

ISSN 2304-0920

ODESA ВІСНИК
NATIONAL UNIVERSITY ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
HERALD УНІВЕРСИТЕТУ
Volume 23. Issue 5(70). 2018 Том 23. Випуск 5(70). 2018
SERIES СЕРІЯ
ECONOMY ЕКОНОМІКА

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
Odesa I. I. Mechnikov National University

ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD

Series: Economy

Scientific journal
Published eight times a year
Series founded in July, 2006

Volume 23. Issue 5(70). 2018

Odesa
2018

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

Науковий журнал
Виходить 8 разів на рік
Серія заснована у липні 2006 р.

Том 23. Випуск 5(70). 2018

Одеса
2018

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна рада:

І. М. Коваль, д-р політ. наук (*голова ред. ради*); **В. О. Іваниця**, д-р біол. наук (*заступник голови ред. ради*); **С. М. Андрієвський**, д-р фіз.-мат. наук; **В. В. Глебов**, канд. іст. наук; **Л. М. Голубенко**, канд. філол. наук; **Л. М. Дунаєва**, д-р політ. наук; **В. В. Заморов**, канд. біол. наук; **О. В. Запорожченко**, канд. біол. наук; **О. А. Іванова**, д-р наук із соц. комунікацій; **В. Є. Круглов**, канд. фіз.-мат. наук; **В. Г. Кушнір**, д-р іст. наук; **В. В. Менчук**, канд. хім. наук; **М. О. Подрезова**, директор Наукової бібліотеки; **Л. М. Солдаткіна**, канд. хім. наук; **В. І. Труба**, канд. юрид. наук; **В. М. Хмарський**, д-р іст. наук; **Є. А. Черкез**, д-р геол.-мінерал. наук; **Є. М. Черноіваненко**, д-р філол. наук.

Редакційна колегія журналу:

О. В. Горняк, д-р екон. наук, (*науковий редактор*), **Л. М. Алексеєнко**, д-р екон. наук, **А. Г. Ахламов**, д-р екон. наук, **В. Д. Базилевич**, д-р екон. наук, **Е. А. Кузнєцов**, д-р екон. наук, **Є. І. Масленніков**, д-р екон. наук, **В. М. Мельник**, д-р екон. наук, **А. П. Наливайко**, д-р екон. наук, **О. В. Побережець**, д-р екон. наук, **О. В. Садченко**, д-р екон. наук, **А. О. Старостіна**, д-р екон. наук, **В. М. Степанов**, д-р екон. наук, **С. А. Циганов**, д-р екон. наук, **С. О. Якубовський**, д-р екон. наук, **Олег Курбатов**, д-р менеджменту (Університет Париж-ХІІІ (Франція)), **Ян Чемпас**, д-р економіки (Економічний університет в Катовіце (Польща)), **Ду Чуньбу**, доктор економіки, дослідник Центрального університету фінансів і економіки (м. Пекін, Китай), **І. А. Ломачинська**, канд. екон. наук (*відповідальний секретар*).

Editorial council:

I. M. Koval, (*Editor-in-Chief*), **V. O. Ivanytsia**, (*Deputy Editor-in-Chief*), **S. M. Andriievskiy**, **V. V. Hliebov**, **L. M. Holubenko**, **L. M. Dunaieva**, **V. V. Zamorov**, **O. V. Zaporozhchenko**, **O. A. Ivanova**, **V. Ye. Kruhlov**, **V. G. Kushnir**, **V. V. Menchuk**, **M. O. Podrezova**, **L. M. Soldatkina**, **V. I. Truba**, **V. M. Khmarskiy**, **Ye. A. Cherkez**, **Ye. M. Chernoiivanenko**.

Editorial board of the journal:

O. V. Gornyak, **L. M. Alekseienko**, **A. G. Ahlamov**, **V. D. Bazylevich**, **E. A. Kuznetsov**, **E. I. Maslennikov**, **V. M. Melnyk**, **A. P. Nalyvaiko**, **O. V. Poberezhets**, **O. V. Sadchenko**, **A. O. Starostina**, **V. M. Stepanov**, **S. A. Tsyganov**, **S. O. Yakybovskiy**, **Oleg Curbatov**, **Jan Czempas**, **Du Chunbu**, **I. A. Lomachynska**.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ЧЕРЕП А. В., БОНДАРЕНКО А. Г. МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	8
БОСАК А. О., НЕСМІЯН Д. А. ПЕРСПЕКТИВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПШЕНИЦЕЮ КРАЇН АЗІЇ.....	11
ДОЛЕНКО А. Х., ПЕРЕЯСЛАВСЬКА В. О. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ТОРГІВАЇ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ТЕОРІЙ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВАЇ.....	17
RODIONOVA T. A., ZAVIALOVA K. S. THEORETICAL BASES OF OPERATIONS OF MERGERS AND ACQUISITIONS IN THE MODERN WORLD ECONOMY.....	20

РОЗДІЛ 2

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ВАРАКСІНА О. В. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА.....	25
ВОЛІК М. А. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОБРУНТУВАННЯ ЗМІСТУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ.....	29
ГАВРИСЬ М. О., ГАВРИСЬ О. О. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В УКРАЇНСЬКІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	34
ГНАТЕНКО І. А. ВИЗНАЧЕННЯ ІННОВАЦІЙ ЯК ІНСТРУМЕНТАРІЮ НАЦІОНАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	38

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

БАГОРКА М. О. ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ТА СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	43
БІЛЕЦЬКА І. М. ДОСЛІДЖЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	48
ГАВРЕНКОВА В. В. НАВЧАННЯ І РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ.....	52
ГВІНІАШВІЛІ Т. З. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЙОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ.....	56
ГУНЧЕНКО М. В., АМЕЛІНА І. В., СИЗОН Р. В. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИЗИКУ.....	60
ЄГОРАЦІЄНКО І. В. МЕТОДИ «ЗЕЛЕНОЇ» ЛОГІСТИКИ ЯК ІНСТРУМЕНТИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	65
ЗАЮКОВА М. С. СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	69
ЗГУРСЬКА О. М. ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНО-КОМПЕТЕНЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	73

КАЛІНА І. І. ДЕТЕРМІНАНТНО-ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПОНЯТТЯ «ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА» В ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНОМУ СЕРЕДОВИЩІ.....	78
КІМУРЖИЙ М. І. ПЕРСОНІФІКАЦІЯ ЗАХОДІВ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЖКГ ЗА ВИДАМИ ДІЯЛЬНОСТІ.....	84
КЛІПКОВА О. І., КІНДЗЕРА Р. Б. КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ОСНОВА ДЛЯ ФОРМУВАННЯ КОДЕКСУ КОРПОРАТИВНОЇ ЕТИКИ.....	90
КОМЛІЧЕНКО О. О., РОТАНЬ Н. В. ОБґРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	94
КОШЕВИЙ М. М., ЛИМАРЕНКО К.А. УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ.....	100
БУРАК О. М., КУЗЬМЕНКО Л.С. ВРАХУВАННЯ ВПЛИВУ СТЕЙКХОЛДЕРІВ НА РОЗВИТОК БІЗНЕСУ (НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «ТРЕСТ ЖИТЛОБУД-1»).....	106
КУЧМЄЄВ О. О. ВПЛИВ РИЗИКІВ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХ ДІЯЛЬНОСТІ.....	110
РОЗДІЛ 4	
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
ХАЛИЛОВ А. Э. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ТЕОРИИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В СТРУКТУРЕ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНОВ.....	115
РОЗДІЛ 5	
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
ДЛУГОПОЛЬСЬКИЙ О. В., ІВАШУК Ю. П. СПРИЙНЯТТЯ ЕКОЛОГІЇ ЯК СУСПІЛЬНОГО БЛАГА: КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ.....	120
РОЗДІЛ 6	
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
КАЗАКОВА Т. С. ОСОБЛИВОСТІ СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ДО ПРОФЕСІЙНОГО САМОВДОСКОНАЛЕННЯ У ЗАКЛАДАХ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	125
КУДЛАЄНКО С. В. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЛЕЖНОГО РІВНЯ ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ В МЕХАНІЗМАХ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ.....	130
РОЗДІЛ 7	
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
BIDZINASHVILI D. SH., TAVZARASHVILI N. K. THE TENDENCIES OF THE TAX SYSTEM DEVELOPMENT IN GEORGIA.....	134
БОЛДОВА А. А., КОСЮЧ Р. О. ОЦІНКА СПРАВЕДЛИВОЇ ВАРТОСТІ ЯК ОСНОВНИЙ КРИТЕРІЙ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ КОМПАНІЇ.....	138
ГАВРИЛКО Т. О., ГАВРИЛЕНКО А. В. АНАЛІЗ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МВФ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....	144
ДІДЕНКО Є. В. ДО ПИТАННЯ ПРО СТАНДАРТИЗАЦІЮ ДІЯЛЬНОСТІ АКТУАРІВ В УКРАЇНІ.....	148

ЖАРИКОВА О. Б., ПАЩЕНКО О. В.
ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ НОРМАТИВНОГО
ГРОШОВОГО ОЦІНЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ.....152

КАНЮК В. М.
АПРОБАЦІЯ МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ ДОСТОВІРНОСТІ
ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ НА ОСНОВІ НЕФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ.....157

РОЗДІЛ 8 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

ГУМЕНЮК А. Ф.
СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТА ГРУПУВАННЯ ВІДНОВЛЮВАЛЬНИХ РОБІТ
ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В ОБЛІКОВІЙ ПРАКТИЦІ
УПРАВЛЯЮЧИХ МУНІЦИПАЛЬНИХ ТА КЕРУЮЧИХ КОМПАНІЙ163

КУЗЬ В. І.
МОДЕЛЮВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ МІЖ ЕКОНОМІЧНИМИ
СУБ'ЄКТАМИ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА.....167

МАЛІКОВА І. П.
АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ У СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ РЕАЛІЯХ.....172

РОЗДІЛ 9 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

ГОРБАЧУК В. М., ШПИГА С. П., ДУНАЄВСЬКИЙ М. С.
ПОКВАРТАЛЬНЕ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ
Й СТРУКТУРИ ЕКСПОРТУ КІРОВОГРАДЩИНИ У 2017–2018 РР.....177

МАХАНЕЦЬ Л. Л.
ОЦІНЮВАННЯ СТІЙКОСТІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ КРАЇНИ.....185

ЛОМАЧИНСЬКА І. А., КУНИЦЯ В. С.
РОЛЬ FİNTECH У МОДЕРНІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....190

НАШІ АВТОРИ.....196

РОЗДІЛ 1

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

I МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 338.486

Череп А. В.

Бондаренко А. Г.

Запорізький національний університет

МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті висвітлено проблеми розвитку міжнародного туризму через призму глобалізації світової економіки. Розкрито потенціал світових туристичних потоків як чинників, що впливають на світову економіку, структура яких відображає тенденції міжнародної взаємодії. Підкреслено особливу привабливість туризму для інвестування внутрішніми та зовнішніми інвесторами. Охарактеризовано загальні тенденції розвитку міжнародного туризму. З'ясовано, як впливає розвиток технологій на збільшення туристичних потоків за рахунок швидкого отримання інформації через Інтернет, можливості оформлення проїзних документів, білетів на видовищні заходи, бронювання житла та путівок користувачами туристичних послуг.

Ключові слова: міжнародний туризм, глобалізація економіки, альянси, транснаціональні компанії, інноваційні технології, етнічна та національна самобутність.

Постановка проблеми. Вже більше століття розвивається міжнародний туризм. З появою можливості людей пересуватися з однієї країни в іншу за невеликий відрізок часу починається ера міжнародного туризму. Допитливість людей почала сприяти розвитку цього напрямку в економіці. З кінця XIX століття, коли з'явилися різні види транспорту (спочатку потяги та пароплави, а на початку XX століття – автомобілі та літаки), люди дедалі більше подорожують, сприяючи розвитку міжнародного туризму. З часом кордони між країнами стають менш закритими, як і вартість транспортних послуг, і більше людей прагнуть побачити різні куточки світу на власні очі.

На початку XXI століття у світову економіку впевнено увійшла така сфера економіки, як міжнародний туризм, що почала відігравати не останню роль у ВВП різних країн світу.

Туризм став одним з важливіших джерел створення робочих місць у світі, більшість яких створюється в країнах, що розвиваються, для встановлення балансу економічного зростання, а також сприяння закріпленню та переселенню мешканців у сільську місцевість, зупиняючи їх відтік в перенаселені міста. В індустрію туристичних послуг щорічно вкладаються величезні інвестиції, більша

частина яких спрямовується на поліпшення якості життя як місцевого населення, так і туристів.

Про це свідчить її висока частка у світовому ВВП та експорті. З кожним роком вона стає все більшою, наприклад за 2017 р. міжнародний туризм склав 10% від світового ВВП та 12% від обсягу світового експорту товарів та послуг.

Згідно з даними Міжнародної туристичної організації кількість туристів, що здійснили подорожі до інших країн, у 2017 р. перевищила 1,23 млрд. осіб, тобто на 84 млн. осіб більше, ніж у 2016 р. Ці обсяги збільшилися на 4% за останні 8 років тобто на 393 млн. осіб [1]. Збільшення витрат на міжнародний туризм по країнах-лідерах за 2017 р. порівняно з 2016 р. можна побачити на рис. 1.

Це все свідчить про впевнене збільшення частки міжнародного туризму у світовій економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Організацією туристичної діяльності та управлінням нею у світовому масштабі займається Всесвітня туристська організація, яка виконує багато функцій та приділяє увагу аспектам розвитку міжнародного туризму. Інформація про виконану роботу за рік організація публікує щорічно у своїх звітах та спеціалізованих журналах [1; 2]. Аспектам розвитку міжнародного туризму приділяють увагу багато географів та економістів, а саме А. Александрова [3], І. Воронін, А. Вороніна [4]. Вплив глобалізації на розвиток туризму, створення альянсів, надання послуг транснаціональними компаніями та створення пекідж-турів як більш комфортного для користувачів готельних послуг детально розкривають у своїх дослідженнях П. Пуцентейло [5] та А. Толочко [6]. Можливість збереження етнічної самобутності, екології та залучення коштів у розвиток туризму в країні розкриває у своєму дослідженні К. Кучеренко [7].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У статті пропонуються шляхи вирішення проблем, які пов'язані з тенденціями розмивання національної самобутності країн та поширення екологічних проблем у зв'язку з розвитком глобалізації у світовій економіці. Привертається увага до можливості збереження навколишнього середовища за допомогою розширення

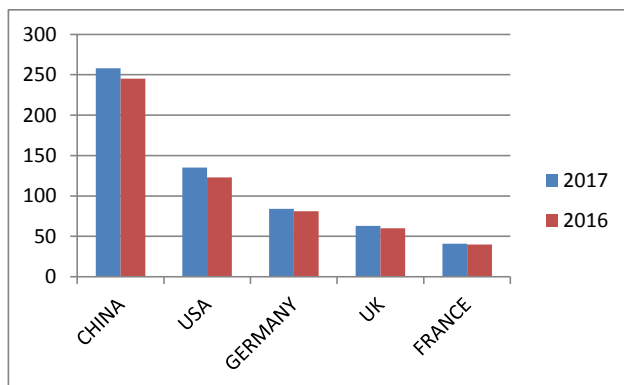


Рис. 1. Витрати на міжнародний туризм по країнах, млрд. дол. США

Джерело: [1, с. 14]

деяких напрямів туризму, а також висвітлюються кроки міжнародної спільноти для збереження національних особливостей різних країн та народів в умовах глобалізації.

Мета статті полягає в розгляді проблем міжнародного туризму як частини світової економіки під впливом глобалізації та можливості їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасній світовій економіці відбуваються системні зміни через вплив глобалізації. Об'єднання компаній, поглинання однієї компанії іншою, купівля компаній для створення холдингів та масштабних корпорацій складають нову сутність світової економіки.

Туризм як одна з великих частин світової економіки під впливом глобалізації економіки поступово набуває нових економічних та комерційних спрямувань. В сучасному світі користувачі туристичних послуг стають більш вибагливими до туристичних компаній та сервісу, який вони надають.

Зараз міжнародний туристичний ринок пропонує туристам, які люблять гострі відчуття, екстремальний туризм. Для захоплення управління людською підсвідомістю найбільші інфраструктури в індустрії відпочинку пропонують сотням тисяч глядачів мега-шоу небаченої популярності, що передбачає проживання паломників в найближчих готелях та пансіонах. Чемпіонати світу, Олімпійські ігри, кінофестивалі, концерти поп-зірок вже давно вийшли за межі спорту та культури й перетворились на комерційні заходи з необмеженим спектром пропозицій. В одному з ними рядку перебувають розташовані на великій площі території парки розваг на будь-який смак, а ризиковані види активного відпочинку з полюванням, модернізованою ловлею риби, відео- та фотозйомкою в екзотичних умовах б'ють усі рекорди затребуваності.

Для можливості бути конкурентними в цьому бізнесі туристичні компанії об'єднуються в альянси. Це є першим проявом впливу глобалізації на міжнародний туризм. Компанії, які мають розгалужену мережу по всьому світу, можуть більш ефективно надавати послуги та приваблювати туристів різноманітністю послуг, комфортом, швидкістю обслуговування. Туристичні компанії створюють різні види альянсів: від мереж готелів та послуг авіаперевезень до створення компаній, які можуть надати повний спектр туристичних послуг (від бронювання номерів та білетів до екскурсій та відвідування масових заходів, тобто пропонують туристам пекідж- або інклюзив-тури).

Більшість готельних ланцюгів має штабквартири у США. До найбільш відомих готельних ланцюгів, керованих із США, належать "Hospitality Franchise", "Holiday Inn Worldwide", "Best Western International", "Marriott Hotel", "ITT Sheraton". Серед інших країн, що мають штабквартири готельних ланцюгів, можна відзначити Францію ("Accor", "Club Mediterranee"), Великобританію ("Forté Hotels", "Hilton International"), Німеччину ("Robinson Club GmbH"), Іспанію ("Grupo Sol Melia").

Найбільшими альянсами у сфері авіаперевезень є "Star Alliance", що об'єднує такі авіаперевізники, як "United Airlines", "Lufthansa", "Air Canada", "Thai Airways" та "Oneworld", до якого входять "American Airlines", "British Airways", "Cathay Pacific", "Qantas", "Canadian Airlines". Їх розвиток та вплив на туристичний бізнес детально дослідив у своїй праці П. Пуцентайло [5].

Іншим проявом глобалізації є впровадження ІТ-технологій у сферу туризму та розвиток інформаційно-телекомунікаційної мережі Інтернет, що

зробили багато видів туристських послуг здатними до торгівлі. Туристичний продукт є одним з найбільш часто запитуваних в Інтернеті. Так, близько 68,2% інформації про подорожі споживачі отримують через Інтернет; це насамперед інформація про види відпочинку, ціни, картографічні матеріали, звичайно ж, через Інтернет здійснюється бронювання. Згідно з даними соціологічного опитування в основі мотивації користування Інтернетом під час купівлі туристичного продукту перш місце посідає зручність (78,4%), друге – відсутність тиску під час купівлі (66,4%), третє – економія часу (64,2%), а четверте (51,3%) – можливість отримати інформацію безпосередньо від туроператора. Сучасні ІТ-технології дають змогу отримати інформацію з будь-якої відстані і в будь-якому режимі часу, зокрема онлайн [4].

Всі ці чинники створюють переваги глобалізації та відкривають нові соціально-економічні перспективи, але вплив глобалізації на міжнародний туризм має як позитивні, так і негативні наслідки як для світової економіки, так і для світу загалом.

По-перше, негативним наслідком глобалізації стає прагнення підприємців та власників підприємств будь-яким шляхом одержати перемогу над конкурентами, що приводить до загострення партнерських відносин.

Неконтрольоване зростання пропозицій викликає загрозу перевищення купівельної здібності населення, а також характеризується жорсткою конкурентною боротьбою за клієнта, ринки збуту та сфери впливу. Ці проблеми можуть спонукати до зміни економічних показників та прискорювати розвиток економічної кризи у світовій економіці.

По-друге, характерною особливістю сучасного етапу розвитку туристичної індустрії є проникнення в туристичний бізнес як компаній, що безпосередньо стосуються туристичного сектору, так і підприємств інших галузей економіки (банків, промислових, торговельних, страхових компаній). Утворення багатопрофільних галузевих концернів створює можливість перехресного субсидювання, тобто діяльність одних підприємств, що входять до складу концерну, фінансується з прибутку підприємств інших галузей цього ж концерну. В туризм спрямовуються капітали нафтових компаній (американської "Exxon", італійської "AGIP"), торговельних фірм-власників мережі найбільших універмагів та підприємств роздрібно-торгівлі (німецьких "Neckermann", "Kaufhof", "Hertie"), харчової промисловості (швейцарської "Nestle"), фінансових структур ("RABO Bank"), конгломератів, що включають підприємства харчової промисловості, судохідні компанії, банки, роздрібні магазини, видавництва, залізничні компанії (швейцарський "Migro"). Активному проникненню в туристичний бізнес капіталів з інших галузей сприяють такі чинники, як низькі бар'єри виходу на ринок, наявність надлишкових фінансових коштів, високі темпи розвитку туризму, уявлення (часто помилкове) про туризм як про приємний та нескладний вид діяльності. Ці тенденції детально прослідив у своєму дослідженні І. Воронін [4]. Проникнення компаній у сферу туризму задля досягнення надприбутків безпосередньо впливає на стан екології у світі, тому що за досягнення прибутків компанії приділяють найменшу увагу екологічним проблемам, що викликані втручанням людини у світ природи.

По-третє, багато країн світу приймають загальні для всіх стандарти туристичних послуг, щоби створити уніфікований комплект послуг для

комфортного відпочинку, що приводить до втрати унікальності місцевої та національної культури.

Для того щоби зменшити негативні наслідки глобалізації та посилити позитивні тенденції, слід звернути увагу на декілька можливостей.

Першою можливістю виступає Глобальний етичний кодекс туризму, який нараховує 10 пунктів, розроблений за результатами тривалого консультативного процесу, а також був односторонньо схвалений у жовтні 1999 р. на сесії Генеральної асамблеї ВТО у Сантьяго.

Глобальний етичний кодекс туризму встановлює комплекс орієнтирів для сталого розвитку світового туризму. В ньому закладені ідеї багатьох попередніх аналогічних декларацій та чинних професійних кодексів, а також він має в собі нове мислення, що відображає зміни в нашому суспільстві на стіжку тисячоліть.

Оскільки багато країн є членами ВТО, наявна можливість законодавчо впливати на діяльність великих корпорацій задля нівелювання монополізації діяльності транснаціональних компаній та зменшення ризиків для світової економіки.

Проблеми збереження живої природи у світі сприяють поширенню екологічного туризму. Він включає різноманітні походи горами й лісами, відпочинок на воді, у наметових містечках, спостереження за рідкісними птахами або метеликами. Провідну роль у розвитку екологічного туризму відіграють заповідні території. Світової популярності набули національні парки, зокрема Плитвицькі озера (Хорватія), Лейк Дистрикт (Велика Британія), Гранд-Каньйон (США), Серенгеті (Танзанія), Ігуасу (Аргентина, Бразилія), Крюгера (ПАР).

Згідно зі статистичними даними Міжнародної туристичної організації кількість туристів, які рушають у подорожі з метою екологічного туризму, рік від року зростає. Найбільше зростання туристів відчула Африка (до 8,7% росту у 2017 р. порівняно з 2016 р., тобто з 57,7 млн. осіб до 66,4 млн. осіб) [2, с. 3].

Проблема втрати унікальності місцевої та національної культури може бути вирішена деякими кроками. Перш за все через те, що сучасний турист схильний до впливу моди й легко змінює свої вподобання, інтереси, мотиви, форми поведінки на ринку туристичних послуг, можна говорити про соціальні практики наслідування та примусу в туризмі, коли модою нав'язуються колективні способи дії та мислення. Тому в цих умовах потрібно створювати умови для розвитку

подієвого туризму, який включає низку заходів культурного, спортивного, етнографічного, виставкового (ділового) видів туризму. Це буде позитивно впливати на імідж країни та дасть змогу зберегти її самобутність.

За допомогою організації масових заходів, таких як чемпіонати, олімпіади, пісенні конкурси, карнавали, підтримані державними органами, поширюються соціокультурні зв'язки та міжкультурна взаємодія народів, об'єднуються представники різних культур. Водночас зберігається можливість показати туристам самобутність та культуру країни, де відбувається певний захід. Такі заходи залучають інвестиції в країну та дають можливість туристам відкривати для себе інші країни, культури, звичаї.

Висновки. В процесі дослідження стає зрозумілим, що міжнародний туризм швидко розвивається в умовах глобалізації світової економіки.

Існує багато позитивного впливу на його розвиток зі створенням транснаціональних компаній, які залучають великі кошти зі своїх капіталів до розвитку цієї сфери економіки, а в подальшому міжнародний туризм буде більше впливати на економіку різних країн та стане більш конкурентною сферою економіки.

Поширення інформаційних технологій та засобів зв'язку безпосередньо впливає на розвиток міжнародного туризму, об'єднуючи багатьох людей. Інформаційні технології дають змогу більш ефективно використовувати рекламу послуг у сфері туризму, забезпечувати все більше потреб туристів в онлайн-послугах.

Поява та поширення сучасних транспортних засобів дають можливість скоротити вартість туристичних послуг, що позитивно впливає на кількість туристичних потоків.

Але в процесі глобалізації туристичної діяльності з'являються серйозні проблеми, які включають самобутність, культуру різних народів та екологічні проблеми.

Існують можливості для зменшення негативного впливу глобалізації та кроки для підвищення її позитивного впливу на міжнародний туризм. Держави, які зацікавлені у збереженні самобутності та екологічної сталості регіонів країн, повинні відігравати велику роль в регулюванні дій компаній, які надають туристичні послуги, вживати заходів для привертання уваги туристів до етнічної самобутності країни, а також розвивати екологічні напрями своєї економіки.

Список використаних джерел:

1. UNWTO Annual report. 2017. P. 10–14.
2. UNWTO World Tourism Barometer. 2017. P. 1–48.
3. Александрова А. Международный туризм. URL: http://tourlib.net/books_tourism/aleks94.htm.
4. Воронін І., Вороніна А. Вплив факторів глобалізації на розвиток міжнародного туризму. URL: <http://infotour.in.ua/voronin.htm>.
5. Пуцентейло П. Економіка і організація туристично-готельного підприємництва. URL: http://tourlib.net/books_ukr/pucentejlo33.htm.
6. Толочко А. Трансналізація в міжнародному туризмі. С. 1–2. URL: http://www.vuzlib.com.ua/articles/book/5309-Transnal%D1%96za%D1%81%D1%96ja_v_m%D1%96zhnaro/1.html.
7. Кучеренко К. Оцінка впливу глобальних факторів ризику на процес формування міжнародного туристичного бренду. С. 1–7. URL: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2015/11/156_94-100.pdf.

Череп А. В.
Бондаренко А. Г.
Запорожский национальный университет

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТУРИЗМ СКВОЗЬ ПРИЗМУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Резюме

В статье освещены проблемы развития международного туризма через призму глобализации мировой экономики. Раскрыт потенциал мировых туристических потоков как факторов, влияющих на мировую экономику, структура которых отображает тенденции международного взаимодействия. Подчеркивается особая привлекательность туризма для инвестирования внутренними и внешними инвесторами. Охарактеризованы общие тенденции развития международного туризма. Выяснено, как влияет развитие технологий на увеличение туристических потоков за счет быстрого получения информации через Интернет сети, возможности использования оформления проездных документов, билетов на зрелищные мероприятия, бронирования жилья и путевок пользователями туристических услуг.

Ключевые слова: международный туризм, глобализация экономики, альянсы, транснациональные компании, инновационные технологии, этническая и национальная самобытность.

Cherep A. V.
Bondarenko A. G.
Zaporizhzhya National University

INTERNATIONAL TOURISM THROUGH THE PRISM OF GLOBALIZATION

Summary

The article deals with the problems of the development of international tourism through the prism of the globalization of the world economy. The potential of world tourist flows as factors influencing the world economy, the structure of which reflects tendencies of the international interaction is revealed. Emphasizes the special attractiveness of tourism for investing by both domestic and foreign investors. The general trends of international tourism development are described. It is explained how the development of technologies influences the increase of tourist flows due to the rapid receipt of information through Internet networks and the possibilities of using the registration of travel documents, tickets for entertainment events, reservation of housing and trips by users of tourist services.

Key words: international tourism, globalization of economy, alliances, trans-national companies, innovative technologies, ethnic and national identity.

УДК 339.56:633.11(5)

Босак А. О.
Несміян Д. А.
Національний університет «Львівська політехніка»

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПШЕНИЦЕЮ КРАЇН АЗІЇ

У статті розглянуто глобальні та регіональні проблеми забезпечення пшеницею країн Азії. Досліджено тенденції виробництва та торгівлі пшеницею на території Азійського регіону. Вивчено фактори, що впливають на рівень забезпеченості пшеницею країн Азії. Виявлено шляхи мінімізації негативної дії цих факторів. Намічено напрями збільшення експорту вітчизняної пшениці до країн Азії.

Ключові слова: пшениця, торгівля пшеницею, експорт пшениці, фактори виробництва пшениці, забезпечення пшеницею країн Азії.

Постановка проблеми. Пшениця – одна з основних агрокультур, яка має універсальні харчові властивості, поширена в усьому світі, а також є відносно недорогою. Нині понад 1,2 млрд. малозабезпеченого населення планети залежні від споживання пшениці. Згідно з даними Всесвітньої організації охорони здоров'я у 2014–2017 рр. спостерігалась негативна динаміка забезпеченості людства продовольством. Невпинний приріст населення, непередбачувані зміни раціону харчування, глобальне потепління, обмеженість природних ресурсів (орної землі та чистої води) збільшують навантаження на наявну продовольчу систему. Континентальна структура споживання пшениці різна, азійський ринок найбільший, тому актуальним є всебічне вивчення його забезпеченості. Країни Азії, з одного боку, мають найбільшу частку світового

виробництва пшениці, але з іншого боку, характеризуються найвищою кількістю голодуючих, яка продовжує зростати. Значні обсяги імпорту пшениці з боку азійських країн роблять їх привабливими для торгівлі, зокрема з боку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження аграрного сектору, зокрема виробництва пшениці, висвітлені в роботах Т. Таусанда [1], К. Тіммера [2], П. Шеврі, С. Хей [3], М. Рейнольдса, Д. Скотта, К. Чапмана [19]. Особливості кліматичних умов та природних ресурсів, необхідних для вирощування пшениці та збільшення її врожайності, проаналізовані в працях Н. Александратоса [7], Р. Графтона, М. МакЛіндіна, К. Хассі [10], П. Ч'ю, М. Соціо [11], М. Хоуксфорда, Ж. Арауса, Р. Парка [12]. Економічне моделювання ринку пшениці подано в роботах К. Тіммера [5], К. Андерсона [13],

П. Бейкера, А. Кей, Г. Уолса [15], Ж.-Ю. Жу, К. Канга [17], Ж. Джонса, Д. Шетс [18] та Т. Гертеля [20]. Згадані автори приділяли значну увагу азійському ринку пшениці, кількість і рівень публікацій свідчить про глобальну актуальність проблем виробництва й торгівлі пшеницею. Роль України в міжнародній торгівлі пшеницею описана у статтях І. Кузнецової [21], І. Салькової [23], О. Савицького [23], Н. Голомші, О. Дзяди-кевич [24], однак уваги саме азійському ринку пшениці приділено недостатньо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри те, що Україна є великим виробником пшениці (7-е місце у світі у 2017 р.), половина експорту якої спрямовується до країн Азії (Китай, Індія, Індонезія, Таїланд), спеціальних досліджень у цьому напрямі мало. Науковці воліють аналізувати загальні тенденції ринку зернових культур, вітчизняних розробок щодо підвищення конкурентоспроможності експорту пшениці саме до азійських країн останніми роками не публікувалося. Україна має переваги по більшості природних факторів, азійський ринок не ставить надто високих вимог до якості пшениці, тому варто досліджувати перспективи забезпечення пшеницею країни Азії, а на основі цього слід збільшувати свою присутність на цих ринках.

Мета статті полягає в оцінюванні можливостей покриття майбутньої споживчої потреби населення країн Азії у пшениці. Для досягнення поставленої мети слід виконати такі завдання: встановити сучасний рівень забезпеченості пшеницею регіони Азії, дослідити тенденції обсягів виробництва й торгівлі; вивчити фактори, що впливають на забезпеченість пшеницею кра-

їн Азії; віднайти можливі шляхи підвищення рівня забезпеченості пшеницею регіону; описати напрями збільшення експорту вітчизняної пшениці до країн Азії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пшениця має широкий спектр застосування. Вона забезпечує приблизно 20% добової норми калорій та білка в раціоні людини, до того ж використовується для відгодівлі тварин (20% від загального обсягу кормів). Якщо зерно зазнає пошкоджень і не відповідає стандартам, його віддають худобі, а злаки найнижчої якості переробляють на алкоголь, папір чи клей. Існує стійка світова тенденція до збільшення частки біопалива задля покращення енергетичної безпеки та зменшення парникового ефекту. Відбувається перехід на біопаливо другого покоління, виготовленого з решток рослин, що не впливає на виробництво пшеничної їжі [1, с. 525–540].

Азія – ринок пшениці, який стрімко розвивається, а особливо в підгалузі локшини. У Центральній і Західній Азії провідною культурою є пшениця, в інших регіонах – рис [2, с. 73–90]. Попри те, що домінуючою культурою залишається рис, в раціоні населення поступово збільшується споживання пшениці. Спостерігається відчутне зростання питомої ваги пшениці у щоденному раціоні (так звана вестернізація смаків) в Індії з 11,85% до 20,41%, у Китаї з 12,2% до 17,83% [3, с. 178–202]. Ці країни займають провідні позиції у виробництві пшениці (у 2012–2016 рр. охоплювали майже 70% азійського ринку) (табл. 1).

Іншим прикладом переорієнтації смаків, незважаючи на незначний рівень вирощування, є Південно-Східний регіон, зокрема Малай-

Таблиця 1

Виробництво пшениці в Азійських регіонах

Території	Загальний збір урожаю, млн. т				
	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Центральна Азія	19,006	24,15	22,593	23,719	25,104
Казахстан	9,841	13,941	12,997	13,748	14,985
Узбекистан	6,612	6,842	6,956	6,965	6,941
Східна Азія	122,464	123,205	127,625	131,482	133,04
Китай	121,03	121,931	126,215	130,192	131,696
Південно-Східна Азія	0,179	0,184	0,184	0,181	0,104
Південна Азія	135,066	135,182	140,97	131,139	138,246
Індія	94,88	93,51	95,85	86,53	93,5
Пакистан	23,473	24,211	25,979	25,086	26,005
Афганістан	5,05	5,169	5,37	4,673	4,555
Західна Азія	30,44	32,942	28,914	30,869	30,258
Туреччина	20,1	22,05	19,0	22,6	20,6
Іран	8,816	9,304	10,579	11,522	11,098
Ірак	3,062	4,178	5,055	2,645	3,053
Азія	307,155	315,663	320,287	317,389	326,752

Джерело: складено за даними FAOSTAT [6]

Таблиця 2

Зовнішня торгівля пшеницею Азійських регіонів

Регіони	Сальдо торгівлі пшеницею, млн. т				
	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Центральна Азія	5,02	2,785	1,422	0,45	0,912
Східна Азія	-16,917	-17,928	-14,039	-14,109	-14,985
Південно-Східна Азія	-15,701	-14,028	-15,587	-19,728	-26,555
Південна Азія	-4,125	-2,757	-8,539	-8,48	-8,433
Західна Азія	-21,284	-20,507	-21,528	-17,911	-20,571

Джерело: складено за даними WTO [14]

зія, В'єтнам, Таїланд та Індонезія. Стрімкий ріст споживання пшениці (на 6,9 млн. т за 2012–2016 рр.) привів до того, що цей регіон є найбільш залежним від імпорту (табл. 2). У 2013 р. Індонезія перевершила своїми обсягами закупівлі Єгипет, який до того був світовим лідером з імпорту пшениці [5, с. 4–19]. У Південній Азії розвиток подій є подібним, адже за 2012–2016 рр. потреба в пшениці збільшилась зі 121 до 139 млн. т. Як наслідок, Індія перетворюється на імпортера пшениці [4].

Слід виокремити та охарактеризувати фактори, які впливають на показники виробництва, споживання пшениці та торгівлі нею. Ці фактори можна умовно поділити на керовані та некеровані (рис. 1). Некеровані фактори безпосередньо впливають на потенціал урожаю (максимально можливий урожай, досягнутий завдяки необмеженому постачанню води та поживних речовин, а також зменшенню вразливості до шкідників).

Основним некерованим фактором впливу на потенціал урожаю є природно-кліматичні умови. Глобальне потепління супроводжується низкою негативних наслідків, а саме зменшенням ґрунтових вод, виснаженням ґрунту, стихійними лихами, нерівномірністю опадів. Згідно з прогнозами до 2030 р. середня температура зросте на 1,7°C, а до 2050 р. – на 2,5°C. Від цього найбільше постраждають два вразливі щодо забезпечення продовольством регіони, а саме Африка на півдні від Сахари та Південна Азія, якій прогнозують скорочення виготовлення пшениці на 44–49% [7, с. 34].

Залежною від клімату є й Центральна Азія, де 80% змін врожайності зернових пояснюють кліматичними умовами [8, с. 118]. Оскільки на Азіатсько-Тихоокеанський регіон припадають майже 50% від загальних викидів, то у 2018 р. було підписано погодження про фокусування на цілях сталого розвитку до 2030 р. та цілях Паризької кліматичної угоди, що передбачають посилення контролю за кліматичними змінами [9]. Згідно зі статистикою протягом 2003–2013 рр. 86% втрат азійської сільськогосподарської продукції зумовили затоплення, 10% – посухи, а 4% – шторми. Прикладом є періодичні мусонні повені в Пакистані. У 2010 р. 18 млн. осіб були переміщені, а сільськогосподарських культур зіпсовано на 2,2 млрд. дол. [10, с. 275–299].

Наступним за важливістю некерованим фактором впливу на забезпеченість країн пшеницею є обмеженість використовуваних ресурсів, насамперед землі та води. За 2004–2014 рр. світові посівні площі для злаків зросли з 678 до 721,4 млн. га. Це свідчить про те, що земля

продовжує розроблятися, але високих темпів очікувати не варто. Азія, як і більша частина Європи, Північна та Південна Америки, має значне виробництво переважно завдяки великим територіям. Однак за останні роки кардинальних змін у площі використовуваних земель не відбулось, бо країни Азії приділяють більше уваги покращенню врожайності та інтенсивності вирощування (кількість врожаїв на тій самій ділянці за рік) [11].

Зовсім інша ситуація склалась з водними ресурсами. У Китаї один гектар оброблюваної землі забезпечується лише двома третинами води від середньосвітового рівня. Існує також географічна розбалансованість: Північний Китай, володіючи 60% розробленої землі, має лише 20% води. Надмірне застосування підземних вод призвело до суттєвого зниження рівня води, тоді як ефективність зрошення є низькою. В Індії 80% іригаційних систем працюють неефективно, а 65% оброблюваної землі взагалі не мають систем зрошення. Прогнозується, що до 2030 р. в Індії буде водний дефіцит у 50%. Без фундаментальної зміни процесу виробництва знадобиться на 55% більше водних ресурсів і на 40% більше енергетичних ресурсів для створення необхідної кількості продовольства у 2050 р. [10, с. 275–299].

Ще одним відносно некерованим фактором впливу на врожайність зернових є поширеність шкідників та хворіб. Хвороботворні мікроорганізми (віруси, бактерії, грибки та нематоди) є одними з найпотужніших винищувачів урожаїв. Лінійна іржа може зіпсувати понад 70% врожаїв навіть у стійких сортів. У 1993 р. саме вона проникла на поля Ємену та Ірану. Найбільше постраждав від епідемії лінійної іржі Китай, втративши у 1950, 1964 і 1990 рр. 6, 3 і 2,5 млн. т відповідно. Протягом останніх років ця хвороба ще не зачепила Індію, проте вона є найнебезпечнішою в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. У майбутньому шкідники все частіше долатимуть довгі відстані через кліматичні зміни та посилений міжнародний рух людей і товарів [12, с. 34–48].

Керовані фактори впливу на потенційну урожайність пшениці більшою мірою контролювані та залежать від волі людей. Ключовими керованими факторами є стан внутрішньої економіки та державні заходи регулювання сільськогосподарства. Останніми десятиліттями економіка Азії розвивається дуже високими темпами. Частка Китаю у світовому ВВП з 1980 до 2013 рр. зросла з 2,2% до 15,6%, тоді як частка розвинених країн скоротилась з 56% до 37,1%.

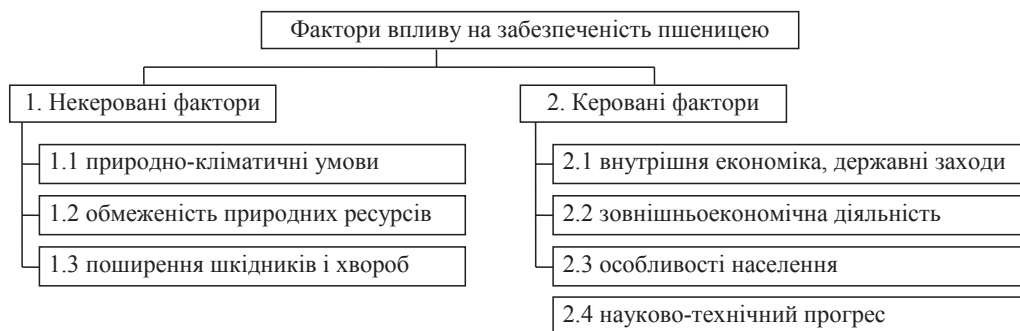


Рис. 1. Фактори впливу на забезпеченість країн пшеницею

Джерело: сформовано за джерелами [6–20]

Ймовірно, така тенденція продовжуватиметься і до 2025 р. 4 з 10 найбільших економік світу будуть в Азії, яка створюватиме майже половину глобального ВВП. Відповідне зростання доходів та середнього класу в Азії дає змогу поєднувати потребу та купівельну спроможність.

Для покращення життя бідного населення сільських районів основною політичною метою урядів країн Азії стала самодостатність у виробництві їжі. Політика самодостатності спрямована на те, щоб виготовляти всю їжу, котра споживається всередині країни, а також регулювати торгівлю. Тому більшість програм урядів базуються на мінімальних закупівельних цінах чи імпортних квотах, що в результаті створює тиск на державні бюджети [11]. Держава контролює пропозицію та доступ до пшениці на зовнішньому ринку, а також має вплив на внутрішнє виробництво.

Протягом останніх років все більше країн Азії усвідомлюють необхідність допомоги фермерам та беруть у цьому приклад з Японії, Кореї та Тайваню. Замість того, щоби бути оподаткованими на суму 130 млрд. дол., як у 1970–1980 рр. (170 дол. на особу), зараз азійські фермери отримують понад 60 млрд. дол. на рік (60 дол. на кожну працевлаштовану на фермі людину). При цьому уряди приділяють мало уваги інвестиціям у сільську інфраструктуру [13].

Важливим керованим фактором впливу на забезпеченість пшеницею азійських регіонів є рівень розвитку зовнішньоекономічної діяльності. З точки зору торгівлі та міжнародного співробітництва Азія – це регіон протиріч. З одного боку, Сінгапур посідає перше місце у світі за легкістю ведення бізнесу та зовнішньої торгівлі, а з іншого боку, Лаос перебуває на 165 позиції зі 183 країн. Розвиток торгівлі зумовлює залежність азіатів від сільськогосподарського сектору. Тому країни Азії лібералізують торгівлю на міжрегіональному (AFTA (ASEAN Free Trade Area), SAFTA (South Asia Free Trade Area), GCC (Gulf Cooperation Council)) та міжнародному рівнях. Підтвердженням є збільшення кількості преференційних торгових угод із 47 у 1998 р. до 257 у 2013 р. (з яких 132 були ратифіковані) [15, с. 310–323].

У травні 2018 р. Іран підписав трирічну угоду про вільну торгівлю з Євразійським економіч-

ним союзом (ЕАЕУ), яка приведе до збільшення імпорту пшениці. Вплив на торгову політику має Світова організація торгівлі (СОТ). Для проведення довгострокової реформи торгівлі сільськогосподарською продукцією та врегулювання внутрішньої політики започатковано WTO Agriculture Agreement. Згідно з цією угодою увагу акцентують на 3 напрямках впливу, а саме доступі до ринку (тарифи на імпорт), внутрішній підтримці (субсидії), конкуренції в експорті (субсидування експортерів). З 2001 р. Китай став членом цієї угоди та змінив політику імпорту зернової продукції [16; 17].

Споживання пшениці, а отже, забезпечення нею країн Азії суттєво залежать від особливостей населення. Сьогодні можна виділити три тенденції, такі як збільшення кількості людей, посилення урбанізації та зміна вподобань. Поєднання цих факторів зумовлює зростання потреби у високоякісному зерні. Прогнозується, що приріст населення буде значно нижчим, ніж досі, загальна кількість досягне піку у 2050–2060 рр. та буде скорочуватись за рахунок Японії та Китаю. Смак, доступність, зручність і поживність мають сильний вплив на поведінку споживача щодо їжі. Населення Азії переходить на дорожчі джерела калорій (м'ясо, молочні продукти, запакована й заморожена їжа, швидко приготована або готова продукція). Очікується, що найбільший приріст асортименту ранкових зернових сніданків відбудеться саме в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні [18].

Урожайність пшениці безпосередньо залежить від науково-технічного прогресу. Розвиток технологій та інновації усувають перепони на шляху до продовольчої стабільності. Краще використання земельних ресурсів, іригація та агрохімікати (добрива, інсектициди, гербіциди, фунгіциди) відіграли ключову роль в Зеленій революції, результатом якої став прорив продуктивності пшениці та рису в Азії та Латинській Америці у 1960–1970 рр. Протягом 1990-х рр. витрати на дослідження сільськогосподарської продукції зростали повільно, а у 2000–2009 рр. їх середньорічний приріст становив 3,1%. Половина цього приросту належить Китаю та Індії. Важливим напрямом розширення виробництва в Азії є генетика. Генетичні відкриття Китаю за

Таблиця 3

Продуктивність виробництва пшениці Азійських регіонів

Території	Продуктивність, т/га				
	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Центральна Азія	1,238	1,490	1,506	1,595	1,582
Казахстан	0,793	1,076	1,090	1,188	1,211
Узбекистан	4,710	4,739	4,782	4,818	4,799
Східна Азія	4,931	4,996	5,185	5,308	5,329
Китай	4,987	5,055	5,243	5,392	5,409
Південно-Східна Азія	1,774	1,801	1,838	1,851	1,183
Південна Азія	2,774	2,791	2,844	2,638	2,848
Індія	3,177	3,154	3,146	2,750	3,093
Пакистан	2,714	2,796	2,824	2,726	2,844
Афганістан	2,010	2,025	2,024	2,196	1,980
Західна Азія	2,612	2,709	2,344	2,814	2,754
Туреччина	2,672	2,845	2,429	2,880	2,707
Іран	1,348	1,454	1,745	2,016	1,953
Ірак	2,418	2,307	2,396	2,862	3,318
Азія	3,089	3,250	3,315	3,317	3,405

Джерело: складено за даними FAOSTAT [6]

1990–2009 рр. збільшили продуктивність майже на 50% (з 3,19 до 4,75 т/га) [12, с. 34–48]. Китай є рекордсменом Азії за рівнем продукування пшениці (табл. 3). Дослідження доводять, що максимальна межа врожайності за рахунок генетичних розробок досі не досягнута [19, с. 439–452].

Отже, під тиском багатьох негативних факторів досягнення стійкої продовольчої безпеки можливе лише завдяки розсудливій державній політиці, збільшенню інвестицій та державно-приватному партнерству, які забезпечать стійке підвищення урожайності. Виходячи з результатів досліджень, можемо сказати, що основними шляхами підвищення рівня забезпеченості пшеницею Азійського регіону будуть заходи переважно макроекономічного та наднаціонального рівнів:

1) з огляду на глобальне потепління потрібна адаптація наявних сортів пшениці до нового клімату та виведення нових сортів;

2) необхідна економічна адаптація щодо доступу до ринків збуту, кредитів, засобів виробництва, технологічної інформації щодо нових практик та ринків нових продуктів; економічний регіоналізм та його наслідки є причинами бідності сільського населення країн Азії [20, с. 213–236];

3) фермерів слід підтримувати в час природних катаклізмів; слід покращити систему страхування врожаїв, адже фермери керуються не максимізацією врожайності, а прибутковістю та мінімізацією ризиків [12, с. 34–48];

4) завадити транснаціональному поширенню шкідників та хворіб може лише ефективна стратегія контролю; вона сприяє мінімізації витрат на пестициди, зменшенню втручання в навколишнє середовище та вимагає менше інвестицій.

Вивчення особливостей Азійського ринку пшениці має пріоритетне значення для України, оскільки половину зерна ми експортуємо до Китаю, Індії, Індонезії та Таїланду. Згідно з результатами 2016 р. країни Азії зайняли 9 з 10 позицій основних імпортерів українських зернових із загальною часткою 54,3%. Частка України у світовому виробництві пшениці зростає з 2% у 2010 р. до 3,4% у 2017 р. Однак роль України у світовому виробництві та експорті зерна неоднозначна: з одного боку, маємо родючі ґрунти та сприятливий клімат, а з іншого боку, щодо конкуренції з точки зору технології та якості ми постійно програємо [21, с. 3–6].

Завдяки рекордним урожаюм 2008, 2011, 2012 рр. Україна посилала свої позиції у міжнародній торгівлі пшеницею, однак досвід цих років доводить, що переваги великих врожаїв держава не вміє використовувати стратегічно [22, с. 75–78]. Причин чимало, зокрема низький рівень розвитку інфраструктури, недостатня капіталізація сільськогосподарських підприємств, недосконала логістика, технологічне відставання, невідповідність міжнародним стандартам, занепад машинобудування, прорахунки державної політики [23, с. 365–372].

Позиції України на світовому ринку зерна зростатимуть і надалі, бо маємо значний нерезалізований потенціал, зумовлений внутрішніми та зовнішніми факторами. До внутрішніх факторів належить той факт, що показники врожайності у нас набагато нижчі, ніж у країн-лідерів, а отже, є куди рости. При цьому українська земля має одні з найкращих показників у світі [24, с. 49–52].

Власні дослідження структури світового ринку пшениці [25, с. 14–16] доводять досяжність збільшення частки України насамперед за рахунок нарощення експорту до Азійських країн та певної зміни структури цього експорту. Задля цього на рівні держави слід вжити таких заходів:

1) на національному рівні варто впорядкувати ринок землі сільськогосподарського призначення, розробити механізми безпечного входження на ринок іноземних інвесторів, встановити прозорі процедури субсидування агропромислових виробників, забезпечити чесну конкуренцію та лояльну податкову політику;

2) на міжнародному рівні уряд України повинен докласти зусиль до послаблення заходів протекціонізму, а особливо з боку розвинутих країн; також багато залежить від розвитку власного фондового ринку, адже контракти на купівлю-продаж зернових культур переважно є ф'ючерсними;

3) задля отримання доступу до новітніх агротехнічних технологій варто сприяти створенню спільних підприємств, отриманню технологічних грантів та доступу до міжнародного кредитування;

4) слід покращувати технологію вирощування, збирання та зберігання пшениці, зменшувати кількість домішок; підвищення якості дасть змогу зменшити частку фуражного зерна, вийти на кращі сегменти ринку й отримати вищу ціну;

5) треба розвивати власні агротехнічні дослідження задля селекції нових сортів пшениці, адаптованих до зміни кліматичних умов, резистентних до хворіб і шкідників, більш врожайних та стійких;

6) варто виходити на ринки готових харчових продуктів на основі пшениці (від борошна до напівфабрикатів і готових сухих сніданків); водночас потрібно розвивати власну збутову мережу та торговельну інфраструктуру за кордоном.

Висновки. Результати досліджень сучасних тенденцій ринку пшениці азійських країн та факторів, що впливають на їх забезпеченість пшеницею, доводять неоднозначність перспектив розвитку окремих азійських регіонів. Міжнародне співробітництво, з одного боку, сприяє розвитку економіки країн Азії, однак з іншого боку, додає небезпеки зараження зерна новими хворобами та шкідниками. Уряди окремих азійських країн тенденційно контролюють імпорту пшениці, надмірно покладаються на науково-технічний прогрес, генетичні дослідження, добрива, гербіциди, пестициди та фунгіциди.

Особливістю споживання пшениці в країнах Азії є неочікуване зростання її частки у харчовому раціоні громадян (найбільше в південно-східній частині), попри традиційне використання рису. Нарощення обсягів виробництва (переважно в Китаї) відбувається завдяки збільшенню продуктивності, але цих темпів недостатньо через перетворення інших країн на чистих імпортерів.

Зростання кількості населення країн Азії, бідність, виснаження природних ресурсів та погіршення кліматичних умов дають можливість експортерам пшениці збільшувати обсяги продажів. Для того щоби частка України на ринку пшениці Азійських країн зростала, потрібно вжити низку системних заходів макроекономічного рівня, а саме від земельної реформи, розвитку інфраструктури та агротехнічних технологій до зміни структури експорту, лобювання власних умов торгівлі та відродження суміжних і підтримуваних галузей.

Список використаних джерел:

1. Townsend T.J., Sparkles D.L., Wilson P. Food and bioenergy: reviewing the potential of dual-purpose wheat crops. *GCB Bioenergy*. 2015. № 3. P. 525–540.
2. Timmer C.P. Food Security in Asia and the Pacific: The Rapidly Changing Role of Rice. *Asia & The Pacific Policy Studies*. 2014. P. 73–90.
3. Shewry P.R., Hey S.J. The contribution of wheat to human diet and health. *Food and Energy Security*. 2015. № 3. P. 178–202.
4. A circular tale of changing food preferences. *The Economist*. 2017. URL: <https://www.economist.com/international/2017/03/11/a-circular-tale-of-changing-food-preferences>.
5. Timmer P.C. Food Security, Structural Transformation, Markets and Government Policy. *Asia & The Pacific Policy Studies*. 2017. № 1. P. 4–19.
6. The future of food and agriculture: Trends and challenge. Food and Agriculture Organization of the United Nations. Rome, 2017. 180 p.
7. Alexandratos N. Critical evaluation of selected projections. 2012. Looking Ahead in World Food and Agriculture: Perspectives on 2050. 44 p. URL: http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/esag/docs/Feeding_the_World_2050-Eval_of_ExpertMeeting_Projecions-Alexandratos-Web.pdf.
8. Building climate resilience for food security and nutrition. The state of the world. [FAO, IFAD, UNICEF]. Rome, 2018. 201 p.
9. ESCAP. ESCAP-UN Climate Change partnership to strengthen climate action in Asia-Pacific. ESCAP. 2018. URL: <https://www.unescap.org/news/escap-un-climate-change-partnership-strengthen-climate-action-asia-pacific>.
10. Grafton R.Q., McLindin M., Hussey K. Responding to Global Challenges in Food, Energy, Environment and Water: Risks and Options Assessment for Decision-Making. *Asia & The Pacific Policy Studies*. 2016. № 2. P. 275–299.
11. Chew P., Soccio M. Asia-Pacific: agricultural perspectives. Rabobank. 2016. URL: <https://economics.rabobank.com/publications/2016/february/asia-pacific-agricultural-perspectives>.
12. Hawkesford M.J., Araus J., Park R. Prospects of doubling global wheat yields. *Food and Energy Security*. 2013. P. 34–48.
13. Anderson K. Distorted Agricultural Incentives and Economic Development: Asia's Experience. 2009. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1467-9701.2009.01163.x>.
14. World Trade Statistical Review – Switzerland: World Trade Organization, 2018. 213 p.
15. Baker P., Kay A., Walls H. Strengthening Trade and Health Governance Capacities to Address Non-Communicable Diseases in Asia: Challenges and Ways Forward. *Asia & The Pacific Policy Studies*. 2015. № 2. P. 310–323.
16. Biannual Report on Global Food Markets. Rome, 2018. (Food and Agricultural Organization of the United States). URL: <https://reliefweb.int/report/world/food-outlook-biannual-report-global-food-markets-november-2018>.
17. Zhang-Yue Zh, Xia K. China's Grain TRQs: Five Years since WTO Accession. 2007. URL: <https://jgea.org/resources/download/7242.pdf>.
18. Jones J., Sheats D. Consumer Trends in Grain Consumption. Elsevier. 2016. URL: <http://scitechconnect.elsevier.com/wp-content/uploads/2015/12/Consumer-Trends-in-Grain-Consumption-1.pdf>.
19. Reynolds M., Scott D., Chapman C. Raising yield potential of wheat. I. Overview of a consortium approach and breeding strategies. *Journal of Experimental Botany*. 2010. № 2. P. 439–452.
20. Hertel T.W. Land Use in the 21st Century: Contributing to the Global Public Good. *Review of Development Economics*. 2017. P. 213–236.
21. Кузнецова І. Яка ж роль відведена Україні в світовому виробництві та експорті зерна. Зерно і хліб. 2008. № 2. С. 3–6.
22. Салькова І. Україна в міжнародній торгівлі пшеницею. *Економіка АПК*. 2014. № 1. С. 75–78.
23. Савицький О. Розвиток ринку зерна України та його вплив на формування міжнародної конкурентоспроможності вітчизняної економіки. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2012. № 2. С. 365–372.
24. Голомша Н., Дзяди́кевич О. Перспективи світового ринку зерна. *Економіка АПК*. 2016. № 8. С. 49–52.
25. Босак А., Несміян Д. Світовий ринок пшениці: торгові тенденції і місце України. Проблеми економіки, фінансів та управління експортно-імпортною діяльністю: матеріали III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (Львів, 16 травня 2018 р.). Львів: вид-во Львівської політехніки, 2018. С. 14–16.

Босак А. О.
Несміян Д. А.

Национальный университет «Львовская политехника»

ПЕРСПЕКТИВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПШЕНИЦЕЙ СТРАН АЗИИ

Резюме

В статье рассмотрены глобальные и региональные проблемы обеспечения пшеницей стран Азии. Исследованы тенденции производства и торговли пшеницей на территории Азиатского региона. Изучены факторы, влияющие на уровень обеспеченности пшеницей стран Азии. Определены пути минимизации негативного воздействия этих факторов. Намечены направления увеличения экспорта отечественной пшеницы в страны Азии.

Ключевые слова: пшеница, торговля пшеницей, экспорт пшеницы, факторы производства пшеницы, обеспечение пшеницей стран Азии.

Bosak A. O.
Nesmiian D. A.

Lviv Polytechnic National University

PROSPECTS OF SUPPLYING ASIAN COUNTRIES WITH WHEAT

Summary

The paper discusses global and regional problems of providing Asian countries with wheat. It provides with an analysis of tendencies of production and wheat trade in the Asian region. The article examining factors affecting the level of availability of wheat in Asian countries. It reveals ways of minimization the negative influence of these factors and explores directions of increasing domestic wheat export to Asian countries.

Key words: wheat, wheat trade, wheat export, factors of wheat production, providing Asian countries with wheat.

УДК 339.9(075.8)

Доленко Л. Х.
Переяславська В. О.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ТЕОРІЙ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

У статті розкриваються особливості організації та розвитку світової торгівлі між різними групами країн і теоретично обґрунтовуються тенденції її розвитку. Динаміка світової торгівлі та її структура, обсяги експорту та імпорту свідчать, що їх визначальними чинниками в сучасних умовах є глобалізація всіх економічних процесів, індивідуалізація потреб споживачів, жорстка конкуренція між окремими країнами та їх групами. Теоретичне осмислення названих процесів дає можливість прогнозувати як загальні тенденції розвитку міжнародної торгівлі, так і її розвиток між окремими країнами й групами країн.

Ключові слова: світова торгівля, експорт, імпорт, теорії міжнародної торгівлі, глобалізація, регіоналізація, конкурентні переваги, конкурентоспроможність країни.

Постановка проблеми. Розвиток світової торгівлі у сучасному глобалізованому економічному просторі відіграє зростаючу роль, незважаючи на те, що всі інші форми міжнародних економічних відносин (МЕВ) теж динамічно розвиваються. Світова торгівля продовжує відігравати одну з провідних ролей, перевищуючи за динамікою темпи росту світового виробництва. Вагоме значення при цьому має міжнародний обмін послугами, передусім науково-технічне співробітництво. Диверсифікація товарів і послуг, що торгуються на міжнародних ринках, поглиблення міжнародної спеціалізації і кооперації, вплив глобалізації та регіоналізації на динаміку і структуру міжнародної торгівлі потребують глибокого дослідження, теоретичного осмислення, щоб виявити як особливості сучасного етапу розвитку світової торгівлі, так і закономірності і тенденції її розвитку, що й зумовлює актуальність теми цієї статті. Даними проблемами займалися провідні вчені на всіх етапах розвитку світової торгівлі та світової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичне обґрунтування принципів, форм організації та законів розвитку міжнародної торгівлі надали класики економічної теорії. У подальшому ці проблеми завжди були у центрі уваги дослідників. На сучасному етапі обґрунтуванням розвитку світових торговельних відносин займаються такі економісти, як І. Бураківський [1], О. Кіреєв [2], Р. Карбау [3], П. Кругман [4], П. Ліндерт [6], М. Обстфельд [4], М. Портер [5], Т. Пугель [6], В. Рокоча [7], Є. Савельєв [8], А. Філіпенко [9] та ін. У їхніх працях, які були використані під час написання статті, розкриваються особливості сучасної міжнародної торгівлі, виявлено глибинні закономірності її розвитку під впливом різноспрямованих чинників та надано рекомендації щодо формування сучасної торгівельної політики різних країн. Водночас суттєві геополітичні зрушення, впливи останніх світових фінансово-економічних криз, зміни у розстановці сил потребують подальших досліджень виходячи з теоретичних концепцій міжнародної торгівлі.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей розвитку світової торгівлі в контексті сучасних теорій міжнародної торгівлі і з урахуванням найважливіших чинників, що впливають на її динаміку та структуру.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток міжнародної торгівлі визначається різноманітними чинниками. Їх вплив аналізується відповідними теоріями і концепціями. На протязі досить довгого історичного періоду паную-

чими теоріями міжнародної торгівлі були теорії класиків економічної теорії: теорія абсолютних переваг А. Сміта, теорія порівняльних переваг Д. Рікардо, теорія міжнародної вартості та ціни Дж.С. Мілля. Їх основні постулати формувалися в умовах, наближених до досконалої конкуренції, що забезпечувало прийнятне пояснення реальних процесів, які відбувалися як у національній, так і у світовій економіці, а також у міжнародній торгівлі [1; 2; 8; 9].

У 30-х роках ХХ ст. в процесі розвитку ринкової економіки сформувалися умови недосконалої конкуренції, і в теорії міжнародної торгівлі виникла нова течія – альтернативні концепції, які вивчали ринки недосконалої конкуренції: монополістичної конкуренції, олігополістичні та монополістичні ринки [6; 7]. У подальшому в аналіз зовнішньої торгівлі було введено економію від масштабу, яка, на думку провідних економістів, у повоєнний період відіграла важливу роль у розвитку міжнародної торгівлі між розвиненими країнами світу.

У традиційних теоріях міжнародної торгівлі стверджувалося, що товар, що експортується, не може одночасно імпортуватися. Але реальні процеси, що відбувалися у міжнародній торгівлі, спростовували цей постулат. Статистика свідчила про те, що такий стан здебільшого є винятком, а правилом є ситуація, коли важливі експортні галузі національної економіки є одночасно й імпорнтними. У результаті структури експорту та імпорту розвинених країн почали співпадати. Феномен торгівлі всередині галузі отримав назву інтраіндустріальної торгівлі [7, с. 158] і не міг бути пояснений у рамках класичної теорії міжнародної торгівлі. Його можна досліджувати з урахуванням ринкових структур недосконалої конкуренції.

Аналіз міжнародної торгівлі з великою кількістю модифікацій товарів в умовах монополістичної конкуренції проводили в останні десятиліття П. Кругман, Е. Халіман, Т. Бугель та П. Ліндерт [4; 6]. Вони виходили з теорії монополістичної конкуренції Е. Чемберліна. У закритій економіці монополістична конкуренція в кінцевому підсумку дещо знижує попит на товар окремої фірми, забезпечуючи водночас певний прибуток і помірну економію на масштабі, що пояснюється диференціацією товару. У відкритій економіці за наявності міжнародної торгівлі фірма може отримувати більш високі прибутки за рахунок додаткового попиту і нових ринків або понести збитки через більш жорстку конкуренцію на світових ринках. За таких умов основою для експорту є

виробництво унікальних товарів, що не мають аналогів у світовій економіці.

Сучасна міжнародна торгівля будується на зростаючій модифікації продукції, яка пов'язана з індивідуалізацією попиту. Економія на масштабі при цьому полягає у тому, що фірми кожної країни виробляють тільки обмежену кількість варіантів головного товару, які можуть експортуватися, а інші варіанти країна може імпортувати, щоб задовольнити найбільш повно потреби споживачів в обох країнах. Цим пояснюється збільшення обсягів внутрігалузевої торгівлі між країнами, що мають схожий виробничий потенціал і схожу структуру споживання.

