be obtained through strategically oriented accounting system.

Purpose. The research aims to ground the necessity for developing a strategically oriented accounting system to improve management decisions in agricultural enterprises.

Methods. The dialectical and systematic approaches to the study of accounting and analytical support of agricultural enterprises have been used. The abstract and logical method to justify the need to develop a strategically oriented accounting system in agricultural enterprises has been applied.

Results. The accounting system is the system of information model of the system of the enterprise, which allows us to identify and process data about the facts of economic life and generate and provide information about them to users through a variety of types and formats of financial statements. With the changes in conditions of functioning of enterprises, changes of models and methods of management decisions an accounting system should be properly refined in order to meet the growing information needs of internal and external users of accounting information. As a result of the formation of market conditions there is a need to develop a proper system of accounting and analytical support implementation of the strategic objectives of the enterprise. System of strategic accounting serves as a unifying link in the information space of the enterprise. It allows integration of accounting information with data on the environment and information predictive nature. Only under such conditions accounting system can be fully implemented into the strategic management process.

Perspectives. The system strategic accounting as a means of information support of management should provide an adaptation of the enterprise to the changes which occur in the environment, provide identification of critical situations, determine the main opportunities and threats and generally be a tool for maintaining economic security and sustainable development of the agricultural enterprises in dynamic market conditions.

Keywords: accounting information; accounting and analytical support; accounting and analytical system; strategy; strategic management; strategic analysis; strategic oriented accounting system.

JEL classification: M41

Вступ

Висока динамічність бізнес-середовища, стрімкі темпи науково-технічного прогресу та поглиблення глобалізаційних процесів стали причиною перенесення керівництвом аграрних підприємств акценту з оперативного менеджменту на стратегічний. Це потребує створення такої системи інформаційного забезпечення, яка буде адекватною цілям і завданням стратегічного менеджменту.

Стратегічна концепція управління потребує інформаційної бази для прийняття рішень, яка буде здатною забезпечити, з одного боку, розробку методичних основ стратегії підприємства, а з іншого – аналіз та оцінку ефективності управлінських рішень щодо розподілу ресурсів підприємства, а також обліку та формування звітності щодо різноманітних аспектів його діяльності. Як свідчить практика аграрних підприємств, чинна система бухгалтерського обліку, яка традиційно виступає інформаційною основою прийняття управлінських рішень, не в змозі розв'язати завдання такого роду. Її ретроспективний характер та зосередженість на внутрішніх фактах господарської діяльності унеможливають об'єктивну оцінку керівництвом ситуації, що склалася, та перешкоджають своєчасній адаптації підприємства до нових умов господарювання.

Мета статті

Мета статті полягає у визначенні сутності та ролі бухгалтерського обліку в системі стратегічного управління аграрним підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження

Значний внесок у дослідження обліково-аналітичного забезпечення підприємств, необхідності впровадження стратегічно-орієнтованої системи обліку зробили такі вітчизняні науковці, як П. Й. Атамас, Р. Ф. Бруханський, Г. О. Крамаренко, О. А. Мошковська, О. А. Мартинчик А. А. Пилипенко, О. М. Поліщук та інші. Проте питання ролі бухгалтерського обліку в системі стратегічного управління аграрним підприємством залишаються дослідженими недостатньо.

Однією з найголовніших умов сталого розвитку аграрного сектору в сучасній економіці є перехід на новий рівень організації процесів виробництва продукції і проведення послідовних заходів щодо підвищення ефективності діяльності [5, с. 40].

Сучасні умови господарювання суб'єктів аграрного бізнесу характеризуються нестабільністю та невизначеністю, що знижує ефективність господарської діяльності. Аграрне виробництво є одним із найбільш ризикованих видів підприємницької діяльності, що обумовлено такими факторами, як сезонність виробництва, залежність від погодно-кліматичних умов, тривалий період обороту капіталу, велика складність зміни асортименту продукції та технології тощо.

Аграрні підприємства можуть успішно господарювати в сучасному бізнес-середовищі за умови побудови ефективного механізму управління, який потребує належного інформаційного забезпечення. Як відомо, в сучасних умовах інформація виступає рушієм будь-якого бізнесу. Вона допомагає правильно оцінити умови бізнес-середовища, усвідомити та сформувані цілі та завдання майбутньої діяльності та на цій основі ухвалити ефективні управлінські рішення. Інформація є визначальним чинником, що характеризує рівень безпеки і аграрного бізнесу. Висока поінформованість керівників та менеджерів про бізнес-процеси та загрози дозволяє мінімізувати ризики та забезпечити конкурентні переваги. В інформаційній системі аграрного підприємства значна частка припадає саме на обліково-аналітичну інформацію.

При формуванні обліково-аналітичного забезпечення аграрним підприємствам необхідно враховувати виявлені особливості господарювання в аграрних підприємствах. Виходячи з них та інформаційних потреб керівників, розробляється обліково-аналітична система, в межах якої формується обліково-аналітичне забезпечення, яке відповідає поставленим цілям і стратегіям діяльності аграрного підприємства.

При цьому важливо забезпечити економічність формування обліково-аналітичного забезпечення управління аграрними підприємствами, тобто використання такого варіанту, який забезпечив би максимальне задоволення керівників в обліково-аналітичній інформації при мінімізації витрат на її створення. Для цих цілей необхідно визначити технологію формування облікової інформації, її види та інструментарій, який використовується для аналітичних цілей. Види інформації, що формується в межах обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством, залежать від обраної стратегії обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством. Стратегія формування обліково-аналітичного забезпечення управління є сукупністю правил і прийомів, які забезпечують досягнення основних цілей розвитку аграрного підприємства при можливості забезпечення необхідними ресурсами [7].

Також при формуванні обліково-аналітичного забезпечення слід враховувати низку обмежень, пов'язаних з необхідністю виконання вимог нормативних документів, що використовуються при зборі інформації в бухгалтерському та податковому обліку. При цьому доцільно застосовувати нормативні акти, структуровані за певними рівнями, які відповідають ієрархічним позиціям обліково-аналітичної системи. Нормативні акти, які регламентують формування обліково-аналітичного забезпечення, поділяються на нормативні акти згідно: з МСФЗ, з національним законодавством, з урахуванням галузевої специфіки аграрних підприємств, з урахуванням особливостей діяльності агрохолдингів, з урахуванням специфіки облікової політики сільськогосподарських формувань та їхніх структурних підрозділів.

Кожне аграрне підприємство самостійно визначає структуру обліково-аналітичного забезпечення та обліково-аналітичної системи. Формування такого забезпечення управління дозволяє здійснювати контрольні функції, пов'язані із забезпеченням збереження власності і аналізом ефективності його використання, а також аналітичні функції, пов'язані з виявленням та мобілізацією наявних внутрішньовиробничих резервів й формуванням умов для підвищення ефективності управління сільськогосподарським підприємством.

Формування обліково-аналітичного забезпечення управління є процесом, який здійснюється бухгалтерською та економічною службами з метою подати достовірну бухгалтерську, податкову звітність, інші види звітності, передбачені законодавством, а також інформацію, орієнтовану на

керівників, і дозволяє зробити висновки щодо ефективності та раціональності діяльності й на основі цього ухвалювати відповідні управлінські рішення [5, с. 41]. Така інформація переважно стосується внутрішнього середовища.

Проте в сучасних умовах господарювання необхідно формувати інформацію не тільки про внутрішні умови господарювання аграрного підприємства, а й про цілу низку зовнішніх чинників. При цьому важливого значення набуває організація системи моніторингу зовнішнього середовища, в межах якої повинна здійснюватися ідентифікація істотних зовнішніх факторів і оцінка їх впливу на діяльність сільськогосподарського підприємства.