Слід відзначити, що розвивається не лише внутрігалузева, а й «чиста» торгівля, яка базується на порівняльних перевагах тих чи інших країн. Порівняльні переваги в сучасній міжнародній торгівлі зводяться не лише до чинників виробництва. Вони відображають різницю в міжнародних маркетингових можливостях фірм і країн, зміну смаків споживачів і своєчасну реакцію на них виробників. Прикладом може бути виграш японських автомобільних фірм на американському ринку автомобілів, коли вміла маркетингова компанія, високоякісні автомобілі, помірна ціна на них і зміна смаків американських споживачів співпали.

Сучасна міжнародна торгівля і зростання її обсягів пояснюються також зростанням добробуту населення, з одного боку, а з іншого – самі забезпечують його підвищення [6]. Споживач має виграш, тому що може придбати як національні, так і імпортовані товари. Останні можуть бути дешевші. Крім того, за рахунок жорсткої конкурентної боротьби на міжнародних ринках знижуються ціни не лише на товари, що торгуються на міжнародних ринках, а й на місцеві товари. У цілому вигоди від міжнародної торгівлі отримує передусім споживач. Але при цьому виробники також виграють, оскільки мають можливість розширити експорт, поглибити спеціалізацію, ефективніше використати наявний потенціал.

Міжнародні олігополістичні ринки впливають на розвиток світової торгівлі, оскільки на них діють великі фірми, від поведінки яких залежить, наскільки ефективною буде міжнародна торгівля й які виграші вона принесе виробникам і споживачам. Будь-яка велика фірма, що діє на даному ринку, знає своїх конкурентів і розуміє, що її поведінка (зниження ціни, проведення рекламної кампанії, інновації тощо) викликає відповідні заходи конкурентів. Користуючись підходами, що пропонує теорія ігор, можна проаналізувати наслідки тієї чи іншої поведінки на олігополістичному ринку. Наприклад, на певному ринку діє дві компанії, які застосовують агресивну чи помірну конкурентну політику. Застосування ними агресивної конкурентної політики призводить до збитків або до виграшу однієї і програшу іншої, яка обмежує свою конкуренцію. Звичайно, жодна, розуміючи наслідки, не буде обмежувати конкуренцію, і вони попадуть у «дилему ув'язнених». Найкращий варіант у цьому разі, якщо фірми паралельно обмежують конкуренцію. При цьому їхні прибутки зростатимуть, а відносини будуть розвиватися в напрямі співробітництва, яке можна оформити документально, враховуючи законодавство країн підтримки конкуренції. У практиці міжнародної торгівлі таке співробітництво частіше за все є неявним. У ході його розвитку формується модель поведінки, яка враховує інтереси кожної фірми.

Практика міжнародної торгівлі свідчить про те, що на олігополістичних ринках, якщо в одній із країн є значний ефект масштабу, виробництво концентрується в ній, і фірми користуються даним ефектом, а країни намагаються стати «чистими експортерами» даної продукції, тоді як інші стають «чистими імпортерами», будучи «чистими експортерами» з інших видів продукції. Якщо вибір місця розташування виробництва здійснюється на основі порівняльних переваг, у подальшому на перший план виходять економія на масштабі та сегмент ринку. Структура виробництва і торгівлі підтримується, навіть якщо з'являються країни, які потенційно можуть виробляти даний товар дешевше, але в них неможливо на початкових етапах забезпечити ефект масштабу, а їхні фірми не мають можливості завоювати значну частку ринку.

Наявність компаній-олігополій у країні важлива для добробуту населення, оскільки олігополісти отримують прибуток від експорту. Тому країни зацікавлені в розміщенні на своїй території таких компаній, і національні уряди використовують різноманітні політичні інструменти для збільшення кількості компаній-олігополістів, розміщених у їхніх країнах.

Наявний підхід до аналізу розвитку міжнародної торгівлі запропонував М. Портер у своїй теорії конкурентних переваг країн. Він обґрунтував, що конкурентні переваги країн на світових ринках визначаються, по-перше, розвиненими ресурсами, які формуються в процесі розвитку країни, і, по-друге, фірмами, що представляють країну на міжнародних ринках [5]. Успіх фірми на світових ринках залежить як від її стратегії, так і від співвідношення факторів. Стратегія формується на основі врахування галузевої структури, яка є сферою діяльності фірми, а також від позиції фірми в даній галузі.

Галузева структура, а отже, і характер конкурентної боротьби у даній галузі визначається такими чинниками, як кількість конкуруючих фірм, конкурентні позиції постачальників і споживачів, наявність товарів-субститутів і поява нових конкурентів, які визначають ступінь монополізації галузі. Позиція фірми в галузі визначається рівнем витрат порівняно з конкурентами чи рівнем диференціації продукту за рахунок якості, інновацій, можливостей післяпродажного сервісу.

Конкурентна стратегія фірми повинна чітко вписуватися у механізм реалізації конкурентних переваг країни, які М. Портер представляє у вигляді ромбу, що має чотири кути-детермінанти. Першою детермінантою виступає забезпеченість факторами виробництва. Йдеться про розвинені спеціалізовані фактори: висококваліфіковану робочу силу, розвинену ринкову інфраструктуру, новітні технології, наукоємні виробництва тощо. Другою детермінантою є параметри внутрішнього попиту, які забезпечують отримання ефекту масштабу, стимулюють інновації, підвищення якості продукції і вихід на світові ринки. Третя детермінанта – наявність конкурентоспроможних постачальників, які забезпечують доступ до необхідних ресурсів, та споріднених галузей, фірми яких виробляють товари-компліменти, що розширює взаємодію фірм у плані використання технології, маркетингу, інформації. У результаті такої взаємодії формуються кластери, діяльність яких також посилює конкурентні переваги країни. Четвертою детермінантою виступають національні особливості стратегії, структури і конкуренції

фірми, які залежать від бізнес-середовища країни, моделі управління бізнесом та умов конкуренції на внутрішніх ринках.

У тих галузях і сферах, у яких названі детермінанти проявляються найбільшою мірою, країна має високі конкурентні переваги. Крім того, посилення їх взаємодію може держава своєю економічною політикою. Такий підхід до теоретичного обґрунтування розвитку сучасної світової торгівлі започаткував новий напрям аналізу сучасних торговельних відносин, за допомогою якого можна пояснити, як країни, що розвиваються, починають складати конкуренцію розвиненим країнам, поступово завойовують світові ринки і внутрішні ринки розвинених країн. Це становить важливу закономірність розвитку сучасної міжнародної торгівлі.

Висновки. Міжнародна торгівля на сучасному етапі розвитку світового господарства зазнає суттє-

вих змін як із погляду географічного спрямування товарних потоків, так і з погляду внутрішньої структури. Торгівля між розвиненими країнами має досить високу динаміку, незважаючи на ідентичність структури експорту та імпорту у цих країнах. У торговельних відносинах розвинених країн із країнами, що розвиваються, нагромаджуються суперечності, вирішення яких дасть можливість динамізувати не лише міжнародну торгівлю, а й міжнародне виробництво, інвестиційну діяльність та інші форми міжнародних економічних відносин. Теоретичне обґрунтування даних процесів, викладене у цій статті, свідчить, що провідні економісти виробили відповідні рекомендації, які необхідно реалізувати в економічній політиці країн світу. Водночас потребує подальших досліджень вплив політичних чинників, соціальних, екологічних проблем на розвиток сучасних торговельних відносин між країнами.

Список використаних джерел:

1. Бураковский И. Теория международной торговли. Київ: Основи, 1996. 240 с.
2. Киреев А. Международная экономика: в 2-х ч. Ч. 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Москва: Международные отношения, 1999. 415 с.
3. Карбау Р. Міжнародна економіка. Суми: Козацький вал, 2004. 652 с.
4. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика. Москва: ЮНИТИ, 1997. 799 с.
5. Портер М. Конкуренция. Москва: Вильямс, 2006. 608 с.
6. Пугель Т.А., Линдерт П.Х. Международная экономика. Москва: Дело и Сервис, 2003. 800 с.
7. Рокоча В. Міжнародна економіка: у 2-х кн. Книга 1. Міжнародна торгівля. Теорія і політика. Київ: Таксон, 2000. 320 с.
8. Савельев С.В. Міжнародна економіка. Тернопіль: Економічна думка, 2002. 204 с.
9. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини. Історія. Київ: Либідь, 2006. 384 с.

Доленко Л. Х.
Переяславская В. А.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕОРИЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Резюме

В статье раскрываются особенности организации и развития мировой торговли между группами стран и теоретически обосновываются тенденции ее развития. Динамика мировой торговли и ее структура, экспорт и импорт свидетельствуют, что их определяющими факторами в современных условиях являются глобализация всех экономических процессов, индивидуализация потребностей потребителей, жесткая конкуренция между отдельными странами и их группами. Теоретическое осмысление названных процессов позволяет прогнозировать как общие тенденции развития международной торговли, так и ее развитие между отдельными странами и группами стран.

Ключевые слова: мировая торговля, экспорт, импорт, теории международной торговли, глобализация, регионализация, конкурентные преимущества, конкурентоспособность страны.

Dolenko L. H.
Pereyaslavskaya V. O.

Odessa I. I. Mechnikov National University

FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF WORLD TRADE IN THE CONTEXT OF MODERN THEORIES OF INTERNATIONAL TRADE

Summary

The article reveals the peculiarities of organization and development of world trade between different groups of countries and theoretically grounded tendencies of its development. The dynamics of world trade and its structure, volumes of export and import shows that their determining factors in modern conditions are the globalization of all economic processes, the individualization of consumer needs, and the fierce competition between individual countries and their groups. The theoretical comprehension of the mentioned processes provides the opportunity to predict both the general tendencies of development of international trade, and its development between separate countries and groups of the countries.

Key words: world trade, export, import, theories of international trade, globalization, regionalization, competitive advantages, competitiveness of the country.

UDC 339.74.025

Rodionova T. A.
Zavialova K. S.

Odessa I. I. Mechnikov National University

**THEORETICAL BASES OF OPERATIONS OF MERGERS
AND ACQUISITIONS IN THE MODERN WORLD ECONOMY**

The article is devoted to the theoretical aspects of transactions of mergers and acquisitions in the modern world economy. The basic theoretical and applied aspects of mergers and acquisitions of companies are determined and analyzed. Mergers and acquisitions strategies are explored as corporate management tools. The approaches to classification of mergers and acquisitions, participants of such transactions and their motives are generalized. In general, the importance of mergers and acquisitions is noted as an essential tool for improving the efficiency of corporate governance.

Key words: mergers and acquisitions, M&A, motives, strategic investor, financial investor, agreement.

Introduction. In modern conditions of intense competition in many industries, the issue of the struggle of enterprises for leading positions in the market is becoming topical. In the context of globalization and financial instability for many companies, mergers and acquisitions (M&A) are an integral element of corporate strategies. Intra-industry competition and external conditions often force companies to absorb or merge with competitors for growth, lower costs, regional expansion, and other competitive advantages. Through mergers and acquisitions, a company can acquire a powerful impetus to development. On the other hand, mergers and acquisitions act as an instrument of competitive competition for resources, markets, distribution channels, and technologies. Given this, the study of the processes of mergers and acquisitions is receiving more and more attention.

The goal of the research. This article analyzes the existing basic theoretical and applied aspects of the processes of mergers and acquisitions of companies and highlights the main motives and factors in the current conditions of the global economy.

Presentation of the main material. In world practice, merger and acquisition agreements (M&A) consider all transactions that involve the transition of corporate control over the company through the purchase or sale of the entire company or a significant part in it.

If we analyze this term by constituents, then a merger in its pure form is an association of two or more companies, as a result of which these companies cease to exist as separate legal entities. On the other hand, a new company is formed, which takes under its control and management all the assets and liabilities of the companies that merge and liquidate. The conclusion of such agreements is due to optimistic assumptions and expectations that the combined company will show better results than the components of the company separately. The owners of the newly formed company are former owners of the companies that have merged.

Acquisitions are usually defined as the purchase of the company in whole or in part, after which the company acquired or ceases to exist as a separate legal entity, or becomes a subsidiary of the company that acquired it. Thus, who buys, he becomes the owner of the purchase object (the whole company or a separate part in it).

Depending on the motives of mergers and acquisitions, industry characteristics and the specific situation, it depends on what type of transaction is used. In the works of foreign scholars a classification is given by the type of integration of the

company, implies the existence of such transactions: horizontal; vertical; conglomerate; generic.

Horizontal agreements are made between companies in the same industry. Such companies are competitors in the common market: they produce similar products, provide similar services and operate at the same stage of production. The result of the merger of such companies is to increase market share, increase competitiveness, in particular due to the scale effect and the reduction of competition. In addition, the likeness of companies simplifies integration and consolidation processes.

Vertical agreements involve the unification of companies that work at different stages of the production of certain products or services. In this case, one company is a producer of raw materials or a consumer for another company [1]. Such agreements provide, first of all, the opportunity to reduce the cost of production and the risks associated with interruptions in the supply of raw materials and jumps in prices for it, as well as to improve its quality. In turn, control over sales channels will help improve the pricing policy and increase the coverage area.

Conglomerate agreements include agreements that combine companies that operate in different sectors of the economy, are not rivals and are not in the relationship of the supplier-buyer, as in the case of vertical agreements. In this case, the advantages of the scale and synergy effect are rather negligible [2]. The motives of such deals can be speculative (when there is a vision that the cost of business will increase over time) or due to the desire to diversify business assets.

They also distinguish between tribal agreements, which are defined as associations of companies that produce interconnected goods. In this case, it is possible to use common sales channels, marketing, etc. [3].

As mergers and acquisitions take place not only within one country, they are divided into national or local agreements and cross-border agreements in which the participating companies are located in different countries. To use such a classification, it is more appropriate to take into account the country in which the company operates directly, namely producing goods or providing services, and not the country of registration of the company. This feature is due to the fact that some companies are registered in offshore areas to optimize taxation and protect their corporate rights. A more detailed classification of transactions is used: local, regional, national, international and transnational (with the participation of multinational corporations).

Acquiring a competitor or simply an economically attractive company does not always happen

with the consent of the management of both parties, which makes the classification of transactions friendly and hostile. Friendly agreements stipulate that all parties, namely the owners and management involved in the agreement of the companies, support this agreement [4]. Hostile deals characterize the situation when the management of the company being bought does not support such a decision and opposes the implementation of such an agreement.

In the modern world, both in foreign and in domestic practice, the categories of "mergers" and "acquisition" do not have a clear distinction and fixed terminology, often the formulations of mergers and takeovers become interchangeable. In fact, these categories have significant differences, and both in the conditions of the ukrainian and in the foreign economy require a thorough study of their essence.

Review of the mergers and acquisitions literature. V.A. Galanova, M.V. Chechetov [5] define the merger as a process of merging enterprises, the result of which is the creation of a new enterprise. However, these authors do not consider the merger of enterprises, in which one company dissolves in another and retains its legal autonomy. The diametrically opposite characteristic is given by the scientists D. Depamfilis and F. Reed [7; 8], who consider the merger only as a process of merger of enterprises, which involves the merger of one enterprise to another and dissolution in it. Perhaps the most expedient is the definition of the category of "merger": "A merger is a voluntary merger of enterprises, which involves the creation of a new legal entity or the merger of enterprises into the main (larger) enterprise".

In the case of a merger, the assets, rights and obligations of all or some of the merging parties pass to the successors. Mergers can take place in several ways: consolidation or accession.

Consolidation is a type of merger in which two or more enterprises create a new single venture. In this case, the merging companies cease to exist, and all their assets, rights and obligations are transferred to the new company created by the merger.

The merger is considered as a type of merger in which one enterprise joins another enterprise, ceases to exist, and all assets, rights and obligations are transferred to the existing enterprise [6].

Consequently, the concept of "merger" and "acquisition" in both foreign and in domestic scientific practice is often identified, although the methodological position is different concepts. At least, if the difference in the economic character of the

process of consolidation of assets turns out to be insignificant, the legal consequences of the recognition of property rights will be substantial.

One of the main trends in the analysis of integration processes is the motivation behind them, that is, the reasons that motivate market participants to implement the merger and acquisition process. Detecting the motives of mergers is very important, they reflect the reasons why two or more companies are united to be more expensive than separate ones. And the growth of the capitalized value of the merged company is the goal of most mergers and acquisitions.

The purpose of a financial investor is to increase the value of the company, since the ultimate goal is to resell the company or a share in it at a higher price. Financial investors can be investment funds, pension funds, insurance companies, banks.

The goals of a strategic investor include the growth of sales of products, reduced costs, increased market share, the expansion of the product line, the destruction of the competitor. A strategic investor is interested in acquiring the whole company or a significant share in it with the ability to participate in the management of the company. As a strategic investor, a company that deals with the same or similar business as a company that buys is usually a strategic investor.

The initiator of the transaction may be as a buyer who, for various reasons, considers possible targets for the acquisition, and a salesperson who can be put up for sale due to a difficult financial situation, high competition in the industry, and other reasons that have led the owners to believe, that their company has no prospects, working independently.

The main reasons that motivate companies for mergers and acquisitions can be divided on the basis of determining the directions of current activity and prospects for further development in the following groups:

- operational (motives related to the current, operational activities of the enterprise (production, sale));
- financial (formation of financial resources of the company, sources of financing, settlement of obligations);
- investment (motives related to investment activity);
- strategic motives (such as improving management efficiency, market research, relationships with partners / competitors, etc.).

There are two main reasons for financial investors: 1) to get a speculative benefit after reselling a

Table 1

Definition of the concept of "merger" and "acquisition" in various sources

«Merger»	«Acquisition»
An agreement in which one corporation is legally absorbed by another, which results in the absorber taking on its balance sheet all assets and liabilities of the absorbed corporation.	A process that assumes that shares or assets of the corporation become the property of the buyer. This transaction may take the form of buying shares or purchasing assets.
The union of two corporations, in which one of them survives, then the other ceases to exist. In merger, the company absorbs assets and liabilities that are absorbed.	A process that assumes that the shares or assets of the corporation become the property of the buyer.
Establish control over the company by buying up blocks of shares, shares in authorized capital and other forms of ownership, as well as consolidating two or more companies into one, by contributing to the authorized capital.	One company makes a proposal to buy shares of another company at a certain price and passes it in the form of advertising and postal messages to the shareholders; By entering in the same way, it bypasses the management apparatus and board of directors of the target company.
Reorganization of a legal entity, which changes the organizational structure of the company, all participants lose their rights, creates new legal relations within the new. Mergers of corporations are voluntary actions of two companies.	The process of buying one company from another, in which the first keeps its economic and legal autonomy.

Source: compiled by author on the basis of [10]

company or a stake in it at a higher price; 2) diversification of investments.

In turn, the main motive for making a decision about mergers or acquisitions by strategic investors is the desire to achieve a synergistic effect resulting from the merger of companies through mergers or acquisitions. A synergistic effect may arise from the growth of a market fate: it is logical that a merged company will have a total market share, at least in the initial period after the merger; reduction of costs due to the scale effect, availability of complementary resources and new technologies; extension of the product line; access to new markets and channels of sale [9]. These synergies can be attributed to the internal causes of the processes of mergers and acquisitions.

Mergers can improve the efficiency of merged companies, but they can also worsen the results of current production activities. Often, it is very difficult to estimate in advance how large changes may be due to mergers or acquisitions. According to the *Mergers&Acquisitions Journal*, 61% of all mergers and acquisitions do not pay back on their money. And a study of 300 mergers conducted by Price Waterhouse showed that 57% of companies formed as a result of mergers and acquisitions, lag behind their development indicators from other similar representatives of the market and are forced to again split into independent corporate units.

Experts usually indicate three reasons for failures of mergers and acquisitions:

- Incorrect assessment by the absorbing company of the attractiveness of the market or the competitive position of the absorbing company;
- Underestimation of the size of the investments necessary for the implementation of the merger or acquisition agreement;
- Mistakes made in the process of implementing the merger agreement [11].

Merger is an instrument for implementing the company's strategic plans. The rejection of the evolutionary mode of development, using only internal capabilities and resources, in favor of the revolutionary process, which is corporate integration, due to the need to respond to a changing market environment, outstrip the development of competitors. Acquisition of competitive advantages in the person of integration partners, their resources and opportunities in combination with the company's potential will contribute to effective activity in the current difficult financial crisis conditions.

Before starting mergers and acquisitions, you need to have a clear idea of why, united, companies will cost more than one. It is also necessary to evaluate possible economic benefits and costs. The calculation of the synergistic effect, which is the main goal for a strategic investor, is one of the most difficult tasks in analyzing the effectiveness of future mergers or acquisitions.

Mergers and acquisitions are considered by many companies as a means of optimizing production assets in line with the changing market situation to achieve competitive advantages. Experts engaged in research in this field are trying to formulate and substantiate their universal algorithms of merger and acquisition processes of enterprises.

For example, Watson Wyatt identified five main stages of company consolidation: task setting, situation assessment, research, negotiation, real association. In turn, a specialist in the field of corporate governance and control A.E. Molotnikov offers the following four stages of company mergers [12]:

the study of the company; conducting preliminary negotiations; implementation of measures aimed at absorbing the company; takeover of the enterprise and development of the management scheme of the received assets. Consequently, each researcher, depending on the depth and diligence of the process, determines its set of stages of realization of the process of mergers and acquisitions.

Let's consider the main stages of the implementation of transactions on mergers and acquisitions companies:

1. Developing a company strategy. An adequate choice of corporate strategy plays a crucial role in the company's successful development. At this stage, the company defines the direction of its development as a separate business structure, or focuses on the processes of mergers and acquisitions. Typically, the merger and acquisition plan serves as part of a strategic plan for corporate development. However, it should be noted that numerous studies of integration processes show that from 60% to 80% of corporations, even using a potentially successful strategy, do not achieve their goals [12].

2. Determination of criteria for the selection of the company. In order to succeed in mergers and acquisitions, it is usually not the company-leader in a particular industry who chooses to be high enough to choose a company, and the company's average in terms of efficiency. To find the appropriate target company, the buyer company first defines the main criteria that the desired firm must meet. Among the following criteria are the following: the opportunity to enter a new market, the introduction of a new industry, the expansion of a set of goods and services, sales volumes, assessment of the possibilities of management of the target company, the level of profitability, association with a public or private company.

3. Selection of potential merger candidates. Detected in the main criteria that the target company must meet, the buyer corporation begins to search for a suitable candidate. As a rule, finding the necessary company is either by the buyer's own forces, either through certain contacts in the industry, or through intermediaries. In most cases, the selection of the company for the merger is carried out by the corporation itself, since such companies are usually not very large.

4. Evaluation of the merge object. This phase of mergers and acquisitions of companies is characterized by a comprehensive analysis of the target company, namely financial, operational, legal, environmental assessment, strategic, cultural aspects, risk analysis, identification of synergies, etc. Having obtained the necessary information about the potential of the company, the buyer corporation decides to conclude an agreement with the chosen company or refuses it to another firm. Simultaneously with the analysis of the target company, the planning and assessment of transaction costs is carried out. The main costs for a transaction evaluated by the buyer company are the cost of the transaction, organizational costs during the transition period, costs associated with the employees of the company being purchased, etc. It should be noted that in case of disagreement of the target company with the implementation of the agreement provided by the firm-buyer, measures should be taken to neutralize the protection of the acquisition object from the hostile takeover.

5. Conduct negotiations with the object of the merger. This stage of M & A processes is characterized by mutual information of the parties,

and before the beginning of negotiations, the basic framework for providing data on both the buyer corporation and the target company is determined. As a rule, intermediaries resort to greater confidentiality. At this stage of mergers and acquisitions there is an exchange of information, on the basis of which the company-buyer determines for itself, the firm that is acquired for strategic purposes or not corresponds to it.

6. Execution of the agreement. After reaching an agreement on the terms of the company's merger or acquisition (company's purchase price, transaction structure, etc.), the legal arrangement of this transaction is carried out. In addition, before proceeding to the transaction, you need to obtain the appropriate permission of a certain authority.

7. Integration of the object of merger or acquisition. At this stage, the new structure of the merged company is being formed, the personnel of the enterprise are determined, the need for attracting new employees is assessed, the decision-making scheme is being developed, the integration of corporate crops, production processes, etc. [13]. Thus, integration is one of the most important stages in the process of mergers and acquisitions of enterprises.

Depending on the objectives, the following types of integration are distinguished:

- complete integration, in which there is an association of all types of activities of the company being acquired and the corporation-buyer; Distribution of the management model adopted by the firm-buyer to the acquisition object; making managerial decisions on the activities and functioning of the company;

- moderate integration, which involves the consolidation of individual economic functions of enterprises, and the control of these directions is carried out by the buyer company, but the business activities acquired by the company remains independent;

- minimal integration, which involves the consolidation of individual functions of companies, first of all, to achieve a certain saving of employees' wages; At the same time, the firm that is being acquired makes a decision independently, periodically reporting in a certain form to the company-buyer [14].

In the process of analyzing the relationship between processes of mergers and acquisitions and macroeconomic indicators distinguish certain factors that in varying degrees influence the development of the implementation of the processes of mergers and acquisitions.

The results of such mergers and acquisitions can be both positive and negative, for example, due to the incompatibility of corporate cultures, which may ultimately negatively affect the performance of the merged company.

Recently, there has been a rapid increase in the number and volume of M & A transactions in the world. Integration processes are changing structurally, they attract more and more regions and expand the scope of international agreements. For the business community, these processes have a clear logic, since they assume obvious economic motivation: expansion of markets, production synergy, financial benefits, that is, factors that lead to an increase in the value of equity.

All existing research on the approach to measuring the effects of mergers and acquisitions can be divided into four groups:

1. Study profitability of shares. These works, which make up most of the research in this field, consider an abnormal return on the shares of companies in the period when information on the transaction appeared. The advantage of the method is to directly analyze the effect of the agreement on the welfare of shareholders.

2. Analysis of financial statements. The approach is based on financial statements before and after the transaction, focusing on various relative indicators. Typically, similar non-absorbed companies are used as a precautionary comparison.

3. Survey managers. The approach analyzes the results of managerial surveys related to the results of the transaction. As a rule, the findings from standardized questionnaires are summarized in the entire sample.

4. Case studies. These work focuses on one transaction or a limited sample, using as a basis for analysis the data of in-depth interviews with managers and analysts. This method is very productive by the fact that a detailed study of the question can reveal new aspects that have not been investigated before [15].

Conclusions. Mergers and acquisitions are not limited to merger and merger agreements, but include all types of transactions in which corporate control over a company occurs through the purchase or sale of the entire company or a significant part of it.

The decision to engage the company in an M&A agreement is strategically important and can have many positive as well as negative consequences; therefore, the system's vision of the whole process is

Table 2

The main factors that influence the development of the implementation of the processes of mergers and acquisitions

Factors	Explanation
1. The level of capitalization of the stock market	Based on the data of the mergers and acquisitions market, analysts have shown a positive correlation between the growth of stock market capitalization, the growth of industrial production and the volume of mergers and acquisitions. This dependence is explained by the fact that one of the main forms of acquisition is the acquisition of shares of the target company on the stock exchange. In countries where the shares of most companies are not sufficiently represented on the stock market, and M & A transactions are mainly paid in cash, it is difficult to detect the relationship between the volumes of mergers and acquisitions and the level of stock market capitalization.
2. Dynamics and volume of GDP	As a result of the research, there is a positive relationship between the M & A market and the GDP growth rate, that is, active economic growth stimulates the rapid development of M & A transactions.
3. The level of market interest rate	The level of market interest rates significantly affects the volume of mergers and acquisitions. At the same time, there is a negative correlation between the M & A market and the nominal interest rates. Thus, the higher the interest rates and, consequently, the greater the cost of conducting M & A operations, the lower the profitability of the operations carried out, which negatively affects the activity of market participants in the implementation of such integration operations.
4. Legislation	Legislation regulating the activities of companies in the market of mergers and acquisitions, especially related to antimonopoly regulation, has a significant impact on the intensity of mergers and acquisitions and the timing of their implementation.

Source: compiled by author on the basis of [14]

of great importance; studying the potentialities and risks of a potential transaction, as well as defining the main objectives.

The merger and acquisition process consists of several stages, each of which requires a lot of attention from all parties involved. The complexity, durability and versatility of the merger and acquisition process usually requires the involvement of professional consultants at different stages of the transaction.

In general, the importance of mergers and acquisitions as an essential tool for improving the management of a company should be noted. At the same

time, the attitude to the results of such transactions in the world community is different. On the one hand, these processes can lead to a more efficient redistribution of capital and the rational use of company resources, allowing it to achieve significant positive financial results. On the other hand, the deal may prove to be unsuccessful and lead to a reduction in the efficiency of the company. However, in recent years there has been an intensification of mergers and acquisitions in the global economy, which indicates a high interest from market participants to this strategy.

References:

1. Гохан П.А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний; пер. с англ. А. Шматова. М.: Альпина Бизнес Букс, 2016. С. 22–23
2. McGrath M. Practical M&A execution and integration: a step by step guide to successful strategy, risk and integration management. Chichester, West Sussex . John Wiley & Sons Ltd, 2013. P. 30.
3. Акулов В.Б., Рудаков М.Н. Теория организации: учеб. пособ. Петрозаводск: ПетрГУ, 2013. URL: <http://www.aup.ru/books/m150/> (дата обращения: 22.09.2018).
4. Reed Stanley Foster, Lajoux Alexandra Reed, Nesvold H. Peter. The Art of M&A. A Merger/Acquisition/Buyout Guide / Stanley Foster Reed, Alexandra Reed Lajoux, H. Peter Nesvold. N.-Y.: McGraw-Hill, 2015. P. 21–22.
5. Акционерное дело: учебник / под ред. В.А. Галанова. М.: Финансы и статистика, 2016. 544 с.
6. Біла Т.Ю. Економічні концепції сутності злиття та поглинання в умовах економіки України. Матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми формування нової економіки XXI століття» (19 грудня 2008 р.). URL: http://www.confcontact.com/2008dec/1_bila.php (дата звернення: 22.09.2018).
7. Депафиллис Д. Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации предприятия; пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2015. 960 с.
8. Рид Ф., Рид Лажу А. Искусство слияний и поглощения; пер. с англ.; 3-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2013. 957 с.
9. Edwin L., Miller Jr. Mergers and acquisitions: a step-by-step legal and practical guide. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2014. P. 8–12.
10. Петленко Ю.В., Керімов П.О. Фінанси інституційних секторів економіки. Теоретичні аспекти злиття та поглинання компаній. 2013. С. 113–121.
11. Кетова Н.П., Чернышов Д.В. Слияния и поглощения в корпоративном секторе. Вопросы экономики и права. 2008. № 2. 61 с.
12. Молотников А.Е. Слияния и поглощения. Российский опыт; 2-е изд. М.: Вершина, 2007. 344 с.
13. Эванс Ф.Ч., Бишоп Д.М. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях; пер. с англ. М.: Альпина Паблшер, 2015. С. 91–95.
14. Радьгин А., Энтов Р., Шмелева Н. Проблемы слияний и поглощений в корпоративном секторе. М.: ИЭПП, 2013. 177 с.
15. Beitel P., Schiereck D., Wahrenburg M. Explaining the M&A-success in European Bank Mergers and Acquisitions. Working Paper, University of Witten. Herdecke. Germany. January 2002. 38 p.

Родионова Т. А.

Зав'ялова К. С.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОПЕРАЦІЙ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ В СУЧАСНІЙ СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Резюме

Статтю присвячено теоретичним аспектам угод злиттів і поглинань у сучасній світовій економіці. Визначено і проаналізовано основні теоретичні та прикладні аспекти процесів злиття і поглинання компаній. Досліджено стратегії злиттів і поглинань як інструменти управління корпорацією. Узагальнено підходи до класифікації злиттів і поглинань, учасників таких угод та їх мотивів. У цілому відзначено важливість угод злиттів і поглинань як істотного інструменту підвищення ефективності корпоративного управління.

Ключові слова: злиття і поглинання, M&A, мотиви, стратегічний інвестор, фінансовий інвестор, угода.

Родионова Т. А.

Завьялова К. С.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПЕРАЦИЙ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Резюме

Статья посвящена теоретическим аспектам сделок слияний и поглощений в современной мировой экономике. Определены и проанализированы основные теоретические и прикладные аспекты процессов слияния и поглощения компаний. Исследованы стратегии слияний и поглощений как инструменты управления корпорацией. Обобщены подходы к классификации слияний и поглощений, участников таких сделок и их мотивов. В целом отмечена важность сделок слияний и поглощений как существенного инструмента повышения эффективности корпоративного управления.

Ключевые слова: слияния и поглощения, M&A, мотивы, стратегический инвестор, финансовый инвестор, соглашение.

РОЗДІЛ 2

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 005.332

Вараксіна О. В.

Полтавська державна аграрна академія

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто базові підходи до трактування сутності конкурентних переваг як економічної категорії. Узагальнено наукові підходи до класифікації конкурентних переваг підприємства. Визначено базові властивості та джерела конкурентних переваг, через які визначається сутність категорії.

Ключові слова: конкурентна перевага, класифікація конкурентних переваг, джерела формування, ефективність, конкурентоспроможність.

Постановка проблеми. Нині у підприємств виникає нагальна необхідність пошуку шляхів підвищення та управління конкурентоспроможністю, що має забезпечуватись ефективним та раціональним використанням наявних ресурсів та резервів підприємства. Підприємство матиме можливість безперервно розвиватися завдяки конкурентним перевагам, оскільки конкурентні переваги визначають нішу на ринку, яку зможе зайняти підприємство. Забезпечення конкурентних переваг в реаліях сучасної економіки для українських підприємств є надзвичайно важливим та актуальним питанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання конкурентних переваг розглядаються в працях багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців, зокрема в роботах М. Портера [15], Ж.-Ж. Ламбена [12], Г. Азоева [1], І. Должанського [10], А. Войчака [8], Ю. Гончарова [9], Г. П'ятницької [13], Р. Фахутдінова [17], Д. Барабаса [2].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну увагу, яка приділяється проблемі конкурентних переваг, у наукових роботах не існує єдності поглядів щодо сутності поняття «конкурентні переваги підприємства». Недостатньо вивченим також є питання класифікації конкурентних переваг.

Мета статті полягає в узагальненні підходів до класифікації конкурентних переваг підприємства, дослідженні їхніх основних властивостей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основна мета діяльності кожного господарюючого суб'єкта полягає в результативності його діяльності. У сучасних економічних реаліях конкурентоспроможність виступає дієвим інструментом досягнення мети та стабільної діяльності підприємства в перспективі.

Конкурентоспроможність як економічна категорія зумовлена економічними, соціальними, політичними чинниками позиції суб'єкта діяльності (країни, галузі, товаровиробника) на внутрішньому та зовнішньому ринках; розглядається як здатність останніх займати продуктивну ринкову нішу та ефективно утримувати свої позиції; визначається як існування власного мотиву до діяльності, яка спрямована на очікування позитивних результатів та наявності конкурентних переваг з можливістю і здатністю протистояти викликам ринку [11].

У спеціальній маркетинговій літературі, як правило, наводять такі три вимоги, яким повинні відповідати конкурентні переваги, щоби вважатись стратегічними факторами успіху [3]:

– базуватись на можливостях та ресурсах підприємства, які повинні бути оригінальнішими порівняно з конкурентами та які важко чи неможливо імітувати;

– забезпечувати протягом тривалого часу унікальність торгової марки порівняно з конкурентами;

– задовольняти специфічні потреби клієнтів, тобто давати релевантну вигоду для цієї цільової групи споживачів.

Конкурентні переваги, рівень їх залучення до господарської діяльності, механізми їх реалізації та нарощування в сукупності є конкурентним потенціалом, який обумовлює довгострокові перспективи розвитку та конкурентоспроможність підприємства [4, с. 40–44].

Конкурентна перевага – це особливості чи властивості (атрибути) товару чи торгової марки, які забезпечують підприємству перевагу над прямими конкурентами. Така перевага визначається порівнянням з найкращими (найбільш небезпечними, пріоритетними) конкурентами, як відзначає Жан-Жак Ламбен [12].

На думку З. Должанського та Т. Загорної, конкурентні переваги – це рівень ефективного використання наявних у розпорядженні фірми (здобувають також для майбутнього споживання) всіх видів ресурсів [10].

Р. Фатхутдінов під конкурентною перевагою розуміє певну ексклюзивну цінність, властиву системі, яка надає їй перевагу над конкурентами. Конкурентна перевага означає перевагу, високу компетентність фірми в будь-якій сфері діяльності [17].

А. Шегді зазначає, що конкурентна перевага – висока компетентність виробника у будь-якій сфері, що дає йому можливість залучати та зберігати клієнтів [18].

Конкурентні переваги – це сукупність ключових, відмінних від суперників чинників успіху, які сприяють забезпеченню підприємством стійкої конкурентної позиції лідера на ринку на певний період [5, с. 41–42].

Г. Азоев та А. Челенков відзначають, що конкурентні переваги є проявом переваги над конкурентами в економічній, технічній та організацій-

ній сферах діяльності підприємства, які можна виміряти економічними показниками (додатковий прибуток, вища рентабельність, ринкова частка, обсяг продажу) [1].

В наукових роботах, присвячених проблемі формування стійкої конкурентоспроможності підприємства, не існує єдиного підходу до класифікації конкурентних переваг (табл. 1). Запропонована класифікація охоплює більшість конкурентних переваг, які можуть бути сформовані на конкретному підприємстві, та сприятиме кращому розумінню їх сутності.

Конкурентні переваги визначають рівень конкурентоспроможності підприємства. Конкурентні переваги підприємства повинні не лише підтримувати високий рівень прибутковості, але й забезпечувати його постійність, оскільки ці переваги можуть бути оцінені лише шляхом порівняння основних показників діяльності підприємства з іншими підприємствами.

В наукових роботах українських та зарубіжних вчених проблема конкурентних переваг розглянута досить ґрунтовно, але питання, які пов'язані з конкурентними перевагами персоналу, не можна вважати до кінця вирішеними. В сучасних економічних умовах якість персоналу є однією з головних умов конкурентоспроможності підприємства. Тому ми пропонуємо доповнити наявні класифікації конкурентних переваг важливою ознакою – розподілом за суб'єктом/об'єктом на ринку праці:

- умови працевлаштування;
- продукт праці;
- якість робочої сили.

В процесі суперництва окремі учасники конкурентних відносин на ринку праці можуть отримати

(і певний час утримувати) конкурентні переваги, завдяки яким з'являється конкурентоспроможність, а з нею – певні економічні або соціальні зиски [16, с. 94–103].

Сутність конкурентних переваг здебільшого проявляється через такі характеристики, як здатність підприємства ефективно використовувати та розподіляти ресурси; сукупність властивостей, характеристик, ресурсів, якими володіє підприємство і які забезпечують йому перевагу над конкурентами; ефективність управління процесами формування й розвитку якісних та кількісних властивостей товарів або (та) послуг, що більш привабливі для покупця, ніж у конкурентів [9, с. 178–181].

При цьому конкурентоспроможність підприємства забезпечується наявністю двох видів конкурентних переваг:

1) перевага в умінні (досвіді), що обумовлюється ефективністю роботи всіх функціональних підрозділів, ініціативою працівників, наявністю інноваційних процесів на підприємстві;

2) перевага в ресурсах, що визначається доступом до сировини, комплектуючих, матеріалів, кадровим складом працівників та рівнем їх кваліфікації, структурою власних та залучених коштів, забезпеченням наявними активами, новітньою технологією, комерційною та виробничою співпрацею; в практиці бізнесу конкурентні переваги є головною метою та результатом господарської діяльності підприємства [15].

Послідовність прогнозування конкурентних переваг підприємства є такою (рис. 1).

В науковій літературі виділяються різні позиції щодо джерел створення конкурентних пере-

Таблиця 1

Класифікація конкурентних переваг підприємства

Ознака	Види конкурентних переваг	Ознака	Види конкурентних переваг
За джерелами виникнення	Внутрішні	За концепцією маркетингових систем	Сприяння управлінню попитом
	Зовнішні		Управління запитами споживачів
За тривалістю дії	Тривалі		Створення сучасних маркетингових систем
	Тимчасові	За факторами, що впливають на них	Засновані на економічних факторах
За стратегічною спрямованістю	Можуть мати місце в результаті створення унікального набору дій, властивостей, характеристик		Структурного плану
	З'являються в результаті свідомого вибору підприємством відмінних від пріоритетних конкурентів видів та сфер діяльності		Спричинені адміністративними заходами
За походженням	Створені підприємством з огляду на стабільність наявних бізнес-ситуацій		Технічні (технологічні)
	Виникають в результаті змін в навколишньому маркетинговому середовищі	Ґрунтуються на географічних факторах	
За ймовірністю успіху	Ймовірні	Ґрунтуються на демографічних факторах	
	Очевидні	За сферою виникнення	Природно-кліматичні
За впливом на потенціал підприємства	Формують потенціал підприємства		Технологічні
	Зміцнюють потенціал підприємства		Політичні
За впливом на споживачів	Формуються з огляду на наявний потенціал		Культурні
	Формують споживачів (американська модель маркетингу)	Економічні	
За рівнем реалізації	Формуються споживачами (європейська модель маркетингу)	За змістом факторів впливу	Наявність товару
	Галузеві		Ціна товару
	Міжгалузеві		Витрати споживача
За рівнем реалізації	Регіональні	Метод отримання переваги	Якість сервісу
	Глобальні		У спадщину
	За джерелами створення та стійкістю до копіювання		Глобальні
Впровадження нововведень			
Низького рівня			
За джерелами створення та стійкістю до копіювання	Глобальні	Високого рівня	
		Найвищого рівня	
		Найвищого рівня	

Джерело: сформовано автором на основі джерел [3; 8; 10; 14]

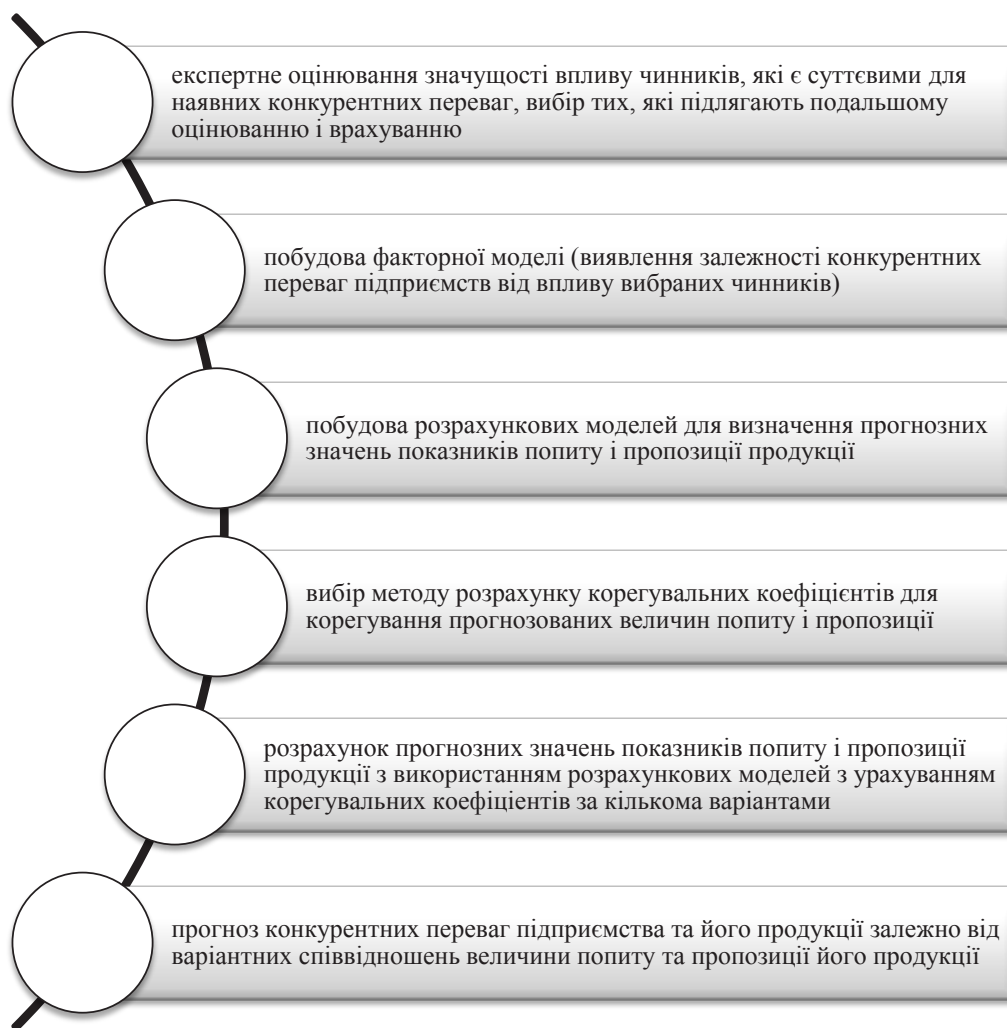


Рис. 1. Послідовність прогнозування конкурентних переваг підприємства

Джерело: сформовано авторами на основі джерела [19]

ваг підприємства. Сутність конкурентних переваг більш повно виявляється через їх властивості (рис. 2).

Так, Ж. Ламбен визначає три групи факторів (джерел) формування конкурентних переваг підприємства [12, с. 369–371]:

- якість продукції, тобто відмінні якості товару, котрі становлять підвищену цінність для споживача;

- витрати виробництва, які забезпечують переваги фірми щодо контролю над рівнем цін і витрат, адміністрування та управління товаром;

- ключові компетенції, тобто особливі навички або технології, які створюють унікальну цінність для споживача; спеціальними навичками можуть бути колективне знання співробітників та процедури, що визначають характер їх взаємодії.

В. Василенко та Т. Ткаченко відзначають, що до найбільш типових джерел створення конкурентних переваг можна віднести нові технології, зміни структури та вартості окремих елементів у технологічному ланцюжку виробництва й реалізації товару, нові запити споживачів, поява нового сегменту ринку, зміни правил гри на ринку [7].

Є. Бройдо вважає, що конкурентна перевага формується завдяки будь-якій суттєвій відмінності, наприклад власності активів, доступу до розподілу та постачання або кваліфікації персо-

налу, його знань, компетентності та майстерності, які дають змогу одному підприємству краще забезпечувати потреби клієнта, ніж інші [6].

Таким чином, щоб конкурентні переваги приносили перемогу над іншими учасниками ринку, вони мають відповідати таким вимогам: вигідно відрізнити 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 та погодженості в усіх функціональних сферах діяльності підприємства [9].

Висновки. Стійкої конкурентоспроможності підприємства можна досягти шляхом постійного поліпшення наявних та створення нових конкурентних переваг. Деталізована класифікація конкурентних переваг слугуватиме підґрунтям для розуміння сутності категорії.

Доцільно зауважити, що забезпечення стійких конкурентних переваг підприємства залишається актуальним та першочерговим завданням суб'єктів господарювання. Перспективою розвитку цієї тематики, на нашу думку, є безпосередньо формування стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

1 властивість - адаптивність	потрібно враховувати прив'язку до реальних ринкових умов (не може мати універсального характеру)
2 властивість - відносність	конкурентні переваги підприємств слід визначати шляхом порівняння найбільш суттєвих характеристик їх діяльності
3 властивість - злучність	підвладність неоднозначному (у часі) впливу множини різнорідних факторів, частина яких не підконтрольна підприємству
4 властивість - стійкість	визначає тривалість життєвого циклу конкурентної переваги та є властивістю останньої зберігати свою цінність тривалий період часу
5 властивість - ефективність	полягає в досягненні позитивного результату від використання конкурентної переваги на одиницю витрат, пов'язаних з її реалізацією
6 властивість - динамічність	залежить від етапу життєвого циклу конкурентної переваги
7 властивість - реальність	формується з огляду на внутрішній потенціал підприємства, вибрану ним стратегію конкуренції, зовнішнє середовище

Рис. 2. Основні властивості конкурентних переваг підприємства

Джерело: сформовано авторами на основі джерел [2; 13]

Список використаних джерел:

1. Азоев Г., Челенков А. Конкурентные преимущества фирмы. Москва: Тип. Новости, 2000. 256 с.
2. Барабась Д. Властивості та життєвий цикл конкурентної переваги підприємства. Економіка підприємства: теорія та практика: зб. матеріалів II Міжнар. наук.-практ. конф. (13–14 березня 2008 р.) / редкол.: Г. Швиданенко (відп. за вип.) та ін. Київ: КНЕУ, 2008. С. 393–395.
3. Безсмертний С. Сутність та класифікація конкурентних переваг підприємства. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2011. № 714. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. С. 174–179.
4. Безтелесна Л., Чигир Н. Механізм забезпечення сталої конкурентоспроможності великого промислового підприємства. Економіст. 2004. № 12. С. 40–44.
5. Близнюк С., Остапенко А. Конкурентний потенціал підприємництва як категорія сучасних економічних досліджень. Інвестиції: практика та досвід. 2011. № 7. С. 41–42.
6. Бройдо Е. Формирование конкурентных преимуществ компании путем развития инновационных возможностей: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05. URL: <http://www.disscat.com/content/formirovanie-konkurentnykh-preimushchestv-kompanii-putem-razvitiya-innovatsionnykh-vozmozhno>.
7. Василенко В., Ткаченко Т. Стратегічне управління підприємством: навч. посіб. 2-ге вид., випр. і доп. Київ: Центр навчальної літератури, 2004. 400 с.
8. Войчак А., Камишніков Р. Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація. Маркетинг в Україні. 2005. № 2. С. 50–53.
9. Гончаров, Ю., Куппер О. Управління конкурентними перевагами підприємства. Економічний аналіз: зб. наук. праць / редкол.: О. Ярошук (голов. ред.) та ін. Т. 27. № 1. Тернопіль: видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. С. 178–181.
10. Должанський І., Загорна Т. Конкурентоспроможність підприємства. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 384 с.
11. Збарський В. Інноваційна спрямованість підприємства – забезпечення його конкурентних переваг. Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер.: Економіка. 2015. Вип. 1. С. 90–96.
12. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / пер. с англ. под ред. В. Колчанова. Санкт-Петербург: Питер, 2007. 800 с.
13. П'ятницька Г., Предєін А., Рябова О. Конкурентні переваги підприємств: визначення та джерела формування. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. пр. / відп. ред. О. Черевко. Вип. 1(19). Харків: ХДУХТ, 2014. С. 235–248.
14. Портер М. Конкуренция: учеб. пособие / пер. с англ. Я. Заблоцкого. Москва: Вильямс, 2000. 495 с.
15. Портер М. Стратегія конкуренції і методика аналізу галузей і діяльності конкурентів. Київ: Основи, 1997. 451 с.
16. Семикіна М. Конкуренція і конкурентоспроможність на ринку праці: методологія визначення. Демографія та соціальна економіка. 2008. № 2. С. 94–103.
17. Фатхутдинов Р. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. Москва: ИНФРА-М, 2000. 312 с.
18. Шегда А. Менеджмент: підручник. Київ: Знання, 2004. 687 с.
19. Buckley P.J. Measures of International Competitiveness a Critical Survey. Journal of Marketing Management. 1988. Vol. 4(2). P. 175–200.

Вараксина Е. В.

Полтавская государственная аграрная академия

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье рассмотрены базовые подходы к трактовке сущности конкурентных преимуществ как экономической категории. Обобщены научные подходы к классификации конкурентных преимуществ предприятия. Определены базовые свойства и источники конкурентных преимуществ, через которые определяется сущность категории.

Ключевые слова: конкурентное преимущество, классификация конкурентных преимуществ, источники формирования, эффективность, конкурентоспособность.

Varaksina E. V.

Poltava State Agrarian Academy

THEORETICAL APPROACHES TO CLASSIFICATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE BUSINESS

Summary

The article deals with the basic approaches to the interpretation of the essence of competitive advantages as an economic category. Generalized scientific approaches to the classification of competitive advantages of the business. The basic properties and sources of competitive advantages are defined, through which the essence of the category is determined.

Key words: competitive advantage, classification of competitive advantages, source of competitive advantage formation, efficiency, competitiveness.

УДК 330.332

Волік М. А.

Чернігівський національний технологічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОБРУНТУВАННЯ ЗМІСТУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

У статті розглянуто економічний зміст інвестиційного потенціалу як економічної категорії. Досліджено різноманіття наукових поглядів щодо сутності інвестиційного потенціалу. Проаналізовано співвідношення основних категорій теорії інвестування, а саме: інвестиції, інвестування, інвестиційний потенціал, інвестиційна привабливість, інвестиційний процес та інвестиційний клімат.

Ключові слова: інвестиційний потенціал, інвестиції, інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість.

Постановка проблеми. Досліджуючи інвестиційні процеси, як правило, характеризують обсяг вкладених інвестицій у розрізі джерел інвестування в різні галузі, регіони. При цьому акцент робиться на завершальній стадії інвестування (обсяг вкладених інвестицій, джерел інвестування тощо) та необхідності залучення іноземного капіталу [1, с. 50; 2, с. 2]. Водночас серед науковців зустрічається думка щодо можливих негативних проявів іноземного інвестування, а саме: можливого поглиблення економічної, політичної нестабільності, деіндустріалізації України [3, с. 2]; вірогідності масового відтоку іноземного капіталу в період несприятливих умов економічного розвитку [4, с. 62]. Постає нагальна потреба у стимулюванні інвестиційного потенціалу країни у цілому, врахуванні всіх можливих джерел інвестиційних ресурсів, особливо внутрішніх інвестицій. У зв'язку із цим набуває особливої актуальності питання реалізації інвестиційного потенціалу України, а отже, деталізація його змісту як економічної категорії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зміст інвестицій, інвестиційного потенціалу досліджували у розрізі: ортодоксального підходу – Є. Бем-Баверк, В. Вейц, К.Г. Воблій, К. Маркс, К. Менгер, Дж. Кейнс, В.С. Немчинова, А. Сміт, С.Г. Струми-

лін; ресурсного – В.М. Архангельський, В. Авдеєнко, М.П. Войнаренко, А.В. Бандура, О. Белова, В. Бочаров, С. Заїка, М. Ломанн, П.І. Мирошниченко, М.Ю. Єпіфанова, Ф. Тумусов, Ф.І. Шахманов, О.В. Шевченко; структурного – В. Бочаров, Є.А. Бельтюкова, А.Е. Воронкова, Л. Костирко, А. Краснокутська, Н.С. Лапіна, Є.В. Локшинова, Б.А. Маліцький, Н.П. Мешко, І.В. Олександренко, О.І. Олексюк, І.М. Рєпіна, О.С. Федоніна, В.І. Хомякова; стратегічного – В.І. Довбенко, І.З. Должанський, Т.О. Загорна, І.А. Ігнатієва, І.М. Карапейченко, Н.Б. Кирич, Б.М. Мізюк, М. Удалих, О.О. Рєпіна; інституційного – І.Ю. Бережна.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових праць щодо інвестиційного потенціалу України, нині залишається дискусійним питання змісту самого поняття інвестиційного потенціалу, його взаємозв'язку з іншими категоріями теорії інвестування.

Мета статті полягає у тому, щоб основі систематизації поглядів учених удосконалити теорію інвестування в частині розкриття змісту інвестиційного потенціалу та його взаємозв'язку з іншими категоріями.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «потенціал» походить від латинського

potentia та означає сукупність наявних засобів, можливостей у певній галузі тощо. Відносно певного об'єкта потенціал може означати наявність явних чи прихованих можливостей, реалізуючи які можна підвищити ефективність об'єкта (робітника, колективу, підприємства, регіону, суспільства, країни). Поняття «потенціал» – не просто показник, що характеризує стан об'єкту (системи), а категорія, яка одночасно відображає сутність методологічних основ відображення реальних процесів та явищ [5].

Можна стверджувати, що потенціал вбирає в себе одразу три аспекти відносин: наслідки минулого, поточний стан об'єкта дослідження та прогноз стану на майбутнє, а також п'ять рівнів, а саме: країни, регіону, галузі, суб'єктів господарювання, особистості [6, с. 32].

Інвестиційний потенціал як категорія походить від двох термінів – «інвестиції» та «потенціал». Інвестиції (від лат. investio – одягаю, або investire – вкладати) в науковій літературі трактують переважно як сукупність витрат, що реалізується у формі довгострокових вкладень капіталу в різні види діяльності у виробничій і невиробничій сферах національної чи міжнародної економіки для отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [7, с. 112; 8, с. 320; 9, с. 260; 10, с. 187].

Похідними термінами від інвестицій є інвестування (нім. investieren, від лат. investire – вкладати) – вкладення капіталу в яке-небудь підприємство, справу, особливо за кордоном, щоб отримати прибуток, та інвестиційна діяльність – сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій [11, с. 495]. Зокрема, у Законі України «Про інвестиційну діяльність» інвестиційну діяльність визначають «як сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави, спрямованих на реалізацію інвестиційних програм для отримання доходу або прибутку» [12].

Під час тлумачення вченими поняття інвестицій використовується ресурсний підхід, а як системоутворюючий чинник використовують збереження, нарощування капіталу, гроші (економічні ресурси), що спрямовані на збільшення капіталу, отримання економічного та соціального ефекту (У. Шарп [13], Р.В. Крисюк [14]); спосіб розміщення капіталу, що забезпечує його збереження, нарощування, приносить додану вартість та передбачає отримання економічного та соціального ефекту (О. Савіцька [15], Л. Юревич [16], Л.Дж. Гитман [17]) (рис. 1).

Що стосується інвестиційного потенціалу, то його трактують із використанням таких системоутворюючих чинників, як сукупність коштів, які можуть бути інвестовані (О. Белова, М. Ломанн [18, с. 37]), сума національного багатства та валового продукту поточного періоду, яка буде спрямована на заощадження (І.Ю. Бережна, П.І. Мірошніченко [19; 20]), сукупність прихованих інвестиційних ресурсів, які під впливом чинників інвестиційного середовища формуються і починають взаємодіяти для вирішення поставлених завдань (С. Заїка [21]), тощо.

В. Бочаров та Ф. Тумусов трактують інвестиційний потенціал через призму потреб, а також попиту і пропозиції, зазначаючи, що для досягнення рівноваги між інвестиційним попитом та пропозицією необхідно враховувати попит на інвестиції, які зумовлюються інвестиційними потребами [22; 23].

О. Белова та М. Ломанн під інвестиційним потенціалом на рівні держави розуміють сукуп-

ність коштів населення, підприємств, держави та нерезидентів, які можуть бути інвестовані в національну економіку [18, с. 37].

Інвестиційний потенціал країни [29] визначається як сума національного багатства, що накопичене суспільством на момент оцінювання потенціалу та валового продукту поточного періоду, яка спрямовується на заощадження. І.Ю. Бережна та П.І. Мірошніченко інвестиційний потенціал регіону характеризують як можливості суб'єктів господарювання, сукупність їхніх інвестиційних ресурсів, що можуть бути задіяні в інвестиційній діяльності в майбутньому, враховуючи при цьому стан і характеристики макроекономічного середовища для досягнення сталого економічного розвитку [19; 20].

А.В. Бандура та Ф.І. Шахманов трактують інвестиційний потенціал у розрізі ресурсного підходу, визначаючи його як сукупність інвестиційних ресурсів, за допомогою яких можна досягти ефекту синергізму під час їх використання [26].

С. Заїка під інвестиційним потенціалом визнає сукупність прихованих інвестиційних ресурсів, джерел, можливостей, засобів, запасів, які під впливом зовнішніх або внутрішніх чинників інвестиційного середовища формуються і починають взаємодіяти для вирішення поставлених стратегічних завдань [21].

А.Ю. Рамський досліджує інвестиційний потенціал домогосподарств. Він вважає, що формування інвестиційного потенціалу має будуватися з урахуванням тенденцій глобалізаційної економіки, розширення ринків праці, диференціації впливу доходів мігрантів на обсяги інвестиційного потенціалу [30]. Інвестиційний потенціал як сукупність ресурсів та об'єктів інвестування, а також як елемент інвестиційного клімату трактує О.В. Шевченко [31].

На основі узагальнення підходів можна зробити висновок, що більшість учених розуміє інвестиційний потенціал у контексті ресурсного підходу. На відміну від них І.Г. Фролова підходить до трактування інвестиційного потенціалу на основі ємнісного підходу, тобто скільки країна, регіон, підприємство, особистість можуть потенційно залучити та освоїти інвестицій.

М.П. Мешко та І.В. Олександренко трактують інвестиційний потенціал у контексті структурного підходу, тобто як сукупність окремих елементів (потенціалів) [32, с. 85]. На думку І.В. Олександренко, складниками інвестиційного потенціалу є економічна, соціальна, трудова, екологічна, споживча, інституційна, виробнича, інфраструктурна, природно-ресурсна, фінансова, інноваційна, правова компоненти [33].

Узагальнивши підходи вчених до трактування інвестицій, інвестиційного потенціалу, можна виділити такі підходи до їх тлумачення:

– ортодоксальний, прихильниками якого були Є. БемБаверк, В. Вейц, К.Г. Воблій, К. Маркс, К. Менгер, Дж. Кейнс, В.С. Немчинова, А. Сміт, С.Г. Струмилін. При цьому потенціал досліджувався на рівні національної економіки або окремих галузей. Домінувало трактування потенціалу як виробничої сили, матеріальних умов і елементів, ресурсних можливостей економіки. В основу було покладено трудову теорію вартості, теорію граничної корисності [34, с. 75];

– ресурсний, який простежується у працях В.М. Архангельського, В. Авдеєнко, М.П. Войнаренка, А.В. Бандури, О. Белова, В. Бочарова, С. Заїки, М. Ломанн, П.І. Мірошніченко,

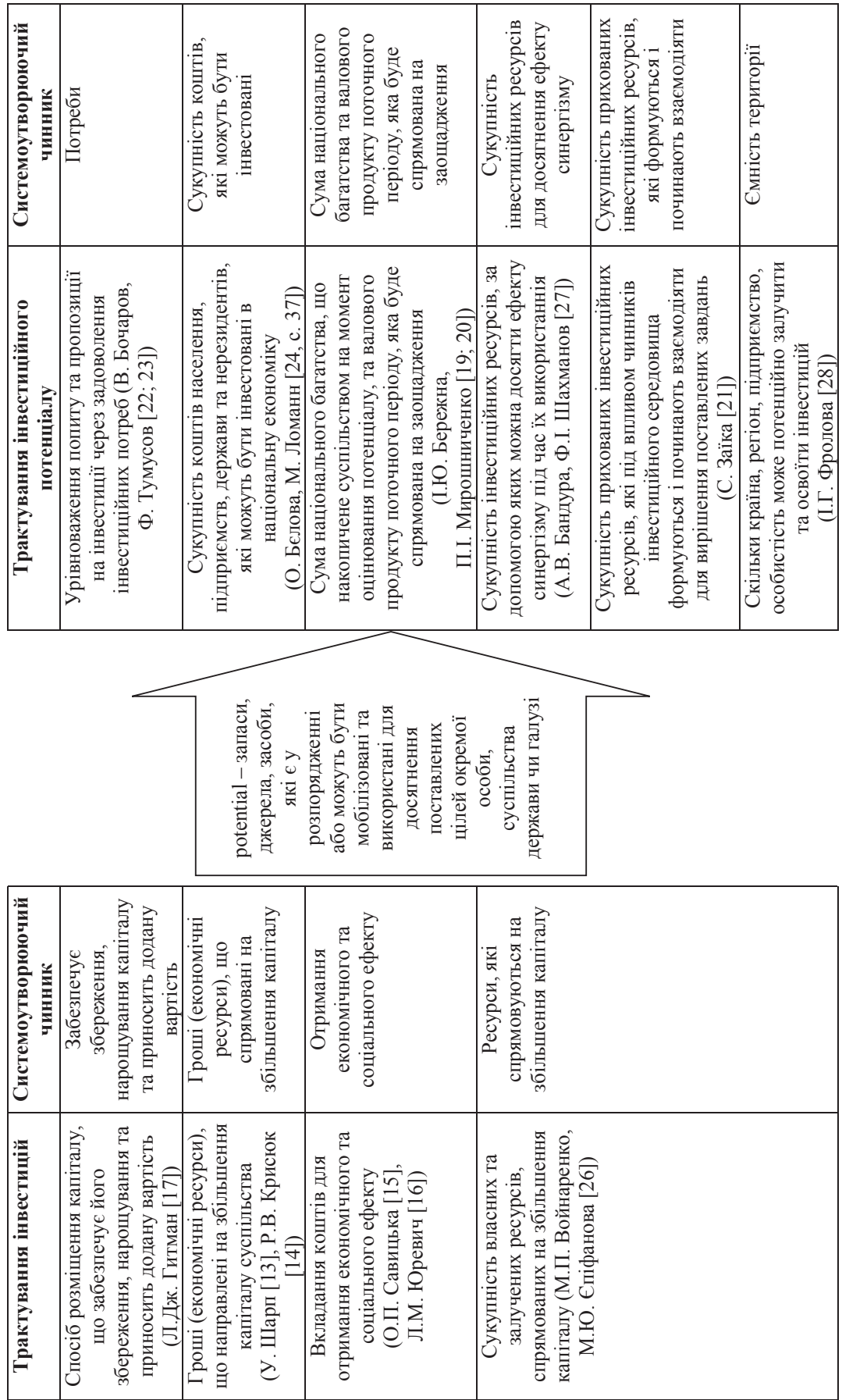


Рис. 1. Трагування вченими поняття інвестицій та інвестиційного потенціалу

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1

Співвідношення основних категорій теорії інвестування

Інвестиційний потенціал			Інвестиційна привабливість	Інвестиційний клімат
Інвестиції	Інвестування			
Враховується поточний обсяг витрат, що реалізуються у формі довгострокових вкладень капіталу з метою отримання прибутку	Відображає: – сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб, державних установ; – вкладання коштів у підприємства, галузь, сектор економіки; – спрямованість на реалізацію інвестиційних програм на різних рівнях	Характеризується розширенням часових та просторових характеристик. Трактуються розширюються за рахунок прихованих можливостей національної економіки	Показує можливість території, країни для нарощування інвестиційного потенціалу	Характеризує умови щодо забезпечення надійності інвестиційних процесів

М.Ю. Спіфанової, Ф. Тумусова, Ф.І. Шахманова, О.В. Шевченка та трактується як сукупність наявних ресурсів, засобів і запасів, що можуть бути залучені під час реалізації інвестицій;

– структурний, прихильниками якого є В. Бочаров, Є.А. Бельтюкова, А.Е. Воронкова, Л. Костирко, А. Краснокутської, Н.С. Лапіна, Є.В. Локшинова, М. Ломанн, Б.А. Маліцький, Н.П. Мешко, І.В. Олександренко, О.І. Олексюк, І.М. Рєпіна, О.С. Федоніна, В.І. Хомякова, вони визначають потенціал як сукупність окремих потенціалів, компонентів інвестиційного потенціалу;

– стратегічний підхід, що розглядає розвиток інвестиційного потенціалу, збільшення інвестицій як необхідну умову економічного розвитку (присутній у працях В.І. Довбенко, І.З. Должанського, Т.О. Загорної, І.А. Ігнатієвої, І.М. Карапейчика, Н.Б. Кирич, Б.М. Мізюка, М. Удалих, О.О. Рєпіна, А.В. Череп);

– інституційний підхід під час дослідження інвестиційного потенціалу використовує І.Ю. Бережна [35];

– емнісний підхід, тобто скільки країна, регіон, підприємство, особистість можуть потенційно залучити та освоїти інвестицій [27].