Менеджмент сучасного аграрного підприємства не зацікавлений у громіздкому масиві всеохопної облікової інформації, яка характеризується здебільшого ретроспективним змістом. Точна, детальна інформація, але з позначкою «на вчора» уже не потрібна. Облікова система підприємства безперечно повинна враховувати ці вимоги сучасності, оскільки облік є головною інформаційною базою менеджменту. Сучасний менеджмент, перебуваючи у динамічному економічному середовищі, потребує актуальної та оперативної інформації з високим ступенем релевантності. Таку інформацію можна отримати завдяки стратегічно орієнтованій системі обліку [6, с. 153].

Під стратегічно орієнтованою системою обліку розуміється загальне визначення розроблених дослідниками підходів до побудови системи обліку, що забезпечує генерування та передачу транспарентної і релевантної інформації для забезпечення виконання таких процесів, як сканування середовища, формулювання стратегії, її впровадження, оцінювання і контроль [2, с. 210]. При цьому такі системи можуть забезпечувати як одночасний інформаційний супровід усіх цих процесів, так і окремих з них.

Необхідність побудови системи стратегічного обліку на підприємстві обумовлена причинами як загальноекономічного, так і облікового характеру.

Основною причиною загальноекономічного характеру є зміна параметрів функціонування підприємств у сучасних умовах господарювання. Система бухгалтерського обліку є інформаційною моделлю системи підприємства, яка дозволяє ідентифікувати і обробляти дані про факти господарського життя та генерувати і подавати інформацію про них користувачам за допомогою різних видів і форматів бухгалтерської звітності. Зі зміною умов функціонування підприємств, їх структури, набору ресурсів, зміною моделей і методів прийняття управлінських рішень повинна бути належним чином удосконалена й облікова система, щоб відповідати зростаючим інформаційним потребам внутрішніх і зовнішніх користувачів облікової інформації.

Виокремлюють дві основні групи економічних трансформацій, які зумовили необхідність розробки системи облікового забезпечення стратегічного менеджменту: перехід від соціалістичної планової економіки до ринкової і глобалізація світової економічної системи [2, с. 212].

З переходом до ринкової економіки відбуваються якісні зміни в системі економічних відносин, зокрема змінюються форми власності, економічні відносини, розвиваються інноваційні процеси, відбувається переорієнтація підприємств з оперативних цілей на стратегічні. У зв'язку з цим виникає необхідність формування обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовою діяльністю відповідно до нових умов господарювання. У результаті формування ринкових умов господарювання виникає потреба в розробці системи належного обліково-аналітичного супроводу реалізації стратегічних цілей підприємств.

Глобалізація й інтернаціоналізація економічних відносин, поява великої кількості ризиків у господарській діяльності, наростання невизначеності, динамічність зовнішнього середовища теж зумовлюють необхідність побудови на підприємствах системи стратегічного управління, для ефективного функціонування якої необхідною є побудова стратегічно орієнтованої системи бухгалтерського обліку.

Що стосується причин облікового характеру, то перш за все слід наголосити на необхідності побудови комплексної управлінської інформаційної системи (про внутрішнє і зовнішнє середовище) для прийняття стратегічних управлінських рішень.

У сучасних умовах господарювання істотно зростає вплив зовнішнього середовища на господарську діяльність аграрних підприємств. Тому для забезпечення ефективного функціонування підприємства необхідним є впровадження управлінських систем, які передбачають збір та аналіз даних про внутрішнє та зовнішнє середовище підприємства. Це дозволить встановлювати стратегічні цілі та оцінювати і управляти діяльністю підприємства щодо їх досягнення на основі оптимального використання наявних ресурсів за відповідного рівня розвитку зовнішнього середовища.

Система інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту підприємства повинна орієнтуватись на пріоритетне використання інформації про зовнішню сферу діяльності підприємства, оскільки в сучасних мінливих умовах господарювання традиційні системи збору і обробки облікової інформації є непристосованими до відстеження і прогнозування кризових тенденцій бізнесу, вони здебільшого зорієнтовані на стабільні зовнішні умови діяльності.

Саме система стратегічного обліку виступає єднальною ланкою в інформаційному просторі підприємства, що дозволяє інтегрувати бухгалтерську інформацію з даними про зовнішнє середовище та інформацією прогнозного характеру. Лише за таких умов облікова система може бути повноцінно впроваджена до складу процесу стратегічного управління. Інформація, що створюватиметься системою стратегічного обліку, виступатиме інформаційною основою для формування та реалізації стратегії підприємств. Основною відмінністю новоствореної стратегічної управлінської системи є широке застосування інструментів для аналізу та управління зовнішнім середовищем за допомогою використання стратегічного обліку.

Нині для аграрних підприємств в системі бухгалтерського обліку спостерігається надмірна концентрація на факторах внутрішнього середовища підприємства та відсутність або несистематичність проведення аналізу факторів зовнішнього. Саме ці недоліки і повинна подолати система стратегічного обліку як елемент стратегічної управлінської системи.

Система стратегічного обліку як засіб інформаційного супроводу менеджменту має забезпечити адаптацію управлінців до змін, що відбуваються в зовнішньому середовищі підприємства, забезпечити ідентифікацію критичних ситуацій, основних можливостей і загроз та загалом виступати інструментом підтримання економічної безпеки та забезпечення стійкого розвитку підприємства в динамічних ринкових умовах.

Інформація про зовнішнє середовище, тенденції його розвитку і місце, яке займає в ньому організація, дозволяє розкрити загрози і можливості, які аграрне підприємство повинно враховувати при визначенні своїх цілей і способів їх досягнення. У зв'язку з цим стратегічний управлінський облік використовує як методи і прийоми поточного обліку, так і економіко-математичні моделі, методи прогнозування та дисконтування [2, с. 214].

Також варто зауважити, що нині існує проблема невідповідності запитів внутрішніх і зовнішніх користувачів та змісту показників бухгалтерської звітності, що надається їм для прийняття рішень. Користувачам, окрім ретроспективної облікової інформації, досить важливою є інформація прогнозного та імовірнісного характеру, яка б дозволила виявити тенденції функціонування підприємства. Наприклад, інвестора більше турбує питання ефективності діяльності та фінансової стабільності в майбутньому періоді, у якому працюватимуть його вкладені кошти, а не те, що було до його вкладень. А чинний нині облік може дати лише картину минулого і аж ніяк не майбутнього. Отже, затребуваність прогнозованої облікової інформації буде збільшуватися.

Також стратегічно орієнтована система обліку необхідна для формування системи управління вартістю підприємства. Сучасна модель побудови обліково-аналітичних систем, що використовується на більшості вітчизняних аграрних підприємств, не відповідає потребам менеджменту. Оцінка вартості підприємства на певну дату є статичною, вона не відображає її стан у теперішній момент, не дозволяє прослідкувати створення вартості в процесі використання і управління власністю. Звітна інформація складається з відставанням від поточної ситуації, інформація про яку необхідна для ефективного управління факторами генерування та руйнування вартості підприємства.

Одним з шляхів вирішення цієї проблеми є розробка і впровадження системи стратегічного обліку, яка відображає і надає інформацію менеджменту не лише про стандартні облікові об'єкти (основні засоби, виробничі запаси тощо), а про всі фактори, що впливають на створення і руйнування вартості підприємства (наприклад, інтелектуальний та екологічний капітал) у режимі реального часу, що дозволяє приймати ефективні стратегічні рішення [8].