Характеризуючи співвідношення між інвестиціями, інвестуванням та інвестиційним потенціалом, варто зазначити, що інвестиції враховують поточний стан вкладання коштів. Інвестування відображає процес вкладання коштів, а під час визначення інвестиційного потенціалу має враховуватися розширення часово-просторової характеристики вкладання коштів за рахунок включення прихованих можливостей національної економіки (табл. 1).

Під інвестиційним процесом розуміють залучення, використання інвестицій в економічній діяльності з відображенням усіх чинників, умов, механізмів інвестування [36, с. 7]. Р.В. Крисюк акцентує увагу на тому, що в інвестиційному процесі присутні суб'єкт, об'єкт інвестування, середовище, у якому вони функціонують (інвестиційний клімат) [14, с. 68]. Т.В. Майорова розглядає інвестиційний процес як підсистему економічної системи та як окрему систему інвестиційної сфери [37].

Інвестиційна привабливість характеризує можливість країни, регіону, галузі, підприємства щодо залучення потенційних інвесторів, а інвестиційний клімат відображає умови щодо забезпечення надійності процесів інвестування. Під час

використання ресурсного підходу інвестиційний потенціал можна визначити як сукупність ресурсів національної економіки, що можуть бути перетворені на інвестиції.

У науковій літературі зустрічається твердження, що інвестиційна привабливість – взаємозв'язок інвестиційного потенціалу та інвестиційного ризику [27].

Логічний порядок «інвестиції – інвестування – інвестиційний потенціал – інвестиційна привабливість – інвестиційний клімат» І.Ю. Бережна доповнює поняттям інституціоналізації інвестиційної діяльності [35].

Необхідно відзначити, що, з одного боку, інвестиційний потенціал – це потенційна можливість країни, регіону, суб'єкта господарювання, домогосподарства формування інвестиційних ресурсів для розміщення за межами країни, регіону, суб'єкта господарювання, домогосподарства, а з іншого – об'єкт інвестування. У першому випадку країна, регіон, суб'єкт господарювання, домогосподарство формують власні інвестиційні ресурси й розміщують їх. У другому випадку країна, регіон, суб'єкт господарювання, домогосподарство може розглядатися як об'єкт інвестування.

Інвестиційний потенціал як можливості формування інвестиційних ресурсів являє собою сукупність інвестиційних ресурсів і можливостей суб'єктів інвестиційної діяльності, території, країни.

Висновки. На основі проведеного узагальнення ресурсного, структурного, стратегічного, ортодоксального, інституційного, емнісного підходів до трактування інвестиційного потенціалу можна дати визначення інвестиційного потенціалу як сукупності об'єктивних виробничих, економічних, споживчих, інституційних, трудових, природно-географічних та інших характеристик країни, регіону, галузі, які сприяють залученню інвестицій та роблять можливим їх освоєння, примноження для досягнення економічного росту та добробуту населення. Формами формування та реалізації інвестиційного потенціалу є акумулювання власних інвестиційних ресурсів країною, регіоном, суб'єктом господарювання, домогосподарством. Ті ж країна, регіон, суб'єкт господарювання, домогосподарство можуть виступати й як інвестиційні реципієнти, що передбачає можливість залучати зовнішні інвестиційні ресурси.

Список використаних джерел:

1. Бережна І.Ю. Інвестиційна діяльність України в контексті інтеграційних та глобалізаційних процесів. Економіка та держава. 2011. № 2. С. 50–53.
2. Марцин В.С. Особливості залучення іноземних інвестицій за умов виходу з кризи. Проблеми науки. 2011. № 3. С. 2–9.
3. Климова І.Г. Система інтересів учасників інвестиційного процесу. Інвестиції: практика та досвід. 2009. № 3. С. 2–5.
4. Запаранюк Т.В. Концептуальні засади реалізації монетарної політики в умовах відкритості національної економіки. Фінанси, облік і аудит. 2011. Вип. 171. С. 59–67.
5. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития: монография / Г. Матвейкин, С. Дворецкий, Л. Минько и др. М.: Машиностроение–1, 2007. 284 с.
6. Вдовічев А.А. Теоретико-методологічні та методичні основи оцінки інвестиційних параметрів регіонального розвитку. Л.: Ін-т регіон. досліджень, 2005. 285 с.
7. Банківська енциклопедія / М.І. Савлук, А.М. Поддєрьогін, А.А. Пересада та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Мороза. К.: Ельтон, 1993. 328 с.
8. Куньч З.Й. Універсальний словник української мови. Тернопіль: Навчальна книга – Богдан, 2007. 848 с.
9. Новий словник іношомовних слів: близько 40 000 слів і словосполучень / Л.І. Шевченко, О.І. Ніка, О.І. Хом'як, А.А. Дем'янюк; за ред. Л.І. Шевченко. К.: АРІЙ, 2008. 672 с.
10. Финансовый словарь / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко; 4-е вид., випр. та доп. К.: Знання, КОО; Л.: Львів. банк. ін-т НБУ, 2002. 566 с.
11. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. К.; Ірпінь: Перун, 2009. 1736 с.
12. Закон України «Про інвестиційну діяльність» № 1560-XII від 18.09.1991, зі змінами та доповненнями. Відомості Верховної Ради України. 1991. № 47. Ст. 646. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
13. Шарп У. Инвестиции; пер. с англ. М.: ИНФРА– М, 1999. 1028 с.
14. Крисюк Р.В. Проблеми формування інвестиційних ресурсів в Україні. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2011. № 1. С. 67–71.
15. Савицька О.П., Савицька Н.В. Державне регулювання інвестиційних процесів в Україні. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні : етапи становлення і проблеми розвитку. 2011. № 714. С. 391–398.
16. Юрєвич Л.М. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2011. № 1. С. 67–71.
17. Гитман Л.Дж., Джонс М.Д. Основы инвестирования; пер. с англ. М.: Дело, 1999. 1008 с.
18. Національний інвестиційний потенціал як фундамент економічного зростання в Україні / О. Белов, М. Ломани, Я. Жаліло та ін. К.: НІСД, 2001. 96 с.
19. Бережна І.Ю. Теоретико-економічні підходи до обґрунтування змісту інвестиційного потенціалу. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2010. № 6. С. 253–258.
20. Мірошніченко П.І. Активізація використання інвестиційного потенціалу регіону: автореф. дис. ... к.е.н.: 08.00.05; Інститут економіко-правових досліджень НАН України. Донецьк, 2007. 20 с.
21. Заїка С.О. Інвестиційний потенціал підприємства та варіанти його формування. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. Вип. 13. Ч. 1. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_13/19.pdf.
22. Бочаров В.В. Финансово-кредитные методы регулирования рынка инвестиций. М.: Финансы и статистика, 1993. 144 с.
23. Тумусов Ф.С. Стратегия формирования и реализации инвестиционного потенциала региона. М.: РАГС, 1995. 254 с.
24. Войнаренко М.П., Спіфанов М.Ю. Управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств: монографія. Вінниця: ВНТУ, 2011. 188 с.
25. Бандура А.В., Шахманов Ф.И. Проблемы организации эффективной инвестиционной деятельности корпорации в регионе. М., 1999. 345 с.
26. Фролова Г.І. Оцінка інвестиційного клімату в Україні. Вісник Бердянського університету бізнесу і менеджменту. 2014. № 2(26). С. 67–69.
27. Бочаров В.В. Финансово-кредитные методы регулирования рынка инвестиций. М.: Финансы и статистика, 1993. 144 с.
28. Нечитайло І.П. Аналіз сучасних підходів до визначення інвестиційного потенціалу регіону. Финансовые рынки и ценные бумаги. 2010. № 24. С. 13–19.
29. Рамський А.Ю. Інвестиційний потенціал домогосподарств: монографія. К.: КНУТД, 2014. 352 с.
30. Шевченко О.В. Інвестиційна активність регіонів України: вплив на економічне зростання. Стратегічні пріоритети. 2009. № 1(10). С. 175–181.
31. Мешко Н.П. Інвестиційно-інноваційний потенціал регіону : критерії оцінки та проблеми формування. Економічний простір. 2008. № 10. С. 78–88.
32. Олександренко І.В. Оцінювання впливу прямих іноземних інвестицій на економічний розвиток регіону. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2009. № 4. С. 134–142.
33. Струмилин С.Г. Проблемы экономики труда. М.: Госполитиздат, 1982. 471 с.
34. Бережна І.Ю. Особливості формування інвестиційного потенціалу у транзитивній економіці: інституційний підхід. Ефективна економіка. 2012. № 11. С. 18–25.
35. Сорокина А.В. Социально-экономические факторы инвестиционного процесса в России: региональные измерения: автореф. дис. ... к.э.н.: 08.10.01. М.: МГУ, 2011. 25 с.
36. Майорова Т.В. Системний підхід у визначенні сутності інвестиційного процесу. Фінанси, облік і аудит. 2011. Вип. 17.1. С. 137–147.

Волик М. А.

Черниговский национальный технологический университет

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОБОСНОВАНИЮ
СОДЕРЖАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА**

Резюме

В статье рассмотрено экономическое содержание инвестиционного потенциала как экономической категории. Исследовано многообразие научных взглядов о сущности инвестиционного потенциала. Проанализировано соотношение основных категорий теории инвестирования, а именно: инвестирования, инвестиционного потенциала, инвестиционной привлекательности, инвестиционного процесса и инвестиционного климата.

Ключевые слова: инвестиционный потенциал, инвестиции, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность.

Volyk M. A.

Chernihiv National Technological University

THEORETICAL APPROACHES TO THE SUBSTANTIATION OF THE INVESTMENT POTENTIAL CONTENT

Summary

The economic content of the investment potential as an economic category. The variety of scientific opinions about the essence of investment potential is investigated. Based on the generalization of approaches, it is concluded that most scientists understand the investment potential in the context of the resource approach. The relation of the main categories of the theory of investment is researched, namely: investment, investing, investment potential, investment attractiveness, investment process and investment climate.

Key words: investment potential, investments, investment climate, investment attractiveness.

УДК 330.341

Гавриш М. О.

Гавриш О. О.

Національний технічний університет

«Харківський політехнічний інститут»

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В УКРАЇНСЬКІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті досліджено стан основних засобів України з 2000 року. Визначені, пояснені тенденції змінення первісної вартості основних засобів. Проаналізовано залишкову вартість основних засобів, порівняно темпи зростання цього показника з темпами зростання первісної вартості. З'ясовано, що протягом багатьох років скоригована з урахуванням індексу інфляції залишкова вартість основних засобів в Україні знижувалась порівняно з попередніми роками, переважно це відбувалось через постійне та практично невинне зростання ступеня їх зносу. Розглянуто, проаналізовано дані про введення нових основних засобів, а також про розмір капітальних інвестицій в Україні за 2000–2017 роки.

Ключові слова: основні засоби, первісна вартість, залишкова вартість, знос, капіталовкладення, інвестиції.

Постановка проблеми. Основні засоби – це один з ключових ресурсів, необхідний для здійснення господарської діяльності та нормального функціонування будь-якого підприємства. Сучасні основні засоби, зокрема засоби виробництва, є основою виробничого потенціалу всіх галузей економіки країни. Для створення конкурентоспроможного на вітчизняному та міжнародному ринках товару здебільшого потрібне нове та прогресивне виробниче устаткування, що дає змогу випускати продукцію, привабливу як для споживача, так і для самого виробника.

Нині стан основних засобів більшості українських підприємств є незадовільним. Згідно з офіційними даними рівень їх зносу складає в середньому 60%. З огляду на високий технічний рівень промислового виробництва проблема відтворення та оновлення основних засобів (особливо виробничих фондів) є критично важливою не тільки з точки зору ефективності діяльності підприємства, але й часто з точки зору самого його існування [1, с. 177]. Економічний успіх кожного підприємства, отже, держави загалом визначається наявністю конкурентоспроможних галузей та виробництв [2, с. 34], що, як вже було зазначено, потребує відповідності основних засобів сучасним вимогам.

Серйозною проблемою вітчизняних підприємств є не лише високий рівень фізичного зносу основних засобів, але і їхній моральний знос, що приводить до того, що технічно справні об'єкти основних засобів вже не здатні виконувати поставлені завдання на належному рівні. Особливо актуальним це є для виробничого обладнання. Нарешті, існує суттєва проблема на рівні держави зі щорічними обсягами введення в експлуатацію

нових об'єктів основних засобів, особливо з огляду на те, що це є основним шляхом вирішення попередніх двох проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різноманітних аспектів функціонування основних засобів присвячена велика кількість публікацій багатьох вчених, зокрема провідних економістів України. Але варто зазначити, що здебільшого вони були присвячені проблемам обліку основних засобів та аналізу ефективності їхнього використання. Ці питання детально розглядають Ф.Ф. Бутинець, А.В. Єлькін, І.О. Геращенко, Л.В. Юрчишена, Н.М. Селіванова, Н.О. Ковальчук та інші науковці. Значно рідше можна зустріти публікації, присвячені аналізу стану основних засобів в окремих галузях економіки або окремих областях України. Серед таких можна виділити роботу О.М. Денисюка, що зосередив свою увагу на підприємствах машинобудівної галузі Вінницької області.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових праць, що так чи інакше стосуються основних засобів, недостатньо вивченими залишаються питання аналізу стану українських основних засобів загалом. На цьому питанні буде сфокусована запропонована стаття.

Мета статті полягає в дослідженні сучасного стану основних засобів в Україні, визначенні основних проблем, пов'язаних з основними засобами на загальнодержавному рівні, а також формулюванні рекомендацій щодо вирішення цих проблем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основні засоби протягом всього строку їх експлуатації на підприємстві обліковуються за

первісною вартістю. Первісна вартість об'єктів основних засобів, зобов'язання за які визначені загальною сумою, формується шляхом розподілу цієї суми пропорційно до справедливої вартості окремого об'єкта основних засобів [3, с. 79]. Проаналізувавши офіційні дані Державної служби статистики [4] та дані з офіційного сайту Міністерства фінансів України [5] стосовно вартості та зносу основних засобів майже за два останні десятиліття, можемо зробити висновок, що їхня сукупна первісна вартість в Україні у фактичних цінах стабільно зростає з 2000 року до 2014 року. У 2015 році ця тенденція змінилась з декількох причин.

По-перше, Держстат змінив методіку розрахунку цього показника у зв'язку з утворенням за Постановою Кабінету Міністрів України у 2014 році ПАТ «Українська залізниця». «Українізалізниця» має величезні активи, більшу частину яких складають суттєво зношені основні засоби (локомотиви, вагони, будівлі станцій та вокзалів, депо тощо), а у 2015 році вони не враховуються у первісній, або переоціненій, вартості національних основних засобів. Саме це значною мірою вплинуло на їхній розмір, знизивши первісну (переоцінену) вартість з 13,75 до 7,64 трлн. грн. у фактичних цінах, що складає падіння у 1,8 рази, тоді як в усі інші роки ця величина завжди зростала. Водночас залишкова вартість основних засобів у фактичних цінах зросла з 2,27 до 3,05 трлн. грн., тобто у 1,34 рази, що свідчить про те, що виведені з обліку активи були повністю зношеними.

По-друге, з 2014 року у статистиці зі зрозумілих причин не враховуються дані про основні засоби на тимчасово окупованих територіях Криму та Донецької і Луганської областей, що також відповідним чином вплинуло на національні рахунки.

Для того щоб наочно проілюструвати викладене вище, у табл. 1 наведені сукупна первісна та

залишкова вартість усіх основних засобів України у фактичних цінах, ступінь їхнього зносу, дані про зростання вартості основних засобів з 2000 року.

Як було зазначено вище, дані про вартість і знос основних засобів, а також про індекси інфляції було взято з офіційних джерел. Щодо інших показників, таких як ступінь придатності, зростання первісної вартості, зокрема скориговане на індекс інфляції, до попереднього року чи до 2000 року, то вони були розраховані.

Привертає до себе увагу те, що у зростанні первісної вартості основних засобів виділяються два піки, а саме у 2008 і 2010 роках, коли вона зросла у понад 1,5 рази за рік. Загалом з 2000 по 2014 роки первісна вартість основних засобів України зросла з 829 до 13 752 млрд. грн., тобто майже в 16,6 разів.

Для більш коректного представлення скориговано темпи зростання на індекси інфляції, які були досить значними в розглянутий період, навіть після цього зростання у 2014 році порівняно з 2000 роком склало майже 4,6 рази. Проте можна говорити, що й ця цифра не є остаточною, оскільки значна частина зростання первісної вартості основних засобів була досягнута за рахунок її індексації.

Дані щодо вартості основних засобів в регіонах України за 2000–2010 роки наведено в статистичному збірнику «Основні засоби України за 2000–2010 роки» [6, с. 24–69]. Так, наприклад, у 2010 році у Вінницькій області вартість основних засобів зросла до 1 048 655 млн. грн. з 98 021 роком раніше, тобто зростання склало 950 634 млн. грн., або перевищило 10 разів. Чому відбулося таке стрімке зростання? У статистичному бюлетені «Основні засоби України у 2010 році» можна знайти відповідь на це питання [7, с. 50]. У 2010 році показники галузі «Додаткові транспортні послуги та допоміжні операції» у

Таблиця 1

Сукупна вартість основних засобів (ОЗ) в Україні у фактичних цінах у 2000–2017 роках

Основні засоби	2000 рік	2002 рік	2004 рік	2006 рік	2008 рік	2010 рік	2012 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Первісна вартість (у фактичних цінах на кінець року), млрд. грн.	829	965	1 141	1 569	3 150	6 649	9 148	13 752	7 641	8 177	7 734
Залишкова вартість (у фактичних цінах на кінець року), млрд. грн.	466	512	587	774	1 251	1 731	2 136	2 275	3 048	3 429	3 475
Ступінь зносу ОЗ, %	43,79	46,94	48,55	50,67	60,29	73,97	76,65	83,46	60,11	58,07	55,10
Ступінь придатності ОЗ, %	56,21	53,06	51,45	49,33	39,71	26,03	23,35	16,54	39,89	41,93	44,93
Ступінь зносу до попереднього року, %	н/д	104,25	102,29	105,30	117,08	125,17	100,94	107,91	72,03	96,60	94,89
Індекс інфляції, %	125,8	99,4	112,3	111,6	122,3	109,1	99,8	124,9	143,3	112,3	113,7
Зростання первісної вартості ОЗ у фактичних цінах до попереднього року, %	н/д	105,46	111,21	122,96	153,88	170,31	123,67	132,22	55,56	107,01	94,58
Зростання первісної вартості ОЗ, скориговане на індекс інфляції, %	н/д	106,10	99,03	110,18	125,82	156,11	123,92	105,86	38,77	95,29	83,19
Зростання первісної вартості ОЗ, скориговане на індекс інфляції, разів		1,061	0,990	1,102	1,258	1,561	1,239	1,059	0,388	0,953	0,832
Зростання первісної вартості ОЗ, скориговане на індекс інфляції, до 2000 року, разів	1	1,104	1,074	1,200	1,689	2,910	,836	4,593	1,781	1,697	1,412
Зростання залишкової вартості у фактичних цінах до попереднього року, %	н/д	101,79	108,91	116,92	125,98	108,39	120,00	96,52	133,98	112,50	101,34

Вінницькій області зросли порівняно з 2009 роком з 605 287 до 2 372 351 млн. грн. Відбулося це перш за все за рахунок індексації та переоцінки наявних основних засобів. Очевидно, такі дані не можна вважати повністю достовірними. Водночас нових основних засобів за цей рік у Вінницькій області було введено лише на суму 3 028 млн. грн.

Аналізуючи залишкову вартість основних засобів, можемо зробити висновок, що вона стало зростала протягом усіх років з 2000 до 2017, але темпи цього зростання не були такими швидкими, як темпи зростання первісної вартості. Залишкову вартість можна вважати значно більш достовірним індикатором стану основних засобів в Україні, ніж первісну, або переоцінену, вартість. Отже, порівняно з 2000 роком у 2017 році залишкова вартість основних засобів у фактичних цінах зросла у 7,45 разів, але після коригування на індекси інфляції ця величина склала лише 1,26 рази, що не можна назвати дуже високим показником. Протягом багатьох років скоригована залишкова вартість основних засобів навіть знижувалась порівняно з попередніми роками. Це сталося у зв'язку з постійним та практично невинним зростанням ступеня зносу основних засобів в Україні з 2000 по 2014 роки, і тільки у 2015 році цей показник формально знизився завдяки технічним операціям з «Укрзалізницею».

Після 2010 року дані щодо вартості основних засобів у розрізі регіонів Держстат більше не наводить, можна знайти лише дані за окремі роки і по окремих областях. Проте є дані про вартість основних засобів у розрізі видів економічної діяльності. Їх, крім згаданого вище статистичного збірника «Основні засоби України за 2000–2010 роки», можна також знайти у статистичних щорічниках України за 2013 [9, с. 77] та 2015 [9, с. 250] роки.

Як було з'ясовано вище, зміни первісної, або переоціненої, вартості не зовсім адекватно відображають процес надходження в економіку нових основних засобів. Проте у 2016 році був випущений статистичний збірник «Капітальні інвестиції в Україні у 2010–2015 роках» [10, с. 63–75], який дає змогу оцінити обсяг інвестицій у названі роки як по Україні загалом, так і в розрізі галузей і регіонів зокрема. Обсяг капітальних інвестицій та інвестицій в основні засоби – це не одне й те ж саме, адже поняття капітальних інвестицій дещо ширше, але можна з певністю сказати, що обсяг капітальних інвестицій має один порядок з обсягом інвестицій в основні засоби, а також характеризує тенденції вкладень в них.

За результатами проведеного аналізу можна зробити висновок, що обсяги введення нових основних засобів у фактичних цінах стабільно зростають, крім кризових 2009 і 2014 років. Подібні тенденції вже спостерігалися вище. Проте якщо обсяги інвестування в нові основні засоби дисконтувати до рівня цін 2000 року, який теж був кризовим для економіки України, на основі офіційних індексів інфляції, то виявиться, що падіння спостерігалось протягом п'яти з проаналізованих років. Це теж відносно непогані результати, адже це падіння відбувалось у 2008, 2009, 2013, 2014 і 2015 роках. Схожа ситуація зафіксована з капітальними інвестиціями, які навіть у фактичних цінах суттєво падають у 2009–2010, і потім у 2013–2014 роках з невеликим лагом порівняно з інвестиціями в основні засоби, реагуючи на кризові явища в економіці. Загалом у 2015 році обсяг інвестицій в основні засоби склав з урахуванням інфляції 176,49%, а у 2017 році

він оцінюється на рівні 180,89% від розмірів кризового 2000 року. Про суттєвий прогрес говорити немає підстав.

Нарешті, останнім з ключових показників основних засобів, що розглянуто в роботі, є ступінь зносу. Тут спостерігаються загрозливі тенденції. Так, ступінь зносу основних засобів у деяких областях України вже давно перейшов критичну межу. На кінець 2010 року у Вінницькій області він склав 97,1%, у Кіровоградській – 96,7%, в одній з ключових промислових областей, а саме Харківській, – 88,7%, Дніпропетровській – 78,7%. Дещо кращою є ситуація в містах Києві, Севастополі, Чернівецькій, Київській, Волинській, Івано-Франківській, Рівненській та Одеській областях.

Але, по-перше, розвинуту промисловість з них мають лише Київська, Одеська області та місто Київ, по-друге, навіть у цих областях ступінь зносу основних засобів сягає 50%. Привертає до себе увагу інтерес інвесторів до столичного регіону та великого морського центру – Одеси. Щодо зносу за видами діяльності вітчизняної економіки, то тут спостерігаються схожі тенденції. У таких галузях, як промисловість, транспорт, зв'язок, переробна галузь, освіта, виробництво, розподілення електроенергії, газу та води, ступінь зносу основних засобів перевищує 60%. Особливо негативні тенденції спостерігаються в галузі транспорту та зв'язку, де знос у 2010 році сягнув 94,4%. У галузі торгівлі ситуація не настільки критична, хоча й тут на кінець 2015 року ступінь зносу склав 44,7%.

Аналізуючи динаміку зносу основних засобів в Україні з 1990 по 2017 роки, очевидно вважаємо тенденцію до збільшення цього показника. Якщо у 2000 році середній знос становив 43,7%, тобто умовно більша частина основних засобів була зношена менш ніж на половину, то у 2014 році зношеними були вже понад 83% основних засобів. У 2016–2017 роках ступінь зносу впав, але причини такого падіння ми розглянули вище (виведення зі статистики активів «Укрзалізниця»), і їх не можна назвати цілком об'єктивними. Така динаміка є дуже тривожною, а особливо для країни, яка постійно на словах декларує шлях розвитку.

Нині стан основних засобів більшості українських підприємств є незадовільним. Як уже відзначалося, рівень їх зносу складає приблизно 60%. Причому ситуація в галузі торгівлі є однією з найкращих, але й тут знос сягнув 39,3% у 2016 році. Для промисловості цей показник склав 69,4%, основні засоби в сільському господарстві зношені на 37%, будівництві – 36%, транспортній галузі – понад 50,6%, в закладах освіти – понад 42,7%. Причому навіть такі параметри були досягнуті переважно за рахунок переоцінки наявних основних засобів вітчизняних підприємств у 2014–2016 роках, що, безумовно, знизило ступінь зносу лише формально, а не за рахунок введення в експлуатацію нових об'єктів основних засобів. До переоцінки показники різних галузей були на 15–20% гіршими.

Якщо аналізувати моральний знос основних засобів, то ситуація видається ще більш критичною. Для виробничого обладнання, техніки та транспортних засобів на підприємствах України його величина складає в середньому понад 80%, тобто більша частина устаткування підприємств, навіть якщо воно є фактично справним, вже не відповідає сучасним умовам для випуску конкурентоспроможної продукції. Активного запровадження нововве-

день на вітчизняних промислових підприємствах не відбувається, що пов'язане як з браком фінансових можливостей для оновлення матеріально-технічної бази, так і з небажанням власників підприємств переходити від уже звичного екстенсивного до інтенсивного типу господарювання [11, с. 16]. Згідно з оцінками експертів на даний момент українська економіка потребує інвестицій в оновлення основних засобів у розмірі близько 200 мільярдів доларів, причому 70% з них слід спрямувати у промисловість. Реально ж за останні 15 років в оновлення основних засобів в Україні щорічно вкладалося близько 8–12 млрд. дол., що абсолютно не задовольняє потреби вітчизняної економіки.

Висновки. Аналіз однозначно показав, що основною проблемою основних засобів України сьогодні є високий рівень їхнього зносу, як фізичного, так і морального. Він не дає змогу об'єктам основних засобів, перш за все виробничому обладнанню, оптимально виконувати покладені на них завдання, а підприємствам виготовляти конкурентоспроможну на вітчизняному та міжнародному ринку продукцію. Очевидним стає той факт, що українським підприємствам вкрай необхідна модернізація їхніх основних засобів, перш за все засобів виробництва [12, с. 77]. Єдиним способом боротьби з високим

рівнем зносу основних засобів є стимулювання їхнього оновлення та відтворення, зокрема на державному, законодавчому рівні.

Можна запропонувати кілька напрямів такого стимулювання, які призведуть до інтенсифікації процесів оновлення основних засобів. Першим варіантом є дозвіл на підвищення норм амортизації для окремих видів основних засобів у податковому обліку або зменшення строків їхнього корисного використання у Податковому кодексі. Можна також запровадити контроль над використанням коштів з амортизаційного фонду.

Другим варіантом є пряме стимулювання оновлення основних засобів у деяких галузях або за видами обладнання (наприклад, виробниче обладнання, верстати). Можна знизити податки на таке обладнання (наприклад, акцизи, ПДВ), надавати пільгові кредити (частина відсотків відшкодовується державою) на його придбання тощо.

Нарешті, третім варіантом може стати впровадження податку на виведений капітал замість податку на прибуток, про що вже не один рік дискутують економісти, юристи та законотворці нашої держави. У цьому разі частина прибутку, що використовується для фінансування оновлення основних засобів, не буде оподатковуватися взагалі.

Список використаних джерел:

1. Гавриш М.О. Аналіз впливу факторів нестабільності на процеси відтворення основних засобів підприємств. Вісник НТУ "ХПІ". 2014. № 64 (1106). С. 177–182.
2. Гавриш О.О. Особливості податкового стимулювання впровадження високих технологій. Вісник НТУ "ХПІ". 2010. № 50-1. С. 34–41.
3. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / за заг. ред. Ф.Ф. Бутинця. Житомир: ПП «Рута», 2009. 912 с.
4. Вартість основних засобів у 2000–2017 роках // Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ibd/voz/voz_u/voz06_u.htm.
5. Індекс інфляції // Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://index.minfin.com.ua/index/infl>.
6. Основні засоби України за 2000–2010 роки: статистичний збірник. Київ: Держаналітінформ, 2011. 288 с.
7. Статистичний бюлетень. Основні засоби України у 2010 році. Київ: Держаналітінформ, 2011. 199 с.
8. Статистичний щорічник за 2013 рік / за ред. О.Г. Осауленка. Київ: Держаналітінформ, 2014. 533 с.
9. Статистичний щорічник України за 2015 рік / ред. І.М. Жук. Київ, 2016. 574 с.
10. Капітальні інвестиції в Україні у 2010–2015 роках: статистичний збірник / ред. І.С. Петренко. Київ, 2016. 115 с.
11. Єлькін А.В. Ефективність використання основних виробничих фондів на підприємствах: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04. Запоріжжя, 2017. 218 с.
12. Гавриш М.О. Модернізація основних фондів як один з основних інструментів підвищення конкурентоспроможності підприємств України. Дослідження та оптимізація економічних процесів: тези доповідей 9-ї міжнар. наук.-практ. конф. «Оптимум-2013» (Харків, 3–5 грудня 2013 року). Харків, 2013. С. 77–78.

Гавриш М. О.

Гавриш О. О.

Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт»

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В УКРАИНСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Резюме

В статье исследовано состояние основных средств Украины с 2000 года. Определены, объяснены тенденции изменения первоначальной стоимости основных средств. Проанализирована остаточная стоимость основных средств, проведено сравнение темпов роста этого показателя с темпами роста первоначальной стоимости. Выяснено, что в течение многих лет скорректированная с учетом индекса инфляции остаточная стоимость основных средств в Украине снижалась по сравнению с предыдущими годами, в основном это происходило из-за постоянного и практически непрерывного роста степени их износа. Рассмотрены, проанализированы данные о введении новых основных средств, а также о размере капитальных инвестиций в Украине за 2000–2017 годы.

Ключевые слова: основные средства, первоначальная стоимость, остаточная стоимость, износ, капиталовложения, инвестиции.

Gavrys' M. O.

Gavrys' O. O.

National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

ANALYSIS OF THE MODERN CONDITION OF FIXED ASSETS IN UKRAINIAN ECONOMY

Summary

The article examines the state of fixed assets of Ukraine since 2000. Trends in the initial cost of fixed assets were determined and explained. The residual value of fixed assets was analyzed; the growth rates of this indicator were compared with the growth rates of the initial cost. It was ascertained, that over the years, residual value of fixed assets in Ukraine, adjusted for the inflation index, constantly decreased compared with previous years, this was mainly due to the constant and almost continuous increase of their wear. Data on the putting into operation of the new fixed assets, as well as the amount of capital investments in Ukraine for the period from 2000 to 2017 is considered and analyzed.

Key words: fixed assets, initial cost, residual value, depreciation, investments, capital investments.

УДК 338.242.2

Гнатенко І. А.

Київський національний університет технологій та дизайну

ВИЗНАЧЕННЯ ІННОВАЦІЙ ЯК ІНСТРУМЕНТАРІЮ НАЦІОНАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

У статті досліджено теоретико-методологічні аспекти визначення інновацій в контексті розвитку національного підприємництва. Запропоновано розподіляти визначення інновацій на чотири репрезентативні групи, які неможливо чітко розмежувати. З'ясовано, що в майбутньому буде відбуватися тривалий процес компліментарного синтезу інноваційного еволюціонізму та синергетики теорії підприємницьких систем, що задаватиме тренд усвідомлення внутрішньої логіки визначення інновацій як інструментарію національного підприємництва.

Ключові слова: інновації, підприємництво, економічна безпека, національне господарство, нововведення, інноваційні процеси, комерційний ефект.

Постановка проблеми. Стратегічно важливими завданнями національного господарства сучасної України є розвиток вітчизняного наукоємного виробництва, розроблення, впровадження та засвоєння інноваційно-інформаційних технологій, орієнтованих на вироблення конкурентоспроможної продукції. Зазначене дасть змогу задовольнити економічні інтереси за рахунок впровадження та примноження науково-технічного потенціалу країни. За сучасних умов господарювання стає очевидним, що сировинна залежність не дає змогу підвищити національну безпеку України. Всеохоплююча технічна та технологічна відсталість суб'єктів господарювання, відсутність партнерських зв'язків науки та виробництва, сировинна спрямованість експорту створюють певні загрози соціально-економічному розвитку держави.

Тенденції розвитку національного господарства свідчать про підвищений вплив інноваційної діяльності на темпи економічного розвитку. На світовому ринку продукти інтелектуальної праці мають більш високу вартість порівняно з іншими сферами економічної діяльності. Вимоги ринку диктують необхідність створення умов для широкого використання нововведень, підсилення інноваційної активності. Світовий досвід інноваційного розвитку свідчить про те, що інновації є оптимальним шляхом науково-технічного переозброєння та поетапної диверсифікації виробництва. Отже, необхідний «вибух» інноваційної діяльності, яке спроможне здійснити ефективно функціонуюче підприємництво. Саме підприємництво спроможне забезпечити інноваційну економіку майбутнього, засновану на різкому зростанні продуктивності праці, підвищенні зайнятості населення та зміцненні соціальних стандартів.

З метою визначення ключових імперативів розвитку підприємництва слід мати уявлення про термінологічний апарат, що формує досліджуванний феномен. Зокрема, теоретичне відображення об'єкта більш високого рівня організації та агрегування (підприємництва) порівняно з інструментом його розвитку, тобто інноваціями, що дасть можливість охарактеризувати досліджуваний феномен як зовнішньо детерміновану онтологічну структуру. Зазначене логічним чином відображає розподіл інноваційно спрямованого підприємництва як складного цілого на відносно самостійні предметні галузі, кожна з яких відображає конкретний аспект його організаційно-економічного функціонування (за підходу системності, що передбачає будь-яке наукове дослідження).

Отже, в цьому науковому дослідженні ми проаналізуємо визначення терміна «інновація» як базисного та фундаментального інструментарію підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою визначення терміна «інновація» опікувались такі відомі вчені, як Л. Антонюк, Ю. Бажал, І. Буднікевич, Л. Ганущак-Єфименко, М. Герасимчук, В. Геєць, С. Глазьев, О. Дацій, В. Євтушевський, С. Іленкова, А. Ілляшенко, А. Казанцев, І. Кукса, С. Покропивний, Х. Рігс, Б. Санто, Р. Фатхудінов, К. Фрімен, П. Харів, В. Хіпель, Д. Черваньов, Н. Чухрай, Б. Шайтан, І. Школа, Й. Шумпетер, Ю. Янковець.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на вагомий внесок зазначених авторів у науковий світ інноватики, багато теоретичних положень ще не обґрунтовані, відсутнє системне дослідження інновацій як економічної категорії підприємництва. Все це зумовило вибір теми наукового дослідження.

Мета статті полягає в онтологічному дослідженні концепту «інновація» в науковому світі, що дасть можливість утворити термінологічне підґрунтя феномена сучасного підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення інновацій як інструментарію підприємництва в наукових джерелах відображає багатогранність та специфічний зміст цього феномена. Як і інші економічні категорії, це поняття має характерну полісемію та синонімію, яка утворює множину наукових поглядів на вивчення методології цього об'єкта. Зазначене пояснюється тим, що інновації у своєму складі мають широке коло родинних базових понять, які їх характеризують, зокрема терміни «інноватика», «нововведення», «новації», «новаторство», «інноваційна діяльність», «інноваційне середовище».

Безумовно, інновація є невід'ємною складовою сучасної економіки, «сходінкою» до поліпшення якості життя та стабільного майбутнього. Навіть невеликий екскурс в наукову літературу показує, що сьогодні найвідоміші науковці, зокрема Ю. Бажал, С. Глазьев, М. Герасимчук, С. Ілляшенко, К. Фрімен, Ю. Янковець, мають на визначення «інновація» різні погляди. Ще більш строкатою виглядає картина тлумачення інновацій, нововведень та новацій. Зазначене пояснюється семантикою терміна «інновація», яке є похідним від англійського «innovation», містить корінь «nova» («новий») та префікс «in» («в»), що дослівно можна перекласти як «нововведення». У Великому тлумачному словнику сучасної української мови «інновація» визначається як:

- нововведення;
- комплекс заходів, спрямованих на впровадження в економіку нової техніки, технологій, винаходів тощо [1, с. 169].

Визначення «інновація» закріплене в законодавстві України. Так, згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність», інновації новостворені (застосовані) є результатом інноваційної діяльності і (або) вдосконалих конкурентоспроможних технологій, продукцією або послугою, а також організаційно-технічними рішеннями виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [2].

Незважаючи на законодавче закріплення визначення інновацій у нормативно-правових джерелах, міжнародних документах та словниках, досить широка дискусія стосовно визначення інновацій існує в науковому колі і сьогодні. Кожен з науковців залежно від предмета й об'єкта дослідження, а головне, від кінцевої мети виробляє свій особистісний погляд на сутність та зміст інновацій, їх місце та роль в національній підприємницькій системі. Такий плюралізм заснований на складності та багатогранності цього феномена та відображає плідну сучасну інноваційну практику. Сьогодні існує більш ніж 500 різноманітних визначень цього економічного феномена, які засновані на теоретично-практичному відображенні інновацій крізь призму особливого та одиничного (в конкретній формі) прояву [3–5].

Окремі науковці, які прагнуть всеосяжним чином розширити характеристики терміна «інновація», втрачають ціннісний зміст значення. Інші ж автори під зазначеним терміном розуміють більш звужене трактування, яке описує лише декілька його аспектів. До першої групи таких дослідників належить Й. Шумпетер. Під інновацією він розумів будь-які покращення або вдосконалення

чого-небудь [3, с. 75]. Проте слід зауважити, що не кожне покращення чи вдосконалення є інновацією. До другої групи належать Ю. Бажал та Ю. Яковець, які під інновацією розуміють зміну технологій чи виробничих функцій. На нашу думку, таке значення звужує визначення інновацій, бо зосереджує їх визначення лише на двох функціях, а саме технологічній та виробничій [4; 5].

Залежно від предмета й об'єкта дослідження науковці визначають інновації [6, с. 93] як процес розроблення, технології виготовлення та комерційного використання новації (зокрема, Л. Антонюк, І. Біднікевич, Д. Бессант, І. Буднікевич, О. Лапко, В. Мединський, Л. Нейкова, К. Павітт, Б. Санто, Д. Тідд, Б. Твісс, Д. Черваньов, І. Школа); результат у вигляді комерційного рішення чи продукту (наприклад, В. Геєць, В. Євтушевський, С. Іленкова, А. Казанцев, К. Макконнелл, С. Покропівний, А. Рігс, П. Харів, В. Хіпель, Н. Чухрай, Р. Фатхудинов, Б. Шайтан, К. Фрімен); зміни виробничої функції чи граничної продуктивності (Ю. Бажал, О. Дацій, Й. Шумпетер, Ю. Яковець).

З іншого боку, визначення терміна «інновація» в науковому колі доцільно розподіляти на репрезентативні групи, які неможливо чітко розмежувати, бо сам факт існування загального об'єкта дослідження, а саме інновацій, апіорі передбачає не лише локальні точки взаємодії наукових поглядів, але й деяке їх взаємопроникнення [7, с. 5].

До першої умовної групи можна віднести конкретні прикладні дослідження, в межах яких вчені опікуються пошуком відповіді на питання про те, яку подію об'єктивної реальності можна визначити як інновацію в підприємстві. Інновація в цьому разі визначається як кінцевий результат з генерування та виробничого використання нововведень, внаслідок чого інноваційний процес у динаміці закономірно перероджується у відносно статичне явище конкретної форми матеріалізації з певними атрибутами (науково-технічна новизна як результат творчої діяльності; практичне впровадження; комерційне сприйняття ринком). Констанція відносної статичності має велике значення, бо дає змогу провести серію «монументальних» знімків підприємницької системи та виявити її інноваційні структурні зрізи. Це підкріплюється авторською класифікацією інновацій та нововведень (за об'єктами, суб'єктами, джерелами фінансування, сферами діяльності тощо), яка закладається в основу із системи статистичного обліку та дає змогу надати «портретну характеристику» інноваційних процесів, а також простежити кількісну динаміку інновацій у часі [8, с. 10].

Науковці другої умовної групи підходять до визначення інновацій як до відносно автономного мікропроцесу з чітко окресленими етапами, в результаті чого в трактуваннях авторів підкреслюється динамічний характер інновацій, а також факт розвитку в часі. Такий ракурс, орієнтований на детальний перегляд «технологій інновацій», дає змогу виявити їх проблеми та «вузькі місця», визначити ефективні форми інноваційної діяльності, напрями вдосконалення відносин кооперації та координації між учасниками технологічного ланцюга, мотивацію та функціональні ролі останніх. У межах цього напряму формується імпульс для повернення теорії інновацій у міждисциплінарне гуманітарне середовище. Об'єктивний розподіл праці на стадіях інноваційного процесу та домінування творчої компоненти на його першочергових етапах забезпечують залучення у гносеологію інновацій, дослідження закономірностей та

механізмів творчої діяльності людини. Логічно, що пошук останніх слід проводити на відповідному теоретичному підґрунті, а саме в психології чи філософії пізнання, що значно підсилює суб'єктивну складову предмета дослідження та вносить в нього фактор ірраціональності, пов'язаний з особливостями творчого процесу. Додатково в проблематику трактування концепту «інновація» вносять теорії моментів ймовірності (Ю. Бажал, Г. Роседжер) та рекурентності (С. Перселенгін). Зокрема, ймовірність Ю. Бажал визначає перш за все через природу технологічних змін, адже на всіх етапах відбувається пошук ідеї, задуму. Тому не можна передбачити, які дослідження створять знання, відповідно, які знання у вигляді винаходів знайдуть промислове застосування, чи буде це взагалі мати комерційний успіх. Рекурентність виходить з ґносеологічної спадковості інновацій, тобто кожне наступне нововведення має виходити з контексту дійсності [9, с. 35]. Тільки тоді нововведення може бути реалізоване де-факто, спираючись на наявні знання, ресурси та технологічні можливості, які визначаються інноваціями минулого. Отже, на теоретичному рівні демонстрація в цій науковій групі тріади атрибутів інновацій як процесу (спадковість, змінність та конкурентно-ринковий відбір) закладає передумови для залучення в методологію принципів еволюціонізму.

В межах третьої умовної групи інновацій трактуються кризи призи му цільової орієнтації, що відображає їх як інструмент чи механізм досягнення певної мети або рішення конкретної проблеми. Відповідно до цих припущень інновація пояснюється як логічна конструкція з одностороннім зв'язком («причина – наслідок», «інструмент – зовнішня мета»), наприклад «інновація – керований розвиток – цілеспрямовані зміни» (І. Пригожин); «інновації – конкурентоспроможність» (М. Портер); «інновації – глобальна рента» (Г. Хемел, К. Прахалад); «інновації – інтелектуальне задоволення» (Дж. Сорос). У межах цієї групи виділяється понятійний ряд, у якому для характеристики цільових установок інноваційної діяльності використовуються позитивна динаміка таких показників, як результативність, ефективність та економічність виробництва. Практична цінність такого результативного підходу є значною. У межах цієї групи створюється ціннісне методологічне підґрунтя для оцінювання ефективності інноваційної діяльності як на рівні національної економіки (національної інноваційної системи), так і щодо окремого підприємства, галузі, сектору, регіону тощо.

Четверта умовна група, а саме відтворювально-функціональна, превалює у фундаментальних економічних дослідженнях. Її характерною особливістю є деяке ухилення від чітких визначень концепту «інновація» та оперування нею без додаткових уточнень. Автори досліджень передбачають апріорне визначення її сутності. Така відмова від конкретизації інновацій обертається підміною понять, коли зміст поступається формі, а сутність – конкретним проявам [10, с. 12]. При цьому слід визнати, що сучасні фундаментальні економічні розробки, в яких інновації були безпосередньо об'єктом дослідження, зустрічаються досить рідко. Інновації розглядалися звичай як невід'ємна внутрішня складова та дестабілізатор конкретних явищ, процесів макро- та мегарівнів. Зокрема, сучасна теорія економічного розвитку відводила інноваціям роль атрибуту нової економіки незалежно від того, який епітет використовувався під час визначення її категоріальної ознаки

(«постіндустріальна», «інтелектуально-інформаційна», «віртуальна», «економіка знань» тощо), а їх аналіз здійснювався в контексті глобальних тенденцій розвитку людства. Особливе місце в таких дослідженнях посідають футуристичний прогноз та моделювання альтернативних сценаріїв інноваційного розвитку планети загалом, окремих інтеграційних підприємницьких об'єднань чи конкретних національних економік. Макроасpekt інновацій інтегрований в теорію розширеного суспільного відтворення (Л. Абалкін, М. Герасимчук), циклічності (Я. Ван Дайн, Г. Менш, С. Меншиков, Ю. Яковець), економічного зросту (Е. Денісон, І. Лукінов, П. Ромер, Р. Солой, П. Ховіт), структурних зрушень (В. Геець, Б. Кваснюк, Х. Удзава, Е. Шешинські). На стику мега- та макрорівнів виникає та розвивається теорія технологічних систем (Д. Львов, Ю. Бажал, С. Глазєв). При цьому класифікація нововведень орієнтована головним чином на макроформи та макронаслідки в межах інноваційних процесів.

Водночас слід виділити наукові досягнення та значні еволюційні зрушення в межах четвертої групи:

1) позиціонування терміна «інновація» в системі економічних категорій та загальних фундаментальних законів як об'єктивного явища в секторі виробничих сил та виробничих відносин, що є значним досягненням радянської політекономічної науки;

2) розкриття об'єктивних закономірностей, тенденцій та протиріч становлення феномена інновацій у часі;

3) з'ясування функціональної «змонтованості» інновацій в глобальні та макромеханізми розвитку;

4) уточнення різноплановості та ієрархічності послідовності інноваційної діяльності за рівнями соціально-еколого-економічної системи тощо.

Представники четвертої групи розглядали інновації переважно з точки зору їх функціонального значення.

Отже, можемо стверджувати, що інновація як феномен наукового знання є категорією з принципами, законами та перебуває на етапі свого теоретичного визначення. Якщо розглядати інновацію в межах підприємництва, то зазначене явище можна пояснити тим, що зміни параметрів системи підприємництва випереджають їх наукове осмислення, відповідно, категоріальну інтерпретацію концепту «інновація». Ця обставина визначає основний вектор руху потоку даних, а саме від репрезентативної емпірико-практичної підсистеми до її змістовного ядра, що визначає причину, з якої формування сутнісної або змістовної складової йде повільніше.

Дослідження концепту «інновація» в межах чотирьох репрезентативних груп дало нам змогу визначити, що на цей час досі не з'ясоване питання тотожності інновацій та нововведень.

Нетотожність інновацій та нововведень одні одним заперечують В. Іжевський, О. Пампура, Л. Юшко, О. Якіменко, які вважають нововведення вітчизняним аналогом англійського визначення «інновація». Автори вважають, що нововведення є одним з українських варіантів англійського «innovation», а отже, потреба шукати відмінності відсутня. Проте ми більше схильні до наукових поглядів інших науковців. І. Бузько, В. Євтушевський, Н. Краснокутська, Л. Нейкова, А. Пригожин, А. Тичинський, Р. Фатхундінов, Д. Черваньов та інші вчені справедливо пропонують не ототожнювати інновації з нововведен-

нями. Наприклад, Д. Черваньов і Л. Нейкова визначають інновації як техніко-економічний процес, завдяки якому відбуваються залучення та використання розумових здібностей, тобто ідей та винаходів, що приводить до появи ліпших за властивостями новітніх типів продукції або технологій, які, з'явившись на ринку як нововведення, можуть принести додатковий дохід. Отже, дослідники вважають, що нововведення, на відміну від інновацій (які вони характеризують як процес), є їх результатом у вигляді нового продукту або технології. Пропонує не ототожнювати ці два поняття А. Пригожин, який під нововведенням розуміє предмет інновацій. До того ж автор справедливо вважає, що нововведення та інновація проходять неоднакові життєві цикли. Так, нововведення включає такі життєві цикли, як розроблення, проектування, виготовлення, використання, старіння. Відповідно, інновація проходить такі життєві цикли, як зародження, дифузія, рутинізація. І. Бузько зазначає, що нововведення є не аналогом інновації, а лише її елементом. В. Євтушевський визначив, що головною відмінною рисою інновації від нововведення є кінцевий комерційний ефект, а В. Зянько відрізняє інновацію від нововведення за призначенням, пропонуючи визначати нововведення як інструмент інновацій. При цьому В. Зянько підтримує погляди В. Євтушенка в тому, що інновація є кінцевим комерційним результатом новатора. Інновації не слід ототожнювати з відкриттям або винаходом, зокрема відкриття здійснюється зазвичай фундаментально (парова машина, електрика тощо), інновації – на рівні продукту або технології (транзистори, пластмаси тощо); інновації скеровані на одержання економічного ефекту, що переважно не властиво відкриттю, яке практично є безкорисливою дією; винахід зазвичай робить винахідник-

одинак, а інновація впроваджується за допомогою колективу з комплексною розгалуженою працею фахівців різноманітного профіля; інновація є кінцевим підсумком цілеспрямованого використання результатів постійних технічних розробок, науково-дослідних програм тощо, а відкриття або винахід зазвичай стається випадково [6].

Слід визнати, що аналіз розглянутих вище визначень концепту «інновація» з метою виявлення в них загального наукового підходу до пояснення цього феномена в межах підприємництва, який би міг стати спільною квінтесенцією їх узгодженого трактування, значно ускладнений. Зазначене дає змогу спрогнозувати, що в майбутньому буде відбуватися досить тривалий процес компліментарного синтезу інноваційного еволюціонізму та синергетики теорії підприємницьких систем. Саме вони на основі сучасної методології будуть задавати тренд формування внутрішньої логіки визначення інновації як інструментарію національного підприємництва.

Висновки. Підсумовуючи зазначене, зауважимо, що термін «інновація» ширше, ніж термін «нововведення», тому їх не слід ототожнювати. Інновації – це кінцевий комерціалізований результат діяльності підприємця з реалізації нововведень, які отримали втілення у вигляді нового або вдосконаленого продукту, технології або послуг, успішно впроваджених на ринку. Для інновацій характерні статистичні та динамічні форми; в першому випадку інновації розглядаються як вихід на кінцевий продукт в системі науково-виробничого циклу, у другому – як вплив інновацій на організаційні, технологічні, фінансові, управлінські та інші рішення в часі. В усіх випадках інновації викликають кількісні та якісні зміни у виробничій та соціально-економічній сферах підприємницької діяльності.

Список використаних джерел:

1. Великий глумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Бусел. Київ: Перун, 2003. 1440 с.
2. Про інноваційну діяльність: Закон України від 4 липня 2002 року № 40-IV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Москва: Прогресс, 1982. 176 с.
4. Бажал Ю. Развитие инновационной деятельности у знанневому трикутнику «держава – університети – промисловість». Економіка і прогнозування. 2015. № 1. С. 76–88.
5. Яковець Т. Інноваційні стратегії підприємства легкої промисловості як засіб реалізації його інноваційного потенціалу. Актуальні проблеми економіки. 2010. № 2(104). С. 167–174.
6. Кукса І. Механізм державного регулювання інноваційного розвитку АПК: монографія. Київ: СІК ГРУП УКРАЇНА, 2014. 328 с.
7. Von Braun C-F. The Innovation War. London: Prentice Hall, 1997. 69 p.
8. Andersen T., Bjerre M., Hannson E.W. The Cluster Benchmarking Project. Nordic Innovation Centre, November 2006, Norway. 56 p.
9. Purvis G., Downey L. A Model for Sustainably-Competitive Agriculture. Agroecology and Strategies for Climate Change. Sustainable Agriculture Reviews. 2012. Vol. 8. P. 35–65.
10. Veblen T. The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays. N.Y.: Huebsch, 1919. 37 p.

Гнатенко І. А.

Київський національний університет технологій і дизайну

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИННОВАЦИЙ КАК ИНСТРУМЕНТАРИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Резюме

В статье исследованы теоретико-методологические аспекты определения инноваций в контексте развития национального предпринимательства. Предложено распределять определения инноваций на четыре репрезентативные группы, которые невозможно четко разграничить. Выяснено, что в будущем будет происходить длительный процесс комплементарного синтеза инновационного эволюционизма и синергетики теории предпринимательских систем, что будет задавать тренд осознания внутренней логики определения инноваций как инструментария национального предпринимательства.

Ключевые слова: инновации, предпринимательство, экономическая безопасность, национальное хозяйство, нововведения, инновационные процессы, коммерческий эффект.

Hnatenko I. A.

Kyiv National University of Technologies and Design

DEFINING INNOVATIONS AS AN INSTRUMENT OF NATIONAL ENTERPRISE

Summary

The theoretical and methodological aspects of the definition of innovations in the context of the development of national entrepreneurship are studied. It is proposed to distribute the definitions of innovations to four representative groups that cannot be clearly delineated. It is established that in the future there will be a long process of complementary synthesis of innovative evolutionism and synergetic of the theory of business systems, which will set the trend of awareness of the internal logic of defining “innovation” as a tool of national entrepreneurship.

Key words: innovation, entrepreneurship, economic security, national economy, innovations, innovative processes, commercial effect.

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.2:631.1

Багорка М. О.

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ТА СТАЛОГО РОЗВИТКУ

У статті досліджено основні складові інноваційної моделі розвитку аграрних підприємств, які дадуть змогу підвищити їх конкурентоспроможність за рахунок впровадження новітніх технологій, видів продукції, методів управління, стратегії розвитку. Встановлено, що основу цієї моделі становить процес екологізації аграрного виробництва в розрізі застосування альтернативних систем господарювання, згідно з якими аграрні підприємства розглядаються як еколого-економічна система, що базується на раціональних та екологічно обґрунтованих методах виробництва, забезпечуючи якість продукції та сировини, ефективність виробництва, а також мінімальний вплив на навколишнє середовище.

Ключові слова: інноваційна модель, сталий розвиток, аграрні підприємства, екологізація аграрного виробництва, органічна продукція, інноваційна стратегія розвитку.

Постановка проблеми. Основною тенденцією сучасного розвитку агробізнесу є глобалізація економіки, яка є багатограним та складним процесом, який пов'язаний з розвитком людської діяльності та відкриває додаткові можливості й економічні вигоди для країн світу. Водночас цей процес має негативні наслідки, які виявляються перш за все в антропогенному впливі на довкілля. Протягом останніх десятиліть спостерігається різке зростання негативного впливу економічної діяльності суспільства на якісний стан природного навколишнього середовища. Особливо це стосується галузі аграрного виробництва, яка є найбільш чутливою до будь-якого втручання в розвиток агроєкосистеми. Крім того, актуальною проблемою для України та багатьох країн світу є забезпечення населення високоякісними та екологічно безпечними продуктами харчування. При цьому основні вимоги висуваються не тільки до якості продукції, але й до стану навколишнього середовища.

Сучасний стан ринкової трансформації економіки України, на думку М.С. Віткова, повинен передбачати перехід від екстенсивного економічного розвитку до інтенсивного, але екологічно безпечного, сталого економічного зростання на інноваційній, енерго- та ресурсозберігаючій основі [1, с. 126].

У зв'язку з цим виникла необхідність переходу підприємств аграрної галузі до нових систем господарювання, яка здатна забезпечити еколого-економічну рівновагу аграрного бізнесу. Варто зазначити, що перехід до нової системи господарювання є складним і досить тривалим процесом, який можна здійснити за допомогою розроблення нової інноваційної моделі розвитку аграрних підприємств.

Ми впевнені, що функціонування аграрних підприємств має відбуватися відповідно до концепції сталого розвитку, а це вимагає створення принципово нових умов підприємницької діяльності, основу яких складають екологізація сільськогосподарського виробництва, підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу АПК, формування екологічно орієнтованої системи управління на глобальному та регіональному рівнях, а головне, забезпечення населення високо-

якісними продуктами харчування, виробленими в аграрному секторі, з метою оздоровлення нації. Саме тому ми вважаємо, що необхідно розробити якісно нову інноваційну модель господарювання аграрних підприємств, яка буде відрізнятися від традиційної системи господарювання екологічно безпечним веденням аграрного виробництва, його екологізацією, яка є невід'ємною частиною концепції сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Еколого-економічні аспекти функціонування аграрних підприємств досліджені в працях В.А. Борисової, П.С. Березівського, Н.В. Зіновчука, О.М. Царенка. Проблеми формування та встановлення ресурсо-екологічної та продовольчої безпеки досліджували П.А. Лайко, В.М. Трегубчук та інші вчені.

Наукові дослідження, спрямовані на розвиток екологізації аграрного виробництва, останніми роками проводили І.С. Вороньцька, А.С. Малиновський, Л.Г. Мельник, О.В. Прокопенко, О.О. Прутська, О.Л. Попова, А.Я. Сохнич, А.М. Третяк, Л.А. Хромушина, О.І. Шкуратов та інші науковці.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність досить прогресивних, науково обґрунтованих розробок, виникає необхідність поглиблення теоретичних досліджень та методичних розробок, пов'язаних з формуванням сучасної моделі інноваційного розвитку аграрних підприємств.

Мета статті полягає в розробці нової інноваційної моделі розвитку аграрних підприємств, яка дасть змогу підвищити їх конкурентоспроможність за рахунок впровадження новітніх технологій, видів продукції, методів управління, стратегії розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Екологізація є основним напрямом діяльності аграрних підприємств та базується на освоєнні еколого-економічних методів господарювання з метою забезпечення розширеного відтворення природних ресурсів за рахунок формування стійких еколого-економічних систем, збільшення обсягів виробництва конкурентоспроможної екологічно безпечної продукції, створення агросистем за використання екологічних методів господарювання [2].

Екологізація господарської діяльності аграрних підприємств передбачає систему цілеспрямованих перетворень у продуктивних силах та виробничих відносинах, що знижують негативний вплив на природне середовище та забезпечують ефективне використання ресурсів в процесі виробництва, зберігання, транспортування та реалізації продукції. Екологізація базується на принципах пріоритетності екологічної безпеки, екологічної відповідальності, охорони довкілля, відтворення та збереження природних ресурсів, збереження цілісності агроландшафтів, збереження біологічного різноманіття.

Сучасна екологічна спрямованість діяльності аграрних підприємств, на нашу думку, виявляється через поєднання економічних та соціальних проблем раціонального використання, відтворення та охорони природних ресурсів агро-сфери на інноваційній основі. Вважаємо, що екологізація виробництва аграрних підприємств тісно пов'язана з інноваційною діяльністю та повинна розглядатись як невід'ємна складова її розвитку. Тобто організація виробничих відносин у сільському господарстві повинна здійснюватись на основі раціонального залучення природних ресурсів, з одного боку, і формування системи управління ними, з іншого боку. Для цього необхідно використовувати інноваційні технології, тобто економічні моделі, що на основі використання елементів біологічного землеробства та оптимізації виробничих процесів дають змогу досягнути високого ступеня керованості, прогнозованості та ефективності. На відміну від традиційних технологій, вони базуються на використанні енерго- та ресурсозберігаючих систем землеробства [3, с. 115–116].

Результатом застосування інноваційних тех-

нологій в агровиробництві є створення інноваційного продукту.

Перспективи розвитку малих, середніх та великих товарних підприємств безпосередньо залежать від правильно вибраних мети й стратегії розвитку.

Основні стратегічні напрями інноваційної моделі агровиробників формуються відповідно до таких критеріїв:

- екологічний (бути корисним для навколишнього природного середовища, сприяти оздоровленню людей, ґрунтів та екосистем, підтриманню екологічної рівноваги у біосфері);

- економічний (забезпечувати реалізацію стратегії розвитку органічних товаровиробників щодо збільшення прибутку, зменшення втрат, підвищення ефективності господарювання);

- ринковий (розширювати частку органічних товаровиробників на ринку продовольства, сприяти їх концентрації та диференціації виробничо-комерційної діяльності);

- суспільний (сприяти підвищенню професійної активності аграрних товаровиробників, створенню нових робочих місць та покращенню умов праці і якості життя на сільських територіях).

Ключові напрями переходу аграрних підприємств до моделі інноваційного розвитку на засадах екологізації та сталого розвитку представлені на рис. 1.

Для реалізації цих напрямів необхідно зробити цілу низку якісних перетворень, які стосуються переходу на інноваційний розвиток, оновлення структури виробництва, подолання значної диференціації доходів, тобто необхідна глобальна модернізація національної економіки.

Ми виділили основні складові інноваційної моделі функціонування аграрних підприємств на



Рис. 1. Основні стратегічні напрями інноваційної моделі розвитку аграрних підприємств

Джерело: узагальнено автором



Рис. 2. Модель еколого-економічного механізму управління в аграрному виробництві

Джерело: власна розробка

засадах екологізації та сталого розвитку (рис. 2).

Широкомасштабне впровадження екологізації виробництва аграрних підприємств не є можливим без екологічної суспільної свідомості. На загальнодержавному рівні велике значення має екологізація суспільного розвитку, яка розглядається в рамках економічної, екологічної, соціальної та духовної сфер як процес, що забезпечує поступ земної цивілізації щодо сталого екологічно збалансованого розвитку [4, с. 15]. Екологічно свідомою діяльністю та конкурентоспроможністю агробізнесу досягаються шляхом переконання покупців у найвищій споживчій цінності екологічно чистої продукції та підтримці позитивного іміджу підприємств з її виробництва. Екологічна складова має обов'язково враховуватися під час прийняття всіх бізнес-рішень.

Основа побудови інноваційної моделі функціонування аграрних підприємств становлять відповідні їм дії в процесі переходу на екологічно орієнтований розвиток. Для правильного спрямування цих дій необхідний мотиваційний механізм, основними складовими якого є інструменти мотивації інноваційного розвитку агропідприємств та інструменти екологізації агровиробництва. Основа мотиваційного механізму, на нашу думку, складають знання мотивації екологічно орієнтованої поведінки споживача та мотивація екологізації виробництва. Мотивація споживача та мотивація екологічно орієнтованого виробництва становлять основу цього механізму.

Матеріальну основу мотивації праці становить стимулювання, в основі якого лежить процес

зовнішнього впливу на інтереси суб'єктів господарювання за допомогою певного комплексу заходів (моральних, матеріальних, соціальних), здатних сприяти позитивному розвитку соціальних відносин між суб'єктами економічної діяльності та формуванню нового типу особистості [5]. Можна констатувати, що стимулювання еколого безпечного розвитку аграрного виробництва повинне мати, з одного боку, матеріальне підґрунтя для агровиробників, а з іншого боку, нематеріальне навантаження, яке дасть змогу отримати певний статус в суспільстві. В основу економічного регулювання екологічної діяльності агропідприємств покладена можливість регулювання екологічної діяльності підприємств державою на основі економічних методів, що формуються на основі перерозподілу коштів від виробників неекологічних до виробників екологічних товарів.

На нашу думку, ключовими мотивами вирішення питання еколого безпечного виробництва, що дасть змогу створити реально функціонуючий сектор виробників екологічно чистої продукції, мають стати матеріальне стимулювання та зміна внутрішньої філософії ведення агробізнесу.

Екологічні переваги дають змогу, не порушуючи екологічної рівноваги та не завдаючи шкоди навколишньому середовищу, вирішувати проблему забезпечення населення високоякісними продуктами харчування. Тому органічне виробництво поширюється в різних країнах світу, а сучасні тенденції розвитку ринку органічної продукції перебувають під впливом загальносвітових або глобальних тенденцій.

Радикальним шляхом вирішення проблеми екологічної безпеки технологій вирощування сільськогосподарських культур та екологічної чистоти продукції має стати перехід до органічного виробництва як альтернативної моделі господарювання, хоча водночас розуміємо, що переконливих альтернатив інтенсивним технологіям у глобальному масштабі поки що немає, оскільки головною проблемою багатьох аграрних підприємств залишається збільшення врожайності. Перехідний період від традиційних (інтенсивних) технологій до органічних є досить тривалим процесом. Залежно від ситуації він може становити від 2 до 5 років, а також супроводжуватися окремими ризиками.

Екологічно орієнтована перебудова виробничої діяльності аграрних підприємств включає:

- 1) раціональне використання землі, що супроводжується збереженням та підвищенням родючості ґрунту;
- 2) забезпечення оптимального рівня розораності земельних угідь, що унеможливить розвиток водної та вітрової ерозії ґрунту;
- 3) дотримання вимог недопущення перевищення гранично допустимих норм забруднення виробництва продукції, забезпечення її екологічності;
- 4) дотримання встановлених правил щодо транспортування, складування та внесення мінеральних добрив, засобів захисту рослин і тварин;
- 5) недопущення забруднення хімічними засобами навколишнього середовища та продуктів харчування;
- 6) дотримання екологічних вимог під час проектування, будівництва, реконструкції та введення в дію нових будівель та споруд, меліоративних систем тощо.

Важливою умовою функціонування інноваційної моделі є ефективне поєднання галузей органічних підприємств відповідно до природно-економічних умов. Таке поєднання має забезпечувати оптимальну економічну ефективність використання землі, відносно рівномірне протягом року використання засобів виробництва та робочої сили (в галузі рослинництва та тваринництва) для зниження сезонності сільськогосподарської праці, раціональне та максимально можливе використання продукції однієї галузі іншою галуззю, більш ефективну та швидку оборотність коштів, більший вихід продукції, досягнення максимального рівня продуктивності праці й розміру прибутку. За допомогою спеціалізації та концентрації можна значно збільшити обсяги виробництва та продажу сільськогосподарської продукції, підвищити її якість та продуктивність праці, а також знизити витрати.

За рахунок постійного оптимального планування та прогнозування раціонального поєднання галузей можна здійснювати перехід від традиційного господарювання до органічного з найменшими витратами та ризиками, а також досягти економічного ефекту (збільшення прибутку, валової продукції або зниження витрат виробництва), соціального (організація зайнятості сільського населення, підвищення добробуту працівників), агроекологічного (покращення структури ґрунтів, їх агрофізичного та фітосанітарного стану, повітряного та водного режимів, позитивного балансу гумусу, розвиток біогенних елементів, екологічних характеристик виробленої продукції) [6, с. 4].

Отже, вдосконалення галузевої структури органічних господарств за критерієм імплементації стратегії екологізації виробництва передбачає збільшення площ посіву зернових та кормових

культур за рахунок технічних у галузі рослинництва, а також поголів'я великої рогатої худоби у галузі тваринництва.

Одне з провідних місць в інноваційній моделі розвитку посідає інфраструктура органічного ринку як система організацій та інституцій, яка забезпечує взаємозв'язок між структурними елементами органічного ринку, сприяє вільному руху органічної сільськогосподарської продукції та продуктів харчування, безперервному процесу відтворення та ефективного функціонування сфер кінцевого споживання. Створення умов та дієвих механізмів для розвитку й ефективного функціонування інфраструктури ринку органічної агропродовольчої продукції є основним завданням держави. Важливо, щоби формування інфраструктури ринку агропродовольчої продукції відбувалося за умови взаємодії всіх її структурних елементів та розвитку їх як цілісної системи, а саме організаційної, кредитно-розрахункової, матеріально-технічного забезпечення, інформаційного, кадрового забезпечення. Інфраструктура має обслуговувати процес ринкового товарообміну в органічному секторі, забезпечувати його надійність, прозорість і стабільність.

Для здійснення процесу переходу від традиційного до органічного господарювання необхідно мобілізувати власні кошти та можливості аграрних підприємств України. Щодо цього варто звернутися до досвіду країн з розвинутою ринковою економікою, де головна роль за такого переходу належить державі, яка перш за все зацікавлена в позитивних екологічних перетвореннях, тому має розробити ефективний механізм природоохоронного регулювання та визначити стратегічні пріоритети у сфері переходу до виробництва органічної сільськогосподарської продукції.

Висновки. Інноваційна модель розвитку аграрного виробництва має ґрунтуватись на всебічному врахуванні екологічних чинників, вимог екологічної безпеки будь-якого виробничого процесу, раціонального використання й охорони природних ресурсів. Завдяки цьому суспільство буде спроможне подолати екологічну кризу та створити такі умови, за яких аграрне виробництво розвиватиметься на інтенсивній, конкурентоспроможній та екологобезпечній основі.

В результаті діяльності аграрних підприємств має бути переведена на принципово нову економіко-технологічну основу, структурна перебудова виробництва повинна здійснюватися з урахуванням екологічних факторів, законів, вимог та нормативів, що є обов'язковою умовою подолання екологічної кризи в державі.

Екологізація є напрямом інноваційного розвитку аграрних господарств, що базується на освоєнні екологічних методів господарювання, забезпечує розширене відтворення природних та антропогенних ресурсів за рахунок формування стійких еколого-економічних систем, спрямованих на збільшення обсягів виробництва конкурентоспроможної продукції, під час використання екологічних методів господарювання на основі впровадження адаптивно-ландшафтних систем землеробства, раціонального залучення до господарського обігу та підвищення ефективності використання природних, матеріальних та трудових ресурсів сільської місцевості.

Під час реалізації головних завдань екологізації можна істотно зменшити техногенне навантаження на довкілля, покращити його стан, що допоможе Україні виконати взяті міжнародні

зобов'язання стосовно захисту навколишнього природного середовища та поступово досягти європейських норм і нормативів щодо граничних рівнів шкідливого впливу на довкілля.

Важливими екологічними передумовами розвитку екологічно спрямованих інновацій є ресурсо- та енергозбереження. Ці критерії є особливо важливими в умовах обмеженості та значного виснаження природно-ресурсного потенціалу України.

Список використаних джерел:

1. Вітков М.С. Інтенсифікація сільськогосподарського виробництва на інноваційній основі: монографія. Київ: ННЦ ІАЕ, 2008. 220 с.
2. Ткачук В.І. Екологізація виробництва як пріоритет процесу диверсифікації аграрних підприємств. Ефективна економіка. 2014. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
3. Сирцева С.В. Інноваційний потенціал як складова економічного потенціалу сільськогосподарського підприємства. Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2008. № 4(47). С. 115–121.
4. Гайдучкий П.І., Ходаківська О.В. Екологізація суспільної свідомості та розвиток агросфери. Економіка АПК. 2012. № 11. С. 15–21.
5. Камінська М.Б. Формування мотиваційної моделі екологобезпечного розвитку сільськогосподарських підприємств. 2014. URL: <http://ir.znau.edu.ua/bitstream/123456789/1899/1>.
6. Мінькова О.Г. Шляхи та способи переходу від традиційного аграрного виробництва до органічного. Вісник Уманського національного університету садівництва. 2016. № 1. С. 3–10.

Структура агровиробництва має забезпечити мінімальний антропогенний вплив на навколишнє середовище. При цьому необхідно проводити оцінювання соціально-екологічного статусу територій та екологічного стану ведення господарської діяльності. Таке оцінювання має здійснюватися відповідно до світових тенденцій розвитку та міжнародних стандартів.

Багорка М. А.

Днепро́вский госуда́рственный аграрно-экономический университет

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ЭКОЛОГИЗАЦИИ И УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Резюме

В статье исследованы основные составляющие инновационной модели развития аграрных предприятий, которые позволят повысить их конкурентоспособность за счет внедрения новейших технологий, видов продукции, методов управления, стратегии развития. Установлено, что основу этой модели составляет процесс экологизации аграрного производства в разрезе применения альтернативных систем хозяйствования, согласно с которыми аграрные предприятия рассматриваются как эколого-экономическая система, основанная на рациональных и экологически обоснованных методах производства, обеспечивая качество продукции и сырья, эффективность производства, а также минимальное воздействие на окружающую среду.

Ключевые слова: инновационная модель, устойчивое развитие, аграрные предприятия, экологизация аграрного производства, органическая продукция, инновационная стратегия развития.

Bagorka M. A.

Dnipro State Agrarian and Economic University

FORMATION OF INNOVATIVE MODEL OF AGRARIAN ENTERPRISES FUNCTIONING ON THE BASIS OF ECOLOGIZATION AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Summary

The research is the main components of the innovation model of agrarian enterprises development, which will increase their competitiveness by introducing the latest technologies, types of products, management methods, and development strategies. It was established that the basis of this model is the process of ecologization of agrarian production in the context of the use of alternative systems of management, according to which agrarian enterprises are considered as ecological-economic system, based on rational and environmentally sound production methods, ensuring the quality of production and raw materials, production efficiency, and also has a minimal impact on the environment.

Key words: innovative model, sustainable development, agrarian enterprises, ecologization of agrarian production, organic production, innovative development strategy.

УДК 338.48.:334.02

Білецька І. М.

Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту
Тернопільського національного економічного університетуДОСЛІДЖЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто принципи, на яких будується система інноваційного розвитку, та основні функції системи інноваційного розвитку туристичних підприємств. Описано, структуровано процес управління системою інноваційного розвитку туристичного підприємства. Окреслено основні функції управління. Формалізовано механізм управління інноваційним розвитком туристичного підприємства.

Ключові слова: механізм управління, туристичне підприємство, система, інноваційний розвиток, процес управління.

Постановка проблеми. В сучасних умовах економічного розвитку туристичної галузі, гнучкості та мобільності ринкової кон'юнктури, а також зростання темпу техніко-технологічних змін особливого значення набуває впровадження туристичними підприємствами інноваційної діяльності, що здійснюється за допомогою формування ефективного механізму управління системою інноваційного розвитку туристичного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню понятійно-категорійного апарату інноваційної системи підприємства присвятили свої праці Н. Сіренко, І. Топух. Особливості формування принципів, на засадах яких формуються та функціонують інноваційні системи, було розглянуто в працях О. Христенко, К. Кавтарадзе, М. Бондаренка, К. Солов'йової. Дослідження функцій системи управління інноваційним розвитком здійснено в роботах О. Волкова, М. Денисенка, А. Гречана, О. Каховича.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте механізм управління системою інноваційного розвитку туристичного підприємства є малодослідженим питанням.

Мета статті полягає в дослідженні засад формування механізму управління системою інноваційного розвитку туристичного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах економічного розвитку туристичної галузі, гнучкості та мобільності ринкової кон'юнктури й зростання темпу техніко-технологічних змін особливого значення набуває впровадження туристичними підприємствами інноваційної діяльності, що здійснюється з розбудовою та функціонуванням ефективної системи інноваційного розвитку підприємства.

Н. Сіренко [4, с. 43–46] класифікує інноваційну систему підприємства як елемент загальної організаційно-економічної системи, що за умови адекватної побудови та функціонування сприяє творчому процесу через виконання певних функцій. Самостійна інноваційна система підприємства як механізм саморозвитку розглядається в праці І. Топух, при цьому автор наголошує на тому, що поява такої системи є підсумковим результатом розвитку нових технологій, а основними функціями є безперервне зародження та реалізація базових інновацій [5].

Формування інноваційної системи підприємства розглядається як важлива умова підвищення конкурентоспроможності підприємства та створення інноваційної бази для довгострокового стійкого зростання підприємства та економіки. В сучасній науці найбільш поширеними є три основні підходи до розуміння поняття інновацій-

ної системи підприємства, а саме цільовий, процесний та ресурсно-інформаційний підходи.

Відповідно, наявні підходи до формування та функціонування інноваційної системи підприємства зосереджені на суб'єктах, процесах та інструментах, що застосовуються для продукування інноваційної продукції та впровадження інноваційних процесів. Результативність цієї системи є наслідком ефективності функціонування всіх її елементів та наявності ресурсів в межах цієї внутрішньої системи підприємства.

Однак в сучасних умовах з огляду на складність та багатофакторність соціально-економічних процесів (чинників) поняття інноваційної системи підприємства є значно ширше й охоплює складні процеси, що здійснюються як у самій системі так і в її динамічній взаємодії із зовнішнім середовищем. Відповідно, сьогодні необхідно по-новому зрозуміти її та визначення як систему інноваційного розвитку. Її відмінністю від інноваційної системи підприємства є значна відкритість та активізація процесів взаємодії із зовнішніми суб'єктами, що не є частинами самої системи, проте мають значні системні взаємозв'язки та взаємодію із суб'єктами внутрішнього контуру системи інноваційного розвитку. Ключовим в розумінні системи інноваційного розвитку є саме поняття «розвиток», що полягає у безперервному впровадженні певних процесів, отже, здійсненні динамічного руху вперед в розвитку підприємства та досягненні ним необхідного рівня конкурентоспроможності.

Таким чином, результативність та ефективність функціонування системи інноваційного розвитку залежить не тільки від потенціалу підприємства, архітектури, побудови процесів його функціонування та впровадження інноваційної діяльності, але й від активності взаємодії системи інноваційного розвитку підприємства із зовнішніми суб'єктами інноваційної та комерційної діяльності туристичного ринку. Динаміка та активність цих взаємозв'язків, взаємодія та швидкість адаптації систем інноваційного розвитку підприємств до зовнішніх технологічних, інноваційних змін, кон'юнктури наявного ринку становлять основний результат, що забезпечує конкурентоспроможність та динаміку прогресивних інноваційних трансформацій.

Узагальнення вищезазначених концептуальних засад формування та функціонування інноваційних систем дає можливість сформулювати авторське бачення, відповідно до якого система інноваційного розвитку туристичного підприємства є відкритою динамічною системою, що складається з елементів організації, охоплює цілі, завдання, функції, принципи, механізм, методи

та інструменти управління, основою якої є наявний інноваційний потенціал, метою – забезпечення конкурентоспроможності та інноваційного розвитку підприємства, а результативність залежить від підтримки необхідного техніко-технологічного рівня та активної динамічної взаємодії із суб'єктами інших інноваційних систем зовнішнього ринкового середовища, інноваційної інфраструктури.

Принципи, на засадах яких формуються та функціонують інноваційні системи, розглядаються як в контексті функціонування самих інноваційних систем, так і в аспектах управління інноваційним розвитком. М. Бондаренко вважає, що формування системи управління інноваційною діяльністю має будуватись на принципах цілісності, системності, ієрархічності та розвитку [1, с. 65]. Для забезпечення досягнення цілей та процесу управління інноваційним розвитком підприємства О. Христенко вважає необхідним дотримання принципів адаптивності, динамічності, самоорганізації, саморегуляції та саморозвитку [6, с. 85]. Зауважимо, що принципи самоорганізації, саморегуляції та саморозвитку свідчать, на думку цього автора, про значний вплив на розвиток процесів самовідтворення системи та механізмів саморегуляції, проте система, зокрема система інноваційного розвитку, потребує впровадження механізму управління відповідно до визначених стратегічних цілей та визначає дії суб'єктів інноваційної діяльності з метою реалізації поставлених цілей, відповідно, потребує застосування принципів цілеспрямованого стратегічного управління, а не оперативного саморегулювання. До того ж цей перелік є дещо неповним, оскільки відображає лише принципи, притаманні внутрішньому середовищу підприємства, та процесам, що протікають у ньому, проте інноваційний розвиток значною мірою залежить від зовнішніх факторів, а саме ринкового попиту, кон'юнктури та ринкових змін, як наслідок, має значну техніко-технологічну залежність від дифузії інновацій, оскільки інноваційну діяльність не доцільно здійснювати в закритій системі, адже в такому разі вона втрачає свою ефективність, актуальність та мету реалізації.

Відповідно, принципами системи управління інноваційним розвитком є визначені правила, відповідно до яких реалізуються ті чи інші завдання управління, вдосконалюється організація відносно об'єкта управління із внутрішнім та зовнішнім середовищем функціонування системи управління інноваційним розвитком. Це дає підстави зазначити, що принципами, за якими функціонує система інноваційного розвитку підприємства, є базові принципи системності, адаптивності, динамічності, цілісності, розвитку, законності, а також особливі індивідуальні принципи, необхідні для розбудови системи інноваційного розвитку туристичних підприємств (принципи відкритості, активності, відповідності, науково-технологічного рівня, сумісності, технологічності, плановості, ефективності).

Функції системи управління інноваційним розвитком розглядаються як основа організаційно-економічного механізму управління [3] та включають такі функції, як здійснення ефективної реалізації інноваційного потенціалу підприємства, що забезпечує взаємодію між складовими механізму; використання інноваційного потенціалу в післякризовий період та під час зростання; забезпечення балансу та пропорцій інноваційної

діяльності, між структурними елементами; дотримання стимулів для всіх суб'єктів інноваційної діяльності у впровадженні ними нових технологій, продукції, процесів [6, с. 84]. Водночас О. Волков, М. Денисенко та А. Гречан [2, с. 84] визначають такі основні функції управління процесами інноваційного розвитку підприємства, як аналіз зовнішнього середовища та прогнозування його розвитку; аналіз внутрішнього середовища; виявлення напрямів та ринкових можливостей для подальшого інноваційного розвитку; формування цільового ринку з метою проектної реалізації; аналіз та оцінювання інноваційних ризиків; вибір пріоритетних напрямів інноваційної діяльності; формування організаційної структури управління; планування інноваційно-інвестиційної діяльності; контроль проектів інноваційного розвитку; підготовка рішень про зміну напрямів розвитку. Зазначимо, що такий підхід до визначення функцій є дещо дискусійним, оскільки ці функції та їх послідовність значною мірою відповідають етапам впровадження інноваційної діяльності та лише частково стосуються функцій управління. Водночас функції системи управління інноваційним розвитком туристичних підприємств є сукупністю видів діяльності, послідовна реалізація яких забезпечує досягнення мети інноваційного розвитку туристичного підприємства. Це дає підстави зазначити, що, оскільки для реалізації мети та завдань інноваційного розвитку система має забезпечити дію певної керуючої системи (суб'єктів) на об'єкти інноваційної діяльності, перш за все йдеться про загальні функції управління, такі як планування інноваційного розвитку туристичного підприємства; організація інноваційної діяльності туристичного підприємства; мотивування суб'єктів управління до інноваційного розвитку; регулювання процесу інноваційного розвитку; контролювання та забезпечення моніторингу етапів інноваційного розвитку туристичного підприємства. Додатковими функціями, що враховують особливості системи інноваційного розвитку, є інформаційно-аналітична, цільова, облікова та забезпечувальна функції, що відповідають за процеси інтеграції системи управління інноваційним розвитком та їх взаємодії із суб'єктами зовнішнього середовища. Забезпечувальними функціями є інтеграційна, координуюча та мобілізаційна функції.

Завдяки реалізації функцій системи інноваційного розвитку забезпечується досягнення мети інноваційного розвитку. Загалом забезпечення функціонування системи інноваційного розвитку туристичного підприємства здійснюється з реалізацією процесу управління інноваційним розвитком, сформованого, узагальненого та представлено на рис. 1.

Процес управління інноваційним розвитком включає вплив суб'єктів управління системою інноваційного розвитку, керівництва туристичного підприємства, а також передбачає реалізацію таких основних етапів, як створення організаційної структури управління інноваційним розвитком, визначення мети, цілей та завдань інноваційного розвитку.

Наступним етапом є аналіз та оцінювання стану, кон'юнктури та перспектив розвитку зовнішнього ринкового середовища з оцінюванням ринкових можливостей загроз та перспектив розвитку; аналіз та оцінювання стану, наявності та обсягів необхідних для залучення до здійснення інноваційної діяльності внутрішніх фінансових,

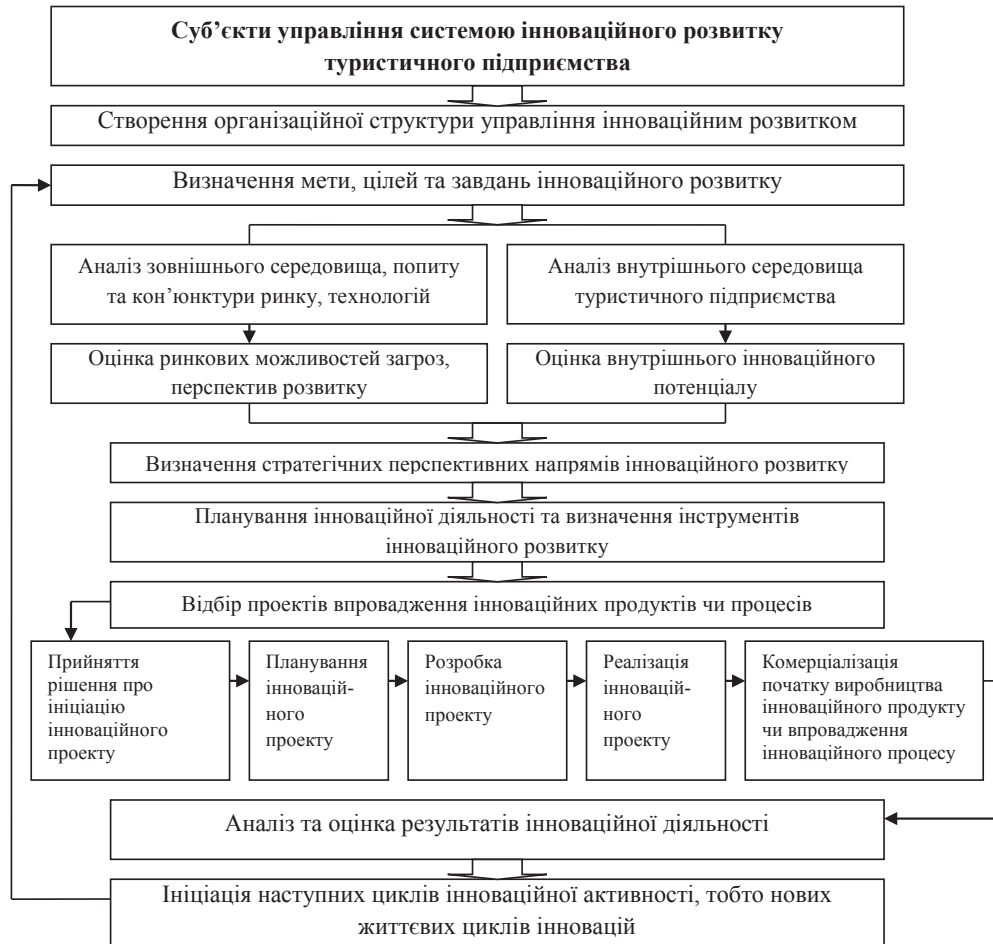


Рис. 1. Процес управління системою інноваційного розвитку туристичного підприємства

кадрових, інтелектуальних, техніко-технологічних, інформаційних та інших ресурсів, інноваційного потенціалу підприємства, в результаті чого визначаються можливості підприємства щодо реалізації інноваційної діяльності. За їх результатами визначаються стратегічні перспективні напрями інноваційного розвитку, здійснюється планування інноваційної діяльності туристичного підприємства, а також визначаються інструменти інноваційного розвитку.

Наступним етапом є відбір інноваційних проектів з розроблення та реалізації інноваційного продукту чи послуги з впровадження нових інноваційних процесів, що охоплюють техніко-технологічні, управлінські, маркетингові, сервісні, технологічні чи інші види інновацій. Проектний етап загалом розподіляється на декілька підетапів проектного циклу та охоплює ініціацію, тобто етап прийняття рішень про реалізацію вибраного інноваційного проекту, етап планування проекту та розроблення проекту, на якому розробляється вся необхідна проектна документація щодо інновацій та її подальшого впровадження, переліку послуг чи продуктів туристичного підприємства, етап реалізації, на якому здійснюється підготовка інновації до її подальшого виходу на ринок та комерціалізації, а наступним етапом проектного циклу є сама комерціалізація інновацій. За результатами просування на ринок інновації та її комерціалізації здійснюється етап аналізу та оцінювання результатів інноваційної діяльності, а також ініціюються наступні цикли інноваційної активності, тобто нові життєві цикли інновацій.

Необхідною складовою функціонування системи інноваційного розвитку підприємства є формування організаційної структури управління інноваційним розвитком через те, що туристичні підприємства переважно є невеликими компаніями, що не мають потужних ресурсних можливостей для утримання постійно діючої команди, відділу, департаменту проектного чи інноваційного розвитку та потребують залучення ресурсів (особливо кадрових) з інших структурних підрозділів підприємства. Внаслідок всіх цих факторів наявна доцільність розбудови організаційної структури управління інноваційним розвитком туристичного підприємства на основі матричної структури управління.

Організаційна структура управління інноваційним розвитком туристичних підприємств на матричній основі передбачає, що всі роботи з організації та провадження інноваційної діяльності туристичного підприємства здійснює проектна група, що складається безпосередньо зі спеціалістів з фаховими знаннями управління проектами та інноваційної діяльності, а також за кожним з переліку проектом, що постійно перебуває на різних етапах впровадження та реалізації, здійснюється залучення необхідних фахівців з інших структурних підрозділів підприємства поетапно, тобто за ступенем виникнення необхідності та в необхідних обсягах.

Таким чином, матрична організаційна структура управління інноваційним розвитком туристичних підприємств дає змогу максимально оптимізувати інноваційний, кадровий, ресурс-

ний потенціал підприємств та максимально ефективно використовувати наявні необхідні кадрові та фінансові ресурси підприємства.

Механізм управління інноваційним розвитком туристичних підприємств є невід'ємною складовою системи інноваційного розвитку та забезпечує реалізацію процесів управління (рис. 2).

Отже, механізм управління інноваційним розвитком включає методи, засоби та інструменти управління, а для його функціонування необхідним є нормативно-правове забезпечення, що включає сукупність нормативно-правової внутрішньої документації та законодавчих нормативно-правових актів, що регулюють та регламентують туристичну діяльність підприємств та впровадження інноваційної діяльності, інформаційно-аналітичне забезпечення, що є сукупністю всієї вхідної та вихідної інформації, необхідної туристичному підприємству для здійснення ним інноваційної та операційної, фінансово-господарської діяльності, кадрового забезпечення для реалізації інноваційної діяльності та матеріально-технічного забезпечення, що передбачає забезпечення всіма видами технічних, фінансових, технологічних ресурсів, основних засобів, необхідних підприємству для успішної реалізації завдань інноваційного розвитку. Застосування методів, засобів та заходів механізму управління інноваційним розвитком забезпечує прийняття та реалізацію управлінських рішень, необхідних для здійснення інноваційної діяльності та забезпечення інноваційного розвитку туристичних підприємств.

Вхідним потоком для здійснення інноваційного розвитку туристичного підприємства є інформація, матеріали, ресурси та запити, а вихідним – результат дії механізму (впроваджена інноваційна продукція та інноваційні проекти її виробництва, процесні інновації у сфері управління, маркетингу, техніко-технологічного, інформаційного забезпечення тощо). Значний вплив на механізм управління інноваційним розвитком здійснюють фактори впливу зовнішнього середовища, зміни



Рис. 2. Механізм управління інноваційним розвитком

ринкової кон'юнктури, попиту та потреб споживачів, умови та стан туристичного ринку, ринкової конкуренції, економічний стан країни, рівень доходів населення та інші фактори.

Висновки. Система інноваційного розвитку підприємств у сфері туризму, механізм, що забезпечує управління цією системою та виконання нею покладених функцій планування й впровадження інноваційної діяльності є відкритою системою, що перебуває в динамічному та системному взаємозв'язку й взаємодії із зовнішнім середовищем, суб'єктами ринку, ринкової інфраструктури та інноваційної діяльності і водночас виступає сформованою збалансованою структурою з чітко відпрацьованим механізмом реалізації поставлених функцій і завдань, а також послідовністю процесів їх виконання, що забезпечує ефективність майбутнього інноваційного розвитку. Застосування методів, засобів та вжиття заходів механізму управління інноваційним розвитком забезпечує прийняття та реалізацію управлінських рішень, необхідних для здійснення інноваційної діяльності та забезпечення інноваційного розвитку туристичних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Бондаренко М., Соловйова К., Моріс С. Основи системології. Харків: ХТУПЕ, 1998. 118 с.
2. Волков О., Денисенко М., Гречан А. Економіка та організація інноваційної діяльності. Економіка та регіони. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 662 с.
3. Кахович О., Ковриженко А. Інновації та управління інноваційним розвитком суб'єкта господарювання. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3779>.
4. Сіренко Н. Управління інноваційною системою аграрного підприємства. Економіка АПК. 2009. № 9. С. 43–46.
5. Топух І. Створення інноваційної системи підприємства в умовах становлення і розвитку інноваційної економіки України. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2008_10_2/topux.pdf.
6. Христенко О., Кавтарадзе К. Процес управління інноваційним розвитком на вітчизняних підприємствах. Економіка і регіон. 2016. № 6(61). С. 83–89.

Белецкая И. М.

Ивано-Франковский учебно-научный институт менеджмента
Тернопольского национального экономического университета

ИССЛЕДОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье рассмотрены принципы, на которых строится система инновационного развития, и основные функции системы инновационного развития туристических предприятий. Описан, структурирован процесс управления системой инновационного развития туристического предприятия. Определены основные функции управления. Формализован механизм управления инновационным развитием туристического предприятия.

Ключевые слова: механизм управления, туристическое предприятие, система, инновационное развитие, процесс управления.

Bilets'ka I. M.

Ivano-Frankivsk Educational and Research Institute of Management
Ternopil National Economic University

RESEARCH OF THE FORMATION AND FUNCTIONING OF THE MANAGEMENT MECHANISM OF THE SYSTEM OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF A TOURIST COMPANY

Summary

The article discusses the principles on which the innovation development system is built and the main functions of the innovation development system of tourism enterprises. The process of managing the system of innovative development of a tourist enterprise is described and structured. The main management functions are defined. The mechanism for managing the innovative development of a tourism enterprise has been formalized.

Key words: mechanic management, tourist enterprise, system, innovation development, process management.

УДК 658.336:331.108.45

Гавренко В. В.

Херсонський державний університет

НАВЧАННЯ І РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ

Статтю присвячено дослідженню навчання і розвитку персоналу підприємства в рамках процесного підходу з урахуванням положень менеджменту якості. Представлено співвідношення понять навчання і розвитку персоналу підприємства. Виявлено, що поняття навчання і розвитку персоналу мають як точки перетину, так і особливі риси. Розглянуто базові передумови та потреби в організації процесів навчання і розвитку персоналу на підприємстві, зокрема освіта протягом життя, досягнення цілей підприємства, зростання цінності людських ресурсів, адаптація до змін, стимулювання інтелектуальної активності. Навчання і розвиток персоналу підприємства зображено у вигляді бізнес-процесу, в якому, крім традиційних елементів, враховано параметри якості.

Ключові слова: персонал підприємства, навчання персоналу, розвиток персоналу, освіта протягом життя, якість, управління якістю, бізнес-процес.

Постановка проблеми. Умови діяльності сучасних підприємств в останні роки характеризуються мінливістю та зростаючим ступенем невизначеності. Новітні технології, з одного боку, дають змогу підприємствам швидко формувати конкурентні переваги, а з іншого – саме вони сприяють швидкому копіюванню ноу-хау та інновацій. Тому в епоху постіндустріального суспільства ключовим джерелом довгострокових конкурентних переваг залишається персонал підприємства. Зважаючи на сучасні обставини, особливої цінності набувають такі риси персоналу, як адаптивність до змін, пасіонарність та постійна модифікація компетенцій у відповідь на нові виклики ринку. Досягнення стійкої переваги реалізується через побудову ефективного механізму розвитку персоналу, який здатний забезпечити якісні позитивні результати для всіх зацікавлених осіб.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні аспекти управління персоналом

висвітлюють у своїх роботах такі зарубіжні та вітчизняні автори, як Л.В. Балабанова, Дж. Блек, Д.О. Корсаков, Ф.Ю. Поклонський, М.Г. Рак, О.В. Сердак, Д.С. Синк, Г.М. Скударь, А.А. Томпсон, С.В. Шекшня та ін. Втім, окремі питання, зокрема управління персоналом у контексті менеджменту якості, потребують подальшого дослідження.

Мета статті полягає у визначенні теоретичних основ та практичних особливостей застосування процесного підходу до проблематики розвитку персоналу підприємства в рамках менеджменту якості.

Виклад основного матеріалу дослідження. У світовій бізнес-літературі для позначення процесів трансформації якісних характеристик людських ресурсів на рівні підприємства прийнято використовувати поняття training and development, тобто навчання і розвиток персоналу [1].

Окремої уваги заслуговує дослідження співвідношення понять «навчання» та «розвиток» стосовно персоналу організації. Розглянемо всі можливі варіанти їх співвідношення і візуально представимо у вигляді рисунку (рис. 1). Отже, поширеною є точка зору, за якої поняття «навчання персоналу» розглядають як складник «розвиток персоналу» (варіант А), адже будь-яке навчання передбачає розвиток знань, умінь та навичок персоналу. З іншого погляду «розвиток персоналу» є складником «навчання персоналу» (варіант Б), адже будь-який розвиток є навчанням, тобто передбачає процеси пізнання, засвоєння знань, відпрацювання вмінь і т. п. У деяких наукових джерелах [2] поняття «навчання персоналу» і «розвиток персоналу» розглядають як такі, що не перетинаються (варіант В). Прихильники такого підходу відносять набуття «жорстких навичок» (hard skills) виключно до навчання, а формування «м'яких навичок» (soft skills) – виключно до розвитку персоналу.

І, нарешті, існує підхід, за якого поняття «навчання персоналу» та «розвиток персоналу» мають певну площу перетину, зберігаючи при цьому певні особливі риси (варіант Г) [3]. Зокрема, особливою рисою навчання персоналу є його переважно короткостроковий характер, воно має конкретну та вимірну ціль, фокусується на ролі співробітника в організації, його посаді, націлене на конкретну роботу або професійне обладнання, навчання задовольняє переважно поточні та нагальні потреби у знаннях, умінь та навичках, спрямоване на розширення знань, умінь та навичок стосовно конкретної роботи; програми навчання фокусуються на групах, заходи навчання персоналу часто проводяться у груповій формі (тренінги, воркшопи, семінари і т. п.). Особливими рисами розвитку персоналу є те, що розвиток носить переважно довгостроковий характер, цілі розвитку персоналу є тривалими і не мають чіткого «дедлайну», розвиток є здебільшого концептуальним та фокусується на загальному прогресі особистості, заходи із розвитку персоналу носять переважно стратегічний та футуристичний характер, фокусується на розвитку кар'єри та прогресі, заходи із розвитку персоналу більше стосуються індивідуального досвіду та засновані на плані індивідуального розвитку співробітника; розвиток персоналу є процедурою самооцінки, за якої кожен співробітник несе відповідальність за створення та виконання плану розвитку.

Загалом, проаналізувавши використання термінів, які позначають трансформацію людських ресурсів організації, слід підсумувати, що поняття «навчання та розвиток» персоналу завжди вживаються разом, підкреслюючи тим самим їхню нерозривність та взаємозв'язок. З нашої точки зору, дане наукове дослідження має орієнтуватися саме на вживання поняття «навчання і розвиток», це зумовлюється такими обставинами:

– неминучістю економічних глобалізаційних процесів;

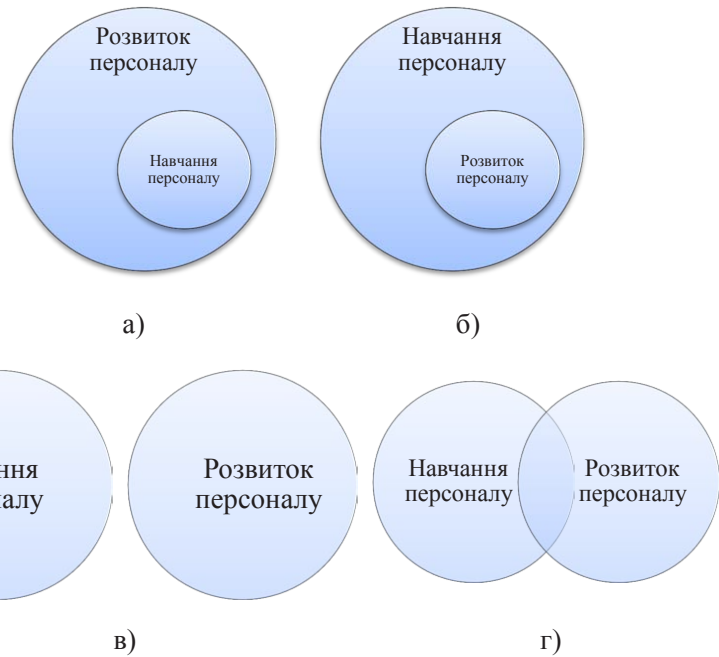


Рис. 1. Варіанти співвідношення понять «навчання персоналу» та «розвиток персоналу»

Джерело: складено автором

- курсом України на євроінтеграцію;
 - використанням саме цих понять у бізнес-практиці;
 - стандартизацією бізнес-процесів, у тому числі і персонал-технологій на міжнародному рівні;
 - зростанням інтенсивності діяльності міжнародних компаній в Україні;
 - розширенням можливостей виходу на міжнародний ринок для українських компаній тощо.
- Систематизуючи наукові праці [4–6], визначимо основні передумови зростання ролі навчання та розвитку персоналу у підвищенні конкурентоспроможності підприємства та організаційного розвитку: освіта протягом життя, досягнення стратегічних цілей підприємства, підвищення цінності людських ресурсів, проведення постійних організаційних змін у відповідь на зміни бізнес-середовища, інтелектуальна активність.

Особливо актуальною для навчання і розвитку персоналу, на нашу думку, є концепція навчання впродовж життя (LLL – lifelong learning), яка сформулувалася як відображення зростаючого усвідомлення важливості знань і поступового підвищення їх ролі та освіченості населення для успішного розвитку суспільства та його громадян. Становлення концепції припадає на початок ХХІ ст., на період зростання значення соціальних чинників порівняно з матеріальними та економічними.

Сьогодні поняття LLL тлумачиться як уся навчальна діяльність людини впродовж життя, яка здійснюється з особистих, соціальних або професійних причин та результати якої відбиваються на поліпшенні знань, здатності до інноватики, вмінь, компетентностей і/або кваліфікацій [6].

Особливістю й інноваційною сутністю концепції навчання протягом життя є поєднання освітньої та індустріальної парадигм, тобто розвиток знань, умінь та навичок у поєднанні з оптимальним використанням людських ресурсів. Згідно з філософією LLL, кожен громадянин отримує можливість реалі-

зувати свої освітні потреби як у навчальних закладах, що функціонують на ринку освітніх послуг, так і на місці працевлаштування: на підприємствах, в організаціях та установах, які є учасниками інших ринків. Підприємства, організації та установи, які забезпечують умови для реалізації концепції LLL у науці та бізнес-практиці, називають «організації, що навчаються», а підготовка, перепідготовка, підвищення кваліфікації, розвиток працівників у процесі трудової діяльності розглядаються як атрибути функціонування сучасних підприємств, установ та організацій.

Окрім того, навчання та розвиток персоналу є найважливішим засобом досягнення стратегічних цілей організації, адже ефективна робота підприємства в умовах постійно зростаючої конкуренції є неможливою без підвищення ефективності роботи на всіх рівнях організації. Головними перешкодами, що заважають досягненню більш високих робочих результатів, є не тільки недостатній рівень професійної підготовки персоналу, а й старі підходи до роботи на різних рівнях організації. Ці перешкоди можна подолати лише за умови розроблення та практичної реалізації нової політики у сфері навчання і розвитку персоналу, що включає різноманітні форми навчання та навчальні програми практично для всіх категорій працівників [4].

Навчання та розвиток персоналу є найважливішим засобом підвищення цінності людських ресурсів організації, тому що в умовах стрімких змін ринкової ситуації як ніколи потрібні таланти, свіжі ідеї та креативність, які здатні забезпечити високий рівень конкурентоспроможності підприємства у цілому. Організації, які готові інвестувати гроші в навчання та розвиток своїх співробітників, можуть розраховувати на те, що працівники, які підвищили рівень своєї професійної підготовки, зможуть легше і швидше вирішувати більш складні завдання, будуть наполегливіше шукати і частіше знаходити найкращі відповіді на ці запитання, краще справлятися з труднощами в роботі. Такі співробітники потенційно будуть більш лояльними до підприємства, готовими працювати на нього з повною віддачею сил. Як показує досвід найбільш успішних вітчизняних і зарубіжних компаній, інвестиції в персонал, створення умов для зростання працівників і підвищення їх професійного потенціалу дають у два-три рази вищу віддачу, ніж кошти, спрямовані на вирішення чисто виробничих завдань [4].

Не слід забувати й про той факт, що без своєчасного навчання і розвитку персоналу проведення організаційних змін ускладнюється або стає неможливим. Наявність опору персоналу процесу організаційних змін показує, що без прове-

дення відповідних заходів важко розраховувати на лояльність, розуміння та підтримку змін для подальшого розвитку підприємства [4].

Інтелектуальна активність людських ресурсів може бути розглянута як важливий елемент навчання і розвитку, адже являє собою усвідомлену, морально орієнтовану трудову діяльність, що відрізняється за елементами творчості, єдністю пізнавальних і мотиваційних чинників. Інтелектуальна активність є тією характеристикою, яка відрізняє здатність до інтелектуальної праці від здібностей до традиційної праці, трудовий потенціал від робочої сили. Тому, відповідно до рівня інтелектуальної активності, необхідно вибирати відповідні форми навчання і розвитку (рис. 2).

При цьому стимульно-продуктивний (пасивний) рівень інтелектуальної активності передбачає, що людина залишається в рамках заданого або спочатку знайденого способу дії; на евристичному рівні інтелектуальної активності людина проявляє інтелектуальну активність, не стимульовану зовнішніми чинниками; маючи надійний спосіб рішення, людина продовжує аналізувати свої завдання, що призводить до нових оригінальних способів вирішення, на креативному (вищому) рівні інтелектуальної активності виявлене суб'єктом емпіричне правило стає для нього самостійно проблемою, заради вивчення якої він готовий припинити запропоновану ззовні діяльність, почавши іншу, мотивовану вже зсередини.

Розглянуті аспекти навчання і розвитку персоналу підприємства позначають їх у статистиці. Разом із тим безперервний та постійний характер цих явищ дає змогу розглядати їх як процес. Процесний підхід сьогодні отримав широке розповсюдження в наукових колах та практиці бізнесу. Класичними елементами бізнес-процесу є входи, ресурси, обмеження та виходи. Побудова бізнес-процесів підприємства дає можливість прослідкувати взаємозв'язок між зазначеними складниками, виявити резерви та ризики, джерела зростання та напрями поліпшення.

Визначаючи зміст елементів навчання і розвитку персоналу в рамках процесного підходу, слід зазначити, що джерелами входів є об'єктивні обставини, які зумовлюють необхідність проведення відповідних заходів. Входами процесу є наявні ресурси підприємства, які підлягають перетворенню, зокрема це наявні компетенції персоналу, досвід та мотивація. З нашої точки зору, у рамках процесного підходу до навчання і розвитку персоналу підприємства важливо враховувати такі традиційні елементи бізнес-процесу, як ресурси, обмеження та ризики, а також взяти до уваги параметри якості процесу. Якість навчання



Рис. 2. Застосування навчання і розвитку персоналу залежно від типів інтелектуальної активності

Джерело: складено автором на основі [5]



Рис. 3. Бізнес-процес навчання і розвитку персоналу із урахуванням параметрів якості

Джерело: складено автором

і розвитку персоналу розглядається нами як ступінь відповідності заходів із навчання та розвитку встановленим індикаторам ефективності. Врахування відповідних параметрів якості в рамках процесного підходу підкреслює важливість продуманої та раціональної організації цих процесів на підприємстві. У протилежному разі інвестиції в людський капітал підприємства будуть збитковими і не принесуть бажаного ефекту. У результаті проведення заходів навчання і розвитку персоналу отримуються певні виходи. Одержувачами виходів є всі зацікавлені сторони, до них належать як прямі одержувачі вигід – працівники підприємства, керівництво підприємства та клієнти, так і непрямі одержувачі вигід: підприємства-конкуренти, держава та суспільство у цілому.

Отже, на основі аналізу наявної інформації про основні елементи навчання та розвитку пропонуємо розглядати поняття навчання і розвитку персоналу підприємства як організований безперервний бізнес-процес, який передбачає формування, перетворення або розвиток якісних характеристик персоналу для успішного функціонування підприємства в поточному та майбутньому періодах (рис. 3).

Висновки. Отже, забезпечення якості навчання і розвитку персоналу є безперервним бізнес-процесом, елементами якого є: входи та їх джерела, ресурси та параметри якості, з одного боку, обме-

ження та ризики – з іншого, виходи та їх отримувачі. Особливістю запропонованого бізнес-процесу є врахування в ньому параметрів якості та можливих ризиків, а також прямих і непрямих зацікавлених осіб, які є бенефіціарами зростання компетентності та продуктивності праці персоналу підприємства. Безперервність процесу забезпечується за рахунок постійного проведення оцінювання розбіжностей між наявним і поточно/стратегічно необхідним рівнем знань, умінь та навичок персоналу підприємства.

Особливої уваги, на нашу думку, заслуговує оцінювання ризиків, які підвищують можливість недоцільності здійснення інвестицій у навчання та розвиток персоналу підприємства. Зокрема, це ризик звільнення «навчених працівників» або допущення неточностей у процесі визначення потреб/напрямів/форм/методів навчання і розвитку тощо. Усвідомлення таких ризиків із боку підприємців може призвести до глибинних негативних наслідків: небажання інвестувати у навчання і розвиток персоналу, сприйняття персоналу як короткострокового ресурсу тощо. Тому для мінімізації ризиків та максимізації вигід підприємства виникає об'єктивна необхідність подальшого дослідження процесу організації навчання і розвитку персоналу підприємства у взаємозв'язку із забезпеченням його якості.

Список використаних джерел:

1. Sung S.Y., Choi J.N. Do organizations spend wisely on employees? Effects of training and development investments on learning and innovation in organizations. *Journal of organizational behavior*. 2014. Т. 35. № 3. С. 393–412.
2. Красношопка В.В., Коваленко А.О. Навчання та розвиток персоналу в контексті конкурентоспроможності. *Молодий вчений*. 2014. № 12(15). С. 162–165. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/fles/journal/2014/12/38.pdf>.
3. Sundstrom E.D. et al. Personality traits and career satisfaction in training and development occupations: Toward a distinctive T&D personality profile. *Human Resource Development Quarterly*. 2016. Т. 27. №. 1. С. 13–40.
4. Магура М.И., Курбатова М.Б. Организация обучения персонала компании. М.: Интел-синтез, 2002.
5. Григорьев Л.Ю. О роли СМК в общей системе управления предприятием. *Методы менеджмента качества*. 2009. № 4. С. 14–17.
6. European Commission. 2000. Memorandum on lifelong learning. URL: http://arhiv.acs.si/dokumenti/Memorandum_on_Lifelong_Learning.pdf.

Гавренкова В. В.

Херсонський державний університет

ОБУЧЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНТЕКСТЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ КАЧЕСТВОМ

Резюме

Статья посвящена исследованию обучения и развития персонала предприятия в рамках процессного подхода с учетом положений менеджмента качества. Представлено соотношение понятий обучения и развития персонала предприятия. Выявлено, что понятия обучения персонала и развития персонала имеют как точки пересечения, так и особенные черты. Рассмотрены базовые предпосылки и потребности в организации процессов обучения и развития персонала на предприятии, в частности образование в течение жизни, достижения целей предприятия, рост ценности человеческих ресурсов, адаптация к изменениям, стимулирование интеллектуальной активности. Обучение и развитие персонала предприятия изображены в виде бизнес-процесса, в котором, кроме традиционных элементов, учтены параметры качества.

Ключевые слова: персонал предприятия, обучение персонала, развитие персонала, образование в течение жизни, качество, управление качеством, бизнес-процесс.

Havrenkova V. V.

Kherson State University

TRAINING AND DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE PERSONNEL IN THE CONTEXT OF A PROCESS APPROACH TO QUALITY MANAGEMENT

Summary

The article is devoted to the study of the training and development of the enterprise personnel within the framework of the process approach taking into account the provisions of quality management. The ratio of the concepts of training and development of enterprise personnel is presented. It is revealed that the concept of personnel training and development has both intersection points and special features. The basic prerequisites and needs for organizing the processes of personnel learning and developing are considered, they are life-long education, achievement of business goals, growth of human resources value, adaptation to changes, and stimulation of intellectual activity. The training and development of the company's personnel are depicted in the form of a business process, in which, apart from the traditional elements, the quality parameters are taken into account.

Key words: enterprise personnel, personnel training, personnel development, lifelong learning, quality, quality management, business process.

УДК 331.101.3

Гвініашвілі Т. З.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЙОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

У статті обґрунтовано необхідність розроблення системи мотивації та стимулювання персоналу підприємства в умовах його інноваційного розвитку. Розроблено структуру системи мотивації та стимулювання персоналу підприємства в умовах його інноваційного розвитку, яка складається з трьох компонентів, кожен з яких включає окремі елементи, що охоплюють максимальну кількість аспектів трудової діяльності персоналу підприємства саме в умовах його інноваційного розвитку. Представлена система враховує як принцип соціальної значущості, так і економічну вигоду для суб'єктів соціально-трудових відносин. Рациональність системи визначається можливістю врахування великої кількості факторів, здатних впливати на трудову активність працівника.

Ключові слова: персонал, мотивація, стимулювання, інноваційний розвиток.

Постановка проблеми. Сьогодні сучасне економічне співтовариство прагне модернізації та переорієнтації виробництв відповідно до потреб ринку шляхом нарощування як матеріальної, так і інтелектуальної складових бізнесу. Це перш за все викликано інтелектуалізацією бізнесу загалом, що відбувається не тільки в наукоємних сферах економіки, але й в матеріалоемних, таких як торгівля, виробництво продуктів харчування, будівництво. Отже, перехід до інноваційної парадигми розвитку світової економіки ставить питання підвищення ефективності роботи підприємства як основного суб'єкта господарювання в площину управління інноваційним розвитком та механізмом його впливу на економічні результати діяльності.

Аналіз основних показників інноваційної активності підприємств України за 2015–2017 рр. свідчить про їх щорічне зниження: кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю у 2017 р., склала 759 одиниць, що на 75 одиниць менше, ніж у 2016 р., та на 65 одиниць менше порівняно з 2015 р.; кількість підприємств, що впроваджували інновації, у 2017 р. склала 672 одиниць, що на 63 одиниці менше, ніж у 2016 р., та на 51 одиницю менше порівняно з 2015 р. [6]. Однією з головних причин зниження показників інноваційної активності вітчизняних підприємств, на нашу думку, є низька ефективність системи стимулювання та мотивації персоналу підприємства в умовах інноваційного розвитку.

За сучасних умов становлення інноваційної економіки необхідно отримати максимальну віддачу від усіх наявних на підприємстві ресурсів, зокрема трудових. Ефективність трудової складової ресурсів вітчизняних підприємств значною мірою визначається використовуваними в ній механізмами в галузі управління мотивацією та стимулюванням працівників. Функція управління людськими ресурсами стає інструментом підвищення ефективності стратегії підприємства, вона спрямована на формування певних умов, які б розвивали та реалізовували на практиці найкращі якості працівників [1]. Для цього необхідно розвивати творчий потенціал персоналу, що робить практику управління людськими ресурсами ланкою, що пов'язує інноваційний процес, виробництво, творчість та навчання. Все це викликає необхідність зміни підходів до управління людськими ресурсами, через що актуальності набувають питання вдосконалення системи мотивації та стимулювання персоналу на підприємствах в умовах його інноваційного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковий доробок щодо мотивації та стимулювання персоналу на підприємствах справді вражає. Закономірності побудови та розвитку систем мотивації та стимулювання персоналу знайшли відображення в працях таких науковців, як Н. Юрчук, О. Біліченко, І. Голда, Р. Ільєнко, Д. Губенко, І. Кузнецова, В. Кравченко, К. Машков, В. Нижника, О. Харун, Ю. Нікітін, В. Рукас-Пасічнюк, Я. Качмарик, Д. Поліщук, О. Ткаченко, С. Ткачова, О. Тімченко, О. Ольшанський, Р. Ющенко. Проблеми та особливості інноваційного розвитку вітчизняних підприємств досліджують Т. Гринько, О. Левківський, Л. Олійник, Л. Павлюк, М. Полєнніков, І. Яненкова та інші вчені. Відзначаючи вагомий внесок зазначених вчених, зауважимо, що багато аспектів проблеми мотивації та стимулювання персоналу підприємства в умовах його інноваційного розвитку потребують додаткових досліджень. Адже високий рівень динамізму зовнішнього бізнес-середовища постійно висуває нові вимоги до методів управління підприємством, зокрема до системи мотивації та стимулювання персоналу.

Виділення не вирішених раніше загальної проблеми. У сучасних умовах знання, вміння, трудові навички, ініціатива, заповзятливість персоналу підприємства стають все більш важливим стратегічним ресурсом порівняно з фінансовим та виробничим капіталом. Персонал є складним соціально-економічним явищем, що потребує відповідної системи управління. Низький рівень мотивації персоналу в сучасних умовах часто є обмежуючим чинником, що не дає змогу підприємствам реалізувати свої потенційні можливості та знижує рівень продуктивності праці [4]. Розуміння внутрішніх механізмів мотивації трудової діяльності дає можливість виробити ефективну політику в галузі праці та соціально-трудових відносин, що сприятиме підвищенню продуктивності праці персоналу. Незважаючи на значний науковий доробок, проблема мотивації персоналу на підприємствах в умовах їх інноваційного розвитку залишається недостатньо висвітленою, тому викликає науковий інтерес.

Мета статті полягає у виявленні особливостей управління людськими ресурсами на підприємстві в умовах інноваційного розвитку, розробленні методичних рекомендацій щодо вдосконалення системи мотивації та стимулювання персоналу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як свідчать статистичні дані, інноваційні підприємства швидко набирають обертів у розрізі економічного розвитку в Україні. У зв'язку з цим виникає питання розроблення ефективних механізмів мотивації та стимулювання персоналу з урахуванням особливостей функціонування інноваційно активних підприємств. Ефективна система мотивації та стимулювання персоналу підприємства в умовах інноваційного розвитку має поєднувати методи матеріального та морального стимулювання, зокрема враховувати надання почесних звань і титулів, встановлення особливих винагород за вагомий внесок у розвиток інноваційного потенціалу підприємства, публічне вручення сертифікатів та додаткових грантів зі спеціальних фондів [5]. З огляду на командну організацію роботи система грошових винагород має ґрунтуватися на засосуванні групової заробітної плати, а також плати за компетенції та знання, яка орієнтує працівників на придбання нових навичок і знань, що забезпечує безперервне зростання якості людських ресурсів підприємства в умовах інноваційного розвитку.

На сучасних вітчизняних підприємствах швидко зростає значення пошуку, стимулювання та збереження талановитих, креативних працівників, які можуть генерувати ідеї та втілювати їх у життя. Творчі працівники стають ключовим ресурсом, тому що підприємства націлені на створення такої робочої атмосфери, яка сприяє розвитку творчого, креативного потенціалу. З цієї точки зору йдеться про формування системи управління талантами, яка спрямована на розвиток креативного потенціалу талановитих фахівців, що включає виявлення, залучення, утримання та управління талантами. За таких обставин ефективність інвестицій в талановитих працівників характеризує конкретний коефіцієнт, а саме рентабельність талантів, що виражається відношенням генерованих знань до обсягу інвестицій [3]. Значимість отриманих знань збільшується залежно від їх ефективного застосування, а віддача від генерування ідей відповідає високій рентабельності талантів. Цей підхід приводить до створення творчо налаштованих фахівців, інновацій, постійного вдосконалення властивостей продукції та ефективних комунікацій.

Щодо матеріального стимулювання працівників, то структура матеріальних виплат на підприємствах в умовах інноваційного розвитку докорінно різниться. Система мотивації та стимулювання персоналу на підприємствах в умовах інноваційного розвитку повинна включати виплати за знання та компетенції, принципом чого є винагорода співробітників за оволодіння додатковими навичками, які ніяк не пов'язані із зайнятими ними посадами. Найважливішою характеристикою цієї системи є об'єктивність щодо спостереження процесу розвитку людських ресурсів, що є одним з найголовніших факторів підвищення рівня інноваційного розвитку підприємства. Крім того, на сучасних інноваційних підприємствах досить ефективною вважається командна організація діяльності працівників. Команда – це невеликий автономний колектив висококваліфікованих фахівців, які об'єднані разом з метою виконання того чи іншого проекту. Командні види праці сприяють досягненню гнучкості та негайного реагування на зміни зовнішнього середовища [9]. Співробітники різних професій отримують можливість виконувати велике коло функцій, маючи автономію в прийнятті управлінських рішень.

У масштабах організації творчої діяльності командний вид роботи персоналу має дві істотні переваги. З одного боку, командний тип мотивує працівників до інновацій, а з іншого боку, невеликий за розміром колектив дає можливість персональній взаємодії креативних особистостей, в результаті чого з'являється почуття колективної взаємодії, врівноважуються особисті прагнення, створюються мотиваційні орієнтири, які поділяють всі учасники [2]. Але водночас все це викликає труднощі на шляху формування ефективної системи мотивації та стимулювання персоналу підприємства в умовах інноваційного розвитку [11].

Сьогодні управління людськими ресурсами вважається ключовим аспектом успішного впровадження інновацій. Фахівці стверджують, що неможливо досягнути високої ефективності від впровадження нових технологій або інновацій без творчих та компетентних працівників, які можуть їх адекватно використовувати, отримуючи вигоду для підприємства. Безумовно, кожен працівник – це індивідуальна особистість, непростий, примхливий, але він «приносить» прибуток. У кожного є своя індивідуальність, власний характер і слабкості. Намагаючись змусити всіх працівників слідувати одним і тим же стандартам, отримуємо ефект, зворотний тому, що ми припускали (зокрема збільшення кількості браку, зниження ефективності діяльності підприємства, порушення темпу роботи) [8]. У зв'язку з цим в методах мотивації та стимулювання необхідно звернути особливу увагу на управління відносинами між співробітниками.

Таким чином, виникає потреба в співробітниках з високим рівнем кваліфікації та етики; надання працівникам необхідних умов для постійного розширення знань; використання пакетів різних систем мотивації та розвитку організаційної культури, безперервного підвищення професійної майстерності. Як головний пріоритет власники підприємства повинні виділити впровадження концепції безперервного організаційного навчання персоналу, кар'єрне та особистісне зростання працівників. Під час розроблення методів мотивації та стимулювання персоналу підприємства потрібно звернути особливу увагу саме на методи навчання. Головне правило полягає в тому, що методи навчання повинні відповідати поставленим завданням та цілям навчання. Більш того, підходи до навчання співробітників повинні базуватись на єдиній стратегії, а стимули мають відображати основні цінності та загальну стратегію розвитку підприємства.

До основних методів навчання належать аналіз робочих процесів, аналіз виявлених проблем і розробка систем їх усунення, дискусії та обговорення, групи контролю якості, моделювання ситуацій, консультування, тренінги, участь у навчальних програмах, роліві ігри [7]. Нині керівники підприємств віддають перевагу програмам, що поєднують початковий діагноз потреб з організацією навчального процесу в малих групах. Це дає змогу більш точно контролювати основні результати та сам процес [10]. Працюючи в умовах відсутності соціальних та творчих аспектів праці, за ступенем зростання життєвого рівня багато працівників перестають отримувати задоволення від виконання своїх одноманітних та вузько нормованих обов'язків.

Зі збільшенням заробітної плати працівники прагнуть мати більше задоволення від життя і не завжди прагнуть до вищих результатів у роботі.

Отже, заробітна плата не є єдиним або основним інструментом мотивації людських ресурсів. Ключовим аспектом мотивації є те, що працівники – це не машини, робота їм швидко набридає, тому з'являється відчуття незадоволеності. У зв'язку з цим виникає необхідність автоматизувати працю. На жаль, часто автоматизувати працю досить складно через відсутність фінансових ресурсів та технічних можливостей, тому нічого не залишається, окрім як організувати робочий час працівників більш продуктивним способом.

Отже, в основі системи управління людськими ресурсами на підприємстві в умовах його інноваційного розвитку лежить використання комплексного підходу, який враховує постійно мінливі потреби підприємства в людських ресурсах, а також забезпечує сукупну ефективність їх функціонування. Такий підхід до управління людськими ресурсами передбачає вирішення одного з головних протиріч системи управління людськими ресурсами, а саме розвиток творчого потенціалу в масштабах наявної стратегії підприємства. Для досягнення цього потрібні розроблення та впровадження методів, механізмів, інструментів, які дають змогу абсолютно по-новому втілити можливість розвитку творчого потенціалу працівників на тривалий період, водночас здійснення постійних вкладень в людські ресурси, що дасть можливість забезпечити конкурентоспроможність та ефективність підприємства. Структура системи мотивації та стимулювання персоналу підприємства в умовах його інноваційного розвитку наведена на рис. 1.

Представлена система враховує як принцип соціальної значущості, так і економічну вигоду для суб'єктів соціально-трудових відносин. Раціональність системи визначається можливістю врахування великої кількості факторів, здатних впливати на трудову активність працівника. За кожним елементом запропонованої системи мотивації та стимулювання персоналу підприємства в умовах його інноваційного розвитку можна буде розробити свій цільовий показник, що дає змогу оцінити ступінь практичної реалізації кожної компоненти.

Матеріальне стимулювання передбачає п'ять складових. До складової «Кваліфікація» слід віднести:

- рівень освіти (враховує, скільки років людина витратила на свою освіту; людина з вищою освітою повинна цінуватися організацією більше, ніж із загальною/середньою);
- відповідність освіти працівника займаній посаді (слід передбачати доплату працівнику, який працює за присвоєною в навчальному закладі спеціальністю);
- стаж роботи за посадою (чим довше співробітник працює в певній сфері діяльності, тим впевненіше його можна назвати професіоналом в ній);
- стаж роботи в цій організації (цей елемент передбачений з метою формування стабільного колективу; відданість організації – це одна з найважливіших якостей, притаманних персоналу).

Складова «Преміювання» включає:

- виконання планових показників (планові показники у різних посадах різняться, тому є сенс прив'язувати планові показники до призначення, мети посади);
- дотримання регламенту (оцінюється кількість днів, проведених на роботі; працівник може бути відсутнім з поважних причин (хвороба, навчання), проте рекомендується відзначати тих,



Рис. 1. Структура системи мотивації та стимулювання персоналу на підприємстві в умовах його інноваційного розвитку

Джерело: авторська розробка

хто перебував на робочому місці, тому що саме вони вирішують поточні питання).

Складова «Депреміювання» передбачає:

– порушення виробничого процесу (дії персоналу, які спричинили матеріальні втрати (зокрема, санкції з боку контрагентів), зміна якості продукції, що випускається, або реалізованої продукції, невідповідне вимогам оформлення документів, погіршення думки контактних аудиторій про якість бренду тощо);

– порушення дисципліни.

Складова «Значимість посади для підприємства» передбачає доплату працівникам тих професій, які експертною оцінкою визнані найбільш значущими для підприємства. Такі посади частіше піддаються перевірці щодо компетентності, за ними жорсткіше контролюються показники плінності (підприємство має прагнути до стабільності цих кадрів).

Складова «Компенсації» орієнтується на наявність шкідливих умов праці (наприклад, в умовах високих фізичних та психічних навантажень).

Соціальна підтримка передбачає забезпечення працівника благами, а не грошовими заохоченнями. Якщо працівнику забезпечити зручні умови роботи, надавати доступ до загальнодоступних благ, то він буде прагнути працювати саме на цьому підприємстві, як наслідок, намагатися старанно виконувати свої обов'язки. Перша скла-

дова передбачає блага, одержувані працівником на робочому місці (площа кабінету, робочого місця співробітника, кількість осіб в кабінеті, ергономіка та дизайн приміщень, екологічні умови праці, програмно-технічне забезпечення, доступ працівника до цих благ). Соціальні блага, що надаються працівнику поза робочим місцем, поділяються на дві категорії, такі як блага для робітника особисто, блага для родичів робітника. Нематеріальне стимулювання включає п'ять складових, а саме управління кар'єрою, творчість та участь в управлінні, взаємодію колективу, офіційне визнання досягнень.