Система стратегічного обліку повинна стати важливим інструментом інформаційного забезпечення управління вартістю підприємства. Це дозволить ідентифікувати фактори її створення та руйнування і забезпечити надання інформації про них для прийняття управлінських рішень. У цьому випадку система стратегічного обліку розглядається як одна із забезпечувальних підсистем системи вартісно-орієнтованого управління підприємством.

Висновки і перспективи подальших розвідок

Зміни, що відбувалися в Україні з початку 90-х років ХХ ст., трансформували підходи до побудови систем управління підприємством, порядку їх функціонування, що призвело до формування нових вимог до облікового забезпечення їх діяльності. Сучасний менеджмент аграрних підприємств, перебуваючи у динамічному економічному середовищі, потребує актуальної та оперативної інформації з високим ступенем релевантності. Таку інформацію можна отримати завдяки стратегічно орієнтованій системі обліку.

Система обліково-інформаційного забезпечення стратегічного управління сільськогосподарського підприємства значною мірою повинна орієнтуватись на пріоритетне використання інформації про зовнішню сферу діяльності підприємства, оскільки в сучасних мінливих умовах господарювання традиційні системи збору і обробки облікової інформації є непристосованими до відстеження і прогнозування кризових тенденцій бізнесу, вони здебільшого зорієнтовані на стабільні зовнішні умови

діяльності. Залежно від виявлених змін зовнішнього бізнес-середовища підприємство повинно застосовувати адекватні реакції. Несвоєчасність або повна відсутність адаптивних дій безумовно спричинить проблеми в діяльності підприємства, збільшить бізнес-ризиків і посилить загрозу банкрутства.

Список літератури

1. Атамас, П. Й. Роль бухгалтерського обліку в управлінні ризиками підприємництва [Текст] / П. Й. Атамас, О. П. Атамас, Г. О. Крамаренко // Академічний огляд. – 2016. – № 1. – С. 60-69.
2. Бруханський, Р. Ф. Причини необхідності розробки стратегічно орієнтованої системи бухгалтерського обліку [Текст] / Р. Ф. Бруханський // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – Тернопіль: ТНЕУ, 2014. – Т. 16. – № 2. – С. 210-217.
3. Бруханський, Р. Ф. Стратегічна обліково-аналітична система аграрних підприємств: вимоги, користувачі, суб'єкти генерування інформації [Текст] / Р. Ф. Бруханський // Інститут бухгалтерського обліку, контролю та аналіз в умовах глобалізації. – 2016. – Вип. 1. – С. 5-14.
4. Максименко, Д. В. Розвиток стратегічного управління на підприємствах аграрного сектору [Електронний ресурс] / Д. В. Максименко. – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/4/25.pdf>.
5. Мартинчик, О. А. Управлінські аспекти забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств [Текст] / О. А. Мартинчик // Агросвіт. – 2014. – № 20. – С. 37-43.
6. Мошківська, О. А. Концептуальні засади стратегічного управлінського обліку [Текст] / О. А. Мошківська // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 12 (138). – С. 151-159.
7. Поліщук, О. М. Обліково-аналітичне забезпечення управління діяльністю аграрних підприємств [Електронний ресурс] / О. М. Поліщук. – Режим доступу: lib.udau.edu.ua/bitstream/1775/Polishchuk/200.M.doc.
8. Сторожук, Т. М. Стратегічний облік в обліковій системі підприємств [Текст] / Т. М. Сторожук // Бухгалтерський облік, аналіз і аудит: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку: Всеукраїнська науково-практична конференція (м. Чернігів, 25-26 жовтня 2013 р.). – Чернігів: ЧДТУ, 2013. – С. 11-13.

References

1. Atamas, P. Y., Atamas, O. P., Kramarenko, H. O. (2016). Rol' bukhhalters'koho obliku v upravlinni ryzykamy pidpryyemnytstva. *Akademichnyy ohlyad*, 1, 60-69.
2. Brukhans'kyu, R. F. (2014). Prychyny neobkhdnosti rozrobky stratehichno oriyentovanoyi systemy bukhhalters'koho obliku. *Ekonomichnyy analiz*, 16(2), 210-217.
3. Brukhans'kyu, R. F. (2016). Stratehichna oblikovo-analitychna systema ahrarnykh pidpryyemstv: vymohy, korystuvachi, sub"yekty heneruvannya informatsiyi. *Instytut bukhhalters'koho obliku, kontrolyu ta analiz v umovakh hlobalizatsiyi*, 1, 5-14.
4. Maksymenko, D. V. (2015). *Rozvytok stratehichnoho upravlinnya na pidpryyemstvakh ahrarnoho sektoru*. Retrieved from: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/4/25.pdf>.
5. Martynchuk, O. A. (2014). Upravlins'ki aspekty zabezpechennya konkurentospromozhnosti sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstv. *Ahrosvit*, 20, 37-43.
6. Moshkovs'ka, O. A. (2012). Kontseptual'ni zasady stratehichnoho upravlins'koho obliku. *Aktual'ni problemy ekonomiky*, 12 (138), 151-159.
7. Polishchuk, O. M. (n.d.). *Oblikovo-analitychne zabezpechennya upravlinnya diyal'nisty ahrarnykh pidpryyemstv*. Retrieved from: lib.udau.edu.ua/bitstream/1775/Polishchuk/200.M.doc.
8. Storozhuk, T. M. (2013). Stratehichnyy oblik v oblikoviy systemi pidpryyemstv. *Bukhhalters'ky oblik, analiz i audyt: suchasnyy stan, problemy ta perspektyvy rozvytku: Vseukrayins'ka nauково-praktychna konferentsiya (m. Chernihiv, 25-26 zhovtnya 2013 r.)*. Chernihiv: ChDTU, 11-13.

Стаття надійшла до редакції 24.03.2017 р.

Генріх Генріхович КАЗАРЯН

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра менеджменту освіти,
ДНЗ «Інститут менеджменту освіти»
Національної академії педагогічних наук України

ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ІНСТИТУЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ В УКРАЇНІ

Казарян, Г. Г. Оцінка результативності інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю в Україні / Генріх Генріхович Казарян // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярощук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 286-291. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті проаналізовано дієвість та результативність інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю в Україні. Автором було встановлено, що низька продуктивність праці осіб з інвалідністю збільшує собівартість продукції, а підвищення цін в умовах жорсткої конкуренції практично неможливе, тому прибутки відповідних спеціалізованих підприємств низькі. На основі проведеного аналізу побудована багатofакторна лінійна модель, яка дозволяє визначити оптимальне співвідношення використання інституційних факторів соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю в Україні.

Ключові слова: особи з обмеженими фізичними можливостями; соціально-економічне забезпечення; інституційні фактори.

Genrikh Genrikhovych KAZARIAN

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Educational Management,
Institute of Educational Management
National Academy of Pedagogical Sciences of Ukraine

ASSESSMENT OF THE RESULT OF INSTITUTIONAL REGULATION OF SOCIAL AND ECONOMIC PROVIDERS OF PERSONS WITH DISABILITIES IN UKRAINE

Abstract

The article analyzes the effectiveness and effectiveness of institutional regulation of socio-economic provision of persons with disabilities in Ukraine. The author found that the low productivity of persons with disabilities increases the cost of production, and the increase of prices in conditions of severe competition is practically impossible, therefore the profits of the corresponding specialized enterprises are low. On the basis of the conducted analysis, a multifactorial linear model is constructed that allows determining the optimal ratio of the use of institutional factors for the socio-economic provision of persons with disabilities in Ukraine.