Висновки. Інноваційний розвиток сучасних підприємств набирають обертів у країні, у зв'язку з чим необхідно постійно вдосконалювати механізми управління людським ресурсами з урахуванням особливостей інноваційних підприємств. Розроблена структура системи мотивації та стимулювання персоналу підприємства в умовах його інноваційного розвитку складається з трьох компонентів, кожен з яких включає окремі елементи, що охоплюють максимальну кількість аспектів трудової діяльності персоналу підприємства саме в умовах його інноваційного розвитку. Перспективами подальших наукових досліджень слід визначити розроблення методичного підходу до оцінювання системи мотивації та стимулювання персоналу підприємства в умовах його інноваційного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Біліченко О. Класичні і сучасні моделі мотивації трудової діяльності. Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2012. № 4. С. 119–125.
2. Гвініашвілі Т. Аналіз підходів до визначення сутності опору організаційним змінам на підприємствах. Науковий вісник НЛТУ України. Серія: Економічна. 2016. Вип. 26.2. С. 41–47.
3. Голда І. Засоби поліпшення мотивації праці. Суть матеріального стимулювання. Технології та дизайн. 2013. № 1(6). С. 3–11.
4. Ільєнко Р., Губенко Д. Вплив мотивації персоналу на підвищення рівня продуктивності праці. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2016. № 1. С. 58–62.
5. Машков К. Права та обов'язки працівників, що виникають внаслідок отримання заохочення за трудові досягнення. Часопис Київського університету права. 2011. № 1. С. 193–196.
6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні, 2015 рік: статистичний збірник / відп. за вип. О. Кармазіна. Київ: Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

7. Нижник В., Харун О. Механізм мотивації високопродуктивної праці персоналу підприємств: монографія. Хмельницький: ХНУ, 2011. 210 с.
8. Нікітін Ю., Рукас-Пасічнюк В. Сучасні моделі та механізми мотивації персоналу українських підприємств. Актуальні проблеми економіки. 2014. № 4(154). С. 238–246.
9. Поліщук Д., Качмарик Я. Мотивація як чинник підвищення продуктивності на підприємстві. Науковий вісник НЛТУ України. 2011. № 21.8. С. 209–213.
10. Ющенко Р. Значення системи мотивації персоналу. Управління розвитком. 2011. № 13(110). С. 47–49.
11. Lesniewski M., Berny J. Wynagrodzenia w procesie motywowania pracowników. Administracja i Zarzadzanie. 2012. № 22. S. 451–462.

Гвиниашвили Т. З.

Днепропетровский национальный университет имени Олеса Гончара

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЕГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Резюме

В статье обоснована необходимость разработки системы мотивации и стимулирования персонала предприятия в условиях его инновационного развития. Разработана структура системы мотивации и стимулирования персонала предприятия в условиях его инновационного развития, которая состоит из трех компонентов, каждый из которых включает отдельные элементы, охватывающие максимальное количество аспектов трудовой деятельности персонала предприятия именно в условиях его инновационного развития. Представленная система учитывает как принцип социальной значимости, так и экономическую выгоду для субъектов социально-трудовых отношений. Рациональность системы определяется возможностью учета большого количества факторов, способных влиять на трудовую активность работника.

Ключевые слова: персонал, мотивация, стимулирование, инновационное развитие.

Hviniashvili T. Z.

Oles Honchar Dnipro National University

IMPROVEMENT OF THE ENTERPRISE PERSONNEL'S MOTIVATION AND STIMULATION SYSTEM IN THE CONDITIONS OF ITS INNOVATIVE DEVELOPMENT

Summary

The article substantiates the need to develop a system of motivation and stimulation of enterprise personnel in the conditions of its innovative development. The structure of the system of motivation and stimulation of the enterprise personnel in the conditions of its innovative development has been developed, which consists of three components, each of which includes separate elements covering the maximum number of aspects of the labor activity of the personnel of the enterprise namely in the context of its innovative development. The presented system takes into account both the principle of social significance and economic benefits for the subjects of social and labor relations. The rationality of the system is determined by the ability to take into account a large number of factors that can affect the labor activity of an employee.

Key words: personnel, motivation, stimulation, innovative development.

УДК 658:65.014.1.

Гунченко М. В.

Амеліна І. В.

Сизон Р. В.

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИЗИКУ

У статті наведено різні точки зору вітчизняних і зарубіжних науковців щодо проблеми формування стратегії розвитку діяльності підприємства в сучасних умовах. Показано компліментарність поглядів дослідників щодо застосування різних видів стратегій розвитку на національному та міжнародному рівнях. Доведено актуальність використання системного підходу для вдосконалення стратегії сучасного підприємства. Встановлено доцільність застосування методології стратегічного управління з урахуванням новітніх умов конкурентного середовища.

Ключові слова: стратегія, стратегічне управління, підприємство, стратегії розвитку.

Постановка проблеми. В умовах ризику кожному підприємству особливо важливо правильно оцінити ринкові обставини, що склалися, щоб використовувати ефективні засоби функціонування, які, з одного боку, відповідали би поста-

лим ринковим обставинам і тенденціям їхнього розвитку, а з іншого боку, найбільш повно використовували можливості цього конкретного підприємства. На жаль, в Україні теорія і практика стратегічного управління не знайшли широкого

поширення. Хоча саме стратегічне управління є найважливішим засобом забезпечення успішного виживання підприємства в агресивному динамічному конкурентному середовищі, засобом його адаптації до змін в цьому середовищі.

В Україні з часу переходу на ринкові засади функціонування національної економіки актуалізувались питання стратегічного розвитку діяльності підприємств, зокрема розроблення стратегій розвитку діяльності підприємств, що обумовлює доцільність проведення досліджень із зазначеної теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі вагомий внесок у розроблення теоретико-методологічних засад формування та реалізації стратегій розвитку підприємства зробили праці таких вітчизняних та зарубіжних учених, як І. Ансофф, М. Портер, А. Стрікленд, А. Томпсон, Т. Фролова, Г. Кіндрацька, Н. Тренюв, А. Юданов, А. Гапоненко, Л. Довгань.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. З огляду на багатоплановий характер діяльності підприємства треба зазначити, що є необхідним існування певного переліку взаємопов'язаних стратегій, що є так званим стратегічним набором.

Мета статті полягає в поданні результатів проведених досліджень щодо методологічних особливостей формування та застосування системного підходу до вивчення та розроблення стратегій розвитку діяльності підприємства в сучасних конкурентних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічний набір – це система стратегій різного типу, що розробляє підприємство на певний відрізок часу, яка відбиває специфіку функціонування та розвитку підприємства, а також рівень його претендування на місце й роль у зовнішньому середовищі.

Вимоги до стратегічного набору такі:

- орієнтація на досягнення реальних взаємопов'язаних цілей;
- зрозумілість змісту та усвідомлення необхідності застосування певного набору (системи) стратегій;
- ієрархічний характер, оскільки можна виокремити загальну стратегію, продуктово-товарні стратегії окремих підрозділів, основні та забезпе-

чувальні стратегії (ресурсні та функціональні) для кожного зі скалярних ланцюгів;

- надійність, що передбачає його всебічну обґрунтованість, зваженість;
- відображення господарських процесів у їхній сукупності та взаємозв'язку;
- гнучкість та динамічність стратегічного набору, тобто врахування змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі, що відбувається у змінах пріоритетів та змісту, за необхідності переході на резервні стратегії;
- баланс рівноваги між прибутковими та витратними стратегіями, основними та компенсаційними, резервними [3, с. 29].

Стратегічний набір – це не демонстрація загальних намірів, а акцентування на визначних характеристиках та особливостях окремих підприємств. Не може бути двох ідентичних стратегічних наборів, якими керуються підприємства, навіть якщо вони належать до однієї й тієї самої галузі. Це пояснюється умовами функціонування кожного з підприємств, а саме особливостями адаптації внутрішнього середовища до вимог зовнішнього оточення, ступенем активності впливу керівництва на формування середовища функціонування організації загалом. Немає двох однакових підприємств, тому не може бути двох однакових стратегічних наборів. Добре сформований стратегічний набір – це той, що відображає досягнутий рівень розвитку, особливості та умови його подальшого руху відповідно до вибраних стратегій.

Обґрунтований стратегічний набір – це той, що є правильним для цього підприємства і якого можна досягти за допомогою наявного потенціалу та певних зусиль щодо його трансформації на забезпечення конкурентоспроможного рівня в довгостроковій перспективі. Добре керовані фірми можуть ставити за стратегічні орієнтири певні межі, які слабші підприємства не можуть собі дозволити; останні ж мають робити деякі речі, які сильні фірми можуть і не робити (наприклад, формувати стратегічне мислення персоналу, бо в сильних фірмах воно вже є).

Процес побудови стратегічного набору – це діяльність, яка здійснюється на всіх рівнях управлінської ієрархії (рис. 1). Існують такі стратегії:

- загальні для всього підприємства загалом;

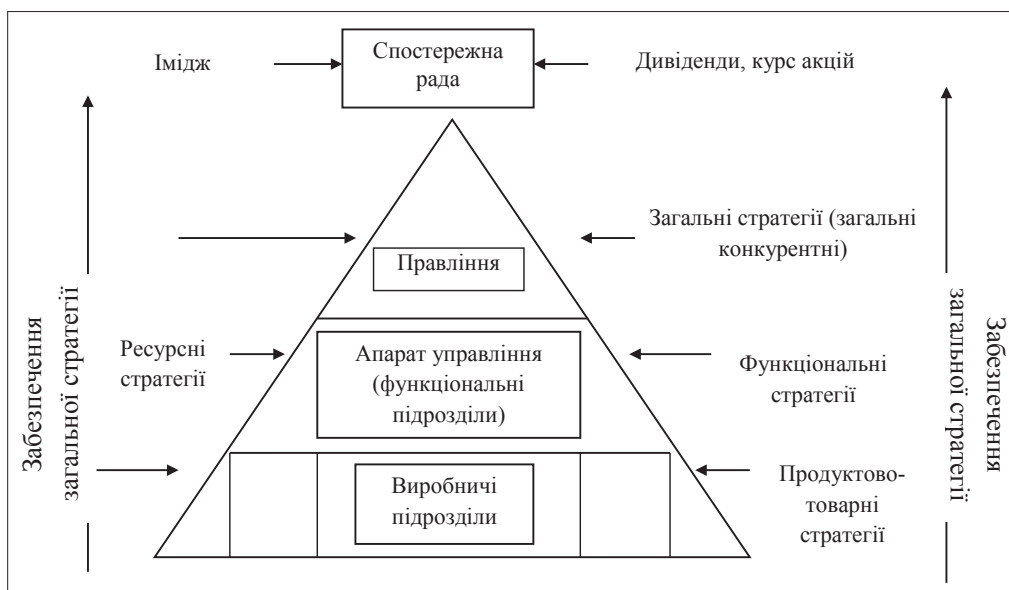


Рис. 1. Ієрархія «стратегічного набору» акціонерного товариства

Джерело: [5, с. 63]

- загальні конкурентні за окремими бізнес-напрямами;
- для кожного з напрямів діяльності організації (як з виробництва різних видів товарів, так і з надання різних послуг);
- для кожної з функціональних підсистем підприємства;
- ресурсні для забезпечення досягнення стратегічних орієнтирів загального, функціонального та продуктово-товарного типів.

Стратегічна прогалина – це інтервал між можливостями, зумовленими наявними тенденціями зростання підприємства, та бажаними орієнтирами, необхідними для розв’язання нагальних проблем зростання та зміцнення підприємства в довгостроковій перспективі [1, с. 109].

Стратегічний набір має заповнити «стратегічну прогалину» підприємства, тобто забезпечити умови для його саморозвитку. Щоби створити ефективний стратегічний набір, кожна з його складових потрібно формулювати із залученням тих фахівців, які перебувають у тих підсистемах і підрозділах, що будуть розвиватись на основі вибраних стратегій. У такий спосіб забезпечується ефективна координація різноспрямованих стратегій стратегічного набору та виконання дій, що зумовлені стратегічними планами, розробленими для реалізації стратегічного набору.

Розглянемо більш детально окремі складові стратегічного набору (рис. 2).

Кожне підприємство, створене для досягнення певного успіху, від самого початку своєї діяльності цільовими орієнтирами вибирає розвиток та зростання. Однак реальне життя коригує ці основні настанови, оскільки нерідко створюються умови, за яких дотримання високих темпів зростання є не найкращим рішенням.

Базою для обґрунтування можливостей здійснення вибраних загальних стратегій є загальні конкурентні стратегії, конкурентні переваги підприємства загалом та його підсистем зокрема (рис. 3).

Будь-яка загальна стратегія базується на вибраних загальних конкурентних стратегіях, розгорнену характеристику яких дав М. Портер. Ці стратегії пов’язують визначені керівниками цільові орієнтири щодо заповнення стратегічної прогалини з конкурентними перевагами, завдяки яким підприємство може їх досягти.

А. Томпсон пропонує розглянути галузі за такими характеристиками, як нова галузь, швидкозростаюча, та, що переходить до зрілості, зріла, та, що занепадає, «вимираюча» галузь, галузь, що бере участь у глобальній конкуренції. Крім того, він пропонує враховувати темпи зростання ринку та конкурентну позицію (рис. 4).

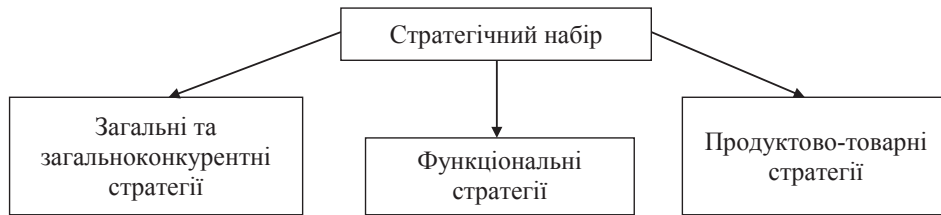


Рис. 2. Складові стратегічного набору підприємства

Джерело: [10, с. 112]



Рис. 3. Основні фактори, що впливають на зміст загальної стратегії підприємства

Джерело: [4, с. 225]

Загальну позицію фірми в галузі найчастіше характеризують таким чином: домінуючий лідер, лідер, сильний переслідувач, слабкий, виснажений переслідувач, агресивний новачок, аутсайдер, «безіменний невдаха».

У ринковій та перехідній економіці головну роль відіграють продуктово-товарні стратегії або стратегії, що розроблюються щодо окремих напрямів діяльності, оскільки лише за їхній рахунок підприємство може здійснювати свій відтворювальний процес, замикаючи цикл обігу грошей в разі успішної реалізації продуктово-товарних стратегій, тобто продаючи продукцію у запланованих обсягах. Треба мати на увазі, що для споживача не існує незамінних товарів, послуг, підприємств, продавців тощо, а найважливішим для нього є власні потреби, цінності, бажання, реальність того, в який спосіб товар чи послуга зможуть зробити для нього щось таке, на що він сподівається.

Поліпродуктова, диверсифікована фірма має різноманітні напрями діяльності. Тут можливі різні комбінації: від «домінуючого» напрямку («стратегічного фокусу») до «рівноправних бізнесів». За наявності такої ситуації використовується портфельно орієнтований підхід під час встановлення напрямів діяльності підприємства, який передбачає визначення мети портфеля підприємства, сфери діяльності, переліку основних СЗГ, ступеня та виду диверсифікації портфеля, бажаного рівня балансу між різними СЗГ (напрямами діяльності) у портфелі.

Мета портфеля полягає в досягненні конкурентних переваг, які можна реалізувати за наявності різних напрямів діяльності (різних бізнесів). Від-

сутність такої чітко сформульованої мети ускладнює подальше формування стратегій, оскільки не дає змогу встановити пріоритети, виявити послідовність дій та обсяги фінансування. Сфера діяльності, ступінь та вид диверсифікації визначають основні СЗГ, тобто напрями діяльності (види бізнесу), ступінь «розмаху» диверсифікації та характеристики видів диверсифікації, а саме центральної (спорідненої), неспорідненої, конгломератної.

Портфельний аналіз та планування від самого початку розвитку використовували матричні моделі. Найчастіше використовуються такі матриці, як матриця Бостонської консалтингової групи (Boston Consulting Group, матриця BCG), 9-секційна матриця «Дженерал-Електрик-Мак-Кінсі» (GE-матриця).

Вибір типу матриці для аналізу бізнес-направів та формування портфеля залежить від переваг, які віддають тим чи іншим підходам керівники підприємства. Можливо, підприємству доцільно побудувати всі моделі, щоб сформулювати загальну картину з точки зору різних перспектив. Кожен з підходів має свої «за» й «проти», однак у будь-якому разі важливим є те, що, досягнувши аналітичної повноти та точності в описі ситуації, яка склалась, підприємство може створити підґрунтя для розв’язання більш складної проблеми, тобто формування та управління портфелем з метою отримання якнайкращих результатів від використання ресурсів підприємства.

Еволюція продуктивних стратегій на підприємстві може відбуватися в такому порядку:

- 1) освоєння виробництва та збуту нового продукту;



Рис. 4. Матриця стратегічного набору залежно від конкурентної позиції

Джерело: [6]

- 2) збут освоєного продукту на нових ринках;
 - 3) «раціоналізація використання» (тобто знаходження нового застосування для наявних продуктів);
 - 4) «підживлююча інтеграція» (наприклад, виготовлення напівфабрикатів, запчастин, що входять як складові до основного продукту, на продаж);
 - 5) територіальна експансія або всебічна інтеграція (наприклад, з постачальниками та системою збуту для впровадження загальних стандартів високого рівня якості на всі компоненти);
 - 6) виробничо-технічна еволюція з метою уникнення слабких місць наявних продуктів та підвищення їхніх техніко-економічних показників (насамперед, зниження собівартості);
 - 7) щорічна модифікація продукту (зокрема, «косметичного коригування»), тобто центрована диверсифікація;
 - 8) споріднена диверсифікація (виготовлення серії продуктів на основі базового);
 - 9) неспоріднена диверсифікація;
 - 10) конгломератна диверсифікація (освоєння не пов'язаних з основним бізнес-напрямом видів виробів або послуг);
 - 11) баланс «життєвих циклів» продуктів (СЗГ) з метою отримання синергічного ефекту;
 - 12) залучення додаткових інвестицій для розвитку підприємства в різних напрямках (робота з певним «стратегічним набором» з метою вдосконалення всіх підсистем підприємства);
 - 13) «закриття» циклу обігу грошей за рахунок гнучкої системи збуту (кредити, знижки, подарунки тощо) [7].
- Згідно з визначенням стратегічного набору необхідною є координація стратегій різного типу. Підприємство може досягти загальних цілей за умови збалансованості стратегій, обґрунтованості взаємодії окремих видів у «стратегічному наборі», що сприяє їхньому взаємному підсиленню, тобто

досягненню ефекту синергії. «Сила» загальних стратегій підприємства збільшується за допомогою збалансованості «портфеля», де відображено напрями його діяльності.

Висновки. Вивчення сучасних підходів до стратегії розвитку підприємства в умовах ризику свідчить про те, що стратегія підприємства має ієрархічну будову, а кожен з вищих рівнів утворює стратегічне середовище для нижчого рівня та обмежує його в чомусь. Вибір стратегії здійснюється на основі порівняння перспектив розвитку підприємства в різних видах діяльності та створення пріоритетів для забезпечення майбутнього розвитку. Під час впровадження ефективної конкурентної стратегії розвитку підприємство має враховувати комплексне системне використання внутрішніх потенційних можливостей створення конкурентних переваг, що забезпечуватимуть адекватну реакцію на зміни факторів зовнішнього середовища, упереджуватимуть заходи конкурентів і сприятимуть сталому розвитку підприємства у визначеному стратегічному періоді.

Аналіз особливостей використання зарубіжного досвіду стратегічного планування на українських підприємствах показав, що стратегічна проблематика підприємств в Україні повинна бути пов'язана не стільки з прискоренням віддачі інвестицій, підвищенням вартості акцій чи завоюванням нових ринків, скільки із загальною економічною кризою, критичним станом виробництва тощо. Тому йдеться перш за все про антикризове управління в умовах відсутності раціональної структури та нестабільності економіки. Більшість українських підприємств втрачає конкурентні позиції та перестає бути життєздатною тільки тому, що топ-менеджмент управляє компанією, використовуючи «застарілі» методи, а колективний підхід до розроблення стратегії взагалі практично не застосовується.

Список використаних джерел:

1. Міклода В. Ефективність стратегічного управління підприємствами: сучасні проблеми та перспективи їх вирішення: монографія. Полтава: ПУЕТ, 2013. 231 с.
2. Белова А. Система стратегічного управління реструктуризацією підприємств: цілі, проблеми та перспективи: монографія. Київ: КНУБА, 2014. 292 с.
3. Белоусова К. Стратегічне позиціонування промислового підприємства: монографія. Луганськ: СЛУ ім. В. Даля, 2012. 202 с.
4. Головінов М., Литвинов О. Стратегія розвитку підприємства: сутність і ознаки. Науковий вісник. 2011. Вип. 21.19. С. 224–228.
5. Левицький Ю., Костін Ю. Визначення місця стратегії розвитку в класифікації стратегій. Вісник економічної науки України. 2008. № 2. С. 60–63.
6. Небава М., Ратушняк О. Менеджмент організацій і адміністрування: навч. посіб. Вінниця: ВНТУ, 2012. 105 с. URL: http://posibnyku.vntu.edu.ua/rat_1/index.htm.
7. Печериця Ю. Місце стратегічного аналізу в системі прийняття стратегічних рішень. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2012_33/Pecher.pdf.
8. Попова Л. Особливості процесу стратегічного планування в умовах диверсифікації діяльності підприємства. Управління розвитком. 2006. № 7. С. 112–117.
9. Райковська І. Критичний огляд сучасних методик стратегічного аналізу. Вісник ЖДТУ. 2012. № 1(59). С. 172–178.
10. Рудьєв В., Гуткевич С. Менеджмент: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 312 с.

Амелина И. В.
Гунченко М. В.
Сизон Р. В.

Полтавский национальный технический университет имени Юрия Кондратюка

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РИСКА

Резюме

В статье приведены различные точки зрения отечественных и зарубежных ученых касательно проблемы формирования стратегии развития деятельности предприятия в современных условиях. Показана комплиментарность взглядов исследователей по применению различных видов стратегии развития на национальном и международном уровнях. Доказана актуальность использования системного подхода для совершенствования стратегии современного предприятия. Установлена целесообразность применения методологии стратегического управления на основе новейших условий конкурентной среды.

Ключевые слова: стратегия, стратегическое управление, предприятие, стратегия развития.

Amelina I. V.
Gunchenko M. V.
Season R. V.

Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

FORMATION OF THE STRATEGY OF THE ENTERPRISE DEVELOPMENT IN THE RISK CONDITIONS

Summary

The article presents different points of view of domestic and foreign scientists on the problem of forming a strategy for the development of enterprise activity in modern conditions. It is shown that the views of researchers on the application of different types of development strategies at the national and international levels are complementary. The actuality of the use of the system approach for the improvement of the strategy of the modern enterprise has been proved. The expediency of using the methodology of strategic management based on the latest conditions of the competitive environment has been established.

Key words: strategy, strategic management, enterprise, development strategy.

УДК 65.012.34:338.432

Єгорова І. В.

Одеський державний екологічний університет

МЕТОДИ «ЗЕЛеної» ЛОГІСТИКИ ЯК ІНСТРУМЕНТИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Необхідність переосмислення підходів до модернізації промислових підприємств в умовах зростання вимог до захисту навколишнього середовища та підвищення соціальної відповідальності підприємницьких структур визначає актуальність вивчення напрямів так званої зеленої логістики. У статті розглянуто фактори, що сприяють формуванню концепції «зеленої» логістики під час здійснення логістичних операцій, а також умови її реалізації. Проведений аналіз наукових точок зору та систематизація наукових підходів до розуміння категорії «зелена логістика» за комплексного підходу до її етимології дали змогу відобразити авторське бачення її змістовних аспектів та визначити основних суб'єктів, що сприяють розвитку «зеленої» логістики й одночасно впливають на неї. У статті визначено, що можливість досягнення кількісних та якісних цілей логістичної діяльності забезпечується за допомогою синтезу різних складових, що формують контур «зеленої» логістики. Єдність взаємодії зазначених складових забезпечують ресурсозберігаючі технології. На підставі проведеного аналізу сформовані структурно-функціональні характеристики «зеленої» логістики, що включають об'єкти, суб'єкти та процеси управління, галузь застосування логістики, напрями впливу на навколишнє середовище та результати її застосування.

Ключові слова: логістика, екологія, «зелена» логістика, завдання, принципи.

Постановка проблеми. Одним з найважливіших факторів економічної динаміки є природний капітал. Він є основою будь-якого виробничого процесу, обумовлює характер та можливості економічного розвитку. У зв'язку з цим особливого значення набувають накопичення, збереження та ефективне використання природного капіталу як базису економічного та суспільного прогресу. Інтенсивний тип розширеного відтворення природного капіталу в сучасному суспільстві передбачає розвиток наукоємних галузей економіки, застосування нових технологій та висококваліфікова-

ної праці. Особливу роль в цьому процесі відіграє так звана зелена економіка, що націлена на раціональне використання природних ресурсів, зниження антропогенного навантаження, розширення можливостей виробництва екологічно чистих товарів та послуг, підвищення якості життя. «Зелена» логістика як важлива складова «зеленої» економіки посідає особливе місце в практиці підприємницьких структур, оскільки передбачає коректну поведінку щодо навколишнього середовища під час реалізації логістичних функцій, оскільки логістика відповідає за переміщення матеріальних пото-

ків за ланцюгом з транспортування, складування, консолідації вантажів, а також має тісні контакти з навколишнім середовищем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми екологічної складової логістичної діяльності присвятили праці як іноземні вчені (М. Портер, Д. Уотерс, Д.Д. Бауерсокс, Д. Сток, Д. Ламберт), так і вітчизняні науковці (М.Ю. Григорак, Є.В. Мішеніна, І.І. Коблянська, Т.В. Устік, Є.В. Крикавський, Н.І. Чухрай, І.Є. Ярова, С.В. Смерічевська).

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте слід зазначити, що відсутній системний розгляд проблеми екологізації логістичної діяльності, що виявляється у відсутності унітарного підходу до методологічних положень, що відображає змстовні аспекти логістики в умовах переходу до економічного розвитку на шляху «зеленої» економіки.

Мета статті полягає в розвитку теоретичних та методологічних положень «зеленої» логістики в складі модернізації промислового підприємства, що необхідно для усунення методологічних прогалин.

Викалад основного матеріалу дослідження. Сьогодні на стан світової економіки впливають два основні чинники, а саме глобалізація світової економіки і так звана мережева революція, які створюють нові можливості, потреби клієнтів та різні форми їх задоволення. Глобалізація світової економіки передбачає переміщення величезної маси матеріальних і нематеріальних ресурсів, товарів, послуг, людей в усіх напрямках. Природно, що така діяльність веде до порушення екології та забруднення навколишнього середовища. Логістичний ланцюжок – один з найбільших забруднювачів навколишнього середовища, зокрема негативний вплив логістики виявляється в таких аспектах:

- будівництво об'єктів логістичної інфраструктури супроводжується масовою вирубкою лісонасаджень, пошкодженням ґрунтового шару, порушенням екосистем ґрунтових вод;

- застосування застарілих методів організації виробничих процесів сприяє забрудненню повітря, води та ґрунту шкідливими викидами;

- застосування транспортних засобів, які не відповідають сучасним вимогам, сприяє шкідливому шумовому та вібраційному впливу.

Зниження екологічного навантаження на навколишнє середовище є можливим тільки за допомогою екологізації всіх функціональних галузей логістики та застосування концепції «зеленої» логістики.

Нині в роботі організаційно-технологічні підприємства використовують такі способи модернізації, як технологічний, інформаційно-управлінський та організаційно-кадровий. Проте варто доповнити цей список також модернізацією логістичної діяльності на екологічних основах, або «зеленої» логістики. Цей спосіб модернізації, окрім важливої функції зниження екологічного навантаження, передбачає зниження витрат ресурсів та покращення іміджу компанії.

Найбільш повне визначення терміна «зелена логістика», на нашу думку, дали М.Ю. Григорак, Ю.В. Варенко. Згідно з ними, «зелена» логістика – це система заходів, яка передбачає застосування енерго- і ресурсозберігаючих технологій логістики та сучасного обладнання в усіх ланках ланцюга поставок товарів з метою мінімізації негативного впливу на навколишнє середовище та підвищення сукупної споживчої цінності продукції для споживачів [1, с. 155].

Розглянувши думки різних дослідників [5–7], можемо сказати, що розвитку концепції «зеленої» логістики посприяли такі фактори:

- 1) формування нових трендів, основним з яких є орієнтація на здоровий спосіб життя, що змінює поведінку споживача та визначає його вибір на користь придбання товарів і послуг, що відповідають вимогам екологічної безпеки;

- 2) підвищення значення якості навколишнього середовища для якості життя споживачів;

- 3) відкритість ринків та розвиток компаній, що використовують у своїй роботі міжнародні екологічні стандарти;

- 4) зростання кількості природоохоронних організацій, поява організованого руху за охорону навколишнього середовища;

- 5) формування світових корпоративних етичних засад ведення підприємницької діяльності;

- 6) зростання кількості та складності екологічних кризових явищ в різних галузях, що вимагає комплексних підходів до їх рішення.

У світі напрям «екологічної» логістики активно розвивається. Зокрема принципи «зеленої» логістики активно пропагує Європейська логістична асоціація, яка щороку складає європейський рейтинг логістичних проектів European Award for Excellence Logistics. Серед критеріїв визначення переможців цього рейтингу найбільш значущим є екологічний ефект. У Європейському Союзі реалізується проект «Зелений коридор», який дає змогу учасникам самостійно визначити в режимі реального часу поточне розташування об'єкта моніторингу з відображенням його на електронній картці; контролювати маршрути руху об'єкта моніторингу за вибраний період часу, час прибуття та вибуття об'єкта моніторингу у визначені точки маршруту, витрати палива, швидкість руху, параметри двигуна та інші показники транспортного засобу; забезпечувати охорону транспортного засобу та безпеку перевезень за допомогою сучасного навігаційного обладнання та GPS-моніторингу [1, с. 400].

Досвід зарубіжних країн дає змогу констатувати, що застосування ресурсозберігаючих технологій в логістиці дає змогу скоротити запаси матеріалів, прискорити оборотність обігових коштів, скоротити транспортні витрати, знизити витрати на вантажно-розвантажувальні та складські роботи. Окрім цього, в багатьох європейських країнах постачальник або споживач несе відповідальність за повернення та ліквідацію упаковки, відходів та надмірно виробленого продукту, а також за заподіяну шкоду навколишньому середовищу. Прикладом є Німеччина, де законодавством споживачі зобов'язані повертати до виробника упаковку для переробки.

В Україні прикладів запровадження «зеленої» логістики небагато, проте така практика поширюється. Так, стандарти «зеленої» логістики запроваджуються компанією «Mist Express», яка спільно з французькою консалтинговою компанією «EcoAct» визначає оптимальні рішення зі скорочення викидів CO₂ (так званого карбонового сліду) шляхом заміни автомобілів адресної доставки новими, які відповідатимуть екологічним стандартам виробництва ISO 14000 та впровадження карбоново-нейтральних продуктів [13].

Тобто врахування екологічних норм поведінки вимагає зміни традиційних підходів до управління логістичною діяльністю, переорієнтування підприємства на застосування безпечних з точки зору навколишнього середовища логістичних технологій та застосування «зеленої» логістики.

Проведене дослідження різних поглядів науковців на трактування категорії «зелена логістика» дало змогу виокремити точковий та узагальнений підхід до визначення її сутності.

Так, дослідники [3; 5; 12] вважають, що узагальнений підхід включає всі види діяльності, пов'язані з управлінням рухом логістичних потоків продукції, що йдуть від підприємства до споживача, а також зворотних потоків товарів, що циркулюють у системі «постачальник – споживач». В такому разі «зелена» логістика забезпечує рух матеріалу під час здійснення будь-яких виробничих процесів аж до його перетворення на товар та відходи виробництва з подальшим доведенням відходів до утилізації або до безпечного зберігання в навколишньому середовищі, а також збір і сортування відходів споживання, їх транспортування, утилізацію або безпечно зберігання в навколишньому середовищі. Такий підхід, на нашу думку, занадто розмиває поняття зеленої логістики та не дає змогу виокремити її складові.

Більш правильним, на нашу думку, є так званий точковий підхід, який розглядають дослідники [4; 6; 7]. За точкового підходу «зелена» логістика робить наголос на різних ланках логістичного ланцюга, а саме виробництві (виробнича логістика), постачанні (логістика постачання), збуті (збутова логістика) та використанні інноваційних складових у кожній ланці. Цей підхід, на нашу думку, є більш вдалим. Графічно точковий підхід наведений на рис. 1.

Основною метою «зеленої» логістики можна визначити координацію логістичної діяльності суб'єктів ринку з орієнтацією на досягнення економічного та соціально-екологічного ефекту за допомогою застосування енерго- і ресурсозберігаючих технологій. Концепція «зеленої» логістики включає синтез економічної, суспільної та екологічної складової.

Економічна складова забезпечує досягнення певних економічних показників роботи ринкових суб'єктів за допомогою оптимізації логістичних витрат. Суспільна складова формує умови безпечного виробництва, розподілу та використання продукції, що виробляється. Екологічна складова сприяє оздоровленню та поліпшенню екологічного клімату, а також зменшенню антропогенного впливу логістичної діяльності.

Інтеграційною основою, що забезпечує взаємодію перерахованих складових, є ресурсозберігаючі технології, які спрямовані на економію всіх видів ресурсів за умови збереження високої якості продукції та дають змогу мінімізувати кількість викидів у навколишнє середовище.

Внаслідок виокремлення факторів, принципів та складових «зеленої» логістики можна виділити основні її завдання:

- 1) використання в процесі виробництва природної енергії (вітрова, сонячна тощо);
- 2) використання у виробництві екологічно чистих, безпечних матеріалів, які піддаються переробці; останнім часом у багатьох країнах піднімається питання заборони використання пластику та більшого використання паперу й скла;
- 3) максимізація використання відходів виробництва для повторного циклу;
- 4) використання різних «ноу-хоу» для використання вторинної сировини;
- 5) забезпечення ефективних та безпечних для навколишнього середовища технологій складування й транспортування продукції;
- 6) використання інформаційних систем в постачанні та транспортуванні, що дасть змогу зменшити час транспортування та вплив на екологію.

«Зелена» логістика повинна сприяти визначенню та мінімізації негативного впливу логістичної діяльності на навколишнє середовище, підви-



Рис. 1. «Точковий» підхід до «зеленої» логістики

Джерело: авторська розробка

щувати споживчу цінність продукції за рахунок застосування енерго- і ресурсозберігаючих технологій під час здійснення логістичних операцій.

На основі опрацювання низки наукових джерел [2; 3; 5; 9] можна зробити висновки, що основними принципами «зеленої» логістики, що дають змогу здійснювати «зелені» технології, є такі:

- раціоналізація використання природних ресурсів та ресурсів підприємства;
- максимальне використання відходів виробництва, тари та упаковки;
- скорочення споживання сировини та матеріалів з низькою можливістю переробки або безпечної утилізації;
- застосування сучасних наукоємних технологій та технологій рециклінгу;
- підвищення рівня екологічної орієнтації та відповідальності логістичного персоналу.

Основними суб'єктами, які сприяють розвитку «зеленої» логістики та одночасно впливають на неї, є громадянське суспільство, держава, споживачі та підприємства.

Необхідно пам'ятати, що запровадження в логістиці «зелених» принципів пов'язане з витратами, які обумовлені такими чинниками:

- 1) потреба формування структур, які будуть здійснювати повернення відходів;
- 2) збільшення транспортних витрат на переміщення зворотних відходів від споживача до виробника;

3) збільшення витрат на екологічно привабливу тару й упаковку.

Для дотримання екологічних норм необхідно не тільки модернізувати упаковку та створювати нові канали в мережі поставок, але й перебудувати технології виробництва продукції з метою мінімізації відходів та підвищення їх придатності до операцій рециклінгу, що приводить до необхідності планування життєвого циклу продукту з урахуванням екологічної складової. Результатом таких процесів є те, що «зелена» логістика нині сильно впливає на діяльність всіх учасників поставок. Інакше кажучи, це означає взаємозв'язок між управлінням, постачанням та виробництвом.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження показало, що «зелена» логістика включає великий діапазон діяльності підприємства в усіх її функціональних галузях, пов'язаних з використанням послуг найбільш ефективних постачальників матеріальних ресурсів, що забезпечують можливості мінімізації браку, відповідно, мінімізації відходів; максимальним зниженням рівня запасів за допомогою використання інформаційних систем класу MRP та ERP II; зниженням розмірів складів, зменшенням кількості зіпсованої продукції на складах та під час транспортування; скороченням пробігу автотранспорту внаслідок оптимізації маршрутів та укрупнення партій поставок; обліком витрат щодо екологічного забезпечення логістичних операцій з метою контролю та вдосконалення такого забезпечення.

Список використаних джерел:

1. Григорак М.Ю. Інтелектуалізація ринку логістичних послуг: концепція, методологія, компетентність: монографія. Київ: Сік Груп Україна, 2017. 513 с.
2. Гуржій Н.М., Белікова М.Ю. Впровадження екологістики у вітчизняну транспортну систему. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. 2016. Вип. 17(1). С. 96–99.
3. Гурч Л.М., Хмара Л.Є. Розвиток «зеленої логістики» в Україні. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика. 2014. № 811. С. 86–91.
4. Мішенін Є.В., Коблянська І.І., Устік Т.В., Ярова І.Є. Екологоорієнтоване логістичне управління виробництвом: монографія / за наук. ред. Є.В. Мішеніна. Суми: ТОВ «ТД «Папірус», 2013. 260 с.
5. Василевський М.О., Білик І.О., Дейнега О.В. та ін. Економіка логістичних систем: монографія / за ред. Є.В. Криківського, С.І. Кубіва. Львів: НУ «ЛП», 2008. 596 с.
6. Мороз О.В., Музика О.В. Системні фактори ефективності логістичної концепції постачання на підприємствах: монографія. Вінниця: УНІВЕРСУМ, 2007. 165 с.
7. Іванова М.І. Етапи формування логістичної системи. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика. 2016. № 846. С. 67–72.
8. Уотерс Д. Логістика. Управление цепью поставок / пер. с англ. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 503 с.
9. Якимичин Л.Я. Логістика ланцюгів поставок товарів повсякденного попиту: монографія. Тернопіль: ФОП Паляниця В.А., 2017. 220 с.
10. Mesjasz-Lech A. Efektywność ekonomiczna i sprawność ekologiczna logistyki zwrotnej. Czestochowa: Published by Technical University of Czestochowa, 2011. P. 43–46.
11. McKinnon A., Browne M., Whiteing A. Green Logistics: Improving the environmental sustainability of logistics. 3rd ed. London: Published by Kogan Page, 2010.
12. Sbihi A., Eglese R.W. Combinatorial optimization and Green Logistics. Annals of Operations Research. 2009. Vol. 175(1). P. 159–175. URL: 10.1007/s10479-009-0651-z.
13. Додаткова послуга «зелена логістика». URL: <https://www.meest-express.com.ua/ua/pro-nas/zelena-logistika>.

Егорашченко И. В.

Одесский государственный экологический университет

МЕТОДЫ «ЗЕЛеноЙ» ЛОГИСТИКИ КАК ИНСТРУМЕНТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Необходимость переосмысления подходов к модернизации промышленных предприятий в условиях роста требований к защите окружающей среды и повышения социальной ответственности предпринимательских структур определяет актуальность изучения направлений так называемой зеленой логистики. В статье рассмотрены факторы, которые способствуют формированию концепции «зеленой» логистики при осуществлении логистических операций, а также условия ее реализации. Проведенный анализ научных точек зрения и систематизация научных подходов к пониманию категории «зеленая логистика» при комплексном подходе к ее этимологии позволили отобразить авторское виденье ее содержательных аспектов и определить основных субъектов, которые способствуют развитию «зеленой» логистики и одновременно влияют на нее. В статье определено, что возможность достижения количественных и качественных целей логистической деятельности обеспечивается с помощью синтеза разных составляющих, которые формируют контур «зеленой» логистики. Единство взаимодействия отмеченных составляющих обеспечивают ресурсосберегающие технологии. На основе проведенного анализа сформированы структурно-функциональные характеристики «зеленой» логистики, которые включают объекты, субъекты и процессы управления, область применения логистики, направления влияния на окружающую среду и результаты ее применения.

Ключевые слова: логистика, экология, «зеленая» логистика, задания, принципы.

Yegorashchenko I. V.

Odessa State Environmental University

METHODS OF “GREEN” LOGISTICS AS TOOLS OF MODERNIZATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

Summary

The need for a rethinking of the approaches to modernization of industrial enterprises in the conditions of increasing environmental protection requirements and increasing social responsibility of business entities determines the topicality of studying the directions of the so-called “green” logistics. The research paper considers the factors contributing to the formation of the concept of “green” logistics in the logistics operations and the conditions for its implementation. The analysis of scientific points of view and systematization of scientific approaches to the understanding of the category of “green logistics” from the standpoint of integrated approaches to its etymology allowed reflecting the author’s vision of its content aspects and identify the main actors that promote and simultaneously affect the development of green logistics. The paper determines that the ability to achieve quantitative and qualitative goals of logistic activity is ensured through the synthesis of various components forming the contour of “green” logistics. The unity of the interaction of these components is provided by resource-saving technologies.

Key words: logistics, ecology, “green” logistics, tasks, principles.

УДК 339.137

Заюкова М. С.

Вінницький державний педагогічний університет

СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто теоретичні основи формування стратегій забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Обґрунтовано значимість процесу формування такої стратегії. Проведено порівняльний аналіз методичних підходів до оцінювання рівня конкурентоспроможності сучасного підприємства. Охарактеризовано базові типи ринкових конкурентних стратегій підприємств. Запропоновано сучасні аспекти стратегічного забезпечення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність, стратегії, діяльність підприємств, ефективність діяльності, результативність.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність підприємства за ринкових умов господарювання – це поняття комплексне, що припускає кілька рівнів конкурентної переваги. Щоби підприємство стало лідером на ринку, йому необхідно випереджати конкурентів у всіх нововведеннях в системі розподілу та збуту, встановленні нових цін, зниженні витрат. В такий спосіб досягається відразу кілька параметрів конкурентоспроможності. Найчастіше підприємства вибирають стратегію забезпечення конкурентоспроможності з

огляду на методи та результати її оцінювання, тому необхідно розглянути сучасні підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємства, виявити їх недоліки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дослідження теоретичних і методичних проблем конкуренції та конкурентних переваг господарюючих суб’єктів досить широко висвітлені в працях зарубіжних вчених, зокрема в роботах І. Ансоффа, Д. Кейнса, А. Курно, А. Маршалла, М. Портера, Д. Рікардо, Дж. Робінсона, А. Сміта,

Т. Стюарта, Ф. Хайєка, Е. Чемберліна, Й. Шумпетера. Серед останніх наукових досліджень, присвячених проблемам конкурентоспроможності підприємств, можна виділити праці Л. Піддубної, Н. Тарнавської, Г. Яковлева, Л. Гриніві, І. Рожкової, О. Паршиної, О. Янкового. Незважаючи на існування значної кількості досліджень, сьогодні вкрай необхідним є подальше вивчення та уточнення стратегії забезпечення рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Конкуренція є об'єктом уваги як зарубіжних, так і вітчизняних вчених протягом більш ніж двохсотлітнього періоду. З точки зору економічної теорії основними підходами до вивчення конкуренції як економічного явища є поведінковий, структурний та функціональний. Кожен з підходів властивий одній з економічних концепцій, відповідних розвитку економічної думки певного періоду часу.

Незважаючи на те, що існують різноманітні методи для оцінювання результатів діяльності в галузі забезпечення конкурентоспроможності, вони обмежені різними рамками, а їх більшість спирається на інтереси тільки зацікавлених сторін, не враховуючи оцінювання соціального інвестування як джерела стратегічної конкурентної переваги.

Процес формування стратегії забезпечення конкурентоспроможності сучасного підприємства повинен стати фундаментом забезпечення результативності діяльності підприємства, оскільки є можливістю утримання протягом досить тривалого періоду часу набору унікальних конкурентних переваг.

Мета статті полягає в обґрунтуванні методичних підходів на основі оцінювання рівня конкурентоспроможності до розроблення стратегій підвищення конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наявність на ринку конкуренції зумовлює необхідність звернутися до її похідної категорії, а саме конкурентоспроможності. Більшість вітчизняних та закордонних вчених-економістів, розглядає конкурентоспроможність як властивість певного суб'єкта ринкових відносин (організації, галузей економіки, регіонів, держави), об'єкта ринкових відносин (товару, праці, послуги) або процесу конкурентних відносин, що характеризується наявністю або відсутністю певних переваг порівняно з аналогом конкурентного середовища [1, с. 210].

Фактор конкурентоспроможності – це довільна властивість економічного середовища або самого суб'єкта економіки, здатного впливати на процес і результати функціонування цього суб'єкта в конкурентному середовищі. Погоджуємося з думками науковців, що фактори конкурентоспроможності є відносними. В одних умовах певна властивість економічного середовища або самого підприємства виступає фактором конкурентоспроможності, в інших – ні. Фактори пояснюють причини, які здатні впливати на рівень конкурентоспроможності та обґрунтовувати необхідність їх систематизації за усіма вагомими ознаками.

Присутність різноманітних підходів до визначення сутності конкурентоспроможності підприємства свідчить про багатоаспектність характеру цього явища. Найчастіше на практиці підприємства вибирають стратегію забезпечення конкурентоспроможності, виходячи з її оцінювання.

Оцінка конкурентоспроможності компанії необхідна для виявлення основних конкурентних

переваг господарюючого суб'єкта з метою визначення його поточної та потенційної конкурентної позиції щодо інших конкурентів, споживачів, постачальників та інших учасників ринку. Нині у вітчизняній та зарубіжній практиці відсутній загальноприйнятий підхід до кількісного оцінювання конкурентоспроможності компанії.

Основна мета оцінювання конкурентоспроможності компанії з практичної точки зору полягає у виявленні сильних і слабких сторін функціонування підприємства та основних його конкурентів з метою визначення пріоритетних напрямів діяльності підприємства під час формування ефективної конкурентної стратегії. Необхідно враховувати, що існують методи оцінювання окремо для продукції підприємства, окремо для персоналу, а також збірні методи, що дають змогу оцінювати конкурентоспроможність підприємства загалом.

Проаналізуємо основні підходи до оцінювання конкурентоспроможності з позицій їх впливу на процес формування ефективної конкурентної стратегії підприємства.

1) Маркетинговий підхід до оцінювання конкурентоспроможності підприємства проводиться щодо попиту на продукцію компанії, збуту та просування товару з урахуванням ступеня задоволення споживача. В рамках цього підходу широко використовуються різні матричні методи (наприклад, матриці BCG, ADL, McKinsey). Матричні методи оцінювання конкурентоспроможності підприємства припускають розгляд підприємство як сукупності бізнес-одиниць, об'єднаних в єдину оцінну систему, побудовану за принципом системи координат [2, с. 111].

Проте необхідно відзначити низку методологічних недоліків цього підходу, які полягають у складності визначення низки ринкових показників, таких як частка ринку, темпи зростання, привабливість ринку. Це істотно ускладнює інтеграцію математичного апарату для кількісного оцінювання рівня конкурентоспроможності компанії. Таким чином, матричні методи певною мірою ускладнюють оцінювання конкурентної ситуації в галузі та визначення конкурентних переваг компанії.

2) Таблично-графічний підхід відрізняється наочністю, оскільки відображає результат оцінювання конкурентоспроможності у вигляді схематичного зображення. Графічний підхід можна уявити методом багатокутника, який дає змогу оцінити конкурентоспроможність компанії в розрізі основних напрямів її фінансово-господарської діяльності. Оцінка основних напрямів представлена у вигляді векторів, розташованих на площині багатокутника. Вперше метод був запропонований французькими економістами А. Олів'є, А. Дайан, Р. Урсі [3, с. 87]. Автори враховували вісім характеристик (властивості товару, його якість, ціна товару, фінанси компанії, збут, передпродажний і післяпродажний сервіс, а також параметри, що враховують взаємодію із зовнішніми зацікавленими сторонами). Недоліком цього підходу є відсутність обліку впливу людського фактору та ролі персоналу на конкурентоспроможність компанії.

Однак перевага цього підходу полягає в тому, що широко представлена ефективність маркетингової діяльності з позиції підвищення конкурентоспроможності компанії, оскільки основними перевагами є наочність отриманих результатів та можливість отримання не тільки якісної, але й кількісної оцінки шляхом впровадження в методу математичного апарату. Основним недоліком

цього методу є суб'єктивне присвоєння експертами балів оцінюваних параметрів [4, с. 43].

3) Продуктовий підхід до оцінювання конкурентоспроможності включає вибір продуктів, товарів і послуг, за якими буде проводитися аналіз конкурентоспроможності, що враховує вимоги покупців, він ґрунтується на техніко-економічній характеристиці товару. Під час оцінювання конкурентоспроможності необхідно враховувати естетичні, нормативно-технічні та ергономічні показники продукції, а також її вартість. Оцінка конкурентоспроможності компанії нерідко отожднюється з оцінкою конкурентоспроможності її продукції, однак ця оцінка відображає конкурентоспроможність компанії лише в поточному періоді. У більшості випадків вона зводиться до визначення взаємин ціни та якості продукції [5, с. 36].

До недоліків цього методу слід віднести незвідність оцінки конкурентоспроможності продукції до оцінки конкурентоспроможності компанії. Цінові, естетичні, нормативно-технічні та інші властивості товару досить легко підлягають копіюванню з боку конкурентів, через що перетворення їх на довгострокову конкурентну перевагу істотно ускладняється.

4) Операційний підхід передбачає оцінку ефективності діяльності окремих підрозділів підприємства. В цьому разі ефективність залежить від раціонального використання ресурсів та результативності окремих функціональних операцій. За операційного підходу до оцінки конкурентоспроможності компанії найбільш конкурентоспроможними є ті компанії, де найкращим чином організована робота всіх служб та підрозділів. Таким чином, конкурентоспроможність компанії може бути виражена у вигляді сукупності окремих показників ефективності господарської діяльності, тобто операцій структурних одиниць.

Для оцінювання конкурентоспроможності компанії операційними методами необхідно визначити перелік операцій та показників, які є найбільш значущими для забезпечення конкурентоспроможності. Ці показники поділяються на маркетингові, економічні, виробничі, організаційні, кадрові тощо.

Основним методичним недоліком цього підходу є те, що конкурентоспроможність підприємства розглядається в розрізі ефективності діяльності окремих його підрозділів, а не в сукупності у вигляді системи, яка має комплекс взаємозв'язків та ієрархічну співвідпорядкованість.

5) Комплексний підхід до оцінювання конкурентоспроможності є важливою умовою вироблення стратегії підприємства в сучасних умовах та визначає регіональну й галузеву політику. Комплексна оцінка конкурентоспроможності підприємства враховує ширший спектр чинників, які оцінюють техніко-економічний рівень підприємства. До цих факторів належать фактори внутрішнього та зовнішнього середовища, а також показники як поточної конкурентоспроможності, так і стратегічної.

Оскільки кожен з підходів має свої переваги й недоліки, прийнято вважати, що їх комбінація покаже об'єктивну вартість бізнесу.

6) Порівняльний підхід базується на принципі заміщення, який полягає в тому, що вартість бізнесу організації не може сильно відрізнятись від вартості іншої організації, яка має еквівалентну корисність для потенційного покупця [6, с. 97].

Недоліки цього підходу обумовлені недостатньою кількістю інформації про компанії-аналоги,

що є наслідком нерозвиненості вітчизняного фондового ринку, надмірного впливу на вартість компанії настроїв на ринку.

7) Витратний (майновий) підхід, або оцінка бізнесу, заснована на активах, характеризує вартість організації з боку понесених витрат. Метод чистих активів застосовується в разі відсутності у компанії нематеріальної вартості, при цьому компанія не генерує позитивний грошовий потік та володіє значними активами. Основним припущенням під час оцінювання є припущення про можливий продаж активів компанії. Вартість компанії дорівнює різниці між сумарною вартістю її активів та зобов'язань, які спрощено можна визначити на основі даних бухгалтерської звітності.

Основним недоліком цього підходу є неможливість оцінити вартість компанії загалом з урахуванням ринкової (а не балансової) вартості її активів. До переваг можна віднести простоту та зрозумілість методу для основної частини користувачів оціночних послуг.

8) Прибутковий підхід до оцінювання виходить з припущення, що розумний інвестор не заплатить за бізнес більше того, що може на ньому заробити. Оцінка ґрунтується на приведенні майбутніх доходів компанії до цього періоду часу за допомогою дисконтування. В оцінці бізнесу дохідний підхід є обов'язковим до застосування під час оцінювання компанії з ненульової прибутковості.

Одним з найбільш істотних недоліків цього підходу є суб'єктивний характер прогнозування майбутніх грошових потоків.

9) Інтегральний підхід тісно пов'язаний з комплексними методами оцінювання конкурентоспроможності підприємства. Для управління рівнем конкурентоспроможності необхідно вимірювати кількісно показники конкурентоспроможності підприємства, які необхідно відібрати таким чином, щоб оцінити корисний ефект господарюючого суб'єкта та конкуруючих об'єктів за певний період з урахуванням сукупних витрат [7, с. 98].

10) Метод корисного ефекту формує інтегральний показник, що характеризує систему властивостей об'єкта, які використовуються для виконання конкретної роботи конкретним споживачем за період служби. Корисний ефект можна вимірювати в натуральних одиницях, грошовому виразі або умовних балах.

11) Динамічний підхід має особливий інтерес по відношенню до оцінювання конкурентоспроможності компанії як найбільш оптимальний та відображає рівень ефективності використання господарюючим суб'єктом економічних ресурсів щодо ефективності використання цих ресурсів конкурентами.

В основу динамічного методу закладено визначення ключових індикаторів діяльності господарюючого суб'єкта. Економісти часто сходяться в тому, що прибуток, виручка підприємства та ступінь задоволеності споживача є основними індикаторами фінансово-господарської діяльності компанії. До переваг динамічного методу слід віднести його універсальність, оскільки він допускає формування індикаторів з числа будь-якого обсягу та складу вибірки компанії-конкурентів залежно від цілей аналізу.

Щодо економічної поведінки підприємства можна виділити три базові типи стратегій підприємств на ринку:

– підприємства з рудеральними стратегіями (рудерали), що користуються своїм монополічним правом на виробництво та реалізацію інноваційних товарів; компанії можуть значно випереджати конкурентів не тільки в розробленні нових

товарів, але й у виводі їх на ринок; фактично вдається встановлювати монополю (за умов відсутності реальної конкуренції) високі ціни на товар, що користується підвищеним попитом; така стратегія дає змогу отримувати високі прибутки на вкладений капітал навіть за малої частки ринку;

– підприємства з конкурентною стратегією (конкуренти), що володіють ефективними механізмами захоплення ресурсів та інтенсифікації виробництва; вони знаходять способи виробництва одиниці продукції зі споживанням меншої кількості праці та матеріалів; для цього потрібні певні резерви у зниженні витрат або значні безперервні інвестиції в раціоналізацію виробництва з метою отримання постійної цінної переваги та розширення збуту продукції;

– підприємства зі стрес-толерантною стратегією (стрес-толерантний), що виживають тому, що уникають лобової цінової конкуренції шляхом створення власної, недоступної іншим унікальної ніші; вони пристосовані до існування в умовах значного дефіциту ресурсів; фактично це стратегія дрібних нововведень, пов'язаних з утриманням ринкової ніші та частки на ринку, витрати на які окупаються за рахунок збільшення ціни.

На практиці найчастіше відбувається змішання первинних стратегій, що формує різноманіття поєднань вторинних стратегій: конкуренти – рудерали, рудерали – стрес-толерантний, конкуренти – стрес-толерантний, конкуренти – стрес-толерантний – рудерали. Підприємства зі вторинними стратегіями адаптовані до умов існування, в яких поєднуються конкуренція, стрес і порушення різного ступеня інтенсивності. Співвідношення конкуренції, стресу і порушення змінюється залежно від зміни зовнішніх умов. Останні визначаються етапом життєвого циклу ринку (зовнішні умови, що впливають на всі компанії однаково).

Таким чином, сучасне підприємство за сприятливих умов може застосовувати низку різних видів конкурентних стратегій, в основі яких має лежати мінімізація слабких сторін підприємства на основі використання зовнішніх можливостей або використання сильних сторін для реалізації зовнішніх можливостей, або використання сильних сторін для знешкодження зовнішніх загроз. За наявної повноти аналітичної інформації оптимальною для підприємства є комбінована стратегія підвищення конкурентоспроможності, котра у своїй основі міститиме засади конкурентної стратегії широкої диференціації з елементами стратегії фокусування. Головним елементом сучасної стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства має стати якість продукції, яка перш за все формує левову частку іміджу підприємства та прямо чи опосередковано впливає на

інші фактори. Сучасне підприємство має позбутись категорій продукції, за якими помітний спад попиту та які не користуються попитом на ринках, а переорієнтуватися на нові ринки, які сьогодні починають відкриватись для підприємства, а також нарощувати виробництво продукції за перспективними категоріями. Для прийняття таких рішень основою мають стати соціологічні, статистичні дослідження на рівні країни, аналогічні закордонні дослідження, дані щодо задоволення потреб споживачів та аналіз основних тенденцій галузі. Сьогодні диктує свої умови, а маркетингові інструменти сучасності тісно пов'язані з інформаційними комп'ютерними технологіями, а саме соціальними мережами.

Вивчення конкурентоспроможності має вестись постійно та систематично протягом усієї фінансово-господарської діяльності. Такий підхід дає можливість своєчасного ухвалення рішення про оптимальні зміни товарного асортименту, необхідність пошуків ринків збуту, продаж нових видів продукції тощо.

Висновки. Нами розглянуті підходи до оцінювання конкурентоспроможності компанії, кожен з яких може містити різні методи оцінки, однаково застосовні і в рамках іншого підходу. Всі представлені підходи до оцінювання конкурентоспроможності промислових підприємств впливають на формування стратегії забезпечення конкурентоспроможності.

Стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства мають формуватися у лоні клієнтоорієнтованої парадигми розвитку сучасного підприємства, а саме вони мають бути не вузько забезпечувальними функціональними, а комплексними з власним стратегічним набором та базовим логічним інструментарієм сучасного менеджменту, що виконує роль драйвера в системі управління конкурентоспроможністю підприємства та забезпечує його конкурентостійкість і тривалу прибутковість. Залежно від ринкової ситуації, умов середовища функціонування, рівня конкурентних переваг, методів конкурентного суперництва підприємство вибирає відповідну стратегію конкурентоспроможності та модель поведінки. Вибір стратегій конкурентоспроможності доцільно здійснювати за взаємозв'язком стадій економічного розвитку підприємств та їх стратегічних типів з використанням багатомірного простору.

Таким чином, обґрунтовані методичні підходи до розроблення стратегій підвищення конкурентоспроможності описують послідовність і взаємозв'язок необхідних заходів, підкреслюють клієнтоорієнтовану ціннісно-компетентісну інноваційну спрямованість таких стратегій, заснованих на мінливих конкурентних перевагах.

Список використаних джерел:

1. Воронкова А. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация. Луганск: ВГУ, 2000. 315 с.
2. Воронов Д. Динамический подход к оценке конкурентоспособности предприятий. Конкурентоспособность социально-экономических систем / под науч. ред. А. Татаркина, В. Криворотова. Москва: Экономика, 2014. 466 с.
3. Оливье А., Дайан А., Урсе Р. Международный маркетинг. Академия рынка: маркетинг / под ред. А. Худокормова. Москва: Экономика, 2014. 513 с.
4. Тарнавська Н. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика: монографія. Тернопіль: Економічна думка, 2008. 570 с.
5. Янковий О. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: монографія. Одеса: Атлант, 2013. 470 с.
6. Паршина О. Теоретичні та прикладні аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємств: колективна монографія: у 4 т. Дніпропетровськ: Герда, 2013. Т. 2. 334 с.
7. Паценко О. Детермінанти стійкої конкурентоспроможності країн. Київ: ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана», 2011. 368 с.

Заюкова М. С.

Винницкий государственный педагогический университет

СТРАТЕГИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

В статье рассмотрены теоретические основы формирования стратегий обеспечения конкурентоспособности предприятия. Обоснована значимость процесса формирования такой стратегии. Проведен сравнительный анализ методических подходов к оцениванию уровня конкурентоспособности современного предприятия. Охарактеризованы базовые типы рыночных конкурентных стратегий предприятий. Предложены современные аспекты стратегического обеспечения уровня конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, стратегии, деятельность предприятий, эффективность деятельности, результативность.

Zajukova M. S.

Vinnitsa State Pedagogical University

STRATEGIES FOR ENSURING THE COMPETITIVENESS OF MODERN ENTERPRISES

Summary

The theoretical basis for the formation of strategies to ensure the competitiveness of the enterprise. The significance of the process of forming such a strategy is substantiated. A comparative analysis of methodological approaches to assessing the level of competitiveness of a modern enterprise has been carried out. The basic types of market competitive strategies of enterprises are characterized. Proposed modern aspects of strategic support for the level of competitiveness of the enterprise.

Key words: competitiveness, strategies, enterprise activities, business performance, effectiveness.

УДК 65.012.265:658.0

Згурська О. М.

Державний університет телекомунікацій

ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНО-КОМПЕТЕНЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті визначено поняття ресурсної теорії як ключового фактору створення, використання та відновлення конкурентних переваг в рамках ресурсного потенціалу підприємства. Виділено основні види ресурсів підприємства, які змінюються залежно від рівня розвитку технологічного способу виробництва. Визначено термін «компетенція підприємства» як поведінкові характеристики, необхідні для успішної діяльності підприємства та досягнення позитивних результатів розвитку. Відображено формулу пріоритетності розміщення ресурсів підприємства в процесі інноваційного розвитку. Виділено основні умови відповідності ресурсно-компетенційної бази конкурентним та управлінським вимогам підприємства, обґрунтовано пріоритетні напрями формування ресурсно-компетенційного потенціалу підприємства. За допомогою матриці «привабливість – конкурентоспроможність» ранжування видів діяльності та розвитку галузей підприємства визначено та обґрунтовано загальні стратегії розміщення та перерозподілу ресурсно-компетенційного потенціалу підприємства в сучасних умовах функціонування та розвитку.

Ключові слова: ресурси підприємства, компетенції підприємства, конкурентоспроможність, стратегії підприємства, ресурсно-компетенційний потенціал підприємства, інноваційний розвиток.

Постановка проблеми. У сучасних умовах існування жорсткої конкуренції на ринку з огляду на обмеженість ресурсного потенціалу перед суб'єктами господарювання постає проблема ефективного формування ресурсного забезпечення для виконання поставлених задач та реалізації стратегічних цілей. Завдання формування та вдосконалення ресурсного потенціалу як основного механізму підвищення конкурентоспроможності підприємств стає одним з головних чинників виживання та розвитку в умовах неперемінності та мінливості навколишнього середовища. Водночас досягнення стійкого інноваційного розвитку визначається та забезпечується не тільки сприятливими зовнішніми умовами, але й наявністю системи управління ресурсним потенціалом підприємства як ключової стратегії функціонування, розвитку та досягнення підприємством стійких конкурентних переваг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вагомий внесок у розвиток ресурсної теорії та основних аспектів її застосування зробили такі зарубіжні вчені, як К. Вернерфельт, Р. Румельт, Дж. Барні, Д. Тіс. Проблемні питання щодо визначення сутності ресурсного потенціалу підприємства, ефективного його використання та управління на рівні підприємства висвітлені в працях зарубіжних вчених, а саме в роботах Д.М. Розенберга, К. Прахалада, Г. Хамела та вітчизняних науковців, зокрема в дослідженнях Б.Є. Бачевської, А.Н. Роднікова, Ю.Я. Вовка, І.В. Заблудської, Н.С. Краснокутської, О.І. Олексюка, О.О. Решетняка, І.М. Репіної, О.С. Федоріна, Н.І. Чухрай, І.Й. Яремка.

У працях таких вчених, як А. Томпсон, Дж. Стрикленд, Г. Пізано, Е. Шуен, розкрито сутність понять «компетенція» та «компетентність», класифікацію компетенцій підприємства,

виокремлено переваги та недоліки застосування тих чи інших методів формування та забезпечення компетенцій підприємства.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на численність наукових праць зі вказаної проблематики, протягом останнього часу залишається невирішеним питання основних аспектів формування ресурсно-компетенційного потенціалу інноваційного розвитку підприємства, обґрунтування підходів до практичного обґрунтування загальних стратегій розміщення та перерозподілу ресурсно-компетенційного потенціалу підприємства в сучасних умовах функціонування та розвитку.

Мета статті полягає в обґрунтуванні підходів до практичного визначення та формування ресурсно-компетенційного потенціалу інноваційного розвитку підприємства в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємство є сукупністю ресурсів. Ресурси підприємства включають всі вхідні потоки, що забезпечують його ефективне функціонування та дають змогу здійснювати та реалізовувати власні стратегії розвитку з метою отримання прибутку.

Категорія «ресурс» (від французького «resource» – «засіб», «запас», «джерело доходу») має універсальний, міждисциплінарний та багатоаспектний характер, а також знаходить місце у працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. А.Н. Родніков [14] пропонує таке тлумачення терміна: «ресурс (scheduled operating time; anticpated working life) – встановлений термін служби технічного пристрою, після закінчення якого воно підлягає ремонту або списанню». Д.М. Розенберг [15] дає такий переклад англійського слова «resource»: «спосіб; засіб; ресурси; допоміжний засіб; природні ресурси». Сутність цього поняття змінюється з розвитком економіки та науково-технічного прогресу.

Згідно з технологічною парадигмою неокласичної теорії виробничого використання ресурсів є елементом процесу створення додаткової вартості. Значення кожного виду ресурсів для економіки змінюється залежно від рівня розвитку технологічного способу виробництва. З початку 1990-х років у світовій теорії та практиці стратегічного управління формувався та розвивався так званий ресурсний підхід до управління підприємством.

Ресурсна теорія («resource-based theory») – це одна з теорій існування підприємства в економіці, яка виявляє зв'язки та пояснює фактори конкурентних переваг, їх динаміку. Мета ресурсної концепції полягає в поясненні створення, використання та відновлення конкурентних переваг в рамках ресурсного потенціалу підприємства.

Таблиця 1

Класифікація ресурсів підприємства

Класифікаційна ознака	Види ресурсів
1. Якісна характеристика	– Фінансові;
	– фізичні;
	– людські;
	– організаційні;
	– репутаційні.
2. Осяжність	– Матеріальні;
	– нематеріальні.
3. Ступінь розвитку	– Придбані на ринку;
	– розвинені усередині підприємства (компетенції).

Джерело: сформовано автором на основі джерел [12; 13]

Ресурси поділяються на три основні групи, а саме матеріальні; трудові, зокрема інтелектуальні; природні. Значення кожного виду ресурсів для підприємства змінюється залежно від рівня розвитку технологічного способу виробництва. Розглянемо найбільш відомі підходи до класифікації ресурсів підприємства (табл. 1).

До фінансових ресурсів відносять власний і позиковий капітал, нерозподілений прибуток; фізичні ресурси включають основні фонди, тобто рухоме та нерухоме майно, будівлі та споруди, машини та устаткування; людські ресурси складаються зі знань, досвіду, кваліфікації, здатності виробляти думки та приймати ризики; організаційні ресурси – це внутрішня організаційна культура, системи контролю якості; репутаційні – це, звісно, репутація підприємства, його бренди тощо.

За ступенем осяжності ресурси підприємства можуть бути матеріальними (відчутні) та нематеріальними (невідчутні). За ступенем розвитку ресурси підрозділяються на ті, що можуть бути розвинені всередині підприємства (здібності, компетенції), та ті, що придбані на ринку (основними ресурсами є активи та певні навички у працівників, які щойно були прийняті на роботу) [2].

Основні ресурси – це ресурси, які можуть бути придбані на ринку. Наприклад, ресурси, пов'язані із забезпеченням логістики, включають матеріальні ресурси (вантажівки, матеріали, інвентар) та навички (навички вантажних, розвантажувальних робіт, навички упакування, навички операцій на комп'ютері). В процесі перетворення та застосування ці ресурси стають частиною активів та здібностей фірми, роблячи безпосередній внесок у виробництво продукції.

Активи є сукупностями доступних чинників, якими підприємство володіє або управляє. Активи можуть бути створені тільки в результаті процесу накопичення шляхом інвестування протягом певного часу. Активи можуть бути відчутними або невідчутними, але в будь-якому разі це «видимі» ресурси.

Термін «компетенції» набув великого поширення у зв'язку із застосуванням процесного підходу до управління, розвитком ресурсної концепції, а також використовується для позначення бізнес-процесів.

У загальному розумінні компетенції (від лат. «competo» – «добиваюся», «відповідаю») – це поведінкові характеристики, необхідні для успішної діяльності підприємства та досягнення позитивних результатів розвитку. Поняття «компетенція» у прямому сенсі означає коло повноважень будь-якого органу чи посадовця або коло питань, в яких певна особа має досвід і знання [14, с. 119]. Елементи, які задіяні у формуванні компетенцій підприємства, наведені на рис. 1.

Слід розрізняти такі поняття, як «компетенції працівника» та «компетенції підприємства». Компетенції працівника відзначаються основними поведінковими характеристиками самого робітника, необхідними для ефективної, якісної роботи, що виявляються в його професійних знаннях, вміннях та навичках.

Нині особливої актуальності та важливості у досягненні конкурентних переваг набувають компетенції підприємства. Необхідний рівень поточної та перспективної достатності конкурентних переваг забезпечується через управлінські компетенції. Зовнішній їх прояв відображено у функціях стратегічного та фінансового аспектів менеджменту, організаційної структури, проце-

сах прийняття рішень та контролю тощо. Щодо психологічних компетенцій, то загалом (на думку автора) «вони характеризують здатність персоналу і, перш за все, його керівної ланки швидко сприймати зміни в правилах поведінки у бізнес-середовищі їх функціонування, а також у макросередовищі» [6, с. 25–27]. До найбільш поширених варто віднести такі (від спрощених до більш ускладнених формулювань) (рис. 2).

Компетенції як один з видів ресурсного потенціалу підприємства відрізняються від інших ресурсів тим, що вони розвиваються під час їх використання. Від рівня ефективності та унікальності використання наявних компетенцій підприємством залежить складність їх наслідування та копіювання для підприємств-конкурентів. Це правило відображає динамічний характер цієї категорії. Отже, стійкі конкурентні переваги можуть бути результатом взаємодії комплексу ресурсів.

Останніми роками стрімко почала розвиватись концепція динамічних здібностей підприємства. Виходячи з визначення, наданого в класичній роботі Д. Тіса, Г. Пізано, Е. Шуена [17], можемо побачити, що динамічні здібності розглядаються як «потенціал фірми в інтеграції, створенні і реконфігурації внутрішніх і зовнішніх компетенцій для відповідності середовищу, що швидко змінюється».

Концепція динамічних здібностей підприємства з'явилась у відповідь на гостру конкуренцію у високотехнологічних галузях та базується на тому міркуванні, що в умовах сучасного висококонкурентного ринкового середовища успішність функціонування підприємств залежить від їхньої здатності швидко й активно реагувати на ринкові зміни, отже, негайно приймати оптимальні рішення та ініціювати торговельні, маркетингові, а також організаційні інновації.

Загалом динамічні здібності можна представити як суму ключових здібностей та здібностей до змін інноваційного характеру. Тобто якщо представити взаємозв'язки між компетенціями та динамічними властивостями за допомогою формули, то вона матиме такий вигляд (рис. 3).

Для того щоб оцінити достатність власних фінансових ресурсів для проведення економічних реформ чи перетворень, а також обґрунтувати зовнішні джерела залучення засобів для підприємства, вкрай необхідно знати бюджет витрат для запланованих змін та враховувати безліч чинників, пов'язаних з економічною діяльністю підприємства [17, с. 178].

При цьому можна виділити ті основні показники, за значеннях та динамікою яких можна зробити загальний висновок про те, наскільки адаптивною є ресурсна



Рис. 1. Складові елементи формування компетенцій підприємства

Джерело: розроблено автором на основі джерел [14; 17]

база підприємства, чи можливо швидко вивільнити ресурси або поміняти структуру активів. В таблиці ці показники виділені жирним шрифтом (табл. 1).

Визначення та формування підприємством стратегічного набору компетенцій базуються на комплексній координації стратегій різного типу. Підприємство може досягти загальних цілей за умови збалансованості компетентних стратегій, обґрунтованості взаємодії окремих видів у «стратегічному наборі», що сприяє їхньому взаємному підсиленню, тобто досягненню ефекту синергії. Сила загальних стратегій підприємства збільшується за допомогою збалансованості портфеля,

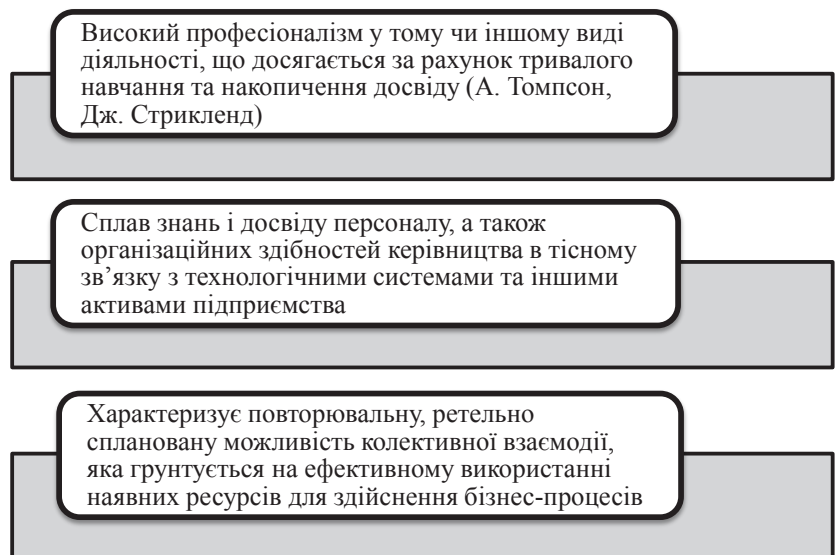


Рис. 2. Ідентифікаційні ознаки ключових компетенцій підприємства

Джерело: розроблено автором на основі джерел [5–7]

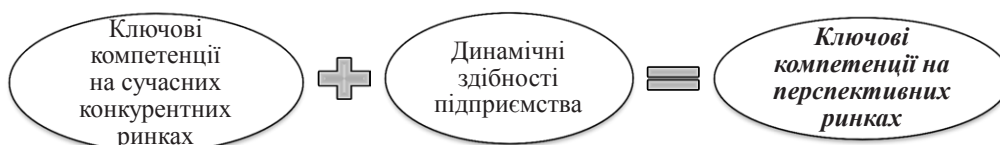


Рис. 3. Формулювання пріоритетності розміщення ресурсів в процесі інноваційного розвитку

Джерело: розроблено автором на основі джерела [17]

Таблиця 2

Ключові показники гнучкості та маневреності підприємства

СИСТЕМА ОЦІНОЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕКСПРЕС-ДІАГНОСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА			
ФУНКЦІОНАЛЬНЕ СПРЯМУВАННЯ			

↓	↓	↓	↓
Платоспроможність	Стан та структура капіталу	Ділова активність	Прибутковість
Коефіцієнт негайної ліквідності	Коефіцієнт автономії	Оборотність обігових активів	Рентабельність власного капіталу
Загальний коефіцієнт покриття	Коефіцієнт фінансового левериджу	Оборотність товарно-матеріальних запасів	Рентабельність активів
Проміжний коефіцієнт покриття	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Оборотність дебіторської заборгованості	Рентабельність обороту
Рівень ліквідності простроченої заборгованості	Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості	Тривалість операційного циклу	Рентабельність операційних витрат
Середній індекс ліквідності оборотних активів	Рівень простроченої заборгованості	Тривалість фінансового циклу	Економічна рентабельність

Джерело: сформовано автором на основі джерел [9–11]

де відображено напрями його діяльності. Окремі напрями діяльності реалізуються ефективно, коли функціональні та ресурсні стратегії узгоджені та пристосовані одна до одної та до стратегій вищого рівня. Координація між окремими видами стратегій – це концептуальний зв'язок, що поєднує окремі види діяльності, як виробничі (бізнесові), так і управлінські [13, с. 121].

Таким чином, перш ніж обґрунтувати пріоритетні напрями формування ресурсів, необхідно виділити основні умови відповідності ресурсно-компетенційної бази конкурентним та управлінським вимогам підприємства (рис. 4).

Для того щоб визначити, які напрями діяльності (в умовах диверсифікації) потрібно розвивати підприємству, куди спрямовувати ресурси, можна скористатись матрицею «привабливість – конкурентоспроможність» (табл. 3), запропонованою Томпсоном-Стріклендом [16].

Залежно від того, як сьогодні розподіляються види діяльності підприємства, обґрунтовуються загальні стратегії розміщення та перерозподілу ресурсів (табл. 4).

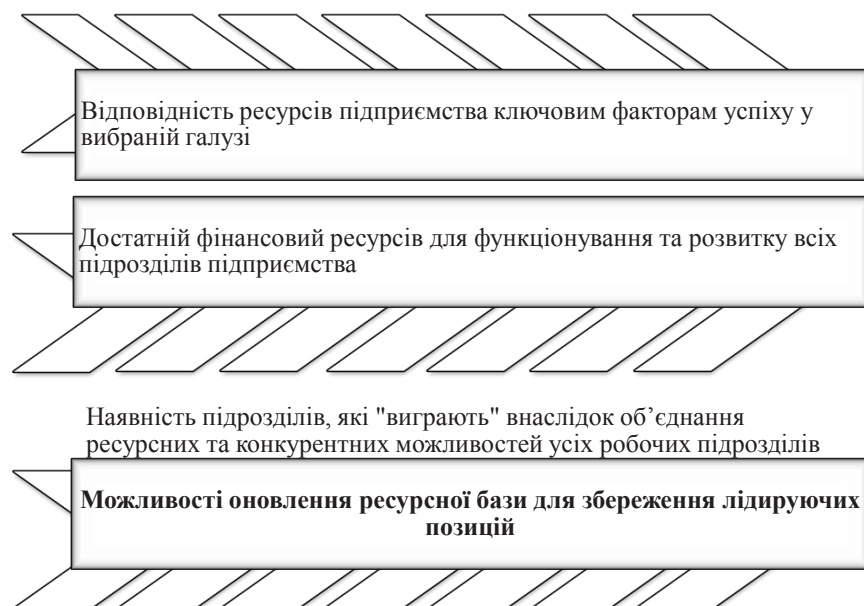


Рис. 4. Умови відповідності ресурсно-компетенційної бази конкурентним та управлінським вимогам підприємства

Джерело: сформовано автором на основі джерела [13]

Таблиця 3
Матриця «привабливість – конкурентоспроможність» ранжування видів діяльності та розвитку галузей підприємства

Довгострокова привабливість галузі		Визначення ефективного ресурсного потенціалу та компетентних стратегій як напрям підвищення конкурентоспроможності		
		Висока	Середня	Низька
	Висока	Підрозділ А	Підрозділ А	Підрозділ В
	Середня	Підрозділ А	Підрозділ В	Підрозділ С
Низька	Підрозділ В	Підрозділ С	Підрозділ С	

Джерело: складено автором на основі джерела [16]

Види діяльності групи А, як правило, є перспективними та характеризуються високим рівнем конкурентоспроможності. Для них доцільно застосовувати такі типи стратегії, як інвестування та ріст або зміцнення і захист.

Види діяльності групи В є досить слабкими, але можуть функціонувати на підприємстві за умови їх ефективного вдосконалення, оптимізації, впровадження нових методів та технологій. Оцінивши перспективність таких видів діяльності («зберігаємо і вдосконалюємо» «істотно перетворюємо» або «згортаємо»), можемо визначити тип необхідної стратегії. Види діяльності групи С є переважно безперспективними та проблемними для підприємства. До них найчастіше застосовні такі види ресурсних стратегій, як вилучення та відокремлення або (рідше) перегляд і репозиціонування.

Розглядаючи підприємство як ієрархічну організаційну систему прийняття управлінських рішень, можемо визначити, що для кожного управлінського рівня підприємства можна виокремити власні компетенції, що забезпечують появу чи підсилення конкурентних переваг підприємства загалом. Це дає змогу стверджувати, що нині для успішного формування та реалізації довгострокового розвитку підприємства необхідно

Обґрунтування пріоритетності розміщення ресурсів підприємства

Тип стратегії компетенцій	Характеристика
Інвестування та ріст	Спрямована на підрозділи, які необхідно активно розширювати, зокрема за рахунок інновацій.
Зміцнення та захист	Спрямована на підрозділи, які треба зміцнити за рахунок ресурсної бази головних підрозділів.
Перегляд і репозиціонування	Спрямована на підрозділи, розвиток яких потребує кардинальних змін, зокрема інноваційних.
Вилучення та відокремлення	Спрямована на автономні підрозділи.

Джерело: складено автором на основі джерел [13; 16]

сформувати систему компетенцій певних рівнів, їх відповідність стратегічним цілям та можливість управління динамікою компетенцій. Управління на основі ключових компетенцій передбачає не просто їх виділення та моніторинг, але й розроблення на їх основі стратегії розвитку всіх підрозділів підприємства. Саме їх ідентифікація, визначення якісних характеристик компетенцій певних рівнів, оцінка їх відповідності стратегічним завданням, нарешті, управління розвитком підприємства на засадах формування його ресурсно-компетенційного потенціалу є новим напрямом стратегічного управління за заporукою успішного розвитку як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках.

Висновки. На сучасному етапі розвитку економічних реалій в Україні та світі можна констатувати, що забезпечення довгострокового успіху підприємства вже визначається не тільки наявністю та/або можливістю залучення матеріальних та фінансових ресурсів. Час зростання прибутку підприємства внаслідок розвитку матеріальних активів закінчується. В умовах відкритості ринків матеріальних ресурсів, розширення можливостей та подолання бар'єрів, їх залучення суттєво зменшується їх значущість для забезпечення конкурентних переваг.

Таким чином, невід'ємними елементами стратегії інноваційного розвитку підприємства є ідентифікація та формування його ресурсно-компетенційного потенціалу у складі стратегічних активів. Забезпечення підприємства такими ресурсами пов'язане з необхідністю, по-перше, визначення якісного складу відсутніх або недостатньо розвинутих нематеріальних активів, які забезпечують стратегічний успіх підприємства, по-друге, залучення їх у підсистему організації (виробничу, організаційну, фінансову тощо), по-третє, збалансування складу, взаємозв'язку та кореляції впливів окремих елементів нематеріальних активів задля забезпечення успішного довгострокового розвитку підприємства. Розвиток цього комплексу питань, сутність та формування ресурсного потенціалу підприємства, існування методологічної проблеми розуміння та ідентифікації компетенцій на різних рівнях організації підприємницької діяльності створює фундаментальне підґрунтя для подальшого розвитку інноваційної діяльності та методичного інструментарію дослідження необхідних передумов успішного довгострокового розвитку сучасного підприємства.

Список використаних джерел:

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. Санкт-Петербург: Питер, 2002. 544 с.
2. Бурман К. Нематериальные организационные способности как компонент стоимости предприятия. Проблемы теории и практики управления. 2003. № 3.
3. Вавжиняк Б. Управління знаннями – виклик майбутнього // Інтернет-портал для управлінців. URL: <http://www.management.com.ua/hrm/hrm016.html>.
4. Ванькова О. Когда персонал больше, чем капитал. URL: <http://www.bkg.ru>.
5. Верба В.А. Развитие компании на принципах процессного управления. Стратегия развития Украины: экономика, социология, право. 2008. № 1. С. 517–526.
6. Верба В.А., Гребешкова О.М. Проблема ідентифікації компетенцій підприємства. Проблеми науки. 2004. № 7. С. 23–28.
7. Гаврилова Т., Григорьев Л. Бизнес держится на знаниях, сам того не зная. Персонал-Микс. 2004. № 2. С. 10–22.
8. Гребешкова О.М. Потенціал зовнішнього зростання підприємства. Стратегія економічного розвитку України. 2003. Вип. 14. С. 32–38.
9. Гольдштейн Г.Я. Глобальный стратегический инновационный менеджмент: рабочие материалы. Таганрог: ТРТУ, 2001.
10. Минцберг Г., Куинн Дж., Гошал С. Стратегический процесс / пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. Санкт-Петербург: Питер, 2001. 688 с.
11. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства: сучасний стан та напрямки розвитку: монографія. Київ: 2001. 227 с.
12. Новейший словарь иностранных слов и выражений. Москва: ООО «Издательство АСТ»; Минск: Харвест, 2002.
13. Прахалад К.К., Хэмел Г. Стержневые компетенции корпорации. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж.Б. Куинн, С. Гошал / пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. Санкт-Петербург: Питер, 2001. С. 112–123.
14. Родников А.Н. Логистика: терминологический словарь. Москва: Экономика, 1995. 251 с.
15. Biznes i menedzhment. Terminologicheskij slovar' [Business and management. Terminological dictionary] / chief ed. D.M. Rozenberg, INFRA-M. (1997), Moscow, Russian Federation.
16. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учеб. для вузов / пер. с англ.; под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. Москва: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. 576 с.
17. Tis D.Dzh., Pizano G., Shuen E. Dinamicheskie sposobnosti firmy i strategicheskoe upravlenie [Dynamic capabilities and strategic management of the company]. Vestnik S.-Peterb. Un-ta. 2003. Vol. 4. P. 133–183.

Згурская О. М.

Государственный университет телекоммуникаций

ФОРМИРОВАНИЕ РЕСУРСНО-КОМПЕТЕНЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Резюме

В статье определено понятие ресурсной теории как ключевого фактора создания, использования и восстановления конкурентных преимуществ в рамках ресурсного потенциала предприятия. Выделены основные виды ресурсов предприятия, которые меняются в зависимости от уровня развития технологического способа производства. Определен термин «компетенция предприятия» как поведенческие характеристики, необходимые для успешной деятельности предприятия и достижения положительных результатов развития. Отображена формула приоритетности размещения ресурсов предприятия в процессе инновационного развития. Выделены основные условия соответствия ресурсно-компетенционной базы конкурентным и управленческим требованиям предприятия, обоснованы приоритетные направления формирования ресурсно-компетенционного потенциала предприятия. С помощью матрицы «привлекательность – конкурентоспособность» ранжирования видов деятельности и развития отраслей предприятия определены и обоснованы общие стратегии размещения и перераспределения ресурсно-компетенционного потенциала предприятия в современных условиях функционирования и развития.

Ключевые слова: ресурсы предприятия, компетенции предприятия, конкурентоспособность, стратегии предприятия, ресурсно-компетенционный потенциал предприятия, инновационное развитие.

Zghurs'ka O. M.

State University of Telecommunications

FORMATION OF RESOURCE AND COMPETENT POTENTIAL OF THE ENTERPRISE INNOVATIVE DEVELOPMENT IN MODERN CONDITIONS

Summary

The article defines the concept of the “resource theory” as a key factor in creation, use and restoration of competitive advantages within the frame of the enterprise resource potential. The main types of the enterprise resources are identified, which vary depending on the level of development of the technological mode of production. The term “enterprise competencies” is defined as the behavioral characteristics required for the enterprise success and achievement of positive results of development. The article reflects the dependence of complexity of the existing competencies imitation and copying by competing enterprises on the level of efficiency and uniqueness of their use by the enterprise. The formula of the enterprise resources allocation priority in the process of innovative development is reflected. The main conditions for the resource and competence base compliance with the competitive and managerial requirements of the enterprise are determined and the priority directions for the enterprise resource and competence potential formation are grounded. Using the matrix “attractiveness – competitiveness” of ranking the types of activities and development of the enterprise’s sectors, the general strategies for locating and redistribution of the enterprise resource and competence potential in modern conditions of operation and development are identified and justified.

Key words: enterprise resources, enterprise competences, competitiveness, enterprise strategies, enterprise resource and competence potential, innovative development.

УДК 330:004.7:316.77:004.5

Каліна І. І.

Вищий навчальний заклад

«Інститут дизайну, архітектури та журналістики»

ДЕТЕРМІНАНТНО-ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУЛЮВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПОНЯТТЯ «ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА» В ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

У статті досліджено теоретичні основи появи поняття «цифрова економіка» як основного чинника трансформації та активізації бізнес-процесів на підприємствах. Обґрунтовано процес розвитку детермінантного формулювання цифрової економіки з урахуванням технологічних укладів (смарт-індустріалізація) та інформаційно-комунікаційного суспільства (інформатизаційна компетентність соціуму).

Ключові слова: цифрова економіка, мережа, смарт, активізація бізнесу, інформаційне середовище.

Постановка проблеми. В епоху ринкової економіки і за часів Сміта мало сенсу розраховувати точку беззбитковості, оптимальні розміри підприємства, адже для цифрової економіки це не має значення. Підприємство може бути дуже маленьким і при цьому успішно розвиватись. Наприклад, компанія “Uber”, яка не є власником всіх машин, що надають сервіс, навіть не має ліцензії на послуги таксі, проте ми бачимо результат.

Власник може бути одночасно і керівником, і виконавцем всіх етапів роботи компанії.

З кожним роком підприємці конкурують новими методами привертання уваги споживачів як на свій товар, послугу, так і на саме підприємство (соціальні мережі, електронні черги тощо). При цьому головною цінністю цифрової економіки є клієнт, який стає головним в процесі економічної діяльності, тому що без нього немає сенсу в

ній самій. Клієнт вибирає товар, покладаючись на поради, особистий досвід і рекламу, продавець не має можливості особисто контактувати з покупцем. При цьому реклама має свою вагу, тільки вже інтернет-реклама, інтернет-мода, інтернет-друзі, інтернет-захоплення тощо.

Сьогодні наукова спільнота не має єдиної методологічної основи щодо загальної теорії цифрової економіки. Останнім часом це поняття розглядалося науковцями під різними кутами зору. Про це свідчить, зокрема, те, що існують різні визначення понять «цифрова економіка», «мережева економіка», «діджитал-економіка», «старт-економіка» тощо. Тобто ця тематика є найактуальнішою для науковців та практиків-економістів для активізації бізнес-процесів на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Опрацюванню різних аспектів розвитку цифрової економіки присвячено багато наукових праць як вітчизняних дослідників, так і зарубіжних.

Зарубіжні науковці, такі як Р. Інклар, М. Тімер, Б. Ван Арк [1], визначили вплив інформаційних та комунікаційних технологій на інвестиції та продуктивність, а також обґрунтували їхню роль як основних двигунів економічного зростання за останнє десятиріччя. Т. Нібель проаналізував феномен зіткнення інформації та технології, вплив нових комунікаційних засобів на процеси економічного зростання на прикладі країн Європейського Союзу впродовж 15-річного періоду [2].

Вітчизняні дослідники, зокрема С.В. Іванов та О.С. Вишневський, вивчають питання модернізації економіки України за рахунок розвитку її цифрової складової, досліджують тенденції розвитку цифрових платформ як частини цифрової економіки [3]. С.В. Коляденко досліджує основні етапи становлення цифрової економіки [4]. Колектив авторів на чолі з Н.П. Мешко пропонує концепцію міжнародної технологічної інтеграції України та напрямів її високотехнологічної спеціалізації в нових умовах [5]. Н.Ю. Коровайченко приділяє увагу вивченню передумов інтеграції України до Єдиного цифрового ринку ЄС з точки відповідності реалій вітчизняного ринку цифрових технологій інтеграційним пріоритетам [6]. Питанням становлення мережевої економіки в Україні та світі, її складовим присвячена стаття Л.З. Кіт [7]. Проблеми складного переходу суспільства від індустріального до інформаційного, тенденції та стратегічні орієнтири подальшого розвитку інформаційної економіки в Україні відображені в роботі І.П. Малик [8].

В.П. Вишневський, Л.О. Збаразська, М.Ю. Занідна у своїй монографії [9] розглядають роль цифрових технологій у формуванні сучасної технологічної платформи неіндустріального розвитку, але акцентують увагу на проблемі складності отримання «цифрових дивідендів». У монографії «Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку» В.І. Ляшенко та О.С. Вишневський дослідили тенденції розвитку цифрової економіки, яка постійно збільшується у структурі ВВП провідних економік світу. Вони довели, що сучасні процеси цифрової трансформації економіки пов'язані з розвитком бізнес-моделей, які використовують цифрові платформи [10].

Автори монографії «Смарт-промисловість в епоху цифрової економіки: перспективи, напрями і механізми розвитку» дослідили особливості смарт-промисловості та її роль у модернізації промислового потенціалу [11].

Незважаючи на значні доробки вчених з теоретичних питань цифрової економіки, існують етапи розвитку цифрової економіки, бар'єри та правові основи тощо. За цих умов необхідним є розгляд детермінантно-теоретичних засад щодо формування поняття «цифрова економіка» в інформаційно-комунікаційному середовищі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах економічного розвитку підприємств з'явився великий інтерес до підвищення цифровізації кожного відділу та департаменту на підприємстві. Тому сьогодні є актуальним вирішення питань теоретичних основ поняття «цифрова економіка», що приводить до активізації бізнес-середовища не тільки окремого підприємства, але й усього суспільства.

Мета статті полягає в обґрунтуванні детермінантно-теоретичних засад поняття «цифрова економіка» в умовах інформаційно-комунікативного бізнес-середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основою вивчення фундаментальних закономірностей, бізнес-процесів та явищ є класична економіка, яка обумовлена переходом до інформаційної цивілізації відповідно до етапів, що відбуваються у світі згідно з технологічними укладами. Знання, що нам дає класична економічна теорія, дають можливість зрозуміти деякі сьогоденні події та передбачити подальший розвиток суспільно-економічних відносин на перспективу.

Згідно з теорією «довгих хвиль» М.Д. Кондратьєва сучасний світ перебуває в п'ятому технологічному укладі (1980–2040 рр.), ядром технічного прогресу якого є електронна промисловість, обчислювальна, оптико-волоконна техніка, програмне забезпечення, робототрудування та інформаційні послуги. З огляду на розрахунки деяких вчених (О. Айвазов, А. Кобяков), періодичність циклів від тієї точки, на якій зупинився М.Д. Кондратьєв, можна визначити, де знаходиться світ сьогодні. Це період знижувальної хвилі (з 2000–2007 рр. до 2015–2025 рр.) та підвищувальної (з 2015–2025 рр. до 2035–2045 рр. (прогноз)). Отже, за найоптимальнішими прогнозами сьогоденний етап є перехідним від знижувального до підвищувального періоду хвилі. У свій час М.Д. Кондратьєв зазначав, що на стадії піднесення хвилі характеризують нестабільність в суспільстві, зокрема політичні проблеми, революції, соціальні збурення тощо, що також підтверджує, що ми живемо саме в цей період хвилі. Отже, під час побудови механізму та системи регулювання економіки необхідно брати до уваги та враховувати часовий фактор, спостерігати за розвитком кризових явищ, оскільки такі заходи дадуть можливість скоротити витрати на відновлення рівноваги та замінити одну парадигму на іншу, більш ефективну, що сприятиме подоланню кризи [12, с. 14].

Якщо ж більш детально означити сьогоденний економічний напрям, то він називається неоекономікою, що зароджується за визначенням [13, с. 18], трактується як постіндустріальна стадія розвитку економічної системи, фундаментальними теоретичними конструкціями якої є інформаційна, інноваційна, знанцева, цифрова, мережева економіка. Розмежування цих концепцій ґрунтується на виділенні ключових сфер та ресурсів економічного розвитку.

Термін «Індустрія 4.0» введено в науковий обіг у 2011 р. за ініціативою німецьких бізнесменів, учених і політиків, спрямованою на підтримання

позицій Німеччини як світового промислового центру, тому досить часто використовується в німецькомовному середовищі (нім. "Industrie 4.0") [14, с.240]. Цифра 4 характеризує четвертий щабель (або стадію) індустріалізації. Звичайно, вважається, що перша промислова революція (перший щабель індустріалізації) знаменувала механізацію виробництва, друга – електрифікацію та масове виробництво, третя – його автоматизацію та комп'ютеризацію, нарешті, четверта промислова революція передбачає перехід до орієнтованого на споживача виробництва на основі кіберфізичних систем (рис. 1).

Крім того, як зазначають фахівці [15], цей щабель характеризується злиттям технологій з «розмиванням» меж між фізичними, цифровими та біологічними сферами.

Існують також альтернативні погляди на періодизацію промислового розвитку в історичному контексті. Зокрема, відомий американський економіст та еколог Дж. Ріфкін виокремлює три його етапи (три промислові революції), а саме першу промислову революцію, рушійною силою якої були вугілля й пара; другу, засновану на використанні нафти й електрики; третю, яка базується на відновлюваних джерелах енергії, експлуатації будівель, здатних самостійно генерувати енергію, та характеризується переходом до використання водню як енергетичного акумулятора. При цьому, на його думку, третя промислова революція (на відміну від перших двох, які сформували ієрархічну організацію економічної та політичної влади) передбачає перехід до побудови горизонтальних взаємодій та співробітництва суб'єктів [16]. У цьому аспекті концепція третьої промислової революції зникається з концепцією революції четвертої та Індустрії 4.0, які також акцентують увагу на горизонтальних мережевих взаємодіях та співробітництві суб'єктів [17, с. 49].

Ідея цифрової економіки походить від концепції, яка ще в 1960-х рр. започаткувалась як теорія Деніела Белла про інформаційну економіку, пізніше

трансформована в поняття «мережеве суспільство» або «мережева економіка» Манцеля Кастелнза [18].

Деякі дослідники пов'язують генезис концепції «мережева економіка» з категорією інформаційного суспільства, що виникла в Японії в 1960-1970-х рр. і була в подальшому більш конкретизована американськими та англійськими вченими. Винахід терміна «інформаційне суспільство» приписується професору Токійського технологічного інституту Ю. Хаяши. Термін «мережева економіка» часто ототожнюється з інформаційною економікою.

Відомий дослідник інформаційного суспільства М. Кастельс зазначає, що у світі з'явилась економіка нового типу, яку він називає інформаційною та глобальною, що дає змогу визначити її відмінні риси та взаємозв'язок між ними. Виходячи з постулату, що інформація за своєю природою є таким ресурсом, що легше за інші проникає через усілякі перешкоди та кордони, він розглядає інформаційну еру як епоху глобалізації. При цьому мережеві структури є одночасно і засобом, і результатом глобалізації суспільства. М. Кастельс зазначає: «Поява економіки з мережевою структурою та глибокою взаємозалежністю елементів дає змогу все більше застосовувати її досягнення в технології, знанні й управлінні як технологією та знанням, так і самим управлінням. Це замкнуте коло дасть змогу досягти більшої продуктивності та ефективності за наявності необхідних умов для однаково глибоких організаційних та інституційних змін» [19].

С.І. Парінов розуміє мережеву економіку як економіку, що ґрунтується на використанні інтернет-технологій: «Стан економіки, який виникає, коли інфраструктура, обслуговуюча функціонування економіки деякої країни або групи країн, ґрунтується на використанні інтернет-технологій. При цьому міняє свої властивості як економічна система загалом, так і її окремі елементи (виникають мережеві форми організації та механізм координації, відбуваються зміни в ринкових інститутах тощо)» [20, с. 11].

			Перша криптовалюта і блокчейн, 2009 р.
		Перший програмований логічний контролер, 1968 р.	Четверта промислова революція + кіберфізичне виробництво, енергія з відновлюваних джерел, Індустрія 4.0
	Перша складальна лінія, 1870 р.	Третя промислова революція + автоматизація і комп'ютеризація виробництва, атомна енергія	Індустрія 3.0
Перший механічний ткацький верстат, 1784 р.	Друга промислова революція + масове виробництво, електрична енергія з вуглеводнів		Індустрія 2.0
Перша промислова революція, механізація виробництва, енергія води та пари			Індустрія 1.0
Кінець XVIII ст.	Кінець XIX ст.	1970-ті рр. XX ст.	Сьогоднішній час

Рис. 1. Основні характеристики промислових революцій

Згідно з доповіддю Європейської комісії мережева економіка визначається як середовище, в якому будь-яка компанія або індивід, що перебуває в будь-якій точці економічної системи, може контактувати легко і з мінімальними витратами з будь-якою іншою компанією або індивідом щодо спільної роботи, для торгівлі, для обміну ідеями та ноу-хау або просто для задоволення [21].

Німецький дослідник Р. Вайбер зазначає, що інформацію як базисну інновацію слід розглядати як основу економічного зростання, а цифрову та комп'ютерну техніку – як ядро інновації під загальною назвою «інформаційна техніка» [22, с. 84]. Дослідник розглядає інформаційну техніку як джерело імпульсу економічного розвитку. При цьому особливу роль відіграє формування мережевих структур, що значною мірою впливають на просування до мережевої економіки та виникнення нових господарських форм.

Мережеву економіку також пов'язують з виробництвом та розподілом мережевих благ. До мережевих благ можна віднести Інтернет, телефонні послуги, програмне забезпечення, банківські послуги тощо. Крім того, поширюються мережева реклама, мережевий маркетинг. Принципово відмінною рисою мережевої економіки є не створення блага як такого, а створення мережі, що продукує та поширює це благо. Так, наприклад, В.Н. Бугорський визначає це явище так: «економіка, здійснювана за допомогою електронних мереж; основа мережевої економіки – мережеві організації» [23, с. 155].

Таким чином, з появою та розвитком глобальної мережі Інтернет та нових інформаційно-комунікаційних технологій збільшився інтерес до формування нового вигляду соціально-економічного порядку – глобального мережевого суспільства та мережевої економіки. Саме інформаційні та комунікаційні технології привели до різкого зростання ролі мереж у житті суспільства та їх домінуючого положення в низці сфер.

Проте, незважаючи на переваги мережевої економіки, її формування та розвиток пов'язані із суперечностями. На думку К. Келлі, зворотнім боком мережевої економіки буде постійне відмирання індивідуальних компаній, що старіють та відстають. Завданням мережевої економіки буде демонтаж індустріальної економіки та створення гнучкої мережі нових організацій і нових форм організацій [24].

На нашу думку, зміст цифрової економіки полягає не лише в широкому використанні інтернет-технологій, але й в еволюції глобальної цифровізації, тобто у своєрідному поєднанні інформаційної та глобальної економік для активізації бізнесу.

Поняття «цифрова економіка» Дон Тапскотт увів у науковий вжиток ще у 1995 р. [25, с. 234]. У класичному розумінні цифрова економіка – це економіка, що базується на цифрових технологіях, яку ще називають інтернет-економікою, новою економікою, веб-економікою. Переважно науковці під цифровою економікою розуміють виробництво, продаж і постачання продуктів за допомогою інформаційно-комунікаційних мереж.

Ніколас Негропonte, засновник медіа-лабораторії Массачусетського технологічного інституту, особливість цифрової економіки окреслив як «перехід від обробки атомів до обробки бітів» [26]. В.В. Апалькова переконує в тому, що цифрова економіка є найважливішим двигуном інновацій, конкурентоспроможності та економічного розвитку [27, с. 13]. Томас Месенбург обґрунтував

такі основні складові цифрової економіки [28]: підтримуюча інфраструктура (апаратне забезпечення, програмне забезпечення, телекомунікації, мережі); електронний бізнес (будь-які процеси, які організація проводить через комп'ютерні мережі); електронна комерція (передача товарів онлайн).

С.М. Веретюк стверджує, що цифрова економіка є складовою частиною економіки, в якій домінують знання суб'єктів та нематеріальне виробництво, що є основним показником під час визначення інформаційного суспільства [29, с. 52].

Згідно з рекомендаціями фахівців корпорацій “Telstra” і “Deloitte” [30] необхідними умовами для підприємств, які прагнуть до успішної діяльності в умовах цифрової економіки, є такі цінності: вони інвестують в нові здібності, а не в старі ділові моделі; вони високо цінують свої взаємини з клієнтами; вони стають більш швидкими та оперативними; вони знають своїх дійсних конкурентів; вони інвестують в талант.

За роки, що минули з моменту появи поняття цифрової економіки, багато науковців та практиків вносять свої корективи у визначення цієї категорії. Проте деякі з названих визначень підтримують думку про те, що великих відмінностей в них немає, а за декілька років досліджень вони не змінилися суттєво або принципово. Л.З. Кіт визначає цифрову економіку як трансформацію всіх сфер економіки завдяки перенесенню інформаційних ресурсів та знань на комп'ютерну платформу з метою їх подальшого використання (включаючи там, де це можливо) на цій платформі [7, с. 190]. М.П. Войнаренко та Л.В. Скоробогата говорять про те, як цифрова економіка передбачає, що всі економічні процеси (за винятком виробництва товару) протікають незалежно від реального світу. Товари та послуги не мають фізичного носія та є «електронними» [13, с. 20].

Більшість науковців стверджують, що цифрова економіка базується на цифрових технологіях.

Поняття «технологія» трактується досить широко, проте насамперед технологією пов'язано з певною провесою послідовністю за участю машин та обладнання. Ч. Перроу визначав технологію як засіб перетворення сировини на необхідний продукт, при цьому сировина тлумачиться надзвичайно широко як будь-які вхідні ресурси, що трансформуються, зрештою, в товар [31]. Аналогічно трактують технологію й інші автори, зокрема Л. Дейвіс визначає технологію як поєднання таких елементів, як обладнання, кваліфікаційні навички та технічні навички, для здійснення бажаних перетворень в матеріалах, інформації чи людях. Очевидно, що в будь-якому разі технологія передбачає трансформацію з широкою об'єктною базою. У визначенні Л. Дейвіса етимологія поняття фокусується на перетворенні як результаті поєднання обладнання, кваліфікаційних та технічних навичок. Загалом технологію можна визначити як послідовну зміну стану, форми, властивостей об'єкта для отримання певного результату [32, с. 94–95].

З точки зору економічної теорії сучасні технології можуть бути розподілені на групи, які розвиваються на принципах взаємозв'язків та взаємозбагачення. Перша група – технології комунікації, або зв'язку (Інтернет, широкосмугові зв'язки, інтранет), – формують мережу, завдяки якій підтримуються контакти, координується та контролюється робота різних учасників спільного процесу. Це технологічна основа цифрової економіки, без якої вона взагалі не може існувати.

Саме це стає передумовою формування цифрової економіки. А доступ до Інтернету розглядається як фундаментальне право [33, с. 143]. Технології зв'язку породжують не тільки безпосередній зв'язок людей, але й концепції об'єднання різних приборів, а саме Інтернет речей (Internet of Things) та промисловий Інтернет речей (Industrial Internet of Things), що дають змогу віддаленим чином управляти ресурсами. Технологія "m2m" (міжмашинна взаємодія) дає змогу приборам обмінюватися інформацією та оптимізувати вирішення певних проблем.

Група друга – технології збору, збереження, накопичення інформації, що стає капіталом, використання якого приводить до самозростання потенціалу як суспільства, так і окремих фірм. Усе це значно прискорюється завдяки використанню хмарних розрахунків, що забезпечують повсюдний оперативний мережевий доступ до спільної інформації з мінімальними експлуатаційними витратами.

Третя група побудована на технологіях когнітивних розрахунків, здатних оброблювати неструктуровану інформацію без заздалегідь наданого алгоритму. Ці технології можуть враховувати різноманітні чинники, використовуючи результати власних розрахунків та наданих зовнішніми джерелами. Вони працюють у координатній системі «питання – відповідь». У сучасних умовах найвідомішою когнітивною системою вважається "IBM Watson" [34].

Когнітивні технології використовують інструменти та методи Великих даних (Big Data), що передбачають прийняття рішення на основі опрацювання значних за обсягом та різноманітних за змістом масивів інформації, джерела походження яких мають різне походження. Консалтингова фірма "Forrester" дає таке визначення: «великі дані об'єднують техніки та технології, які вилучають сенс із даних на екстремальній межі практичності» [35]. На основі цих інструментів виникають технології моніторингу та сканування, що призначені для дослідження середовища з метою збору та оцінки інформації, а також забезпечують зворотний зв'язок, завдяки якому координується та організовується діяльність. Технології предективної (прогнозна) аналітики використовують математичні моделі з метою прогнозування реальної

ситуації та поведінки суб'єктів [36]. Технології моделювання дають змогу прогнозувати розвиток певних процесів, своєчасно закладати нові фактори впливу та розробляти сценарії більш ефективного рішення. Технології дизайну дають змогу заздалегідь сконструювати будь-які продукти та послуги. Технології виробництва включають використання робототехніки та моделі 3D-друку.

Вся економічна система суспільства (виробництво, розподіл, обмін, споживання) визначається способом з'єднання робітників із засобами виробництва, що обумовлюється панівними відносинами власності. Технологія визначає конкретний спосіб поєднання трудових зусиль людини із засобами виробництва з метою досягнення певного результату.

Цифрові технології стали базою для створення нових продуктів, цінностей, властивостей, відповідно, основою отримання конкурентних переваг на більшості ринків. Відбувається цифровий перехід від свого роду аналогових систем та процесів індустріальної економіки та інформаційного суспільства до цифрової економіки та цифрового суспільства.

Висновки. Така трансформація приводить до появи нових унікальних систем і процесів, що складають їх нову ціннісну сутність (наприклад, "Uber", цифровий банкінг). До цифрових трансформацій схильна більшість звичних для громадян видів діяльності. Цифровізація та можливість аутсорсингу розроблення нових продуктів та бізнес-послуг, виробництва та швидкого прототипування дали змогу невеликим компаніям та проектним командам створювати нові продукти та швидко виводити їх на ринок на рівні з присутніми там великими компаніями. Це привело до початку зміщення центрів інновацій з великих компаній до малих (стартапів). Такий швидкий темп змін потребує від людей нових знань, навичок та ефективної адаптації [37].

Отже, проблематика цифрової економіки знаходить своє відображення у численних дослідженнях учених-економістів. Втім, висока швидкість трансформаційних процесів, які відбуваються в сучасному світі, обумовлює стрімку зміну багатьох аспектів розвитку цифрової економіки. Цифровізація поширюється на все більшу кількість процесів та явищ, що потребує проведення відповідних досліджень та обумовлює їх актуальність.

Список використаних джерел:

1. Market Services Productivity across Europe and the US / R. Inklaar, M.P. Timmer, B. van Ark, W. Carlin, J. Temple. Economic Policy. 2008. Vol. 23(53). P. 139–194.
2. Niebel T. ICT and Economic Growth: Comparing Developing, Emerging and Developed Countries. ZEW Centre for European Economic Research. Mannheim. 2014. ZEW Discussion Paper 14–117.
3. Иванов С.В., Вишневский А.С. Электронные платформы как инструмент модернизации экономики Украины. Вісник економічної науки України. 2017. № 1(32). С. 47–53.
4. Коляденко С.В. Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні та світі. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2016. № 6. С. 105–112.
5. Стратегія високотехнологічного розвитку в умовах глобалізації: національний та корпоративний аспекти: монографія / Н.П. Мешко, О.М. Сазонець, О.А. Джусов, О.В. Пирог, С.Е. Сардак; ред. Н.П. Мешко. Донецьк: Юго-Восток, 2012. 470 с.
6. Коровайченко Н.Ю. Передумови інтеграції України до єдиного цифрового ринку Європейського Союзу. Ефективна економіка. 2017. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5648>.
7. Кіт Л.З. Еволюція мережевої економіки. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2014. № 3(2). С. 187–194.
8. Малик І.П. Тенденції розвитку інформаційної економіки в Україні. Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. 2013. Вип. 1(14). С. 25–34.
9. Вишневський В.П., Збаразська Л.О., Заніздра М.Ю. та ін. Національна модель неоіндустріального розвитку України: монографія / за заг. ред. В.П. Вишневського. Київ: НАН України, Ін-т економіки пром-сті, 2016. 518 с.
10. Ляшенко В.І., Вишневський О.С. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку: монографія. Київ: НАН України, Ін-т економіки промисловості, 2018. 252 с.
11. Вишневський В.П., Вієцька О.В., Гаркушенко О.М. та ін. Смарт-промисловість в епоху цифрової економіки: перспективи, напрями і механізми розвитку: монографія / за заг. ред. В.П. Вишневського. Київ: НАН України, Ін-т економіки пром-сті, 2018. 192 с.

12. Кон'юнктура товарних ринків / укл. В.В. Кузьяк, Ю.Я. Добуш. 2013. URL: nebotan.info/conditions/kondratiefp.php.
13. Войнаренко М.П., Скоробагата Л.В. Мережеві інструменти капіталізації інформаційно-інтелектуального потенціалу та інновацій. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2015. № 3. Т. 3. С. 18–24.
14. Industry 4.0 / H. Lazi, P. Fettke, H.G. Kemper, T. Feld, M. Hoffmann. Business & In Promotion Systems Engineering. 2014. Vol. 6 № 4. P. 239–242.
15. Schwab K. The Fourth Industrial Revolution. What It Means and How to Respond. Forugn A.A. Pairs. 2015/12 December.
16. Риффин Дж. Третья промышленная революция: как горизонтальные взаимодействия меняют энергетику, экономику и мир в целом / пер. с англ. Москва: Альпина нон-фикшн, 2014. 410 с.
17. Шваб К. Четвертая промышленная революция. Москва: Эксмо, 2016. 138 с.
18. The coming of post-industrial society: A venture of social forecasting. NY: Basic Books, 1973.
19. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. URL: http://polbu.ru/kastels_informepoch/ch00_all.html.
20. Паринов С.И. К теории сетевой экономики. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2002. 168 с.
21. Status Report on European Telework: Telework 1997, European Commission Report, 1997. URL: <http://www.eto.org.uk/twork/tw97eto>.
22. Вайбер Р. Эмпирические законы сетевой экономики. Проблемы теории и практики управления. 2003. № 3. С. 82–88.
23. Бугорский В.Н. Сетевая экономика: учеб. пособие. Москва: Финансы и статистика, 2008. 256 с.
24. Kelly K. New Rules for the New Economy // WIRED. 1997. URL: <http://www.wired.com/wired/5.09/newrules.html>.
25. Tapscott D. The Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence. McGraw-Hill, 1995. 342 p.
26. Negroponte N. Being Digital. Knopf. 1995.
27. Апалькова В.В. Концепція розвитку цифрової економіки в Євросоюзі та перспективи України. Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Менеджмент інновацій. 2015. Вип. 4. С. 9–18.
28. Mesenbourg T.L. Measuring the Digital Economy / US Bureau of the Census, Suitland, MD. 2001. URL: <https://www.census.gov/content/dam/Census/library/workingpapers/2001/econ/umdigital.pdf>.
29. Веретюк С.М., Пілінський В.В. Визначення пріоритетних напрямків розвитку цифрової економіки в Україні. Наукові записки Українського науково-дослідного інституту зв'язку. 2016. № 2(42). С. 51–58.
30. Taking leadership in a digital economy / Telstra corporation limited, Deloitte digital. November 2012. URL: <http://deloitte.digital.com.au/telstra.com>.
31. Normal Accidents. Living With High-Risk Technologies. USA, Basic Books, 1984.
32. Мескон М.Х., Альберт А., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Москва: Дело, 1993. С. 94–95.
33. Даниленков А.В. Интернет-право: монография. Москва: Юстицинформ, 2014. 233 с. URL: <https://books.google.com.ua/books?id=WR50BAAAQBAJ&pg=PT9&^=PT9<&^я=интернет-и-как+фундаментальное+право&8oигсе=Б1&oI8=I1ьБ24пXII>.
34. Когнитивная система IBM Watson: принципы работы с естественным языком. URL: <https://habrahabr.ru/company/ibm/blog/266015>.
35. New Forrester Consulting Study: The Contextual Marketing Imperative. URL: <https://hybris.com/en/downloads/analyst-commissioned-research/forrester-contextual-marketing-imperative/724>.
36. Баранова Н.В. Предиктивная аналитика: что это такое и почему НКО важно ее использовать. URL: <https://te-st.ru/2017/03/28/predictive-analytics-for-ngo>.
37. Проект. Цифрова адженда України – 2020 («Цифровий порядок денний» – 2020). Концептуальні засади 2016. URL: <https://uccr.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>.

Калина И. И.

Высшее учебное заведение

«Институт дизайна, архитектуры и журналистики»

ДЕТЕРМИНАНТНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМУЛИРОВКИ И РАЗВИТИЯ ПОНЯТИЯ «ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА» В ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННОЙ СРЕДЕ

Резюме

В статье исследованы теоретические основы появления понятия «цифровая экономика» как основного фактора трансформации и активизации бизнес процессов на предприятиях. Обоснован процесс развития детерминантной формулировки цифровой экономики с учетом технологических укладов (смарт-индустриализация) и информационно-коммуникационного общества (информатизационная компетентность социума).

Ключевые слова: цифровая экономика, сеть, смарт, активизация бизнеса, информационная среда.

Kalina I. I.

Institution of higher education

“Institute of Design, Architecture and Journalism”

DETERMINANT-THEORETICAL FOUNDATIONS OF THE FORMULATION AND DEVELOPMENT OF THE CONCEPT OF “DIGITAL ECONOMY” IN INFORMATION AND COMMUNICATION ENVIRONMENT

Summary

The theoretical bases of the concept of “digital economy” as the main factor of transformation and activation of business processes at enterprises are investigated. The process of development of the determinative formulation “digital economy” is substantiated based on technological methods (smart industrialization) and information and communication society (informational competence of the society).

Key words: digital economy, network, smart, activation of business, information environment.

УДК 332.8

Кімуржий М. І.Білгород-Дністровський економіко-правовий коледж
Полтавського університету економіки і торгівлі**ПЕРСОНІФІКАЦІЯ ЗАХОДІВ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ
РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЖКГ ЗА ВИДАМИ ДІЯЛЬНОСТІ**

У статті побудовано персоніфіковані заходи управління потенціалом розвитку підприємств сфери водопостачання та водовідведення, теплопостачання та надання послуг з утримання будинків та прибудинкових територій. Вектори заходів визначені стратегічними блоками, такими як забезпечення енергоефективності та інноваційності, гармонізація тарифної політики, підвищення результативності діяльності, оптимізація відносин зі споживачами та мінімізація дебіторської заборгованості. Ефективність вжиття запропонованих заходів доведена розрахунком інтегрального показника засобами таксономічного аналізу.

Ключові слова: стратегія управління, підприємства ЖКГ, потенціал розвитку, таксономічний аналіз, управління потенціалом.

Постановка проблеми. Удосконалення діяльності підприємств житлово-комунального комплексу та реалізація потенціалу їх розвитку неможливі без врахування особливостей діючих реформ та заходів реорганізації в окремих сферах діяльності житлово-комунального комплексу. Проте разом із загальновизначеними орієнтирами покращення житлово-комунальної сфери (підвищення енергоефективності, оновлення матеріально-технічної бази, збалансування тарифної політики, мінімізація дебіторської заборгованості споживачів та за розрахунками з бюджетом, забезпечення прибутковості діяльності тощо) увага має бути акцентована на специфічних особливостях діяльності, етапів життєвого циклу, рівнів розвитку підприємств, що надають різні житлово-комунальні послуги (водопостачання, водовідведення, теплопостачання, енергозабезпечення, утримання будинків та прибудинкових ділянок тощо).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняними науковцями приділено багато уваги персоніфікованим проблемам підприємств ЖКГ. Так, І.В. Запартіна та Т.Б. Лебеда визначають зменшення надійності та погіршення якості послуг з водопостачання та водовідведення, збільшення кількості аварійних ситуацій техногенного характеру [3]; Н.С. Полякова визначає необхідність урегулювання обсягів дебіторської заборгованості підприємств водопостачання та водовідведення з одночасною оцінкою обсягів наданих послуг всім категоріям споживачів, показників стабільності користування послугами тощо [12, с. 101]; В.І. Лук'янов визначає важливість подолання проблем низької якості води, значних обсягів її втрат та забруднення водоймів каналізаційними викидами [7, с. 102].

Серед проблем у сфері теплопостачання автори виділяють такі, як незадовільний технічний стан об'єктів теплової енергетики, застарілий житловий фонд, які спричиняють надмірні втрати тепла під час виробництва, транспортування та споживання, недосконале законодавство та система ціноутворення, що не стимулюють широкого вжиття заходів щодо підвищення енергоефективності [2]; затримка розвитку технологій теплофікації, практична відсутність сучасних систем контролю, обліку та керування теплопостачанням, дефіцит органічного палива, необхідність розв'язання екологічних проблем, високий ступінь зношеності енергетичних потужностей, основного та допоміжного теплоенергетичного устаткування, тарифного регулювання та оплати

за спожити теплову енергію [6, с. 5]; висока ціна теплоносіїв та значні втрати тепла [7, с. 102].

До основних перепон у реалізації потенціалу розвитку підприємств, що надають послуги благоустрою житла, В.І. Лук'янов відносить високий ступінь зносу житлового фонду, відсутність коштів на капітальний ремонт, поганий стан прибудинкових територій, аварійність ліфтів [7, с. 102]. І.О. Панасенко констатує значне погіршення технічного стану основних фондів, підвищення аварійності об'єктів житлового господарства, зростання витрат і непродуктивних витрат матеріальних та енергетичних ресурсів [8].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на суттєві доробки вітчизняних вчених щодо вирішення проблем та ґрунтовні рекомендації, на загальнодержавному рівні до цього часу здійснюється розроблення комплексної стратегії розвитку сфери ЖКГ без особливого акценту на персоніфікованих заходах подолання проблем на підприємствах за видами діяльності.

Мета статті полягає в побудові персоніфікованих стратегій управління потенціалом розвитку підприємств ЖКГ та доведенні їх ефективності інструментами таксономічного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реалізація потенціалу розвитку можлива лише за повного ефективного використання всіх його складових (ресурси, можливості, інновації), тому вважаємо за доцільне проаналізувати специфічні проблеми у діяльності підприємств кожного виду послуг та персоніфікувати заходи досягнення цілей стратегічних блоків.

Так, загалом досліджуючи проблематику діяльності підприємств, що надають послуги водопостачання та водовідведення, ми визначили такі персоніфіковані заходи стратегії управління потенціалом розвитку (табл. 1).

Нааявність значних перешкод у реалізації блоків стратегії на підприємствах теплопостачання спричинює необхідність визначення персоніфікованих заходів управління потенціалом їх розвитку (табл. 2).

Під час дослідження напрямів вдосконалення управління потенціалом розвитку підприємств ЖКГ у сфері благоустрою важливо акцентувати увагу на необхідності створення конкурентного середовища та створення ефективного механізму відносин між замовниками та споживачами, що враховує появу нових у цій сфері підприємницьких суб'єктів різних організаційно-правових форм. При цьому важливим є створення ефектив-

Таблиця 1

Персоніфіковані заходи стратегії управління потенціалом розвитку підприємств водопостачання та водовідведення

Стратегічний блок	Проблематика	Персоніфіковані заходи досягнення цілей
Блок забезпечення енергоефективності та інноваційності	Необхідність заміни технічно та фізично застарілого обладнання на сучасні фінансово доступні та енергозберігаючі аналоги.	Залучення інвестицій на заміну застарілого обладнання та труб на нові, екологічні аналоги, що знижують собівартість послуг, підвищують якість води за рахунок нових систем очистки та використання екологічних труб.
	Заміна трубопроводної системи у зв'язку із застарілістю, великими обсягами втрат води та низькою їх якістю.	
Блок гармонізації тарифної політики	Різниця в показниках загальнобудинкових та особистих лічильників.	Проведення чіткої справедливої диференціації тарифів між населенням, підприємствами та державними установами; надання пільг за тривалу своєчасну сплату послуг та пільг за споживання значних обсягів; врахування різниці між загальнобудинковими витратами та індивідуальними лічильниками у тарифах на послуги з утримання будинків; розроблення тарифної сітки та стимулювання споживачів до встановлення лічильників з урахуванням нічного часу, вихідних днів та температурного режиму.
	Невідповідність обсягу тарифів якості наданих послуг.	
	Високі тарифи, що є «непідйомними» для більшої частини споживачів.	
Блок підвищення результативності діяльності	Неможливість отримання дозволу на користування надрами (видобування прісних підземних вод).	Скасування плати на спеціальний дозвіл або включення їх до собівартості продукції; віднесення операцій по відшкодуванню різниці у тарифах до оподатковуваних; законодавче закріплення на короткострокову перспективу звільнення від оподаткування в контексті розвитку сфери ЖКГ.
	Отримання субвенції з Державного бюджету на відшкодування різниці в тарифах на послуги з централізованого водопостачання та водовідведення належить до оподатковуваних операцій, що зменшує фінансовий результат від діяльності на суму податкового боргу.	
Блок оптимізації відносин зі споживачами та мінімізація дебіторської заборгованості	Низька поінформованість споживачів про наявність боргу та зміну тарифів.	Розроблення ефективного механізму реструктуризації заборгованості; доступність субсидювання неплатоспроможним споживачам; встановлення жорсткого контролю за нормами якості послуг та швидке реагування на необхідність усунення невідповідностей.
	Відхилення якості наданих споживачам послуг (наприклад, невідповідність температурного режиму).	

Джерело: складено автором на основі джерел [2; 3; 5; 9; 7; 11; 12]

Таблиця 2

Персоніфіковані заходи стратегії управління потенціалом розвитку підприємств теплопостачання

Стратегічний блок	Проблематика	Персоніфіковані заходи досягнення цілей
Блок забезпечення енергоефективності та інноваційності	Застарілість матеріально-технічної бази; аварійний стан тепло- та енергомереж.	Забезпечення повного фінансування програм оновлення основних фондів та впровадження енергозберігаючих технологій за рахунок отриманих грантів та інвестицій програм підтримки ЖКГ.
Блок гармонізації тарифної політики	Існування рахунків зі «спеціальними тарифними ставками» для підприємств теплоенергетики порушує принцип соціальної рівноправності.	Виключення норм у Законі України «Про теплопостачання», що передбачають існування рахунків зі спеціальним режимом.
Блок підвищення результативності діяльності	Включення субвенції з Державного бюджету на відшкодування різниці в тарифах на теплову енергію до доходу, що підлягає оподаткуванню, збільшує податкове навантаження на підприємство.	Віднесення операції з відшкодування різниці у тарифах до тих, на які не нараховується податок на прибуток; запровадження тимчасових податкових канікул для підприємств теплопостачання за умови спрямування вивільнених коштів на підвищення інноваційності діяльності.
Блок оптимізації відносин зі споживачами та мінімізація дебіторської заборгованості	Невідповідність наданих послуг нормативам температурного режиму; відсутність здебільшого можливості споживачами самостійно зменшувати або збільшувати обсяг спожитих послуг.	Стимулювання споживачів до встановлення сучасних лічильників з можливістю визначення та встановлення бажаного температурного режиму.

Джерело: складено автором на основі джерел [2; 3; 5; 7; 9; 11; 12]

Таблиця 3

Персоніфіковані заходи стратегії управління потенціалом розвитку підприємств з обслуговування будинків, споруд та прибудинкових територій

Стратегічний блок	Проблематика	Персоніфіковані заходи досягнення цілей
Блок забезпечення енергоефективності та інноваційності	Складність процедури та важкодоступність отримання кредиту банку для ОСББ.	Визначення банками спеціального статусу для ОСББ як позичальника та створення відповідного спеціального кредитного портфеля; впровадження ефективної практики енергоаудиту на основі позитивного зарубіжного досвіду.
	Відсутність практики енергоаудиту.	
Блок гармонізації тарифної політики	Відсутність нормативів регулювання умов та норм оплати тарифів для комунальних підприємств за загальними будинковими лічильниками у житлових будинках та гуртожитках	Обґрунтування тарифної сітки, що містить оплату загальнобудинкових лічильників та тарифів для мешканців гуртожитків.
Блок підвищення результативності діяльності	Відсутність нормативно-законодавчого регулювання процедури переходу комунального майна компаніям з управління активами, ОСББ та іншим видам приватних управлінських організацій.	Обґрунтування та нормативне затвердження доступного та швидкого механізму передачі права управління комунальною власністю приватним організаціям.
	Низька кваліфікованість керівників ОСББ та КУА, що зменшує привабливість користування послугами цих організацій.	Проведення у загальнодержавному масштабі тренінгів, консультативних семінарів, реалізація програм з підготовки кваліфікованого персоналу у сфері ЖКП.
Блок оптимізації відносин зі споживачами, мінімізація дебіторської заборгованості	Відсутність законодавчо-регламентованого контролю за цільовим використанням коштів ОСББ, КУА та інших приватних організацій з управління комунальним майном.	Покладання на органи місцевого самоврядування функції контролю за цільовим використанням коштів на утримання житлового фонду.
	Проблеми зі впровадження інноваційних підходів до управління системою відносин зі споживачами.	Адаптація підприємств до сучасних методів спілкування зі споживачами (наприклад, впровадження електронної черги, функціональний поділ персоналу відповідно до видів звернень); створення інтернет-сайтів з доступом до особистого кабінету та можливістю онлайн-спілкування з консультантам або розробка стандартних відповідей на поширені питання; створення можливості замовлення певної послуги в онлайн-режимі.
	Відсутність джерел інформування споживачів про зміни тарифів, їх склад та існування наявної заборгованості.	

Джерело: складено автором на основі джерел [2; 3; 5; 7; 9; 11; 12]

ної системи контролю за діяльністю цих суб'єктів та ефективністю використання ними коштів на ремонт, відновлення та розвиток житлового господарства (табл. 3).

Оцінювання очікуваного результату від запропонованого комплексу заходів важко реалізувати, оскільки певні якісні зміни, що відбудуться зі вжиттям заходів (наприклад, підвищення кваліфікованості працівників, покращення поінформованості споживачів про послуги), неможливо оцінити кількісно, окрім того, ці заходи мають різний часовий період виконання. Проте деякі із запропонованих заходів (впровадження податкових канікул, включення інвестиційної складової у тариф тощо) можна оцінити кількісно. Тому в роботі нами запропоновано розрахунок результату вжиття окремих заходів:

- 1) запровадження податкових канікул;
- 2) врахування інвестиційної складової у тарифі;
- 3) участь у програмах підтримки ЖКГ міжнародних організацій (за аналогією застосування чинних програм в інших регіонах);
- 4) ліквідація заборгованості бюджету за дотаціями на відшкодування різниці цін та субвенціями.