Keywords: persons with limited physical abilities; socio-economic provision; institutional factors.

JEL classification: L31

Забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку передбачає повну консолідацію наявних ресурсів при оптимальному задіянні резервів. Недовикористання потенціалу осіб з інвалідністю в соціально-економічній сфері знижує темпи розвитку національної економіки. Залучення осіб з інвалідністю до процесів соціально-економічного розвитку потребує попереднього впровадження комплексу заходів зі сприяння їх оперативній адаптації до економічних реалій та інтеграції в економічне середовище на засадах рівності та повноправності.

Проблеми інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю в Україні розглядають в своїх працях Гонта О. І, Гришова І. Ю., Дяченко О. П., Маркіна І. А, Шестаковська Т. Л., Ніколюк О. В., Галицький О. М. [1-10] Проте, в їх роботах не проведено оцінка результатів реалізації програм інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю

Мета статті – проаналізувати дієвість та результативність інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю в Україні.

З метою комплексного аналізу результативності інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю в Україні було оцінено рівень виконання заходів Державної цільової програми „Національний план дій з реалізації Конвенції про права інвалідів” на період до 2020 року”, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 01.08.2012 р. № 706.

Відповідно наказами Мінрегіону від 10.09.2012 р. № 463 та Держархбудінспекції від 27.09.2012. р. № 158 затверджено відповідні плани заходів із виконання Державної цільової програми «Національний план дій з реалізації Конвенції про права інвалідів» на період до 2020 року, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 01.08.2012 р. № 706. Згідно із зазначеними планами заходів Мінрегіоном та Держархбудінспекцією постійно здійснюються заходи із популяризації положень Конвенції про права інвалідів в частині забезпечення виконання вимог законодавчих актів та нормативних документів щодо людей з інвалідністю [28].

У 2017 році наказом Міністерства інфраструктури України від 14.04.2017 р. № 143 утворено постійно діючу Робочу групу з питань доступності для осіб з інвалідністю транспорту, об'єктів транспортно-дорожньої інфраструктури та поштового зв'язку. До повноважень Робочої групи віднесено опрацювання пропозицій щодо забезпечення, дотримання та реалізацію прав і свобод осіб з інвалідністю, виявлення й усунення перепон і бар'єрів, що заважають особам зазначеної категорії у задоволенні їх повсякденних потреб, відповідно до вимог Конвенції ООН про права осіб з інвалідністю.

Під час засідань Робочої групи, які відбулися 20.04.2017 р. та 12.10.2017 р., розглянуто стан виконання завдань, визначених планом організації підготовки актів, необхідних для забезпечення реалізації завдань, визначених планом організації підготовки актів, необхідних для забезпечення реалізації Указу Президента України від 13.12.2016 р. № 553 та Планом заходів з рекомендацій, викладених у заключних зауваженнях, наданих Комітетом ООН з прав осіб з інвалідністю, до першої доповіді України про виконання Конвенції ООН про права осіб з інвалідністю на період до 2020 року, затверджений розпорядженням від 28.12.2016 р. № 1073, а також прийнято рішення щодо подальшої їх реалізації.

У результаті проведеного аналізу автором було встановлено, що низька продуктивність праці осіб з інвалідністю збільшує собівартість продукції, а підвищення цін в умовах жорсткої конкуренції практично неможливе, тому прибутки відповідних спеціалізованих підприємств низькі. Крім того, підприємства інвалідів, зазвичай, велику увагу приділяють підтриманню соціальної сфери: утримують відділи реабілітації, медичні кабінети, бібліотеки, клуби, кімнати відпочинку, оскільки соціальні стимули мають не меншу вагу у системі мотивації інвалідів до праці, ніж стимули економічного характеру. Тобто, переважна більшість коштів державного бюджету, які щороку спрямовуються на підтримку громадських організацій інвалідів, витрачаються на утримання соціальної інфраструктури [2]. Таким чином, практика показує, що умови роботи організацій, які використовують працю інвалідів, набагато складніші за звичайні. Тому вони потребують підтримки з боку держави. Форми державної підтримки підприємств інвалідів можуть бути різними: пільгове оподаткування, грошові компенсації, державне замовлення, монополізація випуску окремих видів продукції, квотування закупівель, пільгове кредитування, бюджетне субсидування.

Таким чином, спеціалізована зайнятість, що надає потенційні можливості для працевлаштування осіб з інвалідністю має переваги і недоліки.

У більшості випадків для осіб з інвалідністю спеціалізоване робоче місце є єдиною реальною можливістю отримати оплачувану роботу. У той же час, для звичайних підприємств, на яких існують спеціалізовані види робіт і створені робочі місця для осіб з інвалідністю, – це можливість отримати кваліфікованого і досвідченого працівника. Основними недоліками спеціалізованої зайнятості осіб з інвалідністю є:

-
- заробітна плата на спеціалізованих підприємствах, як правило, дуже низька через брак сучасних технологій, несприятливі умови праці;
 - забезпечення осіб з інвалідністю спеціалізованими видами робіт вимагає додаткових коштів, а тому суперечить прагненню підвищувати продуктивність праці на таких спеціалізованих підприємствах;
 - спеціалізовані види робіт, хоча і необхідні для окремих груп людей, можуть призвести до ізолювання осіб з інвалідністю від інших категорій працівників і створити негативне уявлення або стереотип для суспільства в цілому.

До теперішнього часу держава не виявила своєї заінтересованості у збереженні таких спеціалізованих підприємств як інституту соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю, і, перш за все, тих осіб, які за станом здоров'я не можуть працювати у звичайних виробничих умовах. У державі відбувається поступове руйнування мережі спеціалізованих підприємств.

Таким чином, у період формування ринкових відносин гостро стоїть питання виживання спеціалізованих підприємств і забезпечення їх реабілітаційного статусу.

Зауважимо також, що у більшості країн світу теж існують спеціалізовані підприємства, які використовують працю осіб з інвалідністю. Разом із тим, такі підприємства розглядаються не як найкраще місце для осіб з інвалідністю, а як «запасний варіант» працевлаштування у випадку, коли немає можливості знайти місце роботи на загальних для всіх умовах. На таких підприємствах використовується праця інвалідів із значним ступенем втрати здоров'я, для яких фізично неможливо або надто важко створити необхідні умови праці на звичайному підприємстві. Більшість інвалідів, працевлаштованих на спеціалізованих підприємствах (у спеціалізованих майстернях) у цих країнах, мають обмежені інтелектуальні можливості [2].

Великим резервом у інституційному регулюванні ринку праці осіб з інвалідністю є їх зайнятість та організація ними власної справи. Проте робота із особами з інвалідністю по навчанню основам підприємництва, професійній допомозі та психологічній підтримці, поки що, не приносить відчутного ефекту.

Передусім підкреслимо, що роль малого підприємництва в системі соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю проявляється через такі його економічні й соціальні функції: створення певного спектру товарів і послуг; сприяння в реалізації творчого потенціалу осіб з інвалідністю; створення нових робочих місць для осіб з інвалідністю, які бажають працювати; пом'якшення соціальної напруги через використання праці цих соціально вразливих груп населення; можливість інтеграції осіб з інвалідністю у сучасне суспільство, виведення їх із замкненої соціальної системи чи повної ізоляції; формування в осіб з інвалідністю відчуття повноцінних членів суспільства.