Серед наявного статистичного інструментарію оцінювання вважаємо найбільш прийнятним для використання у цьому масштабі інструментарій таксономічного аналізу, що дасть нам змогу провести порівняльний аналіз стану управління потенціалом розвитку підприємств ЖКГ до та після вжиття запропонованих заходів. Метод таксономії дає змогу отримати лінійне впорядку-

вання об'єктів за рівнем розвитку досліджуваних процесів [10].

Дескриптивний алгоритм таксономічного аналізу стратегії управління потенціалом розвитку підприємств зазначений на рис. 1.

Для побудови матриці оцінювання стратегії управління потенціалом розвитку підприємств ЖКГ взято агреговані значення індикаторів досягнення стратегічних блоків (блоку гармонізації тарифної політики, блоку забезпечення енергоефективності та інноваційності, блоку оптимізації відносин зі споживачами та мінімізації дебіторської заборгованості, блоку досягнення результативності діяльності) у розрізі груп підприємств по видах діяльності (табл. 4).

Під час визначення прогностичних показників управління потенціалом розвитку підприємств ЖКГ враховано вплив дії запропонованих заходів, що спричинить такі зміни:

- 1) зменшення податкового навантаження → зростання обсягу чистого доходу від реалізації послуг;
- 2) включення інвестиційної складової до тарифу → забезпечення покриття собівартості середньозваженим тарифом;
- 3) залучення коштів міжнародних інвесторів на оновлення основних фондів → зниження собівартості продукції;
- 4) ліквідація заборгованості держави по виплатах підприємствам ЖКГ → зменшення обсягу дебіторської заборгованості.

Стандартизація індикаторів дає змогу розрахувати точку-еталон як точку з координатами максимальних значень ознак-стимуляторів (показники, що позитивно впливають на управління

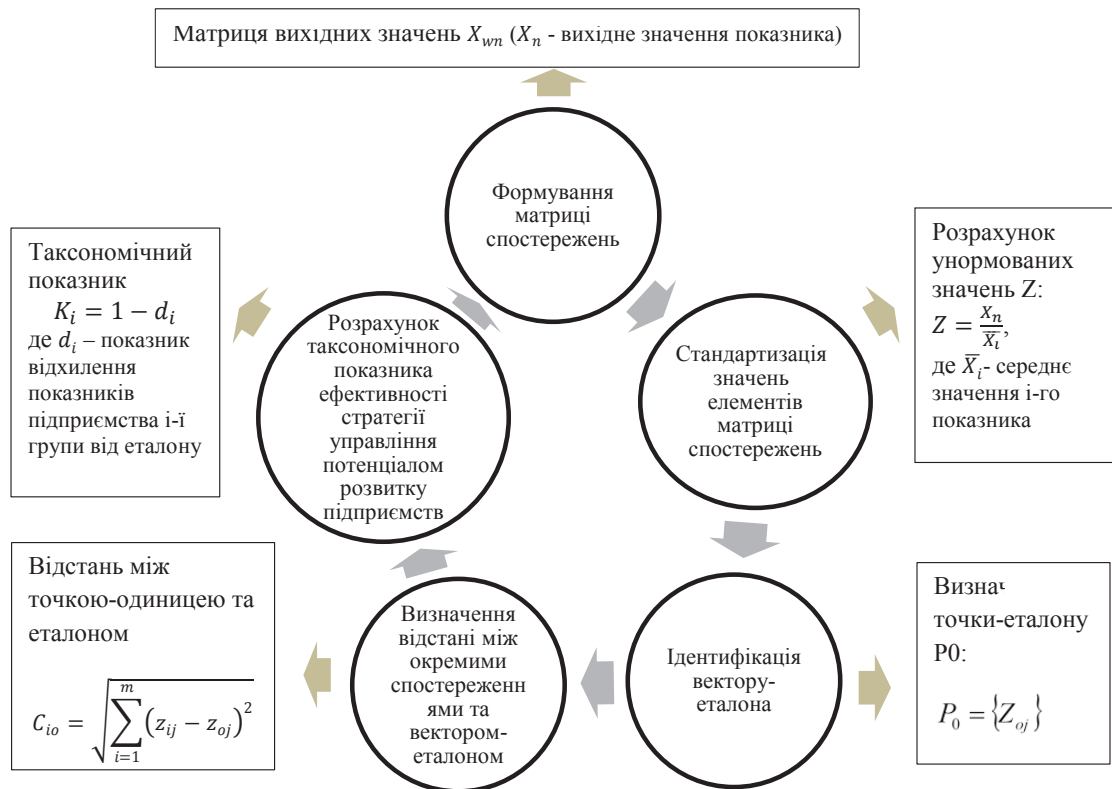


Рис. 1. Дескриптивний алгоритм таксономічного аналізу стратегії управління потенціалом розвитку підприємств

Джерело: складено автором на основі джерел [1; 5; 10]

потенціалом розвитку підприємств) та мінімальних значень ознак-дестимуляторів (показники з протилежними властивостями). Відповідно до розрахунків буде отримана точка-еталон, що має координати $r_{01}, \dots, r_{0j}, \dots, r_{0n}$, одержані за формулою:

$$r_{0j} = \begin{cases} \min(r_{ij}), j \notin J \\ \max(r_{ij}), j \in J \end{cases} \quad (1)$$

де J – множина показників-стимуляторів [1].

Серед тих ознак, що виділені нами у стратегічних блоках, стимуляторами є показники чистого доходу, фінансового результату, середньозваженого тарифу, рівень покриття собівартості середньозваженим тарифом. Такі показники, як собівартість, дебіторська заборгованість, матеріальні витрати, є дестимуляторами. Відповідно до цього твердження точка-еталон буде мати такий вигляд: $P_0 = \{1,74; 0,92; -0,82; -0,82; -0,58 \ 2,64 \ -0,61 \ 1,67\}$.

Таблиця 4

Вихідні дані для проведення таксономічного аналізу стратегії управління потенціалом розвитку підприємств ЖКГ Полтавської області

Підприємства з надання послуг	Чистий дохід від реалізації послуг	Фінансовий результат діяльності	Дебіторська заборгованість	Середня собівартість по підприємству без ПДВ	Середньозважений тариф по підприємству без ПДВ	Матеріальні витрати	Рівень покриття собівартості середньозваженим тарифом
<i>До вжиття заходів</i>							
Водопостачання	199 330	-57 898,4	167 699	7,8	7,8	126 749,5	79,6
Водовідведення	164 475,7	-43 887,00	141 713,4	7,8	6,2	75 593,5	79,5
Теплопостачання	1 820 680,9	-142 992,70	611 137,2	1 231,6	1 143,8	2 412 428,1	92,9
Утримання будинків, споруд і прибудинкових територій	124 476,1	-21 150,4	65 121,1	2,1	1,7	118 514,3	84,7
<i>Після вжиття заходів</i>							
Водопостачання	210 428	-46 800,4	18 993	6,6	8,6	101 140,7	129,4
Водовідведення	170 341,7	-17 371,70	24 692,6	6,6	6,8	65 300,0	102,9
Теплопостачання	1 835 734,3	-127 939,30	295 309,3	1 046,9	1 258,2	2 393 534,2	120,2
Утримання будинків, споруд і прибудинкових територій	125 692,4	-19 934,1	52 130,4	1,8	1,9	111 473,1	109,6

Примітка: дані агреговані за видами послуг, що надають підприємства Полтавської області у 2017 році

Джерело: складено на основі даних джерела [4]

Розрахунок відстаней між окремими спостереженнями і вектором-еталоном та побудова таксономічного показника реалізації стратегії управління потенціалом розвитку підприємств ЖКГ Полтавської області

Показник	До вжиття запропонованих стратегічних заходів				Після вжиття запропонованих стратегічних заходів			
	водопостачання	водовідведення	теплопостачання	утримання будинків, споруд і прибудинкових територій	водопостачання	водовідведення	теплопостачання	утримання будинків, споруд і прибудинкових територій
Відстань між точкою спостереження та точкою P_0 відповідної групи підприємств ЖКГ (C_{ij})	4,89	4,85	6,55	4,64	3,76	4,06	4,26	3,94
Відхилення відстані між точкою спостереження та точкою P_0 від значення відстані ознак	0,78	0,77	1,04	0,74	0,60	0,65	0,68	0,63
Таксономічний показник, %	22,08	22,72	-4,34	26,10	40,12	35,30	32,10	37,33

Джерело: розраховано автором

Відповідно до визначеного нами дескриптивного алгоритму таксономічного аналізу реалізації стратегії управління потенціалом розвитку підприємств ЖКГ наступним кроком є обчислення відстані між окремими групами підприємств (спостереженнями) та точкою-еталоном (P_0), що визначається (табл. 5). Отримана відстань дає змогу провести розрахунок таксономічного показника реалізації стратегії управління потенціалом розвитку підприємств ЖКГ.

Візуалізація результатів розрахунку інтегрального показника (рис. 2) дала змогу визначити чіткі позитивні зрушення в управлінні потенціалом розвитку підприємств ЖКГ Полтавської області після вжиття запропонованих у роботі стратегічних заходів. Особливо позитивні зрушення можна відзначити в ефективності управління потенціалом розвитку підприємств водопостачання (ефек-

тивність зростає на 20,53%) та теплопостачання (19,86%), що підтверджує доцільність вжиття цих заходів.

Висновки. Розрахунок таксономічного показника, який враховував окремі кількісні орієнтири у стратегії управління потенціалом розвитку підприємств ЖКГ Полтавської області, показав можливість значного підвищення ефективності управління та вдосконалення стану житлово-комунального господарства загалом. Комплексне вжиття запропонованих нами заходів, які, окрім зазначених кількісних параметрів, включають якісні, (які нині неможливі для кількісного відображення), дасть змогу підприємствам у середньостроковій перспективі досягти європейських стандартів як за якістю послуг, так і за співвідношенням «ціна – доступність – якість».

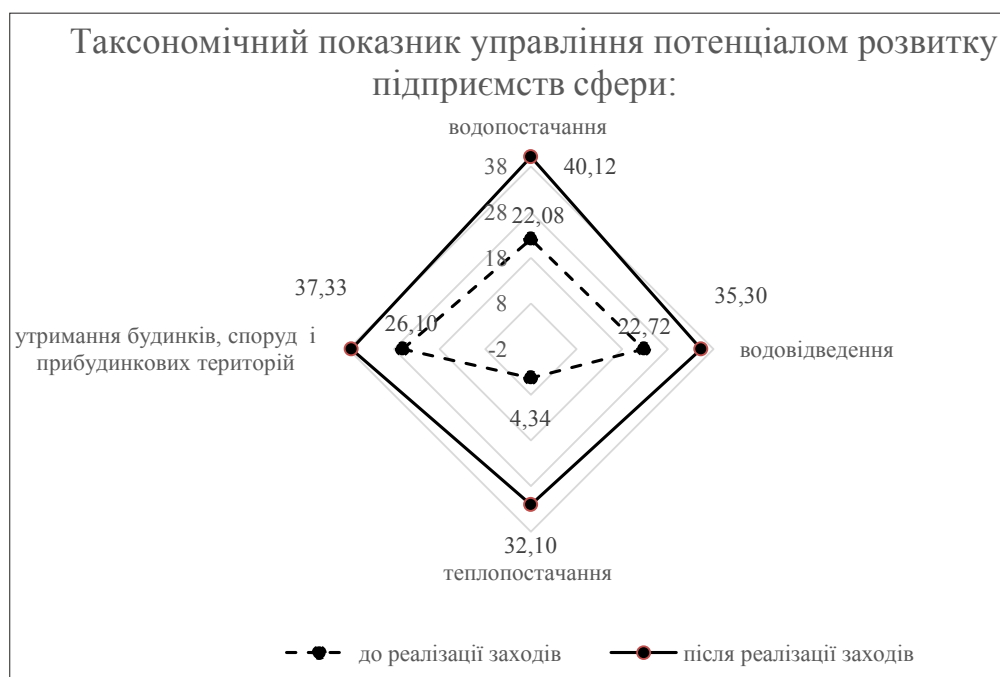


Рис. 2. Зрушення таксономічного показника ефективності реалізації стратегії управління потенціалом підприємств ЖКГ за рахунок вжиття стратегічних заходів, %

Джерело: складено автором

Список використаних джерел:

1. Педченко Н.С., Стрілець В.Ю. Бюджетний потенціал регіону: оцінка та перспективи розвитку: монографія. Полтава: ПУЕТ, 2014. 220 с.
2. Діжа О.В., Павлова С.І. Проблеми господарської діяльності підприємств житлово-комунального господарства. 2017. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/01/53-1.pdf>.
3. Запатріна І.В., Лебеда Т.Б. Удосконалення політики тарифоутворення у системі фінансового забезпечення розвитку комунальних систем централізованого водопостачання та водовідведення. Наукові праці НДФІ. 2009. № 3(48). С. 73–80.
4. Інформація офіційного сайту Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства. URL: <http://ec.europa.eu>.
5. Климчук С.А. Таксономічний аналіз стратегії розвитку підприємств альтернативної енергетики. URL: <http://economy.kpi.ua/uk/taxonomy/term/411>.
6. Косар Н.С., Лаврів У.О., Кузьо Н.Є. Дослідження проблем функціонування ринку теплової енергії Львівської області. Проблеми формування та реалізації конкурентної політики: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції (19–20 вересня 2013 року, Львів). Львів: АртДрук, 2013. С. 121–122.
7. Лук'янов В.І. Стратегічні напрями розвитку житлово-комунального господарства. Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. 2014. № 5(29). С. 99–108.
8. Панасенко О.І. Особливості функціонування та розвитку житлово-комунального господарства в Україні. 2012. URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2012-2/doc/1/11.pdf>.
9. Парубець О.М., Сугоняко Д.О., Краснянська Ю.В. Напрями вдосконалення механізму фінансування житлово-комунального господарства України. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2017. Вип. 3(08). С. 302–306.
10. Плюта В. Сравнительный анализ в экономических исследованиях. Методы таксономии и факторного анализа / пер. с научной редакции В.М. Жуковой. Москва: Статистика, 1980. 151 с.
11. Полякова Н.С. Житлово-комунальне господарство: сучасні перспективи розвитку. Економічний аналіз. 2012. № 11. Ч. 3. С. 350–353.
12. Полякова Н.С. Маркетинговий підхід до урегулювання обсягів дебіторської заборгованості підприємств водопостачання та водовідведення. Економічний вісник Донбасу. 2014. № 3(37). С. 101–105.

Кимуржий М. И.

Белгород-Днестровский экономико-правовой колледж
Полтавского университета экономики и торговли

**ПЕРСОНІФІКАЦІЯ МЕРОПРИЯТІЙ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ
РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖКХ ПО ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Резюме

В статье построены персонализованные меры управления потенциалом развития предприятий сферы водоснабжения и водоотведения, теплоснабжения и оказания услуг по содержанию домов и придомовых территорий. Векторы мероприятий определены стратегическими блоками, такими как обеспечение энергоэффективности и инновационности, гармонизации тарифной политики, повышение результативности деятельности, оптимизация отношений с потребителями и минимизации дебиторской задолженности. Эффективность реализации предложенных мер подтверждена расчетом интегрального показателя средними таксономического анализа.

Ключевые слова: стратегия управления, предприятия ЖКХ, потенциал развития, таксономический анализ, управление потенциалом.

Kimurzhij M. I.

Belgorod-Dniester Economics and Law College
Poltava University of Economics and Trade

**PERFORMANCE MEASURES OF THE STRATEGY OF MANAGEMENT
OF THE POTENTIAL FOR DEVELOPMENT OF HOUSING ENTERPRISES BY ACTIVITY**

Summary

In the article personalized measures for managing the potential of development of enterprises in the sphere of water supply and drainage, heat supply and provision of services for the maintenance of houses and adjoining territories are constructed. Vectors of measures are defined by strategic blocks: ensuring energy efficiency and innovation, harmonization of tariff policy, increase of activity, optimization of relations with consumers and minimization of receivables. The assessment of the expected result from the proposed set of personalized measures was carried out using a taxonomic indicator.

Key words: strategy of management, enterprises of housing and communal services, development potential, taxonomic analysis, potential management.

УДК 331.1

Кліпкова О. І.

Львівський торговельно-економічний університет

Кіндзера Р. Б.

Інститут інноваційної освіти

Київського національного університету будівництва і архітектури

**КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ОСНОВА
ДЛЯ ФОРМУВАННЯ КОДЕКСУ КОРПОРАТИВНОЇ ЕТИКИ**

У статті досліджено дефініцію «корпоративна культура», відображено передумови її виникнення, формування та існування у реальних економічних умовах. Зазначено місце складників корпоративної культури в кодексах корпоративної етики деяких банків, що провадять свою діяльність у вітчизняному фінансово-економічному просторі. Акцентовано увагу на деяких відмінностях у кодексах корпоративної етики банків із вітчизняним та іноземним капіталом, зокрема у наявності комплаєнс-систем для забезпечення бізнесу в останніх.

Ключові слова: культура, організаційна культура, корпоративна культура, кодекс корпоративної етики, комплаєнс.

Постановка проблеми. Серед інструментів забезпечення результативності підприємства одне з важливих місць займає корпоративна культура як система поведінкових, особистісних та корпоративних цінностей, які переплетені так, щоб працівники ідентифікували себе як невід'ємні, необхідні складники системи і спрямовували свої зусилля на досягнення її мети та цілей.

Формування поняття «корпоративна культура» – процес не тривіальний, тому варто простежити його у працях зарубіжних та вітчизняних учених.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Корпоративну культуру як поняття та інструмент ефективного менеджменту підприємства у своїх наукових працях розглядали такі вітчизняні й зарубіжні науковці, як Т. Алексеев, В. Гаєвський, Ю. Давидов, Г. Дмитренко, В. Кравченко, М. Коул, Т. Кицак, А. Маслов, Б. Мільнер, В. Никіфоренко, М. Портер, Т. Пітерс, Г. Хаєт, С. Хенді, Г. Чайка, М. Чеплюк та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні в аспекті багаточисельних досліджень та трактувань понять «корпоративна культура» та «корпоративна етика» недостатньо обґрунтованими є можливі тенденції зміни засад кодексів корпоративної етики вітчизняних підприємств за умови євроінтеграції України та глобалізації світових ринків капіталу.

Мета статті полягає у дослідженні процесу формування поняття «корпоративна культура» та виявленні її місця та особливостей у кодексах корпоративної етики вітчизняних та іноземних банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз поняття «корпоративна культура» слід починати з виявленням основних ознак та ідентифікації сутності культури як такої. Бачення змісту поняття різні, оскільки твердження дослідників коливаються від переліку цінності духовного життя до ідеології, що обслуговує сферу виробництва. Певну ясність у розуміння поняття «культура» внесла Всесвітня конференція з культурної політики, проведена під егідою ЮНЕСКО в 1982 р. Вона прийняла декларацію, у котрій культура тлумачиться як комплекс характерних матеріальних, духовних, інтелектуальних і емоційних рис суспільства, що включає не лише різні мистецтва, а й спосіб життя, основні правила людського буття, систему цінностей, традицій та вірувань [1].

Розуміння сутності й розвитку корпоративної культури пов'язане з процесом переходу індустріального світу в останній третині ХХ ст. в постіндустрі-

альний. Становлення та утвердження корпоративної культури – зразок того, як розвиток цивілізації, науково-технічного прогресу приводить суспільство до необхідності потреб розвитку духовної культури, усвідомлення того, що для досягнення високих результатів у трудовій діяльності одних економічних методів недостатньо, вони обов'язково повинні доповнюватися розвитком культури.

Отже, корпоративну культуру можна розглядати як потужний стратегічний інструмент, який дає можливість усебічно мобілізувати сили трудового колективу на виконання відповідних завдань і підвищити конкурентоспроможність.

Сьогодні не існує єдиного підходу до трактування поняття «корпоративна культура». До того ж різні науковці для її характеристики часто використовують такі терміни, як «організаційна культура», «культура підприємства», «культура організації», «фірмова культура». Аналіз трактувань цих понять дає підставу зробити висновок, що їх сутність переважно тотожна й відповідає поняттю «корпоративна культура».

Вперше термін «корпоративна культура» був використаний у ХІХ ст. у військовій термінології німецьким фельдмаршалом Г. Мольтке, яким він означив відносини в офіцерському середовищі. Вже наприкінці ХІХ ст. вивченням впливу людських взаємин усередині корпорації почали займатися представники Школи людських відносин менеджменту. Дослідженню впливу організаційної поведінки на діяльність підприємства сприяв Хоуторнський експеримент на початку 30-х років ХХ ст. у Чиказькій компанії «Вестерн електрик» (Western Electric), очолюваний Елтоном Меїо. Дослідження Е. Меїо стосуються створення неформальних груп в організаціях, оскільки дослідження показали, що всі культурні процеси завжди носять груповий характер і працівники мають великий вплив на успіх компанії.

Дослідженню особливостей управління в японських корпораціях присвятив свою працю американський дослідник японського походження Вільям Оучи. У 1974 р. Річард Джонсон і Вільям Оучи опублікували статтю «Зроблено в Америці (під керівництвом японців)» у журналі Harvard Business Review. Ідея, описана у статті, полягала в тому, щоб, максимально задіявши людський потенціал, створити в корпорації такий внутрішній клімат, який би враховував особливості та домінуючі зовнішнього середовища корпорації в аспекті такого вектора, як «персонал»: систему відносин у суспільстві, виховання у сім'ї, відносини ієрархії, традиції і звичаї

та ін. Прикладом певного сприятливого базису для забезпечення переліку всіх тих заходів, спрямованих на мобілізацію зусиль працівників задля досягнення корпоративних цілей, була представлена корпоративна культура японських фірм, заснована на національних трудових традиціях, і явила собою об'єднуюче начало, яке виявилось здатним інтегрувати інтереси самих різних працівників, ідейно гуртувати менеджерів і робітників, у кінцевому підсумку сприяючи зростанню продуктивності праці й економічної ефективності компанії.

З'ясувалося, що японська модель управління – це лише одна з можливих форм корпоративної культури. Усвідомлення цього факту наштовхнуло Оучи на створення «Теорії «Z», що являє собою спробу з'єднання переваг різних культур – японської та американської.

Практичне застосування модель Оучи отримала на японських автомобільних заводах фірм «Тойота» і «Ніссан» у США. Подальші дослідження корпоративної культури проводилися вже з погляду науки про поведінку, в основі яких лежали спроби адекватно пояснити спонукання людини до праці (табл. 1).

У дослідженнях корпоративної культури в Західній Європі певна увага зосереджується на духовних елементах і поняттях, які використовують для визначення явищ, ідей, засобів пізнання, символів та їх значень, цінностей, правил і норм, моделей поведінки тощо. Такі дослідження здійснювали, зокрема, М. Елвесон, Р. Кілман, Р. Рютінгер, Д. Ньюстром, К. Девіс, Л. Джоуел, В. Співак, А. Заньковський, С. Шекшня та ін. [2].

Отже, корпоративна культура є системою найістотніших припущень, що сприймаються всіма членами організації та відображаються у конкретних цінностях, які визначають вектори поведінки особистості. Таким чином, системоутворюючим чинником є система матеріальних і духовних цінностей.

Виходячи зі сформованого визначення корпоративної культури, слід виділити засоби, які умовно можна поділити на групи: засоби ідентифікації; засоби цілеспрямованості; засоби мотивації.

Засоби ідентифікації визначають візуальне, видиме відображення працівників як частини фірмового бренду (одяг, мовлення, поведінкові особливості, фірмові кольори та ін.). Базові засоби мають надаватися материнською компанією і можуть не бути візуалізованими настільки, щоб

споживач їх ідентифікував окремо від підприємства – складника інтегрованої системи (додатковий надпис на логотипі, загальні правила поведінки та споживацької культури) [5].

Всі основні характеристики корпоративної культури організації знаходять своє відображення у кодексах корпоративної етики (табл. 2).

Для порівняння основних положень кодексу корпоративної етики для дослідження використано такі установи, як ПАТ «ПриватБанк», ПАТ «ПУМБ», ПАТ «ОТП Банк», ПАТ «Кредобанк». У результаті досліджень виявлено, що основними відмінностями банків з іноземним капіталом є орієнтація на збереження та захист репутації банківської установи, запобігання відмиванню грошей, тероризму, корупції та заборона використання інсайдерської інформації. Таких підхід відображає місце цих установ у міжнародному фінансовому просторі як рівнозначних партнерів інших його суб'єктів. Ще однією особливістю АТ «ОТП Банк», ПАТ «Кредобанк» є те, що у разі виникнення підозри будь-яких порушень норм кодексу етики або у разі потреби у консультації щодо конкретної ситуації чи щодо тлумачення його норм співробітникам доступний будь-який спосіб повідомлення/звернення до сектору комплаєнсу. Категорія «комплаєнс» виникла та набула свого розповсюдження у США у 60–70-х роках ХХ ст., зокрема під час Вотергейтського скандалу, коли було викрито численні випадки корупції, які стосувалися також приватних компаній. Для протидії такій ситуації було прийнято Закон США «Про корупцію за кордоном» (Foreign Corrupt Practices Act/FCPA), яким були встановлені жорсткі правила контролю, вимоги до бухгалтерської та фінансової документації, а також правила взаємовідносин із державними службовцями.

На початку 90-х років у США були прийняті роз'яснення про порядок застосування кримінального покарання для організацій (Federal Sentencing Guidelines), що містять чіткі інструкції для створення ефективної програми в галузі комплаєнс, включаючи правила етичної поведінки. У 2004 р. ці роз'яснення були доповнені положеннями, які вказували на необхідність обізнаності менеджменту з основними умовами комплаєнс-програм.

У Сполученому Королівстві лише в 2010 р. після тривалих обговорень було прийнято Закон «Про боротьбу з хабарництвом» (UK Bribery Act). Відповідно до цього Закону, на компанії, що

Таблиця 1

Дефініція «корпоративна культура» у працях вітчизняних та зарубіжних учених

Автор	Зміст дефініції
Е. Шейн	Корпоративна культура – це низка базових припущень, які дана група створила, відкрила і висловила з метою співвідношення їх із проблемами зовнішнього середовища адаптації та внутрішньої інтеграції
О.С. Віханський, А.І. Наумов	Корпоративна культура – це набір найбільш важливих припущень, прийнятих членами організації, що виражаються в заявлених організацією цінностях, які задають людям орієнтири їх поведінки і дій. Ці ціннісні орієнтації передаються індивідом через символічні засоби духовного і матеріального внутрішньоорганізаційного оточення
Р. Кілман	Корпоративна культура – це філософські та ідеологічні уявлення, цінності, переконання, очікування, атитюди та норми, які об'єднують організацію в єдине ціле та поділяються її членами
К. Голд	Корпоративна культура – це унікальні характеристики особливостей організації, які вирізняють її серед інших у галузі
М. Мескон	Корпоративна культура – це атмосфера і клімат в організації, що відображає звичаї, які в ній домінують
Д. Елдрідж, А. Кромбі	Корпоративна культура – це унікальна сукупність норм, цінностей, переконань, які визначають спосіб об'єднання груп та окремих особистостей в організацію для досягнення поставлених перед нею завдань
Г. Морган	Корпоративна культура – це один із засобів здійснення організаційної діяльності за допомогою використання мови, фольклору, традицій та інших способів передачі основних цінностей, переконань, ідеологій, які спрямовують діяльність підприємств
Є. Уткін	Корпоративна культура – це система цінностей і переконань, що поділяються всіма працівниками фірми і зумовлюють їхню поведінку, характер життєдіяльності організації

Джерело: складено авторами

Таблиця 2

Положення кодексу корпоративної етики деяких банків в Україні

ПАТ «ПриватБанк»	ПАТ «ОТП Банк»	ПАТ «КРЕДОБАНК»	ПАТ «ПУМБ»
<ol style="list-style-type: none"> 1. Корпоративні цінності. 2. Корпоративне спілкування та поведінка, що базуються на Загальних правилах, до яких належать: <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Комунікації керівників банку з підлеглими. 2.2. Стандарти взаємодії з співробітників банку. 2.3. Вирішення конфліктних та проблемних ситуацій. 2.4. Сплкування з клієнтами. 2.5. Телефонний етикет. 2.6. Культура ділової переписки. 2.7. Дрес-код співробітників банку. 3. Протидія шахрайству. 4. Правила ділової етикету під час здійснення візиту в іншу організацію. 5. Поведінка під час відвідування. 6. Ставлення до банківської власності. 7. Поведінка за переходу на роботу в іншу організацію [6]. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Захист цінностей банку. 2. Захист репутації банку 2.1. Вимоги, що стосуються поведінки. 2.2. Соціальні мережі. 2.3. Політична участь. 3. Відповідність внутрішнім положенням Банку та вимогам чинного законодавства. 3.1. Протидія корупції. 3.2. Конфлікт інтересів. 4. Взаємна повага. 4.1. Дискримінація. 4.2. Домогання. 5. Зобов'язання банку. 5.2. Законодавство про конкуренцію. 5.3. Заборона використання інсайдерської інформації. 5.4. Конфіденційність. 5.5. Запобігання відмиванню грошей, тероризму та фінансуванню і розповсюдженню зброї масового знищення. 5.6. Безпечні та здорові умови праці [7]. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Місія та цінності банку. 2. Загальнообов'язкові норми поведінки для керівників, працівників та відповідальність за порушення цих норм. 3. Норми щодо заборони здійснення незаконної діяльності. 3.1. Подання недостовірної статистичної та фінансової звітності. 3.2. Посадовий злочин, економічний злочин. 3.3. Порушення санкцій, протидія легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансування тероризму та фінансування розповсюдження зброї масового знищення 3.4. Неконкурентна практика. 4. Політика щодо дотримання культури управління ризиками. 5. Порушення прав споживачів. 6. Порядок дій працівників банку для запобігання завданню шкоди майну банку. 7. Норми щодо запобігання використанню службового становища. 8. Норми щодо запобігання корупційним діям та шахрайству. 9. Гарантії рівності відносно між банком та його клієнтами, працівниками, постачальниками та конкурентами. 10. Обмеження щодо дарування та отримання подарунків. 11. Вимоги до прийнятної персональної поведінки працівників банку. 12. Принципи зберігання, обробки та розповсюдження конфіденційної та інсайдерської інформації [8]. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Статегія розвитку і місія Банку. 2. Корпоративні цінності банку. 3. Принципи корпоративної етики банку. 3.1. Чесність і добросовісність усередині банку. 3.2. Чесність і добросовісність у відносинах із колегами. 3.2. Чесність і добросовісність у відносинах із власниками (акціонерами) та інвесторами. 3.3. Порядність у відносинах із діловими партнерами, клієнтами та іншими зацікавленими особами. 3.4. Порядність у відносинах з конкурентами. 3.5. Повага до особистості та дотримання прав людини. 3.4. Прозорість і відкритість. 3.5. Недопустимість шахрайства та протидія корупції. 3.6. Стійкий розвиток та соціальна відповідальність. 3.7. Дотримання принципу законності та верховенства права. 4. Взаємодія між працівниками та банком. 5. Основні принципи HR-стратегії Банку [9].

підпадають під його юрисдикцію, покладається обов'язок зі створення комплаєнс-служб.

В Україні в 2011 р. було прийнято Закон «Про засади запобігання і протидії корупції». У 2015 р. на його заміну прийшов Закон України «Про протидію корупції». Однак ухвалення зазначених законів не призвело до обов'язку створювати комплаєнс-системи.

Така невідповідність міжнародному фінансовому і правовому середовищу призводить до гальмування процесу вкладень іноземних інвестицій через відсутність прозорості у перевірці одного зі складників формування вартості компанії – ділової етики, масштабна корумпованість та бюрократія в країні також не зумовлюють зростання довіри до вітчизняних підприємств, організацій та установ.

Традиційно юридичний комплаєнс має такі напрями: протидія легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом; протидія корупції, шахрайству та фінансуванню тероризму; розроблення документів і процедур, що забезпечують відповідність діяльності компанії чинному законодавству; усунення конфлікту інтересів; захист даних; антимонопольний комплаєнс. Особливо актуальною темою сьогодні є GDPR (Загальний регламент захисту даних), що 25.05.2018 набрав чинності в Європейському Союзі. Незважаючи на те що це європейське законодавство, документ тією чи іншою мірою є застосовним для українських компаній залежно від того, на який ринок вони адресують свої товари, як вони роблять маркетингові компанії або яких клієнтів обслуговують [10].

Проведений аналіз торкався великих банків на ринку фінансових послуг. Невеликі банки основні засади корпоративної етики вносять у свій статут як невід'ємну частину їх існування.

Крім банківських установ, кодекс корпоративної етики розробляють і використовують великі підприємства – важливі та масштабні гравці на ринку ресурсів, у промисловому секторі та у сфері ритейлу. Зокрема, Національна акціонерна компанія «Нафтогаз Україна», ідентифікуючи себе як соціально відповідальну компанію, діяльність якої ґрунтується на засадах максимальної сумлінності та прозорості, не могла залишатися осторонь новітніх засад побудови бізнесу – корпоративної культури та етики. Для порівняння використано кодекс корпоративної етики польської нафтогазової компанії Grupa Lotos (табл. 3).

Відмінність у представлених документах полягає у вибраній орієнтації підприємства. Зокрема, польська компанія Grupa Lotos робить наголос на внутрішньофірмову співпрацю, на створення працівникам сприятливого середовища для ефективної діяльності, на захист прав їх інтелектуальної власності та інших прав та обов'язків, що гарантовані законодавством про працю. На противагу цьому кодекс етики вітчизняної компанії особливу увагу приділяє зовнішнім детермінантам її розвитку. Такі відмінності зумовлені історичними особливостями розвитку господарства у кожній країні, незважаючи на загальну тенденцію глобалізації.

Висновки. Отже, у проблематиці визначення та дослідження є багато питань, що потребують уточнення в процесі інноваційного розвитку суспільства, розширення горизонтів сприйняття інформації, розгалуження комунікаційних каналів, появи нових методів ринкової орієнтації та ін. Сьогодні корпоративна культура повинна не лише створити чи забезпечити мотивацію до ефективної трудової діяльності, а й забезпечити появу та існування сприятливого психологічного клімату всередині організації та поза її межами.

Структура кодексу корпоративної етики основних нафтогазових компаній України та Польщі

НАК «Нафтогаз Україна»	Grupa Lotos
1. Корпоративні цінності. 2. Правила і принципи етики: 2.1. Охорона праці всього персоналу та безпека і здоров'я навколишніх спільнот є надважливими. 2.2. Сумлінність, прозорість та повага у взаєминах з учасниками процесів, включаючи співробітників, підрядників, ділових партнерів, державних органів та спільнот. 2.3. Нетерпимість до хабарництва чи корупції у будь-якій формі та неприйнятність цих явищ. 2.4. Повага до прав людини. 2.5. Прагнення звести до мінімуму вплив на довкілля з визнанням потенційного впливу нашої діяльності. 2.6. Співпраця з партнерами та країнами, у яких ведеться діяльність. 3. Політика у сфері охорони навколишнього середовища. 4. Політика у сфері охорони здоров'я. 5. Політика у сфері безпеки. 6. Політика у сфері охорони праці. 7. Політика у сфері прав людини. 8. Політика щодо взаємодії із співробітниками. 9. Політика щодо конфлікту інтересів. 10. Політика щодо взаємодії з підприємствами компанії. 11. Політика щодо протидії корупції та відмиванню коштів. 12. Політика щодо подарунків і ділової гостинності. 13. Політика щодо антимонопольного права і конкуренції. 14. Політика щодо взаємодії з контрагентами. 15. Політика щодо взаємодії з органами державної влади. 16. Політика щодо взаємодії з представниками засобів масової інформації. 17. Політика щодо захисту інформації та використання активів компанії [11].	1. Вартості етичні. 2. Співробітники: 2.1. Створення хороших умов для праці. 2.2. Однакові можливості зайнятості, вільного часу та підвищення кваліфікації. 2.3. Відповідальність за корупційні дії. 2.4. Правила поведінки із зацікавленими сторонами. 2.5. Принципи захисту прав інтелектуальної власності, програмного забезпечення та комерційної таємниці. 2.6. Поведінка поза роботою. 2.7. Забезпечення безпеки та здоров'я працівників. 3. Принципи, якими керуються при відносинах із зовнішніми сторонами. 3.1. Найважливіше завдання – відносини з клієнтами. 3.2. Принципи, якими керуються реалізації вибору та співробітництва з постачальниками. 3.3. Відносини з акціонерами та іншими учасниками ринку капіталу. 3.4. Відносини з конкурентами. 3.5. Принципи взаємозв'язків з місцевою спільнотою. 3.6. Підходи до конфлікту інтересів [12].

Список літератури:

1. Павлова О.Ю. Історія української культури: навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2017. 368 с.
2. Тарасюк Л. Основні наукові підходи до визначення термінології в галузі корпоративної культури. Освіта регіону. 2012. № 1. С. 255.
3. Виханский О.С., Наумов А.І. Менеджмент: практикум по курсу. М.: Гардарики, 1999. 281 с.
4. Шейн Е.Х. Організаційна культура і лідерство. СПб.: Пітер, 2002. 336 с.
5. Куцик В.І., Жихарцева О.О., Кліпкова О.І. Організаційно-економічний механізм управління діяльністю інтегрованих корпоративних систем у структурі національної економіки: монографія. Львів: ЛТЕУ, 2018. 296 с.
6. Офіційний сайт «ПриватБанку». URL: <https://privatbank.ua/about> (дата звернення: 17.11.2018).
7. Офіційний сайт АТ «ОТП Банк». URL: <https://www.otpbank.com.ua/pdf/documents/otp-code-of-ethics-2017-ua.pdf> (дата звернення: 17.11.2018).
8. Офіційний сайт ПАТ «Кредобанк». URL: https://www.kredobank.com.ua/img/forall/KKE_KredoBank_8.pdf (дата звернення: 17.11.2018).
9. Офіційний сайт ПАТ «ПУМБ». URL: https://about.pumb.ua/growth/corporate_ethics (дата звернення: 17.11.2018).
10. Офіційний сайт Юридичної газети. URL: <http://jur-gazeta.com/publications/practice/inshe/komplaens-why-do-we-need-it.html> (дата звернення: 17.11.2018).
11. Офіційний сайт НАК «Нафтогаз Україна». URL: <http://www.naftogaz.com/files/HR/Naftogaz-Code-Ethics.pdf> (дата звернення: 18.11.2018).
12. Офіційний сайт Групи Kapitałowej LOTOS. URL: http://odpowiedzialny.lotos.pl/1073/nasza_odpowiedzialnosc_w_biznesie/kodeks_etyki (дата звернення: 18.11.2018).

Кліпкова О. І.

Львівський торгово-економічний університет

Кинзера Р. Б.

Інститут інноваційного образования

Киевского национального университета строительства и архитектуры

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК ОСНОВА ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ КОДЕКСА КОРПОРАТИВНОЙ ЭТИКИ

Резюме

В статье исследована дефиниция «корпоративная культура», отражены предпосылки ее возникновения, формирования и существования в реальных экономических условиях. Указано место составляющих корпоративной культуры в кодексах корпоративной этики некоторых банков, осуществляющих свою деятельность в отечественном финансово-экономическом пространстве. Акцентируется внимание на некоторых различиях в кодексах корпоративной этики банков с отечественным и иностранным капиталом, в частности в наличии комплаенс-систем для обеспечения безопасности бизнеса в последних.

Ключевые слова: культура, организационная культура, корпоративная культура, кодекс корпоративной этики, комплаенс.

Klipkova O. I.

Lviv Trade and Economic University

Kinsera R. B.

Institute of Innovation Education

Kiev National University of Civil Engineering and Architecture

CORPORATE CULTURE AS A BASIS FOR CORPORATE ETHICS CODEX**Summary**

This article explores the definition of "corporate culture" reflected the preconditions of its origin, formation and existence of a real economic conditions. Designated place part of the corporate culture in the Code of Conduct of some banks that conduct their activities in the domestic financial and economic environment. The attention to some differences in the codes of conduct of banks with domestic and foreign capital, particularly in the presence of compliance systems for the insurance business in the past.

Key words: culture, organizational culture, corporate culture, code of corporate ethics, compliment.

УДК 336.72

Комліченко О. О.**Ротань Н. В.**

Одеський національний політехнічний університет

ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено теоретичні питання формування стратегії. Узагальнено класифікацію стратегій за різними ознаками. Охарактеризовано стратегії управління розвитком інтелектуального капіталу підприємства. Розроблено модель визначення напрямів реалізації вибраних стратегій. Сформовано «візитівки» стратегій комплексної взаємодії, парної взаємодії та розвитку окремих складових інтелектуального капіталу підприємства. Визначено стратегічні альтернативи та результати їх реалізації.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, організаційно-економічний механізм управління, стратегія розвитку.

Постановка проблеми. Модернізація економіки, ефективне функціонування підприємства, підвищення його ринкової вартості та капіталізації пов'язані з вирішенням практичних завдань формування стратегії управління інтелектуальним капіталом.

Стратегічне управління інтелектуальним капіталом вітчизняних підприємств є також важливим чинником забезпечення конкурентоспроможності в умовах глобальної конкуренції. Це дає змогу планувати та корегувати діяльність підприємства відповідно до змін зовнішнього середовища, мінімізуючи ризики та втрати. Тому обґрунтування стратегії розвитку інтелектуального капіталу є актуальною проблемою для підприємства в пост-індустріальній економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що процес формування інтелектуального капіталу, основні завдання та напрями управління ним досить широко висвітлені в науковій літературі, однак прикладів практичної реалізації системи стратегічного управління названим капіталом обмаль. Більшість українських підприємств застосовує окремі процеси управління складовими інтелектуального капіталу, такі як підвищення кваліфікації персоналу, створення бази даних, впровадження автоматизованих інформаційних систем управління.

Дослідженням процесів формування інтелектуального капіталу та управління його розвитком займалися як відомі зарубіжні науковці (Е. Брукінг, Л. Едвінсон, М. Мелуон, К. Сейбі, Х. Сент-Онж, Т. Стюарт), так і вітчизняні вчені (Т. Бауліна, Л. Волощук, Ю. Гава, О. Кендюхов, К. Ковтуненко, І. Левіна, Н. Маркова, Ю. Махомет, В. Пархоменко, О. Полуяктова, О. Понкрухін).

Формування стратегії розвитку засноване на нових функціях управління, які включають акумулювання інтелектуального капіталу, розподіл та поширення наявної інформації та досвіду, створення передумов для передачі та засвоєння нових знань.

Існує низка підходів до формування стратегії управління інтелектуальним капіталом, а саме підхід на основі сценарію, декомпозиційний та інтегрований. Вибір підходу визначається ступенем зрілості підприємства, оскільки роль складових та окремих елементів інтелектуального капіталу змінюється залежно від стадії його життєвого циклу та залежить від спрямованості і ступеня новизни інноваційної діяльності підприємства.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Отже, проблеми визначення ключових факторів, які впливають на розвиток інтелектуального капіталу підприємства, вдосконалення процесу їх взаємодії під час управління господарюючим суб'єктом потребують вирішення.

Таким чином, для підвищення якості виробничої діяльності та забезпечення швидкої адаптації підприємства до змін зовнішнього середовища доцільно сформувати систему управління розвитком інтелектуального капіталу.

Необхідною умовою ефективного функціонування системи управління інтелектуальним капіталом є розробка відповідної стратегії. Під час розроблення та реалізації стратегії управління інтелектуальним капіталом пріоритетними повинні бути враховані цілі й завдання, які окреслені в загальній стратегії підприємства. Недостатня увага до питань стратегії управління інтелектуальним капіталом може привести до втрати конкурентоспроможності та банкрутства. Стратегія

Класифікація стратегій розвитку інтелектуального капіталу

Ознаки класифікації	Види стратегій
Рівень реалізації стратегії	Глобальна; центральна; регіональна, галузева; інституціональна.
Характер управління інтелектуальним капіталом	Централізація; субцентралізація; децентралізація; змішана.
Джерело розвитку інтелектуального капіталу	Зовнішня (відкрита); внутрішня (закрита).
Спосіб отримання інтелектуального капіталу	Незалежного (автономного) створення; придбання; участі; кооперації; інтеграції.
Ступінь зміни елементів інтелектуального капіталу	Радикальна; поліпшуюча.
Характер процесу приросту елементів інтелектуального капіталу	Генерування; імітація; запозичення; копіювання.
Вид бізнес-процесів управління інтелектуальним капіталом	Формування; збереження; трансферу; використання.
Характер використання інтелектуального капіталу	Посилення; розширення; дослідження; адаптація; одинака; дослідника; експлуататора; інноватора.
Тип інноваційної поведінки	Віолентна; патієтна; експлерентна; комутантна.
Конкурентна позиція	Інноваційного лідера; послідовника; аутсайдера.
Об'єкт управління	Концентрована; інтегрована; диверсифікована.
Структура інтелектуального капіталу	Людського капіталу; структурного капіталу; ринкового капіталу; їх взаємодії.

Джерело: сформовано авторами на основі джерела [3]

управління розвитком інтелектуального капіталу формує раціональне використання знань, досвіду, потенціалу, створюючи нову вартість, реалізовану в продукції.

Мета статті полягає в обґрунтуванні та розробці практичних рекомендацій щодо формування альтернатив та вибору стратегії розвитку інтелектуального капіталу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для обґрунтування вибору стратегії управління інтелектуальним капіталом доцільно систематизувати види стратегій за різними ознаками. Класифікація стратегій розвитку інтелектуального капіталу наведена в табл. 1.

Створення системи управління інтелектуальним капіталом та формування на її основі карти стратегії дадуть змогу:

- визначити напрями перерозподілу корпоративних знань;
- формувати процеси закріплення індивідуальних компетенцій в організаційні знання, процеси перенесення знань від клієнтів та конкурентів до внутрішнього середовища підприємства.

Отже, під час формування стратегії розвитку інтелектуального капіталу підприємства необхідно враховувати досягнутий рівень сформованості інтелектуального капіталу; ринкове середовище, в якому функціонує підприємство; місію та структуровані цілі діяльності.

Для ефективної реалізації стратегії управління інтелектуальним капіталом на підприємстві повинен існувати тісний зв'язок між важливістю завдань управління інтелектуальним капіталом і наявністю на підприємстві складових, що забезпечують їх реалізацію.

Модель визначення напрямів реалізації стратегій розвитку інтелектуального капіталу підприємств наведена на рис. 1.

Підприємства, в яких рівень сформованості інтелектуального капіталу є оптимальним, мають вибрати стратегію комплексної взаємодії складових інтелектуального капіталу, головною метою якої є закріплення, утримання, можливо, підвищення досягнутого рівня інтелектуального капіталу.

Така стратегія використовується обмеженою кількістю підприємств, які досягли високого рівня розвитку інтелектуального капіталу, усвідомлення його ролі у формуванні конкурентних

переваг і мають ресурсну базу, достатню для забезпечення синергії взаємодії між усіма складовими інтелектуального капіталу. Розроблений комплекс дій з реалізації стратегії комплексної взаємодії складових інтелектуального капіталу підприємства, яке має оптимальний рівень сформованості інтелектуального капіталу, передбачає підвищення рівня інтелектуального капіталу та його вартості; впровадження інноваційних технологій, моніторинг ринкових змін та пошук споживачів як в Україні, так і за її межами; підвищення соціального захисту та доходів працівників. Зрештою, підвищення ефективності фінансової, виробничої та збутової діяльності зумовить закріплення й утримання досягнутого рівня сформованості інтелектуального капіталу та підвищить ринкову вартість підприємства [4].

Ця стратегія вирішує два типи стратегічних завдань:

- підвищення рівня інтелектуального капіталу та його вартості;
- поживлення діяльності підприємства за рахунок активізації її внутрішніх резервів та можливостей, збільшення вартості підприємства.

«Візитівка» стратегії комплексної взаємодії складових інтелектуального капіталу представлена на рис. 2.

Оптимальним вибором для підприємств, що мають достатній рівень сформованості інтелектуального капіталу, є стратегія парної взаємодії складових інтелектуального капіталу, яка орієнтована на забезпечення приросту та віддачі складових інтелектуального капіталу за рахунок взаємного трансферу знань [4].

Стратегія парної взаємодії складових інтелектуального капіталу передбачає вдосконалення організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом, поглиблення спеціалізації та концентрації виробництва, маркетингову орієнтацію, моніторинг ринку, стимулювання збуту, постійну співпрацю з постачальниками, споживачами, закладами вищої освіти, науково-дослідними установами.

Стратегічними альтернативами цієї стратегії є:

- стратегія розвитку пари «людський капітал – капітал взаємодії», результатом реалізації якої може бути збільшення індивідуальної компетентності співробітників підприємства за рахунок

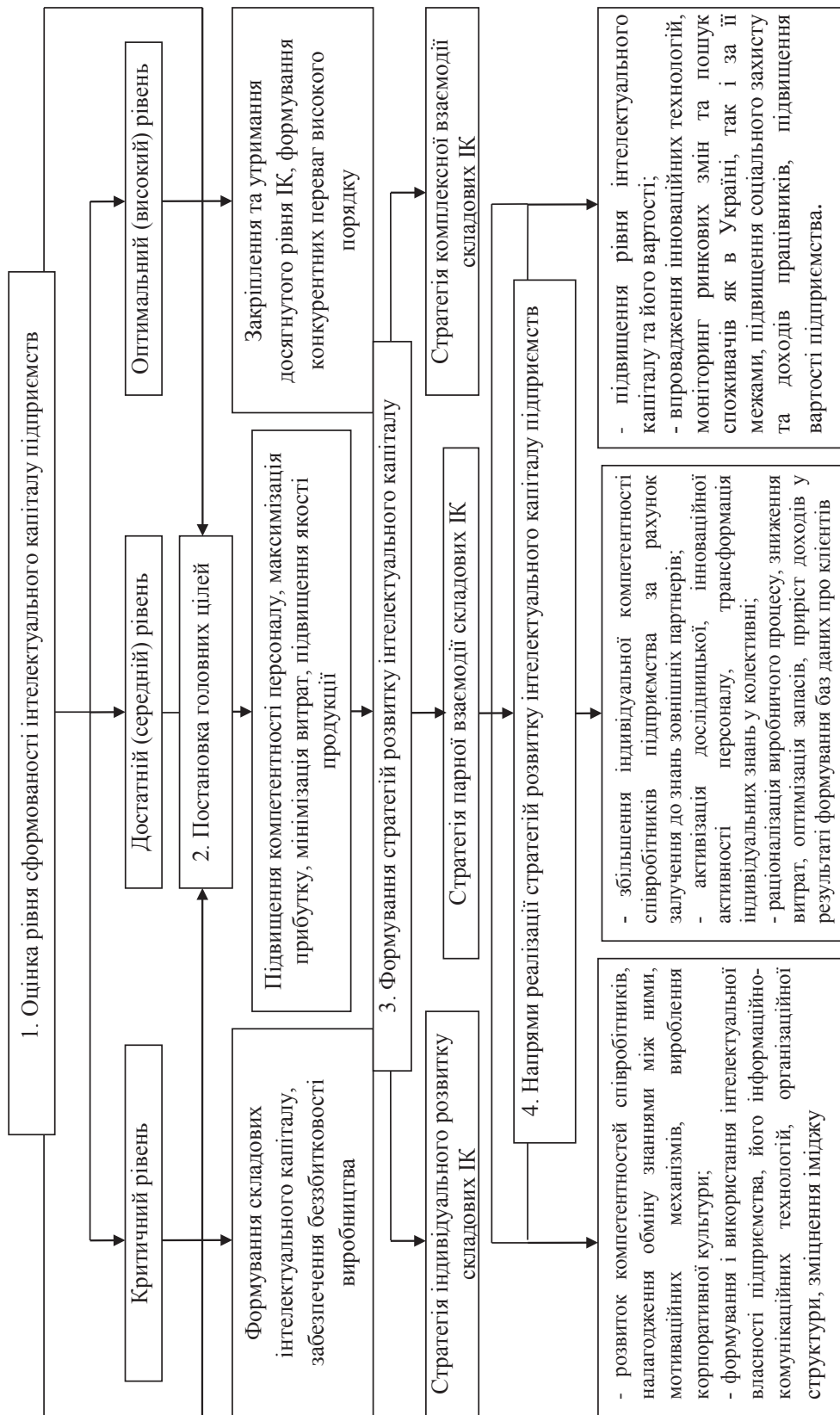


Рис. 1. Модель визначення напрямів реалізації стратегій розвитку інтелектуального капіталу підприємств

Джерело: побудовано за джерелом [4]

залучення до знань зовнішніх партнерів;

– стратегія розвитку пари «людський – організаційний капітал», яка передбачає якісне оновлення портфеля прав інтелектуальної власності за рахунок активізації дослідницької, інноваційної активності персоналу підприємства, трансформації індивідуальних знань у колективні знання;

– стратегія розвитку пари «організаційний капітал – капітал взаємодії», результатами якої є раціоналізація виробничого процесу, зниження витрат, оптимізація запасів або істотний приріст ліцензійних платежів у результаті формування баз даних про споживачів, конкурентів, постачальників.

Розглянемо зазначені базові стратегічні альтернативи більш докладно.

Перша заснована на взаємодії та використанні індивідуальних компетенцій співробітників підприємства, їх споживачів, партнерів та конкурентів. Вона відповідає на питання про те, як співробітники підвищують компетенцію споживачів, постачальників та інших контрагентів, а також як споживачі, постачальники та акціонери підвищують компетенцію персоналу.

В рамках реалізації цієї альтернативи будується система парної взаємодії «співробітник – клієнт/партнер/конкурент». Дії співробітників спрямовані на задоволення максимальних запитів клієнтів, створення атмосфери доброзичливості, готовності додаткової взаємодії. Підприємства піклуються про клієнтів, а клієнти формують їх імідж, який впливатиме на ринкову вартість підприємства. Водночас співробітники укладають довгострокові контракти з постачальниками, слідкують за умовами їх виконання та своєчасністю розрахунків. Також відбувається постійний моніторинг діяльності конкурентів, узагальнюється досвід співпраці, визначаються конкурентні переваги, які або копіюються, або на своїй основі створюють нові.

Друга стратегічна альтернатива заснована на взаємодії індивідуальних компетенцій співробітників та організаційного капіталу. Відповідає на запитання про те, як індивідуальна компетенція співробітників сприяє побудові елементів внутрішньої структури підприємства, відповідно, як можна підвищити індивідуальну компетентність працівників за допомогою елементів внутрішньої структури.

Ця стратегія пов'язана з формуванням корпоративної культури, створенням системи поширення індивідуального знання та його використання всіма співробітниками організації, удосконаленням структури управління підприємством та його організаційної структури.



Рис. 2. «Візитівка» стратегії комплексної взаємодії складових інтелектуального капіталу

Джерело: побудовано за джерелом [4]

Третя стратегічна альтернатива заснована на взаємодії між елементами організаційного та споживчого капіталу. Вона відповідає на питання про те, як здійснюється потік знань із зовнішніх у внутрішні структури і, навпаки, із внутрішніх на зовнішні структури підприємства. Мета реалізації цієї стратегії полягає у підвищенні якості обслуговування за рахунок застосування нових технічних засобів, використання інформаційних технологій підприємства для залучення нових клієнтів, роботи з партнерами, збору інформації про конкурентів. В рамках цієї стратегічної альтернативи також формується база даних про клієнтів, постачальників, конкурентів.

Отже, вказана стратегія спрямована на розширення, збільшення обсягів випуску та реалізації продукції; розроблення системи стимулювання досягнення високих результатів діяльності та формування позитивної ділової репутації підприємства.

Названа стратегія покликана покращити взаємовідносини підприємства з оточуючим середовищем, а саме зі споживачами, збільшуючи їх кількість, а отже, ринкову частку підприємства, формуючи в них позитивну думку про продукцію; з постачальниками, вибираючи серед них надійних з якісними матеріалами та дотриманням розрахункової дисципліни; з конкурентами шляхом обміну досвідом діяльності на ринку.



Рис. 3. «Візитівка» стратегії парної взаємодії складових інтелектуального капіталу

Джерело: побудовано за джерелом [4]

«Візитівка» стратегії парної взаємодії складових інтелектуального капіталу для підприємств із достатнім рівнем сформованості інтелектуального капіталу представлена на рис. 3.

Підприємства, які мають критичний рівень сформованості інтелектуального капіталу, є аутсайдерами на ринку та належать до низькорентабельних чи збиткових підприємств, повинні застосовувати стратегію розвитку окремих складових інтелектуального капіталу [4].

Стратегічними альтернативами є такі:

- стратегія людського капіталу, яка спрямована на розвиток компетентностей співробітників підприємства, налагодження обміну знаннями між ними, мотиваційних механізмів, вироблення корпоративної культури;

- стратегія організаційного капіталу, спрямована на формування та використання портфеля прав інтелектуальної власності підприємства, його інформаційно-комунікаційних технологій, організаційної структури;

- стратегія капіталу взаємодії, що робить акцент на побудові ефективних зв'язків із зовнішніми суб'єктами циклу управління інтелектуальним капіталом підприємства (постачальниками, споживачами, конкурентами, громадськими організаціями), зміцненні позитивної репутації підприємства.

Розглянемо зазначені стратегічні альтернативи більш докладно.

Перша заснована на формуванні та використанні індивідуальних компетенцій співробітників. Вона відповідає на питання про те, яким чином відбувається обмін знаннями між працівниками підприємства, як підвищується їх компетентність, як вона використовується задля підвищення конкурентоспроможності та збільшення ринкової вартості підприємства. Реалізація цієї стратегічної альтернативи пов'язана з навчанням співробітників, формуванням відповідних навичок та компетенцій персоналу, підвищенням його кваліфікації та якості виконуваної співробітником роботи.

Друга альтернатива відповідає на питання про те, яким чином використовується обмін знаннями між окремими елементами внутрішньої структури підприємства з метою підвищення його конкурентоспроможності та збільшення ринкової вартості. Ця альтернатива спрямована на формування та використання внутрішніх можливостей підприємства: побудова «зручних» інформаційних систем, створення необхідних баз даних, закріплення авторських прав на результати інтелектуальної діяльності. Вона також передбачає формування патентного портфеля та управління ним.

Третя стратегічна альтернатива передбачає формування та використання клієнтського капіталу підприємства. Вона відповідає на питання про те, яким чином використовується обмін знаннями, вміннями, навичками між співробітниками та складовими зовнішнього оточення підприємства. В рамках реалізації цієї стратегічної альтернативи підприємства проводять маркетингові дослідження з метою вивчення та врахування думки споживачів щодо продукції та послуг підприємства, організують різні PR-акції, розвивають ділові відносини з контрагентами, працівниками, конкурентами, органами державної влади.

Результатом запропонованого комплексу дій стане збільшення індивідуальної компетентності співробітників підприємства за рахунок залучення до знань зовнішніх партнерів; якісне оновлення портфеля прав інтелектуальної власності за рахунок активізації дослідницької, інноваційної активності персоналу підприємства, трансформації індивідуальних знань у колективні знання; раціоналізація виробничого процесу, зниження витрат, оптимізація запасів або істотний приріст ліцензійних платежів у результаті формування баз даних про стейкхолдерів.

До заходів з реалізації цієї стратегії належать налагодження обміну знаннями між співробітниками підприємства, мотиваційних механізмів

мів, вироблення корпоративної культури; формування та використання портфеля прав інтелектуальної власності підприємства, його інформаційно-комунікаційних технологій, організаційної структури; побудова ефективних зв'язків із зовнішніми суб'єктами циклу управління інтелектуальним капіталом підприємства (постачальниками, споживачами, конкурентами, громадськими організаціями), зміцнення позитивної репутації підприємства.

Основною метою формування й розвитку людського капіталу є мобілізація навичок і знань співробітників, стимулювання до передачі своїх знань іншим; організаційного капіталу – інтеграція технологічних, інформаційних та інших організаційних ресурсів як обов'язкова умова зниження витрат, підвищення корисності продукції та стійкості на ринку; капіталу взаємодії – формування стійких відносин з контрагентами за рахунок довіри та обміну знаннями.

«Візитівка» стратегії індивідуального розвитку складових інтелектуального капіталу представлена на рис. 4.

Висновки. Отже, реалізація запропонованих стратегій дасть змогу підприємствам підвищити рівень сформованості інтелектуального капіталу за рахунок збільшення частки працівників з вищою освітою, працівників, що проходили перепідготовку або підвищували кваліфікацію, суми витрат на підвищення кваліфікації в загальній сумі витрат підприємства, підвищення кваліфікаційних розрядів робітників та інженерних кадрів, зниження коефіцієнта плинності кадрів, частки неатестованих робочих місць та втрат робочого часу; збільшення кількості патентів, рацпропозицій, прикладних програм, використовуваних баз даних, зміцнення ділової репутації підприємства, розроблення стратегічного плану розвитку, створення автоматизованої системи управління підприємством, сертифікованої системи менеджменту якості, використання системи «точно в строк»; збільшення кількості довгострокових контрактів, постійних клієнтів, маркетингових технологій, частки підприємства на ринку, суми залучених інвестицій. Це сприятиме підвищенню ефективності діяльності підприємств; створить позитивний імідж для суб'єкта господарювання та сприятиме зростанню ринкової вартості підприємства.



Рис. 4. «Візитівка» стратегії індивідуального розвитку складових інтелектуального капіталу

Джерело: побудовано за джерелом [4]

Список використаних джерел:

1. Бриль І. Стратегія управління інтелектуальним капіталом підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Донецьк, 2012. 26 с.
2. Кендюхов О. Ефективне управління інтелектуальним капіталом: монографія. Донецьк: ДонУЕП, 2008. 359 с.
3. Корнілова І., Белорус Т., Фірсова С. Види стратегій розвитку інтелектуального капіталу підприємства: підходи до систематизації. Схід. 2016. № 6(146). С. 34–42.
4. Ротань Н. Управління розвитком інтелектуального капіталу підприємств: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Харків, 2018. 262 с.
5. Ткач І. Аналіз методів та механізмів управління інтелектуальним капіталом підприємства. Економічний аналіз. 2011. Вип. 8. Ч. 2. С. 346–350.
6. Чайковська І. Управління інтелектуальним капіталом промислових підприємств. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2012. № 5. Т. 3(192). С. 197–201.

Комличенко О. А.
Ротань Н. В.

Одесский национальный политехнический университет

ОБОСНОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье исследованы теоретические вопросы формирования стратегии. Обобщена классификация стратегий по разным признакам. Охарактеризованы стратегии управления развитием интеллектуального капитала предприятия. Разработана модель определения направлений реализации выбранных стратегий. Сформированы «визитные карточки» стратегий комплексного взаимодействия, парного взаимодействия и развития отдельных составляющих интеллектуального капитала предприятия. Определены стратегические альтернативы и результаты их реализации.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, организационно-экономический механизм управления, стратегия развития.

Komlichenko O. A.
Rotan N. V.

Odessa National Polytechnic University

JUSTIFICATION OF THE STRATEGY OF INTELLECTUAL CAPITAL DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

Summary

Theoretical questions of formation of strategy are researched in the article. Classification of strategies is generalized by various features. The strategies of management of the intellectual capital development of the enterprise are characterized. The model of the definition of directions of realization of the chosen strategies is developed. "Calling cards" of strategies of complex interaction are formed, as well as strategies of pair interaction and the development of the separate components of the intellectual capital of the enterprise. Strategic alternatives and the results of their implementation are defined.

Key words: intellectual capital, organizational-economic mechanism of management, the strategy of development.

УДК 336.72

Кошевий М. М.
Лимаренко К.А.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ

У статті досліджено, узагальнено теоретичні підходи до визначення поняття ефективності як економічної категорії; виділено, охарактеризовано види та критерії ефективності в сільськогосподарському виробництві. Також розглянуто поняття системного підходу, проаналізовано його принципи та систему елементів. Висвітлено питання вдосконалення управління ефективністю діяльності сільськогосподарських підприємств на засадах системного підходу.

Ключові слова: системний підхід, ефективність, сільськогосподарське підприємство, управління ефективністю діяльності підприємства.

Постановка проблеми. Питання вдосконалення ефективності посідає ключове місце в управлінні діяльністю підприємств різних видів діяльності. З кожним днем виникає низка нових завдань, які не можна вирішити за допомогою старих методів і підходів до управління ефективністю діяльності сільськогосподарських підприємств.

Тому в сучасних умовах виникає гостра необхідність підвищення не тільки виробничої ефективності, але й усіх складових діяльності сільськогосподарських підприємств, зокрема дослідження ринків та потреб клієнтів, управління фінансами та персоналом, вдосконалення інновацій. Тобто в умовах ринку керуюча система повинна забезпечувати ефективну роботу всіх підсистем та підприємства загалом.