В Україні, на жаль, рівень зайнятості на малих підприємствах протягом 2016-2018 рр. становив лише близько 11% населення у працездатному віці. Найгірші показники зайнятості на малих підприємствах спостерігаються у Вінницькій, Волинській, Закарпатській, Івано-Франківській, Кіровоградській, Рівненській, Сумській, Тернопільській, Херсонській, Хмельницькій, Чернівецькій областях – менше 5,0% [1; 5].

Кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення в Україні станом на 1.01.2018 року становила 63 од., що на 12 од. менше, ніж у 2016 році. Найбільша частка найманих працівників (25,2%) зайнята у сфері торгівлі, 20,8% найманих працівників підприємств малого бізнесу зайняті в сфері операцій з нерухомістю, у промисловості в сфері малого бізнесу працюють 17,4% працівників [1; 5].

Усе викладене дає підстави для висновку про те, що оцінку результативності інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю доцільно здійснювати на основі моделі, яка дозволяє визначити оптимальне співвідношення використання інституційних факторів соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю в Україні.

Для вирішення цього завдання пропонується використати багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз. Робочою гіпотезою слугувала ідея, суть якої полягає в тому, що ефективне використання інструментів інституційного регулювання може забезпечити збільшення рівня соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю.

Факторні ознаки ($x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7, x_8$) – складові важелі впливу на соціально-економічне забезпечення осіб з інвалідністю, відповідно середній розмір місячної пенсії за інвалідністю; середньомісячна заробітна плата; чисельність інвалідів у числі учнів професійно-технічних навчальних закладів; чисельність інвалідів у закладах вищої освіти; чисельність працевлаштованих інвалідів службою зайнятості; навантаження незайнятого населення на одне вільне робоче місце; кількість вільних робочих місць для інвалідів; витрати державного бюджету на здійснення медичної, соціальної, трудової та професійної реабілітації інвалідів. Період аналізу – 9 років.

Автором розроблена багатофакторна лінійна модель, рівняння якої має вигляд:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_4 + a_5x_5 + a_6x_6 + a_7x_7 + a_8x_8.$$

Для визначення параметрів моделі – коефіцієнтів цього рівняння використано метод найменших квадратів, а як інструмент – пакет аналізу Microsoft Excel

Реалізовані технології дозволили одержати рівняння моделі:

$$y = 966,8016 - 0,51x_1 + 0,69x_2 - 0,09x_3 - 0,023x_4 - 0,042x_5 - 10,5x_6 + 0,0001x_7 - 1,64x_8.$$

Середня похибка апроксимації для цієї моделі дорівнює нулю, що дозволяє рекомендувати використання цієї моделі для прогнозування. Оцінка статистичних характеристик множинної регресії – показника множинної кореляції й коефіцієнта детермінації, а саме $R^2 = 1$, яка здійснена в роботі, дозволяє судити про тісноту зв'язку між результативною ознакою й набором досліджуваних факторів. Для визначення рівня впливу факторних ознак розраховані часткові коефіцієнти еластичності (табл. 1).

Таблиця 1. Результати розрахунків коефіцієнтів еластичності

	пенсія	заробітна плата	чисельність інвалідів у закладах професійно-технічної освіти	чисельність інвалідів у закладах вищої освіти	чисельність працевлаштованих інвалідів	навантаження на 1 вільне робоче місце	кількість вільних робочих місць для інвалідів	витрати на реабілітацію
Коефіцієнт еластичності	-0,205	0,662	0,01	-0,089	0,24	-0,142	0,03	-0,278

Оцінка значень часткових коефіцієнтів еластичності, дозволяє стверджувати, що із збільшенням середньомісячної заробітної плати, кількості вільних робочих місць для інвалідів на один відсоток чисельність працюючих інвалідів збільшиться відповідно на 0,662% та 0,03%, а зі збільшенням, наприклад, середнього розміру місячної пенсії за інвалідністю, навантаження на одне вільне робоче місце на один відсоток – чисельність працюючих інвалідів зменшиться відповідно на 0,205% й 0,142%.

Прогнозування значень результативної ознаки – результативність інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю – потрібно здійснювати у два етапи. На першому етапі, використовуючи динамічні ряди, прогнозується тенденція розвитку різних видів факторів за допомогою лінійних моделей. Знаючи прогнозні значення факторних змінних, можна спрогнозувати рівень соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю, використовуючи багатофакторну модель та результативність його інституційного регулювання. У розвиток попередніх тез підкреслимо: без удосконалення існуючого механізму інституційного регулювання в найближчі роки не відбудеться прискорене зростання рівня соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю в Україні. Повільні темпи приросту кількості нових робочих місць для осіб з інвалідністю, низька зацікавленість роботодавців у прийнятті на роботу осіб з інвалідністю, відсутність безбар'єрної виробничої і соціальної інфраструктури, незадовільний стан забезпечення осіб з інвалідністю спеціальним автотранспортом, поступове руйнування мережі спеціалізованих підприємств не дають можливості для розширення «поля» прикладання трудових зусиль осіб з інвалідністю. До того ж, посилення негативних наслідків фінансової кризи у вигляді обмеження можливостей держави для підвищення соціальних допомог і пенсій за інвалідністю, може призвести до зростання проблем бідності та соціальної незахищеності цієї категорії громадян.

Асиметричність зайнятості осіб з інвалідністю зумовлена також нерівномірністю територіального розміщення спеціалізованих підприємств інвалідів. Таким чином, стратегія інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю в регіонах, де ситуація є найбільш складною, повинна передбачати заходи, спрямовані на активізацію зусиль органів соціального захисту, місцевої влади стосовно соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю, а саме сприяння зайнятості,

стимулювання роботодавців щодо створення нових та збереження існуючих робочих місць для інвалідів тощо.

На основі кореляційно-регресійного аналізу здійснено оцінку результативності інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю в Україні шляхом розрахунку впливу сукупності факторів на рівень соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю, у результаті чого автором з'ясовано: з підвищенням середньомісячної заробітної плати, зі збільшенням кількості вільних робочих місць для інвалідів чисельність працюючих осіб з інвалідністю збільшиться (коефіцієнти еластичності становлять відповідно 0,662 та 0,03), а зі збільшенням середнього розміру пенсії за інвалідністю та навантаження на одне вільне робоче місце чисельність працюючих осіб з інвалідністю зменшиться (коефіцієнти еластичності становлять відповідно -0,205 та -0,142). Використання побудованої автором багатофакторної лінійної моделі дозволяє прогнозувати динаміку чисельності працюючих осіб з інвалідністю за динамічним рядом та здійснювати вибір дієвих інструментів інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю в Україні.

Список літератури

1. Про становище людей з інвалідністю в Україні: Національна доповідь. Офіційний сайт Мінсоцполітики. URL: mlsp.gov.ua.
2. Підсумковий звіт „Моделі підтримки зайнятості та супроводу на робочому місці для людей з інвалідністю в країнах Європейського Союзу” за Спільною Програмою ПРООН, ЮНІСЕФ, ВООЗ, МОП „Сприяння інтеграційній політиці та послугам для людей з інвалідністю в Україні”. 2016. URL: http://www.ud.org.ua/images/pdf/Final_Report_on_the_models_of_job_support_and_coaching_Ukr_fin.pdf.
3. Інформаційна довідка про основні соціально-економічні показники діяльності підприємств, організацій громадських організацій інвалідів, що отримали дозвіл на право користування пільгами з оподаткування. URL: <http://www.msp.gov.ua>; <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-planu-dijalnosti-ministerstva-socialnoyi>.
4. Національна доповідь „Про становище інвалідів в Україні”. Київ, 2018. 211 с.
5. Гришова І. Ю., Т. С. Шабатура Соціальні інвестиції як інструмент реалізації соціально-орієнтованого бізнесу. Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія "Економіка і менеджмент". Випуск 4, 2014. С. 183-187.
6. Маркіна І. А. Застосування нейронних мереж для кластерного аналізу кризового стану системи охорони здоров'я / І. А. Маркіна, Аль Ширафі Мохаммед Авад // Економічний часопис-XXI. – №162(11-12). – 2016. – С. 56-61.
7. Маркіна І. А. Економічні засади впровадження системи обов'язкового медичного страхування / І. А. Маркіна, Аль Ширафі Мохаммед Авад // Вісник Хмельницького національного університету. – 2016. – №4. – Том 2. – С. 158-161
8. Маркіна І. А. Розробка системи управління персоналом в умовах реалізації антикризової політики медичної організації / І. А. Маркіна, Аль Ширафі Мохаммед Авад // Вісник Сумського національного аграрного університету. - №12. – 2017. – 60-72.

References

1. Pro stanovy`shhe lyudej z invalidnistyu v Ukrayini: Nacional`na dopovid`. Oficijny`j sajт Minsoczpolly`ky`. Retrieved from: mlsp.gov.ua.
2. Pidsumkovy`j zvit „Modeli pidtry`mky` zajnyatosti ta suprodu na robochomu misci dlya lyudej z invalidnistyu v krayinax Yevropejs`kogo Soyuzu" za Spil`noyu Programoyu PROON, YuNISEF, VOOZ, MOP „Spry`yannya integracijnij polity`ci ta poslugam dlya lyudej z invalidnistyu v Ukrayini". (2016). Retrieved from: http://www.ud.org.ua/images/pdf/Final_Report_on_the_models_of_job_support_and_coaching_Ukr_fin.pdf.
3. Informacijna dovidka pro osnovni social`no-ekonomichni pokazny`ky` diyal`nosti pidpry`emstv, organizacij gromads`ky`x organizacij invalidiv, shho otry`maly` dozvil na pravo kory`stuvannya pil`gamy` z opodatкування. (n.d.). Retrieved from: <http://www.msp.gov.ua>; <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-planu-dijalnosti-ministerstva-socialnoyi>.
4. Nacional`na dopovid` „Pro stanovy`shhe invalidiv v Ukrayini”. Ky`yiv, 2018. 211 s.
5. Gry`shova I. Yu., T. S. Shabatura (2014). Social`ni investy`ciyi yak instrument realizaciyi social`no-orijentovanogo biznesu. *Visny`k Sums`kogo nacional`nogo agrarnogo universy`tetu*. Seriya "Ekonomika i menedzhment", 4, 183-187.
6. Markina I. A. Al` Shy`rafi, Moxammed. (2016). Zastosuvannya nejronny`x merezh dlya klasterного analizu kry`zovogo stanu sy`stemy` ohorony` zdorov`ya. *Ekonomichny`j chasopy`s-XXI*, 162(11-12), 56-61.

-
7. Markina I. A. & Al` Shy`rafi, Moxammed Avad. (2016). Ekonomichni zasady` vprovadzhennya sy`stemy` obov'yazkovogo medy`chnogo strahuvannya. *Visnyk Khmel'nycz'kogo nacional'nogo universy`tetu*, 4(2), 158-161.
 8. Markina I. A. & Al` Shy`rafi, Moxammed Avad. (2017). Rozrobka sy`stemy` upravlinnya personalom v umovax realizaciyi anty`kry`zovoyi polity`ky` medy`chnoyi organizaciyi. *Visnyk Sums'kogo nacional'nogo agrarnogo universy`tetu*, 12, 60-72.

Стаття надійшла до редакції 20.03.2017 р.

РЕЦЕНЗІЇ

Богдан Миколайович АНДРУШКІВ

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту інноваційної діяльності та підприємництва
Тернопільського національного технічного університету імені І. Пулюя

СУЧАСНА ПАРАДИГМА ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ І ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Андрушків, Б. М. Сучасна парадигма формування інтелектуального капіталу і вартості підприємства / Богдан Миколайович Андрушків // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 292-295. – ISSN 1993-0259.

Домінантною ознакою розвитку сучасної економіки на всіх її рівнях є посилення ролі інформації та знань, активної спрямованості виробничих структур на інноваційно-інтелектуальну діяльність, інтенсивне накопичення і використання інтелектуального капіталу. Формування інтелектуального капіталу підприємства є однією з цілей його діяльності, що підвищує ринкову вартість підприємства та приносить цінність не лише його власникам, менеджерам, працівникам, а й локальним громадам, у середовищі яких воно функціонує, національній економіці загалом. У зв'язку з цим дослідження сутності інтелектуального капіталу та його зв'язку з вартістю підприємства, розроблення методів діагностики впливу інтелектуального капіталу на креацію його вартості, обґрунтування пріоритетів розвитку інтелектуального капіталу як базису у процесі креації вартості суб'єкта господарювання є питаннями назрілими і актуальними. Вони сьогодні становлять значний науковий інтерес, викликають доволі жваву дискусію серед вітчизняних і зарубіжних науковців та потребують переконливої доказової бази. Саме цим питанням як у їх теоретичній, так і практичній частині присвячена монографія «Інтелектуальний капітал і креація вартості підприємства» [1] кандидата економічних наук, доцента Ольги Миколаївни Собко. Дослідження, з одного боку, відзначається фундаментальністю та ґрунтовністю піднятих наукових проблем, а з другого – неординарністю запропонованих авторкою напрямів осягнення задекларованої теми, підходів і способів їх вирішення. Дослідниця на цілковито новітній основі та із застосуванням термінологічного апарату, що почасти лише починає вводитися у вітчизняний науковий обіг, обстоює наявність та необхідність наукового обговорення взаємозв'язку між розвитком інтелектуального капіталу та креацією вартості підприємства.

Оцінюючи найважливіші здобутки дослідження, слід вказати на низку отриманих авторкою результатів, що повною мірою можуть бути охарактеризовані як наукова новизна. При цьому їх теоретичний і прикладний характер є безперечною перевагою рецензованої роботи. Зокрема, щодо першого, дослідниця на основі узагальнень значного обсягу теоретичного матеріалу цілком слушно акцентує увагу на широкому спектрі питань стосовно розроблення і обґрунтування концептуальних засад розвитку інтелектуального капіталу в процесі креації вартості підприємства, серед них виокремлює такі: поняття та функції інтелектуального капіталу; генеза розвитку і моделі інтелектуального капіталу; імперативи вартості підприємства та механізми креації вартості підприємства; моделювання векторів поширення офшорингу процесів знань; розвиток інтелектуального капіталу як інструменту креації вартості підприємства та ін.

Щодо практичного аспекту монографічного дослідження слід зазначити, що він пророблений і апробований на базі підприємств молочної індустрії Тернопільщини, зокрема: окреслено методичні аспекти оцінки інтелектуального капіталу підприємства; з'ясовано механізм та здійснено діагностику впливу інтелектуального капіталу на креацію вартості підприємства; розроблено інтерактивну модель реалізації компетенційного підходу у креації вартості підприємства; обґрунтовано впровадження системи управління якістю молочної продукції як напряму посилення креаційного потенціалу інтелектуального капіталу підприємства; виявлено резерви креації вартості підприємств молокопереробного сектора економіки Тернопільщини.

Сформульовані у монографії О. М. Собко наукові положення, висновки і практичні рекомендації мають належний рівень обґрунтованості, підтверджений опрацюванням широкого кола наукових робіт як вітчизняних, так і зарубіжних учених, коректною постановкою наукових завдань і адекватністю методів їх вирішення, що засвідчує наукову сумлінність і компетенцію авторки.

Достовірність одержаних результатів підтверджується застосуванням сучасних методів наукового дослідження, як-от: абстрагування та аксиматизації, аналізу і синтезу, узагальнення, порівняльно-історичного, декомпозиційного, економіко-статистичного, факторного та регресійного аналізу, методів кластерного і кореляційного аналізу, економіко-математичного моделювання тощо. Добре враження справляє джерельна база роботи. Видання, залучені до списку використаної літератури, насамперед зарубіжні, свідчать про ґрунтовне опрацювання проблеми і високий рівень наукової підготовки автора, її наукову зрілість. Слід також відзначити репрезентативну емпіричну базу дослідження.

Представлений у монографії О. М. Собко науковий матеріал характеризується оригінальністю викладу, комплексністю, чіткою та логічною послідовністю опрацьованих питань, що знайшло свій вияв у структурі монографічного дослідження, яке складається з п'яти взаємопов'язаних розділів та 16 окремих параграфів.

Перший розділ монографії авторка цілком слушно присвячує питанням теоретичного характеру, що лежать у понятійно-концептуальній площині розуміння категорії інтелектуального капіталу підприємства та його вартості, систематизуючи і формуючи у такий спосіб понятійне поле дослідження. Тут О. М. Собко детально розглядає генезу категорії інтелектуального капіталу підприємства від моменту її зародження, розвитку і потрактування різними науковими школами світу і до сучасного її тлумачення у наукових колах [1, с. 9-34]. Узагальнюючи запропонований матеріал та дотримуючись принципів термінологічної точності, дослідниця має рацію, подаючи власне тлумачення категорії інтелектуального капіталу відповідно до вимог сучасної парадигми економіки знань, інформації та інтелекту та у задекларованому взаємозв'язку з процесами креації вартості підприємства [1, с. 40]. Головні функції інтелектуального капіталу підприємства, зазначені у роботі, додатково потверджують справедливність зробленого узагальнення.

Продовжуючи своє дослідження, О. М. Собко аналізує наукові моделі інтелектуального капіталу підприємства М. Братницького, Л. Едвінсона, М. Мак-Ілрея, М. Мелоуна, К. -Е. Свейбі, Я. Стрижини та ін., поєднує їхні підходи і переконливо доводить взаємопроникнення і взаємовплив на рівні «платформи вартості» підприємства. У цьому контексті важко не погодитися з дослідницею у тому, що креація вартості підприємства є визначальною домінантою таксономії структури інтелектуального капіталу і повинна здійснюватися за схемою, що вміщує три ланки, у межах яких відображено системи відносин з генерування та комерціалізації інтелектуальної продукції: індивідуальний інтелектуальний капітал; корпоративний інтелектуальний капітал; соціальний інтелектуальний капітал [1, с. 58]. Кожен з перелічених видів капіталу через індивідуальний капітал підприємства, як слушно зазначає О. М. Собко, базується на двох складових – капіталі знань та компетенціях, які через організаційну культуру визначають конкурентний статус підприємства, а відтак – його вартість.

Взаємозв'язок інтелектуального капіталу і процесів креації вартості підприємства викликають об'єктивну необхідність у можливостях вимірювання і оцінки першого та сили його впливу на вартість підприємства. Ці практичні аспекти становлять значний науковий інтерес з огляду на труднощі методичного характеру, адже оцінка інтелектуального капіталу утруднена низкою чинників якісного характеру, серед яких філософія управління підприємством, особливості організаційної культури, морально-духовні характеристики працівників підприємства і т. п. Незважаючи на це, можна нарахувати близько сорока методик зарубіжних і вітчизняних науковців щодо діагностики інтелектуального капіталу. Проте проблема напрацювання конструктивної методології його оцінки на мікрорівні залишається актуальною. Прикметно і показово, що запропонована О. М. Собко система показників моніторингу інтелектуального капіталу, оцінки його величини та адаптована низка показників для оцінки вартості підприємства дозволяє здійснювати порівняльну оцінку одногалузевих підприємств, робити моніторинг трендових змін величини інтелектуального капіталу у довгостроковій перспективі, що й переконливо підтверджено конкретними розрахунками на базі підприємств молочної індустрії Тернопільщини.

Другий розділ монографії логічно продовжує перший. У ньому дослідниця через формування інтелектуального капіталу розглядає теоретичні та організаційні аспекти креації вартості підприємства. У процесі опрацювання цього спектру питань вартує уваги авторське трактування вартості підприємства, згідно з яким це «грошове вираження справедливої вартості матеріальної та інтелектуальної складових, а також синергічних ефектів, що виникають у результаті їх функціонування, встановлених на певну дату в умовах конкурентного ринку» [1, с. 120]. Відтак, цілком очікувано, що наступний крок дослідниці здійснений у напрямку креації вартості підприємства. О. М. Собко у своєму підході цілком виправдано спирається на три гіпотези: максимізація вартості підприємства забезпечується процесами її креації; креація вартості підприємства забезпечується безперервним функціонуванням інтелектуального капіталу; креація вартості передбачає мінімізацію «лакуни вартості». Таким чином, як вважає дослідниця, креація вартості підприємства – це постійні у просторі і часі інноваційно-гармонійні процеси інтелектуалізації праці у виробничій, комерційній чи соціальній сферах його функціонування, які дозволяють мінімізувати величину «лакуни вартості» [1, с. 128].

Зростання впливу інтелектуального капіталу на креацію вартості підприємства можна вважати характерною ознакою забезпечення зрівноваженого розвитку сучасних підприємств. Відтак значне місце у цьому розділі авторка відводить дослідженню механізму креації вартості підприємства, а саме його стадійним елементам і генераторам. Серед іншого на особливу увагу заслуговує чітко вибудована О. М. Собко схема інтелектуальних генераторів креації вартості підприємства відповідно до інноваційної моделі розвитку. Дослідницька слушно розбиває їх на три групи, які охоплюють сферу індивідуального, колективного і соціального інтелектуального капіталу [1, с. 140]. Ефективність їх використання забезпечує створення інтелектуально місткої продукції і перехід у фазу креації вартості. Завершальною фазою цього механізму є створення інтелектуального портфеля, а саме: портфеля марок, портфеля інтелектуальної власності, портфеля інтелектуальних товарів [1, с. 146]. У кінцевому підсумку запропонований у дослідженні механізм креації вартості підприємства дозволяє посилити його вартісні конкурентні переваги.

У третьому розділі монографії О. М. Собко подає на розгляд наукової спільноти детально пророблені питання методологічних підходів у процесі дослідження впливу інтелектуального капіталу на креацію вартості підприємства. Дослідниця, аналізуючи науковий доробок провідних учених у зазначеній царині, приходять до висновку про істотну залежність між окремими складовими модулями інтелектуального капіталу та креацією вартості сучасних підприємств, а посилення впливу соціального капіталу в забезпеченні зрівноваженого розвитку підприємства є очевидним і безперечним у сучасних умовах господарювання. А отже, подальше дослідження зорієнтоване на виділення низки ефектів у креації вартості підприємства, які мають інтелектуальне походження. Це завдання успішно вирішується науковцем через запропоновану трирівневу діагностику креації вартості інтелектуальним капіталом підприємства: моніторингом вартості підприємства, оцінкою ефектів креації вартості підприємства, аналізом інтелектуального капіталу підприємства [1, с. 151-153]. Чітка схема, що ілюструє процес діагностики креації вартості (рис. 3. 1), є доволі вдалим авторським унаочненням запропонованої методології.

Далі логіка дослідження приводить автора монографії до необхідності розглянути фінансові методи аналізу впливу інтелектуального капіталу на креацію вартості підприємства як у чисто теоретичному, так і практичному аспекті, отриманому на базі групи підприємств молочної індустрії Тернопільської області. Здійснений аналіз дозволив О. М. Собко дослідити динаміку вартості інтелектуального капіталу ПрАТ «Тернопільський молокозавод» та ПАТ «Борщівський сирзавод», встановити для кожного з них панорами зміни вартості фінансових активів та поліноміальні лінії трендів, а також дослідити зміну вартості інтелектуального капіталу молокопереробних корпоративних суб'єктів Тернопільщини. Підсумовуючи отримані результати, авторка дослідження зазначає, що обстежені молокопереробні суб'єкти господарювання мають вагомий потенціал у генеруванні інтелектуальної вартості, а необхідною умовою підвищення креації інтелектуальної доданої вартості вбачає у підвищенні ефективності використання інтелектуального капіталу.

Розділ завершується комплексною авторською методологією оцінки ефектів креації вартості підприємства на основі розвитку його інтелектуального капіталу. Поряд з уже відомими, запропонована методологія вигідно вирізняється тим, що передбачає визначення величини інтелектуального капіталу на основі компетенцій підприємства шляхом виокремлення у структурі інтелектуальної вартості двох модулів – вартості капіталу компетенцій підприємства і вартості соціальної відповідальності підприємства. Це дозволяє оцінити вплив інтелектуального капіталу на креацію вартості через вартість капіталу компетенцій, а також дотримання підприємством критеріїв зрівноваженого розвитку і соціальної відповідальності бізнесу [1, с. 199]. Показово, що запропоновані дослідницею елементи щодо модернізації методологічних підходів у вимірюванні ефектів креації вартості підприємства (які виникають у сфері функціонування інтелектуального капіталу) значно розширюють межі їх застосування через універсальність та конструктивність технологій розрахунку запропонованих показників.

Четвертий розділ монографії «Пріоритети розвитку інтелектуального капіталу підприємства» відзначається продуманістю структури, концептуальністю бачення та логікою викладу. Так до цікавих напрацювань авторки належить ґрунтовно вивчене питання мотивування працівників до підвищення рівня інтелектуалізації праці на підприємстві. В його основі не лише аналіз західноєвропейського досвіду, але й авторське бачення вітчизняних перспектив у цьому потенційно важливому питанні. У контексті задекларованої теми – креації вартості підприємства – формування вартості індивідуального інтелектуального капіталу лежить у площині забезпечення розвитку креативних компетенцій кожного працівника через реалізацію програм управління талантами.

На переконання дослідниці, одним з пріоритетних шляхів у розвитку соціального капіталу підприємства є налагодження і функціонування міжсекторального партнерства як джерела збільшення потенцій інтелектуального капіталу суб'єктів господарювання. Наступним пріоритетним напрямом є офшоринг процесів знань. О. М. Собко на основі аналізу особливостей науково-дослідницької діяльності

у Польщі та інших країнах, серед яких – делокалізація потенціалу наукових послуг, а також трендів офшорингу процесів знань, приходять до висновку про значні можливості України як у їх забезпеченні, так і в підвищенні власного рівня інтелектуалізації праці, позитивних структурних зрушеннях у зайнятості населення, покращенні міграційної політики, поліпшенні експортної динаміки, розширенні доступу до міжнародних ринків та побудови конкурентоспроможної економіки [1, с. 233].

П'ятий розділ наукової монографії доволі переконливо і аргументовано репрезентує авторське бачення низки питань, які можна означити конструюванням у процесі креації вартості підприємства. Так дослідниця представляє інтелектинг як сучасний напрямок у створенні дієвого інструментарію для досягнення цілей креації вартості підприємства, який охоплює макро-, мезо- та макрорівень у питаннях інституційного забезпечення інтелектуальної діяльності. О. М. Собко з належною пильністю і науковою ґрунтовністю доводить необхідність розвитку інтелектингу, застосовуючи модель «виробничої функції знань» З. Гріліхеса та використовуючи для аналізу широку емпіричну базу щодо винахідницької діяльності в Україні, динаміки наукоємності ВВП України, а також досліджуючи економетричні моделі для «виробничої функції знань» З. Гріліхеса стосовно України у період з 1995 по 2015 роки та на перспективу 2016 року. У результаті цього отримані висновки, а, відповідно, і пропозиції: щодо 1) доцільності створення інтелектингових агентств та формування ефективної їх організаційної структури [1, с. 250-258], 2) зміни організаційної структури управління підприємством шляхом створення підрозділів з управління вартістю [1, с. 258-259], 3) формування інтелектуального портфеля підприємства [1, с. 259-261], 4) трансферу знань [1, с. 262].

Серед іншого, значний науковий інтерес викликає розроблена дослідницею і належним чином обґрунтована та детально проілюстрована (у т. ч. на основі анкетування) інтерактивна модель реалізації компетенційного підходу у процесі креації вартості підприємства. Цікавими також є пропозиції О. М. Собко щодо імплементації системи управління якістю молочної продукції як напряму у посиленні креаційного потенціалу інтелектуального капіталу підприємств. Слушність зроблених пропозицій підтверджується порівняльно-аналітичною оцінкою досвіду розвинених країн у питаннях управління якістю молочної продукції та вітчизняними як реаліями, так і перспективами.

Завершується монографічна праця чітким переліком виявлених у процесі дослідження інтелектуальних резервів креації вартості підприємств молочної індустрії Тернопільщини.

Таким чином, маємо усі підстави констатувати, що рецензована праця у найвищій науковий спосіб реалізує означений напрямок досліджень, а кожна його структурна частина об'єднані концептуальністю наукового підходу, методології та шляхів аналізу.

Рецензована наукова праця вигідно вирізняється широтою адресації: від студентів, аспірантів, викладачів, наукових працівників до практиків, які займаються вирішенням питань креації вартості підприємства і його розвитку та є базою для наступних наукових розвідок у питаннях формування інтелектуального капіталу та креації вартості підприємства.

Список літератури

1. Собко О. М. Інтелектуальний капітал і креація вартості підприємства: монографія / О. М. Собко. – Тернопіль: ТНЕУ, 2017. – 444 с.

Надійшла до редакції 20.03.2017 р.

Наукове періодичне видання

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

збірник наукових праць

*Том 27
№ 1
2017 рік*

Редактор-коректор *М. І. Руденко*
Дизайн обкладинки *О. І. Різник*

Адреса редакції: вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,
телефон 380 (352) 47-50-50*12221.
E-mail: mail.econa@gmail.com

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 19228-9028ПР від 13 липня 2012 р.

Підписано до друку 12.04.2017 р. Формат 60x90/8.
Папір офсетний. Гарнітура Cambria і Times. Друк офсетний. Зам. № Р 006-01-17
Умовно-друк. арк. 37. Обл.-вид. арк. 26,73.
Тираж 300. Ціна договірна.

Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка»
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,
телефон/факс 380 (352) 47-58-72.
E-mail: edition@tneu.edu.ua

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців ДК № 3467 від 23.04.2009 р.