Таким чином, питання вдосконалення управління ефективністю діяльності сільськогосподар-

ських підприємств у сучасних нестійких умовах є актуальним та потребує більш ретельного вивчення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми управління ефективністю діяльності підприємств вивчаються багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими. Серед наукових робіт, у яких досліджуються підходи до вдосконалення управління ефективністю діяльності підприємств, варто виділити праці таких науковців, як Г.В. Осовська, Т.А. Синіцина, І.В. Петрова, С.В. Мочерний, О.М. Рац, В.М. Ячменьова, Г.В. Савицька, В.В. Ковальова, В.О. Василенко, К.М. Дідур, Е.Дж. Долан, І.А. Маркіна, Р.С. Сайфулін, П.Ф. Друкер, А.Д. Шеремет, О.Л. Устенко, М. Альберт, М.Х. Мескон, Ф. Хедоурі, Н.Г. Ольдерогге, В.Д. Шапіро, З.П. Румянцева, І.І. Мазур.

Значний внесок в розроблення системного підходу зробили фундаментальні наукові праці

таких науковців, як Г.І. Андреева, Ю.Ю. Буреніков, В.О. Василенко, Н.О. Власова, К.М. Дідур, А.В. Куценко, С.В. Мочерний, Г.В. Осовська, О.А. Осовський, В.Ю. Фролова, В.А. Харченко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на великий обсяг присвячених цій темі наукових праць та суттєві досягнення в дослідженні цього питання, існує низка спірних питань. Так, наявні теоретичні положення потребують уточнення та подальшого вдосконалення щодо методико-теоретичного та практичного характеру з визначення сутності підходів та вибору найбільш задовільного методу для оцінювання ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств, тому ця проблема в сучасних умовах є досить актуальною та потребує подальшого дослідження.

Мета статті полягає в узагальненні теоретичних положень і дослідженні теоретико-методичних підходів до вдосконалення управління ефективністю діяльності сільськогосподарських підприємств на засадах системного підходу та обґрунтування доцільності його використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. За останні десять років в науковій літературі поняття «ефективність» є одним з найбільш поширених та актуальних. Дослідження цього питання висвітлювалося в безлічі наукових праць, розглянуто його сутність та різні методи вимірювання. Водночас велике поширення поняття «ефективність» привело до того, що сьогодні його трактування є досить нечітким.

Вперше поняття «ефективність» вжили у своїх роботах такі економісти, як Вільям Петті і Франсуа Кене, для оцінювання результативності тих чи інших державних або приватних дій.

Після свого виникнення термін «ефективність» не відразу став популярним і рідко використовувався навіть серед вчених-економістів. Незважаючи на це, подальший розвиток економіки та зародження теорії менеджменту сприяли його поширенню в науковій літературі.

Поняття «ефективність» набуває статусу економічної категорії завдяки великому класику політекономії Давиду Рікардо. У своїй ідеї «Теорія порівняльних переваг» він використовував термін «ефективність» як оцінку точних, конкретних дій, тобто відношення результату до певного виду витрат. Крім цього, Д. Рікардо зробив спробу оцінити ефективність капіталу.

Одним з ключових понять для сучасної економічної науки є «ефективність за Парето». В кінці XIX століття представник неокласичної школи політекономії В. Парето визначив ефективність як певний стан економіки, за якого неможливо здійснити будь-які зміни на користь одного учасника економічного процесу, не погіршуючи положення іншого [2, с. 126].

Сучасні вітчизняні вчені-економісти також розглядають у своїх працях поняття «ефективність», пояснюючи його по-різному.

В науковій літературі чітко розмежовуються поняття «ефект» і «ефективність». Кілька найбільш типових прикладів визначення категорії «ефект» наведені в табл. 1.

Аналіз наукових робіт дає змогу визначити ефект як досягнення результату внаслідок певного виду діяльності. Оскільки поняття «ефект» не характеризує процес, минулі результати, час за який вони були досягнені, а також завдяки яким ресурсам чи витратам, то використовується категорія «ефективність».

Різні науковці виділяють та розуміють відмінні характерні особливості економічної категорії «ефективність»:

- різноманітність функціональних систем;
- ефект (конкретний результат);
- числові характеристики оцінювання діяльності;
- співвідношення реального ефекту та нормативного;
- максимальна можлива відповідність фактичного результату плановому чи ідеальному.

Найбільш поширеним трактуванням поняття «ефективність» є співвідношення певних результатів та витрат, цих результатів діяльності та цілей підприємства.

Г.В. Савицька розглядає ефективність в трьох аспектах [5, с. 18]: економічна, соціальна та екологічна ефективність, що відображають відповідність витрат та економічних, соціальних і екологічних результатів підприємства його цілям та інтересам суспільства.

В.В. Ковальова розглядає ефективність як відношення отриманого результату до ресурсів, що були використані для досягнення цього результату [8, с. 49].

Аналіз робіт В.О. Василенко [3], Г.І. Андреевої [1] та К.М. Дідур [6], в яких представлені різні трактування поняття «ефективність», дають змогу об'єднати думки авторів в 4 групи, виділивши морфологічні ознаки (табл. 2).

Отже, ефективність можна охарактеризувати як комплексну категорію, яка має управлінський характер та відображає ступінь досягнення поставлених цілей і визначається співвідношенням ефекту та витрат, ресурсів, що були затрачені на його досягнення, з урахуванням фактору часу.

Тому під управлінням ефективністю функціонування підприємства слід розуміти такий вплив на об'єкт управління, що забезпечує ефективність функціонування та розвитку організації як цілісної системи за мінливих умов зовнішнього середовища.

Підвищення ефективності виробництва в сільському господарстві має велике значення не тільки для підприємства, але й для галузі та економіки країни загалом.

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «ефект» в трактуванні різних авторів

Автор	Визначення
Г.В. Осовська [11, с. 196]	Результат вжиття заходів, що спрямовуються на покращення ефективності виробництва шляхом економії виробничих ресурсів підприємства.
Т.А. Синіцина [14, с. 32]	Результат, що є наслідком будь-яких рішень на підприємстві.
І.В. Петрова [12, с. 15]	Вартісна оцінка корисного результату.
С.В. Мочерний [10, с. 378]	Отриманий результат в будь-якій формі вияву (фінансова, матеріальна, кар'єрний ріст, соціальна тощо).
О.М. Рац [13, с. 277]	Наслідок якихось дій.
В.М. Ячменьова [17, с. 47]	Результат, що вимірюється в грошовому, матеріальному чи соціальному вираженні як різниця між витратами та результатами, які пов'язані з отриманням цього результату.

Джерело: побудовано авторами на основі джерел [10; 11; 12; 13; 14; 17]

Таблиця 2

Підходи до визначення поняття «ефективність» в трактуванні різних авторів

Автори	Морфологічна ознака	Визначення
Е.Дж. Долан	Вибір	Ефективність розглядається як вибір правильних цілей, на яких фокусується вся енергія.
І.А. Маркіна, Р.С. Сайфулін, П.Ф. Друкер, А.Д. Шеремет, О.Л. Устенко	Результат	Ефективність визначається як зв'язок результату з наміченими цілями, а також результату (ефекту) з точки зору найкращого використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів.
М. Альберт, М.Х. Мескон, Ф. Хедоурі	Оцінка	Ефективність як внутрішня економічність, що виражає найефективніше використання ресурсів.
Н.Г. Ольдерогге, В.Д. Шапіро, З.П. Румянцева, І.І. Мазур	Співвідношення	Ефективність відображає ступінь досягнення поставлених цілей, певне співвідношення результату з цілями чи витратами, що були використані для їх досягнення.

Джерело: побудовано авторами на основі джерел [1; 3; 6]

Ефективність у сільськогосподарському виробництві розраховується та виявляється на різних рівнях [4, с. 32]:

- ефективність сільського господарства загалом як галузі економіки країни;
- ефективність сільськогосподарського виробництва;
- ефективність діяльності сільськогосподарського підприємства;
- ефективність виробництва внутрішньогосподарських підрозділів (ферм, бригад, цехів, відділень);
- ефективність окремих галузей та підгалузей (тваринництва, рослинництва, рільництва, садівництва);
- ефективність виробництва сільськогосподарських культур та видів продукції (зерна, картоплі, овочів);
- ефективність заходів (агротехнічних, меліоративних, ветеринарних, екологічних, організаційних).

Всі перераховані види ефективності взаємопов'язані та впливають один на одного. Ефективність заходів різного характеру позитивно позначається на ефективності виробництва сільськогосподарських продуктів, а ефективність останніх формує ефективність галузей.

Так, однойменні види ефективності (технологічна, економічна, соціальна та екологічна) відповідають функціональним підсистемам сільського господарства (табл. 3).

Технологічна ефективність вимірюється натуральними показниками або вартісними в порівнянних цінах для порівняння натурального обсягу сукупної продукції в динаміці. Розрізняють нормативну й фактичну технологічну ефективність.

Нормативна технологічна ефективність знаходить відображення в технологічній карті виробництва певної сільськогосподарської культури. Технологічна карта є науково обґрунтованим нормативним рівнем технологічної ефективності для середніх погодних умов. Певній технології (інтенсивної, адаптивної) властива конкретна технологічна ефективність (за середніх погодних умов).

Рівень технологічної ефективності відображає ступінь освоєння систем землеробства й тварин-

ництва та визначається шляхом порівняння фактичних даних з відповідними нормативними показниками, в ролі яких виступає рівень виробництва продукції, що відповідає раціональному рівню інтенсивності для середніх погодних умов.

Крім того, технологічна ефективність характеризує процес переробки сільськогосподарської продукції в продукти харчування. Існують різні технології переробки певної сільськогосподарської продукції в однойменну продукцію, що розрізняються рівнем технологічної ефективності (виходом продукції на одиницю сировини, трудомісткістю та матеріаломісткістю).

Таким чином, технологічна ефективність широко використовується для оцінювання процесу виробництва, переробки, транспортування та зберігання сільськогосподарської продукції і продуктів харчування.

Економічна ефективність відображає ступінь реалізації економічних інтересів та вимірюється системою вартісних показників, що характеризують ефективність виробництва та реалізації продукції (собівартість, валова продукція в поточних цінах, валовий дохід, прибуток, рентабельність, показники фінансового стану товаровиробника, а саме фінансова стійкість і платоспроможність).

Критерієм економічної ефективності є досягнення показників господарської діяльності, що характеризують можливість здійснення розширеного відтворення.

Соціальна ефективність характеризує соціальний стан, ступінь досягнення нормативного рівня розвитку сільської соціально-територіальної спільності, яка є сукупністю сільського населення, що володіє єдністю ставлення до певної господарської території, а також вимірюється показниками рівня життя населення.

Функціонування соціально-територіальної спільності спрямоване на здійснення її соціального відтворення, що пов'язане із забезпеченням умов еволюції параметрів соціального розвитку населення, їх виробничої діяльності, природного середовища.

Критерієм екологічної ефективності є запобігання погіршенню навколишнього середовища, її

Таблиця 3

Види та критерії ефективності на сільськогосподарському підприємстві

Вид ефективності	Критерії ефективності
Технологічна	Рівень освоєння систем землеробства і тваринництва.
Економічна	Рівень здійснення процесу відтворення.
Екологічна	Запобігання погіршення навколишнього середовища, його поліпшення, підвищення екологічності виробництва.
Соціальна	Ступінь досягнення нормативного рівня життя сільського населення.

Джерело: побудовано автором на основі джерела [9, с. 65]

поліпшення, підвищення екологічності виробництва, якості продукції. Велике значення має поліпшення якості продуктивних земель (уповільнення процесів площинної, лінійної та вітрової ерозії ґрунтів, зменшення їх агровиснаження, зниження відсотка засолених земель і забруднених важкими металами, радіонуклеїдами, пестицидами).

Всі види ефективності взаємопов'язані і в сукупності визначають можливість здійснення процесу відтворення основних фондів підприємства.

Ефективність сільськогосподарських підприємств істотно залежить від щорічних природних, зокрема кліматичних, умов країни, регіону.

Фактори цієї групи визначають виробничі особливості управління аграрним підприємством та є певною серією безперервних, взаємопов'язаних дій впливу ресурсів, співвідношення попиту та пропозиції, а також процесу формування цін на сільськогосподарську продукцію. Коливання цих умов можуть бути досить істотними як в часовому, так і в просторовому аспектах. А це виявляється у вираженій аритмічності сільськогосподарської діяльності і, як наслідок, ризикованості відповідної підприємницької діяльності [1, с. 276]. З одного боку, це вказує на необхідність використання довгострокових стратегій в аграрному виробництві, що дає змогу знижувати негативний внесок результатів в несприятливі роки та підвищувати віддачу в сприятливі, здійснюючи загалом за досить тривалий період часу ефективну діяльність. З іншого боку, природні умови зумовлюють сезонний характер сільськогосподарських виробничих процесів, а це надає їм певної передбачуваності, отже, становить один з напрямів діяльності щодо зниження ризикованості та підвищення ефективності сільськогосподарського підприємництва.

В аграрній економіці природні особливості багато в чому визначають виробничу специфіку. Однак не слід природні умови суворо відокремлювати від соціально-економічних умов як регіону, так і конкретного підприємства. Тут необхідно використовувати системний підхід, оскільки саме система регіональних умов визначає спеціалізацію сільськогосподарського виробництва, пропорції попиту та пропозиції, формування цін та інші характерні риси аграрної економіки.

Системний підхід дає змогу охарактеризувати структуру цілого його розвитку та функціонування, дослідити його елементи та взаємозв'язки між ними. Цей підхід показує, що ефективність цілого залежить від ефективності усіх частин системи, а не окремих частин з найліпшою ефективністю.

Основні принципи системного підходу такі (рис. 1) [6, с. 58]:

- композиція передбачає погоджування спільної та приватної мети;
- пропорційність, тобто елементи організації (внутрішні елементи) повинні відповідати рівню розвитку елементів зовнішнього середовища;
- зважання на «вузьке місце» забезпечує особливу увагу найбільш слабкому елементу системи;
- онтогенез, тобто розвиток підприємства за стадіями життєвого циклу;
- інтеграція сприяє розвитку системи на високому рівні та дає змогу отримати синергетичний ефект;

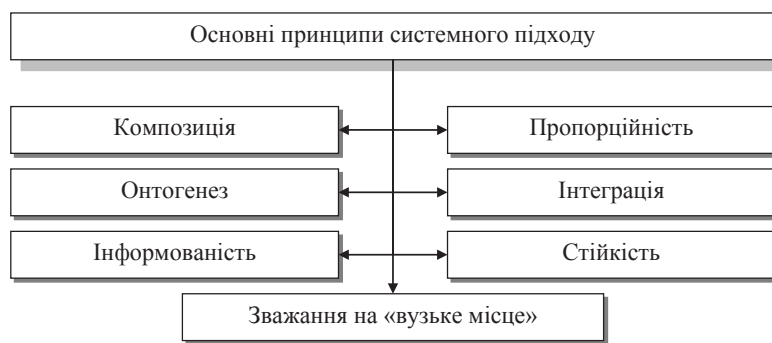


Рис. 1. Основні принципи системного підходу

Джерело: авторська розробка

– інформованість виокремлює як головну ознаку конкурентоспроможності інформаційне забезпечення;

– стійкість низки вимог до статичного (побудови системи) та динамічного (функціонування системи) стану підприємства.

Управління ефективністю діяльності сільськогосподарського підприємства – це спрямований вплив керуючої системи на керовану з метою забезпечити процес переходу від теперішнього стану підприємства до досконалішого (бажаного) відповідно до поставленої мети. Тобто вдосконалення управління ефективністю діяльності сільськогосподарського підприємства передбачає перехід системи з одного стану в інший, а також набуття якісних та кількісних характеристик його конкурентоспроможності.

Для ефективного управління діяльністю сільськогосподарського підприємства необхідно виділити основні етапи системного управління ефективністю його діяльності [6, с. 59]:

- визначення місця підприємства в регіоні та галузі;
- формування місії;
- детальне вивчення кожної складової частини та системи загалом;
- визначення, ранжування та угруповання внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на систему підприємства;
- пошук відмінностей наявного стану системи від бажаного;
- визначення суб'єктивних та об'єктивних причини відхилень;
- розроблення плану, засобів та методів приведення системи до бажаного стану;
- акумуляція власних ресурсів підприємства, необхідних для досягнення мети;
- придбання додаткових ресурсів за недостатньої кількості власних;
- реалізація плану дій;
- контроль та аналіз отриманих результатів.

Система управління ефективністю діяльності сільськогосподарського підприємства стосується всіх видів діяльності, які забезпечують конкурентні переваги підприємства, послуг, товару та робіт. Вона включає процес закупівлі, контроль виробництва, досліджування ринку, а також всі стадії життєвого циклу товару (рис. 2).

Необхідність системного підходу до управління діяльністю сільськогосподарського підприємства пояснюється складністю цього поняття та кількістю чинників, що впливають на нього, що зумовлено такими причинами [16, с. 159]:

- управління ефективністю відбувається на різних адміністративних рівнях організації;

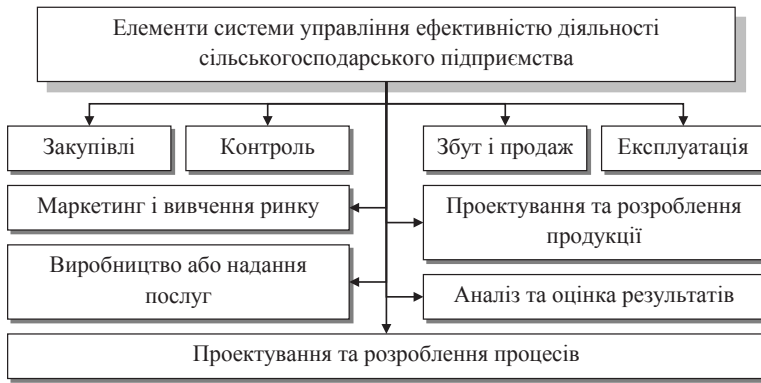


Рис. 2. Елементи системи управління ефективністю діяльності підприємства

Джерело: авторська розробка

- управління конкурентоспроможністю передбачає диференціацію діяльності;
- ефективність управління діяльністю досягається всіма видами менеджменту (фінансовим, виробничим, інформаційним тощо);
- управління ефективністю діяльності здійснюється на різних підрозділах підприємства, а отже, різних стадіях життєвого циклу товару.

Системний підхід до управління ефективністю діяльності передбачає системне вирішення завдань, з якими стикається підприємство. Серед завдань слід виділити такі [6, с. 60]:

- контроль впливу зовнішнього середовища на організацію (стан законів, зміни в поглядах споживачів, галузеві пріоритети, зміни конкурентів тощо);
- формування та оптимальний розподіл грошових потоків за всіма видами діяльності;
- раціональне формування та ефективне використання ресурсів;
- розроблення стратегічних і тактичних планів;
- управління інноваціями та інвестиціями для забезпечення конкурентоспроможності;
- прогноз розвитку з урахуванням впливу слабких та сильних сторін;
- забезпечення можливостей достатньою кількістю ресурсів.

Система управління ефективністю діяльності підприємства включає інформаційну систему, яка об'єднує об'єкт і орган управління, а також несе відповідальність за коректність управлінських рішень, що приймаються на її основі [15, с. 101].

Інформаційна система забезпечується технічними засобами, методами, моделями, алгоритмами обробки інформації, документацією щодо взаємодії персоналу з технічними засобами та правовими нормами з користування інформаційними системами. У процесі управління ефективністю діяльності підприємства на засадах системного підходу для усунення дефіциту або надлишку інформації впроваджують комп'ютерні програми з використанням економіко-математичних методів оброблення даних.

Керівництво підприємства, використовуючи інформаційні системи для аналізу та прийняття рішень, має можливість [12, с. 159]:

- сприяти взаємодії з клієнтами, діловими партнерами;
- контролювати управлінські дії на всіх рівнях;
- зменшувати втрати робочого часу;
- забезпечити об'єктивність розрахункових даних;
- знизити трудові та матеріальні витрати різних процесів.

Необхідність використання системного підходу в управлінні діяльністю сільськогосподарського підприємства полягає в:

- ускладненні внутрішньої структури об'єктів управління;
- розгалуженні та розширенні зв'язків;
- швидкому та безперервному зростанні обсягу інформації;
- нестабільному навколишньому середовищі;
- посиленні конкурентної боротьби.

Системний підхід в управлінні ефективністю діяльності сільськогосподарського підприємства спирається на дослідження об'єкта як складної системи, що складається з окремих частин з численними зовнішніми та внутрішніми зв'язками та має дві характеристики [7, с. 57]:

- всі об'єкти розглядаються як система;
- під час оцінювання ефективності діяльності підприємства використовується система показників.

Під час виробничого процесу на вході в систему потрапляють ресурси (трудові ресурси, засоби та предмети праці), а на виході отримується готова продукція.

Іноді система має декілька рівнів, тобто кожний елемент першого рівня розглядається як окрема система (підсистема) тощо.

Системний підхід до аналізу ефективності діяльності сільськогосподарського підприємства може розглядатись подвійно. Такий підхід обумовлений необхідністю дослідження всіх елементів діяльності підприємства. Системний підхід характеризує відносини та зв'язки діяльності підприємства для досягнення та визначення поставленої мети [1, с. 276].

Аналіз проводиться на всіх стадіях життєвого циклу продукції, стадіях виробничого процесу, всіх видів господарської діяльності, факторів виробництва, підрозділів підприємства та процесу управління. Сутність сучасної концепції системного підходу до аналізу діяльності виражається в ефективності управління підприємством за умов мінливого, динамічного та невизначеного середовища.

Висновки. Підбиваючи підсумки, поняття «ефект» можемо визначити як результат, а «ефективність» – як комплексну категорію, що характеризує процес, минулі результати, час, за який вони були досягнені, а також завдяки яким ресурсам чи витратам, що були затрачені на його досягнення, з урахуванням фактору часу одержано необхідний «ефект».

Отже, поняття «ефективність» містить низку взаємопов'язаних елементів, тому управління ефективністю підприємства має впливати на об'єкт управління, який забезпечить ефективність функціонування та розвитку організації як цілісної системи за мінливих умов зовнішнього середовища.

Підходом, який дає змогу охарактеризувати структуру цілого, його розвиток та функціонування, дослідити його елементи та взаємозв'язки між ними, є системний підхід. Цей підхід показує, що ефективність цілого залежить від ефективності усіх частин системи, а не окремих частин з найліпшою ефективністю. Можна зробити висновок, що системний підхід у забезпеченні ефективності діяльності найбільш повно охоплює всі фактори існування підприємства.

Відштовхуючись від висновків, наведених у статті, недоліками системного підходу до оціню-

вання ефективності сучасних підприємств є відсутність єдиного методу для оцінювання ефективності підприємств різних типів або відповідного всім стадіям життєвого циклу підприємства. Це формує фундамент для подальшого більш детального вивчення цього питання.

Для забезпечення оптимальної системи управління ефективністю діяльності сільськогосподарських підприємств у майбутніх дослідженнях планується визначити механізм взаємозв'язку між елементами системи управління на засадах системного підходу.

Список використаних джерел:

1. Андреева Г.І. Роль системного підходу до аналізу господарської діяльності підприємства в сучасних умовах. Економіка підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2011. № 34. С. 274–277.
2. Буренніков Ю.Ю., Поліщук Н.В., Ярмоленко В.О. Управління інноваційною діяльністю в промисловості: сутність, особливості розвитку, шляхи удосконалювання: монографія. Вінниця: ВНТУ, 2011. 184 с.
3. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2003. 504 с.
4. Власова Н.О., Пономарьова Ю.В. Формування ефективної закупівельної політики підприємств роздрібною торгівлю: навч. посіб. Харків, 2003. 144 с.
5. Говорущко Т.А., Климаш Н.І. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу: монографія. Київ: Логос, 2013. 204 с.
6. Дідур К.М. Системний підхід до управління підприємством та персоналом підприємства. Ефективна економіка. 2013. № 12. С. 56–62.
7. Концептуальні засади управління підприємством як економічною системою: монографія / за ред. В.О. Коюди. Харків: вид-во ХНЕУ, 2007. 416 с.
8. Куценко А.В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України: монографія. Полтава: РВВ ПУСКУ, 2010. 205 с.
9. Мельник Б.А. Яєчна індустрія України та необхідність її розвитку. Економіка АПК. 2010. № 12. С. 63–67.
10. Мочерний С.В. Економічна теорія: навч. посіб. Київ: ВЦ «Академія», 2009. 640 с.
11. Осовська Г.В., Осовський О.А. Основи менеджменту: монографія. Київ: Кондор, 2013. 664 с.
12. Петрова І.В. Оцінка ефективності управлінської діяльності на підприємствах вугільної промисловості. Донецьк, 2003. 192 с.
13. Рац О.М. Визначення сутності поняття «ефективність функціонування підприємства». Економічний простір. 2008. № 15. С. 275–285.
14. Сеницына Т.А. Оценка эффективности системы управления промышленным предприятием – целевой подход. Одесса: ОГЭУ, 2004. 187 с.
15. Фролова В.Ю. Системний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2013. № 2. С. 98–102.
16. Харченко В.А. Системний підхід до стратегічного управління підприємством. Економічний вісник Донбасу. 2013. № 1. С. 157–160.
17. Ячменьова В.М., Височина М.В., Сулима О.Й. Ефективність управління діяльністю промислового підприємства та діагностика загроз: монографія. Сімферополь: ВД АРІАЛ, 2010. 472 с.

**Кошевой Н. Н.
Лымаренко К. А.**

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара

УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА

Резюме

В статье исследованы, обобщены теоретические подходы к определению понятия эффективности как экономической категории; выделены, охарактеризованы виды и критерии эффективности в сельскохозяйственном производстве. Также рассмотрено понятие системного подхода, проанализированы его принципы и система элементов. Освещены вопросы совершенствования управления эффективностью деятельности сельскохозяйственных предприятий на основе системного подхода.

Ключевые слова: системный подход, эффективность, сельскохозяйственное предприятие, управление эффективностью деятельности предприятия.

**Koshevyi M. M.
Lymarenko K. A.**

Oles Honchar Dnipro National University

A MANAGEMENT OF ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES EFFICIENCY IS ON PRINCIPLES OF APPROACH OF THE SYSTEMS

Summary

The article investigates and generalizes theoretical approaches to the definition of the concept of efficiency as an economic category, identifies and describes the types and criteria of efficiency in agricultural production. The concept of a system approach is also considered, its principles and system of elements are analyzed. Issues of improving the management of the efficiency of agricultural enterprises on the principles of a systematic approach are discussed.

Key words: approach of the systems, efficiency, agricultural enterprise, management of activity of enterprise efficiency.

УДК 338:658

**Бурак О. М.
Кузьменко Л.С.**Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова**ВРАХУВАННЯ ВПЛИВУ СТЕЙКХОЛДЕРІВ НА РОЗВИТОК БІЗНЕСУ
(НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «ТРЕСТ ЖИТЛОБУД-1»)**

У статті розглянуто питання класифікації стейкхолдерів для будівельного підприємства. Запропоновано складати карту стейкхолдерів, на основі якої можна визначити найбільш важливі групи стейкхолдерів, що впливають на підприємство. Запропоновано способи врахування впливу стейкхолдерів під час прийняття стратегічних управлінських рішень.

Ключові слова: стейкхолдери, оцінка впливу зацікавлених сторін, інтегральний показник впливу стейкхолдерів, прийняття управлінських рішень.

Постановка проблеми. Підприємства будівельної галузі під час здійснення своєї діяльності взаємодіють з приватними та юридичними особами, організаціями та спільнотами, інтереси яких необхідно враховувати під час реалізації власної стратегії. Аналіз та задоволення інтересів зацікавлених сторін підприємства є одними з найбільш ефективних способів розроблення дієвої стратегії будівельного підприємства та, відповідно, успішного управління ним.

Для здійснення ефективних дій зі стратегічного управління необхідно обов'язково враховувати вплив стейкхолдерів на розвиток бізнесу та корегувати стратегічні документи відповідно до цілей та потреб зацікавлених осіб.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження та розвиток теорії стейкхолдерів, що слугують теоретичною та методичною основою дослідження, зробили такі зарубіжні вчені, як Е. Фрімен, Т. Дональдсон, Л. Престон, М. Кларксон, М. Лендъел [1; 2]. У своїх працях науковці відобразили сутність теорії стейкхолдерів та основних дефініцій, детально розкрили питання класифікації стейкхолдерів підприємства. Серед вітчизняних вчених та економістів слід відзначити таких, як Н. Краснокутська, Ю. Бас, Т. Говорушко, О. Захаркін, А. Зінченко [3; 4], що присвятили свої роботи аналізу теорії стейкхолдерів та розгляду питань механізмів функціонування підприємств в умовах глобалізації з позицій різних зацікавлених сторін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Реалії українського підприємства вказують на низький рівень практики врахування інтересів стейкхолдерів в будівництві. Недостатній рівень розроблення мають питання оцінювання впливу стейкхолдерів та врахування впливу під час прийняття управлінських рішень.

Мета статті полягає у висвітленні питань застосування теорії співробітництва зі стейкхолдерами на практиці та можливостей врахування оцінювання впливу стейкхолдерів під час прийняття стратегічних управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основні положення теорії стейкхолдерів у сфері підприємництва розроблені в 60-х роках ХХ століття. Р.Е. Фрімен у роботі «Стратегічний менеджмент: концепція зацікавлених сторін» надає тлумачення терміна «зацікавлена сторона» ("stakeholder"), що полягає в розгляді підприємства, його оточення як сукупності зацікавлених в його діяльності сторін, інтереси та вимоги яких необхідно брати до уваги та задовольняти [1, с. 46]. Деякі науковці виділяють три напрями концепції стейкхолдерів, а саме нормативний, інструментальний, емпіричний [5, с. 14].

М. Лендъел, І. Санжаровський пропонують класифікацію стейкхолдерів за такими трьома групами: основні зацікавлені сторони, першочергові та другорядні стейкхолдери [2, с. 41].

Врахування інтересів різних груп стейкхолдерів для стратегічного управління діяльністю в будівельній галузі є особливо важливим, тому що саме зважене балансування цілей дає найкращий результат. Будівельна галузь забезпечує замовленнями більшу кількість підгалузей країни (від видобування корисних копалин до надання послуг з дизайну приміщень, що потребує взаємодії з широким колом зацікавлених осіб).

Об'єктом дослідження у статті є найбільше підприємство будівельної галузі м. Харкова ПрАТ «Трест Житлобуд-1», основні показники діяльності якого представлені в табл. 1.

Аналіз показав, що підприємство є прибутковим та з кожним роком нарощує обсяги замовлень, розширює коло стейкхолдерів своєї діяльності. Підприємство постійно веде пошук новітніх технологій для організації та здійснення будівництва житла задля зниження собівартості будівництва, поліпшення експлуатаційної якості, а також споживчої та екологічної безпеки житла.

В рамках дослідження проведено аналіз стейкхолдерів ПрАТ «Трест Житлобуд-1», а саме виявлено ключові групи стейкхолдерів; охарактери-

Таблиця 1

Основні техніко-економічні показники діяльності ПрАТ «Трест Житлобуд-1»

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Введено в експлуатацію житла, тис. м ²	44,70	62,51	85,0	147,83	114,10
Середньооблікова кількість працівників, осіб	779	912	1 049	1 299	1 671
Доход від реалізації продукції (надання послуг), тис. грн.	315 764	319 753	449 212	512 536	980 275
Чистий прибуток, тис. грн.	1 949	3 356	8 023	14 461	25 193

Джерело: побудовано на основі джерела [18]

зовано інтереси стейкхолдерів; оцінено основні стейкхолдери ПрАТ «Трест Житлобуд-1» та рекомендації щодо співпраці зі стейкхолдерами в майбутньому. У табл. 2 наведено групування стейкхолдерів підприємства за однією з класифікацій [6].

На практиці застосовується різноманітний методичний інструментарій для визначення та оцінювання ключових груп стейкхолдерів підприємства. Значної уваги заслуговує модель Р. Мітчела, Б. Егла та Д. Вуда [7, с. 853]. На думку авторів, кожен стейкхолдер може бути охарактеризований трьома властивостями, а саме владою, легітимністю та терміновістю вимог [8, с. 230].

Таблиця 2
Стейкхолдери ПрАТ «Трест Житлобуд-1»

Групи стейкхолдерів	Стейкхолдери	
	Внутрішні	Зовнішні
Інвестори	Власники певної частки бізнесу	Кредитні організації
Персонал	Менеджери, члени ради директорів	Потенційні співробітники
Постачальники	Субпідрядні установи, консультанти	Постачальники сировини та матеріалів

Джерело: розроблено авторами

Залежно від комбінацій впливу трьох названих властивостей можна виділити такі групи стейкхолдерів для досліджуваного підприємства (табл. 3).

Отже, акціонери становлять основну групу стейкхолдерів, отже, їх інтереси повинні задовольнятися перш за все.

Наступним етапом аналізу зацікавлених сторін є оцінювання їх впливу та важливості на діяльність ПрАТ «Трест Житлобуд-1» [9, с. 27].

Відповідно до вибраної методики ми оцінили вплив та важливість стейкхолдерів, виявивши такі найважливіші групи стейкхолдерів, як акціонери, ступінь важливості яких дорівнює 10 балів, споживачі та персонал, які мають однакову важливість у 6 балів.

Добре налагоджені відносини зі стейкхолдерами є одним з ключових факторів діяльності ПрАТ «Трест Житлобуд-1», які, зрештою, впливають на створену вартість. Найпоширенішою моделлю оцінювання створеної вартості компанії є модель, запропонована економістом М.Дж. Гордоном [10, с. 1149]. За цією моделлю до головних чинників росту вартості підприємства належать нарощування величини операційного прибутку, зниження середньозваженої вартості капіталу.

Крім вищезазначеної моделі, в рамках дохідного підходу в зарубіжній практиці застосову-

ються такі методики, як модель поточної вартості можливостей зростання, модель безперервного відтворення, модель нульової чистої поточної вартості, модель з мультиплікатором «ціна/дохід» [11, с. 198].

Для відповідного оцінювання була сформована модель формування комплексної економічної оцінки, а саме метод сум [12, с. 493].

Модель має такий вигляд:

$$I = \sum_{i=0}^n \frac{A_i^1}{A_i^0} \times d_i, \quad (1)$$

де I – інтегральний показник впливу усіх стейкхолдерів підприємства на створену вартість; n – кількість ключових груп стейкхолдерів, що враховуються під час розрахунку показника діяльності підприємства;

$A_i^1 A_i^0$ – значення і-го показника діяльності підприємства, який відображає вплив стейкхолдерів на створену вартість у звітному та базовому роках відповідно;

d_i – важливість і-го показника діяльності підприємства.

На нашу думку, важливість і-го показника діяльності підприємства слід використовувати на основі рангової карти стейкхолдерів, яка складається зі шкал «індекс впливу стейкхолдерів на діяльність компанії» та «індекс впливу компанії на стейкхолдерів», як представлені на рис. 1.

Найбільш пріоритетні учасники взаємодії розташовані в правій верхній ділянці, найменш пріоритетні – в лівій нижній. Показник важливості і-го показника діяльності підприємства для досліджуваного підприємства буде відрізнятися від стандартного застосування методу сум, в якому значення d є сталим для кожного об'єкта оцінювання [13, с. 15]. В опитуванні брали участь експерти з ПрАТ «Трест Житлобуд-1» та зовнішні експерти у кількості 15 осіб [14, с. 179]. Узгодженість думок експертів є високою.

Далі ми пропонуємо розрахувати інтегральний показник, що враховує інтереси кожної групи стейкхолдерів, для чого ми відібрали показники, що більшою мірою характеризують вплив стейкхолдерів на створену вартість підприємства (табл. 4). Величина власного капіталу (K_1) характеризує вплив акціонерів на вартість компанії. Акціонери виступають безпосереднім важелем формування власного капіталу підприємства. Величина позикового капіталу (K_2) пов'язана з інвесторами, які формують зовнішні інвестиції підприємства, а саме позикові кошти, кредити банків та цільове фінансування. Вплив споживачів – це величина виручки від продажу продукції (R). Собівартість реалізованої

Таблиця 3

Класифікація стейкхолдерів ПрАТ «Трест Житлобуд-1» відповідно до моделі Р. Мітчела, Б. Егла і Д. Вуда

№	Групи стейкхолдерів	Властивість			Класифікаційна група
		влада	легітимність	терміновість	
<i>Внутрішні стейкхолдери</i>					
1	Акціонери	+	+	+	Категорична
2	Персонал	-	+	+	Залежна
3	Підрядні установи	-	+	+	Залежна
<i>Зовнішні стейкхолдери</i>					
4	Постачальники	-	+	+	Контрольована
5	Споживачі	+	-	+	Небезпечна
6	Кредитні установи	+	-	+	Небезпечна
7	Конкуренти	-	-	+	Вимагаюча

Джерело: складено автором на основі джерела [7, с. 835]

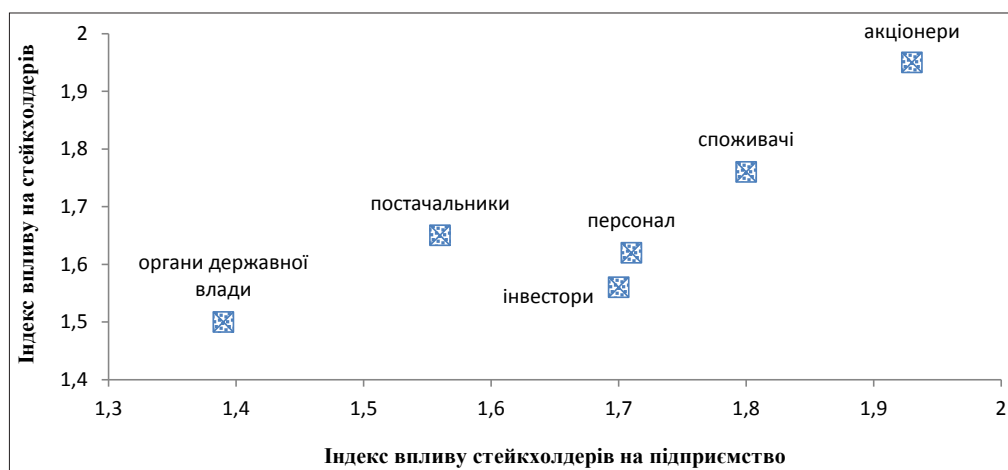


Рис. 1. Точкова рангова карта стейкхолдерів ПрАТ «Трест Житлобуд-1»

Джерело: побудовано авторами на основі джерела [5, с. 15]

продукції (С) відображає вплив групи постачальників, які впливають на цей показник залежно від вибраної цінової політики, структури отриманих замовлень, кількості та якості сировини.

Показник продуктивності праці (L) відображає дію групи стейкхолдерів «персонал», бо якість трудових ресурсів, таких як рівень освіти, кваліфікація, стаж роботи, безпосередньо позитивно відображається на ефективності діяльності та операційному прибутку, зрештою, на вартості підприємства.

Заключним показником, що відображає вплив державних органів, є розмір сплачених податків (Т). Держава через систему податків та зборів здійснює вплив на вартість, що створюється.

Вихідні дані для розрахунку інтегрального показника (І) представлено в табл. 5.

За вибраною методикою [11] розраховано інтегральний показник (І) за 2015–2017 роки та представлено у табл. 6.

Таблиця 4

Основні показники діяльності підприємства, що відображають вплив стейкхолдерів на його створену вартість

№	Група стейкхолдерів	Показник впливу	Тип впливу на вартість
1	Акціонери	Величина власного капіталу (K_1)	Зменшення
2	Інвестори	Величина позикового капіталу (K_2)	Зменшення
3	Споживачі	Дохід від продажів (R)	Збільшення
4	Постачальники	Собівартість реалізованої продукції (С)	Зменшення
5	Персонал	Продуктивність праці (L)	Збільшення
6	Державні органи	Податок на прибуток (Т)	Зменшення

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 5

Показники діяльності ПрАТ «Трест Житлобуд-1» за 2013–2017 роки

Показник	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Величина власного капіталу (K_1)	12 357	11 134	19 157	33 618	859 021
Величина позикового капіталу (K_2)	128 141	482 059	822 123	758 901	464 621
Дохід від продажів (R)	315 764	319 753	449 212	512 536	980 275
Собівартість реалізованої продукції (С)	254 631	257 834	369 663	433 066	874 385
Продуктивність праці (L)	405,3	350,60	428,23	394,56	606,61
Податок на прибуток (Т)	813	1 156	3 295	4 653	8 304

Джерело: побудовано на основі джерела [18]

Таблиця 6

Інтегральний показник впливу стейкхолдерів на створену вартість ПрАТ «Трест Житлобуд-1»

Показники	Роки			
	2014	2015	2016	2017
Величина власного капіталу (K_1)	2,153	1,127	1,105	0,075
Величина позикового капіталу (K_2)	0,433	0,955	1,765	2,662
Дохід від продажів (R)	1,625	2,254	1,831	3,069
Собівартість реалізованої продукції (С)	1,757	1,241	1,519	0,881
Продуктивність праці (L)	1,440	2,033	1,534	2,559
Податок на прибуток (Т)	1,016	0,507	1,023	0,809
Інтегральний показник (І)	8,425	8,120	8,779	10,059

Джерело: розраховано на основі джерела [11]

Протягом аналізованого періоду цей показник має велике значення та перебуває в діапазоні від 8,1 до 10,05 пунктів, що є позитивним для діяльності ПрАТ «Трест Житлобуд-1». Найкращим роком співпраці зі стейкхолдерами є 2017 рік, оскільки інтегральний показник в цьому році є найбільшим за аналізований період.

Найбільший вплив у 2017 році мали такі групи стейкхолдерів, як інвестори, споживачі та персонал, тому керівництво мусить враховувати інтереси зацікавлених сторін під час здійснення своєї діяльності.

Під час порівняння потенційних інтересів та реальних результатів діяльності підприємства можна віднайти слабкі місця в управлінні із зацікавленими сторонами та забезпечити відповідний розвиток підприємства. Розглянемо напрями врахування інтересів стейкхолдерів під час прийняття управлінських рішень на підприємстві.

Оцінивши ступінь взаємовідносин підприємства зі стейкхолдерами, пропонуємо такі напрями врахування впливу стейкхолдерів на діяльність ПрАТ «Трест Житлобуд-1», як розроблення smart-цілей, розроблення показника ESG, введення стандарту AA1000SES.

Початковим етапом є розроблення smart-цілей. Ключем до встановлення smart-цілей є зацікавленість. Оскільки такі цілі призначені переконати стейкхолдерів в прихильному реагуванні підприємства на їх запити, то необхідна певна згода стейкхолдерів на розроблення таких цілей.

Другим етапом є застосування методології FTSE4Good ESG Ratings. Тут оцінюються ризики й ефективність роботи підприємства за такими напрямами, як керівництво навколишнього середовища, зміна клімату, права людини та працівників у компанії, трудові стандарти, корупція, корпоративне управління. Вихідною інформацією для розрахунків слугували результати опитування керівництва ПрАТ «Трест Житлобуд-1» [15, с. 81]. Отримане значення показника ESG для ПрАТ «Трест Житлобуд-1» становить 2,937 (максимальне значення складає 5). Отже, підприємство

співпрацює зі стейкхолдерами не досить ефективно.

Заключним напрямом врахування впливу стейкхолдерів під час прийняття управлінських рішень для ПрАТ «Трест Житлобуд-1», на нашу думку, є введення стандарту AA1000SES (Stakeholder Engagement Standard) [16]. Цей стандарт створює платформу для доповнення фінансової звітності ПрАТ «Трест Житлобуд-1» належною інформацією про нефінансові аспекти діяльності компанії, забезпечує організацію та стейкхолдерів верифікацією не тільки даними про підприємство, але і оцінюванням методів, за допомогою яких воно управляє стійким розвитком, а також інструментом, що дає змогу оцінити співвідношення методів і якості управління та результатів діяльності компанії.

За врахування цілей стейкхолдерів у стратегіях доцільним є проведення їх пріоритетності, для чого ми пропонуємо використовувати методу MoSCoW [17]. Назва цього методу є аббревіатурою з чотирьох етапів пріоритетності елементів у процесі розроблення: “Must have”, “Should have”, “Could have”, “Won’t have”.

Для ПрАТ «Трест Житлобуд-1» пріоритетними мають бути цілі акціонерів (максимізація виплат, розширення переліку інвестиційно привабливих проектів), персоналу (альтернативні методики оплати праці, система заходів підвищення кваліфікації та визначення кар’єрних сходін), споживачів (дотримання термінів здачі об’єктів будівництва, зменшення ризиків підвищення вартості за м², впровадження системи знижок постійним клієнтам).

Висновки. Для будівельного підприємства обов’язковим є постійне оцінювання рівня співпраці із зацікавленими сторонами. Інтегральний показник оцінювання стейкхолдерів дає змогу враховувати вплив стейкхолдерів на підприємство та під час прийняття стратегічних рішень. В подальшому актуальними є питання деталізації методики оцінювання стейкхолдерів в розрізі показників діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Freeman E. Strategic management: A stakeholder approach. Boston: Pitman, 1984. 46 p.
2. Посібник з моніторингу та оцінювання програм регіонального розвитку / М. Лендьял, Б. Винницький, Ю. Ратейчак, І. Санжаровський; за ред. І. Санжаровського, Ю. Полянського. Київ: К.І.С., 2007. 80 с.
3. Краснокутська Н., Ришкова Я. Теорія зацікавлених сторін: основні положення та області дослідження. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2014. Ч. 1. С. 96–104.
4. Зінченко А., Саприкіна М. Соціальна відповідальність в Україні: погляди різних стейкхолдерів. Київ: Регіональний аспект, 2008. 60 с.
5. Ивашовская И. Стейкхолдерский поход к управлению, ориентированному к приращению стоимости компании. Корпоративные финансы. 2005. № 1(21). С. 14–23.
6. Гончаров І. Ризик та прийняття управлінських рішень: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Харків: Нац. техн. ун-т «Харк. політехн. ін-т», 2003. 150 с.
7. Mitchell R.K., Agle B.R., Wood D.J. Toward a theory of stakeholder identification and salience: Defining the principle of who and what really counts. The Academy of Management Review. 1997. № 22(4). P. 853–886. URL: <http://www.jstor.org/stable/259247>.
8. Suchman M.C. Managing Legitimacy: Strategic and Institutional Approaches. Academy of Management Review. 1995. P. 574.
9. Furta S.D., Solomatina T.B., Khoppl T. Upravlenie steykholderami proekta: revizija 5-go izdaniya RMVOK®Guide chast’ 2 [Project stakeholder management: 5th edition of the PMBOK®Guide, part 2 (revised)]. Moscow: The initiatives of the 21st century. 2014. № 2. P. 27–42.
10. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки активов. Москва: Альпина Паблишер, 2011. 1324 с.
11. Управление стоимостью компании / под общ. и научн. ред. В. Уланова. Москва: Деловая и профессиональная литература, 2008.
12. Уотшем Т.Дж., Паррамоу К. Количественные методы в финансах: учеб. пособие для вузов / пер. с англ. под. ред. М. Ефимовой. Москва: Финансы, ЮНИТИ, 1999. 527 с.
13. Орлов А. Экспертные оценки: учебное пособие. Москва: ИВСТЭ, 2002. 31 с.
14. Крик Т., Форстеитер М., Монаган Ф. От слов к делу. Взаимодействие с заинтересованными сторонами. Вып. 2: Практическое руководство по организации взаимодействия со стейкхолдерами / пер. с англ. Москва: Международное проектное бюро «Деловая культура», 2005. С. 179–180.
15. Вашакмадзе Т., Мартыросян Е., Сергеева А. Модель управління стейкхолдерами в операціях злиття і поглинань. Корпоративні фінанси. 2013. № 2(26). С. 81–90.

16. Стандарт співпраці зі стейкхолдерами / AA1000 Stakeholder Engagement Standard (AA1000SES). URL: www.accountability.org.
17. Оцінка проектів за методикою MoSCoW. URL: <https://pmhut.com/an-agile-primer-agile-estimating-and-the-moscow-process>.
18. Інформація про емітента цінних паперів // Річна фінансова звітність. URL: <https://smida.gov.ua/db/participant/01270285>.

Бурак Е. Н.
Кузьменко Л. С.

Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А. Н. Бекетова

УЧЕТ ВЛИЯНИЯ СТЕЙКХОЛДЕРОВ НА РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ ПРАТ «ТРЕСТ ЖИЛСТРОЙ-1»)

Резюме

В статье рассмотрены вопросы классификации стейкхолдеров для строительного предприятия. Предложено составлять карту стейкхолдеров, на основе которой можно определить наиболее важные группы стейкхолдеров, влияющих на предприятие. Предложены способы учета влияния стейкхолдеров при принятии управленческих решений.

Ключевые слова: стейкхолдеры, оценка влияния заинтересованных сторон, интегральный показатель влияния стейкхолдеров, принятие управленческих решений.

Burak O. M.
Kuzmenko L. S.

O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

THE INFLUENCE OF STAKEHOLDERS ON BUSINESS DEVELOPMENT (PJSC “ZHYTLOBUD-1” AS AN EXAMPLE)

Summary

The classifications of stakeholders for Construction Company are reviewed in article. Map of stakeholders are proposed. It is possible to identify the most important groups of stakeholders that affect the company on the basis of this map. The ways of taking into account the influence of stakeholders on strategic management decisions are proposed.

Key words: stakeholders, stakeholder impact assessment, integral indicator of stakeholder influence, management decision making.

УДК 339

Кучмєєв О. О.

Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

ВПЛИВ РИЗИКІВ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті охарактеризовано значення логістики в діяльності торговельних підприємств, наведено можливі ризики в логістичних системах торговельних підприємств, описано напрям їх дослідження та рекомендації щодо створення системи управління логістичними ризиками торговельного підприємства, висвітлено сутність ризик-менеджменту та його значення в діяльності торговельних підприємств, запропоновано порядок прийняття управлінських рішень щодо вибору методів управління логістичними ризиками на торговельних підприємствах.

Ключові слова: логістика, ризик, ефективність, торговельне підприємство, логістична система.

Постановка проблеми. Сьогодні комерційні відносини у сфері торгівлі формуються в умовах жорсткої конкуренції, невизначеності та нестійкості ринкового середовища. Для того щоб досягти успіху в торговельній діяльності, вже недостатньо використовувати лише маркетингові підходи, потрібно застосовувати сучасні високоефективні способи й методи управління потоковими процесами. Найпрогресивнішим науково-прикладним напрямом у цій галузі є логістика.

Зацікавленість, що збільшується з боку торговельних підприємств до логістики, зумовлена потенційними можливостями підвищення ефективності функціонування матеріалопровідних сис-

тем. Практика показує, що торговельні компанії, які використовують логістику, досягли переваги перед конкурентами та значно збільшили прибуток за рахунок зниження витрат, пов'язаних зі скороченням виробничих витрат в галузі ресурсного потенціалу [2]. Підрахунки фахівців показали, що скорочення логістичних витрат на 1% еквівалентне близько 10% збільшення обсягів продажу. Судячи з наведених показників, можемо впевнено говорити про важливість правильної, компетентної, освіченої організації логістичних процесів торговельного підприємства.

Однак зазначимо, що логістична система торговельних підприємств перебуває під впливом ризи-

ків, які супроводжують функціонування будь-якого ринкового суб'єкта торговельної діяльності. Під логістичним ризиком розуміють небезпеку виникнення затримки в роботі ланцюга постачання, зрив постачання або порушення в роботі однієї чи декількох ланок ланцюга.

До найпоширеніших ризиків належать логістичні ризики, пов'язані з виконанням відповідних логістичних функцій під час виробництва, зберігання, маркування й упакування, консолідації та подрібнення, транспортування різними видами транспорту, документування, розрахування, розподілення тощо.

У логістиці досі діяльність з виявлення, ідентифікації та оцінювання ризиків не набула достатнього розвитку. Рішення про конкретні дії для захисту та зменшення ризику можуть бути деталізовані тільки в разі глибокого вивчення й аналізу ситуації ризику, які відбуватимуться в тій чи іншій ланці ланцюга.

З огляду на наявність ризиків в будь-якій діяльності торговельного підприємства сьогодні актуально стає поява нового напрямку діяльності, а саме ризик-менеджменту, який повинен мати на меті розроблення рішення щодо зменшення величини ризику, попередження або повного його усунення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз останніх досліджень і публікацій показує, що цією проблемою зацікавляться багато дослідників. Проблему логістичних ризиків досліджували такі науковці, як В.А. Боровкова [3], В.В. Вітлінський [4], А.І. Семенко, В.В. Сергєєв [5], Г.С. Токаренко [6].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте логістика є досить молодого наукою для України, відповідно, ризики в логістичних системах торговельних підприємств ще багато в чому не вивчені, недоопрацьовані способи їх контролю чи фінансування, тому ця проблема є актуальною для подальшого вивчення та дослідження.

Мета статті полягає в дослідженні значення логістики в організації діяльності торговельних підприємств, ідентифікації можливих ризиків в логістичних системах торговельних підприємств, обґрунтуванні необхідності організації системи управління логістичними ризиками.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку торгівлі особливого значення набуває ризик-менеджмент, формування якого у вітчизняній практиці має особливу специфіку.

Перша особливість вітчизняного ризику-менеджменту в торговельній діяльності полягає в низькій ефективності управління ризиками, тобто відсутності комплексності в розвитку ризику-менеджменту, його другорядності в ієрархії корпоративних цінностей, епізодичності та несистемності використання.

Друга відмінна ознака полягає в його частому заміщенні страхуванням. Така політика зумовлена як зловживанням з боку страховика та збільшенням відповідного бюджету компанії, так і зниженням загальної уваги, що приділяється ризикам.

Великим торговельним підприємствам до недавнього часу було зручніше організувати власні страхові компанії. Як правило, ці страховики беруть на себе не лише захист майнових інтересів.

Третій важливий момент, що вимагає врахування, полягає в тому, що логістична система на практиці є не динамічною організацією з єдиним центром управління, а сукупністю зацікавлених сторін у вигляді багатьох ланок логістичного ланцюга з певними повноваженнями та відповідаль-

ністю і сферою компетентності. Тобто зацікавленими сторонами в логістичній системі є значна кількість логістичних ланок, з чікими інтересами та прибутком пов'язаний успіх організації та логістичної системи загалом. Ланки логістичної системи – це команда менеджерів і фахівців з певним характером власної діяльності та професійною компетентністю тощо. Ця система не дає змогу проводити поланкову диференціацію процесів у логістичному ланцюзі, а одних лише ймовірно-статистичних підходів до оцінювання ризиків недостатньо.

Четвертий важливий момент, який необхідно відзначити, полягає в тому, що під час функціонування логістичної системи учасники всіх ланок логістичного ланцюга зацікавлені в отриманні прибутку. Менеджерам логістичних ланок дано завдання збільшити цей прибуток та скоротити витрати. Питання управління ризиками, як правило, виводяться з поля концентрації уваги діяльності логістів та менеджерів до моменту настання ризикової події, витрати на усунення якої можна порівняти з прибутком за значний період.

Досить часто індивідуальні та командні орієнтири ризик-менеджерів не збігаються з командними орієнтирами топ-менеджерів та не інтегруються в загальну систему цілей торговельного підприємства. Професійна компетенція менеджерів і ризик-менеджерів вступає в протиріччя з компетентністю організації як зацікавленої сторони.

Для побудови ефективної системи управління ризиками в діяльності торговельних підприємств необхідно чітко визначити сам предмет управління, а саме ризик. Відома досить велика різноманітність визначень цього поняття, тому дуже важливим є факт його однозначного розуміння та документальної фіксації.

Отже, під ризиком розумітимемо можливість виникнення несприятливої ситуації або невдалого результату виробничо-господарської, фінансової чи іншої діяльності організації. Необхідно відзначити, що основними причинами виникнення ризику є не лише статистична можливість появи несприятливої ситуації, але й ще три інші чинники зовнішнього та внутрішнього логістичного середовища, такі як невизначеність, випадковість, протидія.

Невизначеність – це сума обставин, які можна передбачити заздалегідь, але не можна визначити те, як сильно вони вплинуть на підсумкові показники логістичної діяльності. Цей чинник часто ігнорується під час оцінювання ризику, але його вплив на результати діяльності може бути досить значним.

Випадковість – це сума обставин, які виникають незалежно від загальної ситуації і, як правило, під впливом чинників зовнішнього середовища. Наприклад, ситуація, що склалася взимку 2013 р. в порту Одеси, коли температура повітря опустилась до неочікувано низького рівня, через що судна не могли увійти до порту. Ця ситуація призвела до невідправлених контейнерів, недоотриманої сировини, непередбачених витрат, збитків, зупинених виробництв [4, с. 127]. Звичайно, менеджерам і логістам організацій, які одержують або відправляють вантажі в порту Одеси, відомо, що через низький температурний режим можуть виникати складнощі, але не очікувались такі масштаби проблеми. Для однієї ж київської кондитерської компанії невизначеність погодних умов (перебування в порту морських суден з вантажем у момент морозів) посилювалося чинником випадковості, а саме відсутністю страхових запасів сировини на виробничих складах у Києві [4, с. 135].

Протидія – це навмисний опір обставинам та учасникам логістичного процесу під час його виконання. Наявність протидії – це не лише ворожі підступи. До цього фактору належать вмілі дії конкурентів, що використовують обставини, які склались, у своїх інтересах, дії контрагентів або третіх осіб, які виконують або не виконують умови договору.

Наприклад, основний постачальник упаковки світового рівня на три місяці пішов з ринку, бо здійснивав технологічне переоснащення виробництва. Логістичні служби цієї компанії для безперервного задоволення потреб споживачів у продукції збільшили запаси своїх контрагентів на весь період власного технологічного переоснащення. Проте тимчасовою відсутністю цієї компанії на ринку скористався один з великих українських холдингів, а саме постачальник сировини для аналогічної упаковки. Цей холдинг зареєстрував до цього часу дочірню українську компанію з подібним профілем діяльності. Скориставшись наявними матеріальними та адміністративними ресурсами, холдинг провів потужну рекламну кампанію та запропонував на ринок упаковку, тобто аналогічну продукцію за порівняно низькими цінами. Споживачі упаковки протягом трьох місяців відсутності міжнародної компанії перебудували свої ланцюги закупівель та виробництва під нового постачальника упаковки. Отже, коли європейський виробник повернувся на ринок, всі його клієнти перейшли до конкурента. Згодом холдинг продав дочірню компанію як непрофільну. Але європейська компанія, незважаючи на значні докладені зусилля, так і не змогла повернутися на ринок [4, с. 147].

Відповідно, під час функціонування логістичної системи вказані чинники впливають на всю сукупність логістичних ланок, зокрема персонал організацій з певним характером власної діяльності, професійною компетенцією та певною реакцією на ризикові події.

У будь-якого менеджера або керівника є певний багаж досвіду й знань, певна сфера компетенції та свій погляд на ризик, але цей погляд не завжди є об'єктивним. Досить часто топ-менеджери та підприємці недооцінюють важливість управління логістичними ланцюгами поставок та оцінки ризиків у логістиці, не виділяючи особливих проблем.

Як узагальнюючий приклад ставлення менеджерів до проблем ризиків наведемо результати опитування, проведеного експертами Асоціації менеджерів і журналу «Фінансовий директор» [2]. Опитували в два етапи:

1) на сайті журналу «Фінансовий директор» було опубліковане питання «Як ваша компанія оцінює ризики?»;

2) було проведене вибіркоче експертне анкетування більше ста керівників провідних українських компаній з Києва та дванадцяти регіонів України.

На першому етапі 46% респондентів відповіли, що в їх компанії менеджери оцінюють ризики, враховуючи свій досвід і знання; 22% – ризики взагалі не оцінюються; 16% – використовуються формалізовані процедури оцінювання ризиків; 11% – застосовуються всі наведені методи, лише 3% звертаються для оцінювання ризиків до сторонніх експертів. Тобто лише третина учасників опитування враховує чинник ризику.

На другому етапі половина учасників опитування відзначила, що під час оцінювання ризиків вони використовують цілий комплекс методів, а саме накопичені знання й досвід своїх менеджерів, оцінки сторонніх експертів, а також формалізовані процедури оцінки ризиків. При цьому 17% компа-

ній використовують формалізовані процедури оцінювання ризиків; 33% керівників відзначають, що менеджери компанії оцінюють ризики, враховуючи лише свій досвід і знання, що означає відсутність у них системного підходу та формалізованих процедур.

Важливо відзначити, що менеджери компанії і навіть ризик-менеджери не завжди могли впевнено відповісти, в чому полягають формалізовані процедури оцінювання ризиків, яким є характер їх особистої підзвітності. Така тенденція підкреслює розмитість встановлених у компаніях цілей, відсутність посадових умінь і завдань, дисперсію професійної компетенції співробітників.

Відмінності в результатах першого та другого етапів пояснюються тим, що в межах експертного дослідження були опитані керівники найбільш сучасних та успішних компаній, що займають провідні позиції в різних рейтингах, а респондентів, опитаних на сайті, неможливо проконтролювати. Очевидно, що серед них було більше представників підприємств середнього рівня, де управління ризиками здійснюється поки що несистемно, а то й не здійснюється взагалі. Також ставлення до ризиків зумовлює характер продукції, що випускається.

Наприклад, механізм управління ризиками в ланцюгах постачань алмазів ЗАТ АК «АЛРОСА» південно-африканському діамантовому гіганту «De Beers» перебуває на дуже високому рівні. До того ж вартість продукту, що експортується, у цій логістичній системі відповідна, а досвід спільної діяльності партнерів перевищує 45 років. Характер продукції та вартість вантажної одиниці впливають на ступінь уваги до ризиків.

Компанії «De Beers» і «АЛРОСА» – найбільші у світі виробники алмазів. На частку «De Beers» припадає близько 40% ринку, «АЛРОСА» займає приблизно 25%, ще 10% ділять між собою «Rio Tinto» і «ВНР Billiton». «АЛРОСА» – найбільший постачальник неограничених алмазів для «De Beers». Перший контракт на продаж радянських алмазів «De Beers» був підписаний у 1959 р. З 1960 р. почалися регулярні продажі алмазів на основі систематично поновлюваних угод. Фіксований щорічний обсяг постачань алмазів «АЛРОСА» на адресу «De Beers» здійснюється на суму \$800 млн. Тому за таких обсягів система управління ризиками під час постачань алмазів продумана до найменших дрібниць [4, с. 256].

Неочікуваними були відповіді на питання «Які чинники становлять найбільший ризик для нормальної і планомірної діяльності компанії?». Як джерела максимального ризику 60% респондентів назвали людський чинник (помилки своїх співробітників), 30% відзначили недобросовісність ділових партнерів, 10% – стихійні лиха та інші чинники. Практично ніхто не називав такі чинники зміни зовнішнього середовища, як зміна попиту на продукцію та цінової кон'юнктури, діяльність конкурентних організацій, загальний розвиток цього сегменту продукції на ринку [4, с. 264].

Подібна реакція на опитування свідчить про те, що, можливо, його учасники не зовсім правильно орієнтуються в понятті «управління ризиками», або управління ними в цих організаціях не відповідає сучасному рівню. Більшість керівників, розуміючи, що найбільший ризик для роботи їх компанії становлять помилки співробітників, під час оцінювання цих ризиків покладалися лише на досвід і знання менеджерів.

Важливо відзначити, що фактично всі учасники опитування підтвердили, що ефективність діяльності організації істотно вища в разі:

1) використання формалізованих методів оцінювання ризиків;

2) прийняття керівництвом або власниками фіксованої політики управління ризиками [4, с. 275].

Отже, керівнику або власнику організації дуже важливо зрозуміти, які наслідки можуть принести йому ризики, та прийняти відповідне рішення.

З огляду на вищезазначене можемо запропонувати такий порядок прийняття управлінських рішень щодо вибору методів управління логістичними ризиками на торговельних підприємствах.

Значимість ризику в логістичній системі на торговельному підприємстві з точки зору необхідності впливу на нього можна запропонувати розраховувати за допомогою індексу логістичного ризику, який визначається в абсолютних величинах в діапазоні від 1 до 100. У теорії ризику такий індекс розраховується як добуток величини очікуваних витрат (P_{OB}) та ймовірності їх виникнення (I_B):

$$I_{LP} = P_{OB} * I_B.$$

Вибір методу управління ризиками в логістичній системі на торговельному підприємстві пропонується проводити на основі порівняння величини індексу логістичного ризику до та після впровадження методу (I_{L_d} , I_{L_p}) з урахуванням витрат на таке впровадження (B_{BPr}):

$$I_{L_d} - (I_{L_p} + B_{BPr}) \geq 0.$$

Отже, рівень ризику в логістичній системі торговельного підприємства можна запропонувати визначати в такому порядку.

1) Визначення рівня логістичного ризику за розміром втрати очікуваного операційного прибутку за шкалою: мінімальний (10%), низький (10–40%), середній (60–40%), високий (60–90%), критичний (більше 90%).

2) Експертна оцінка ймовірності витрат операційного прибутку за шкалою: «втрати майже немож-

ливі» – 0,1; «втрати мало ймовірні (невисока ймовірність)» – 0,2; «втрати ймовірні» – 0,3–0,5; «висока ймовірність» – 0,5–0,7; «втрати майже неминучі (надзвичайно висока ймовірність)» – 0,7–0,9.

3) Вибір типу методів управління логістичними ризиками за матричною моделлю «Рівень очікуваних витрат ОП * Ймовірність витрат ОП»: ухилення від ризику, локалізація ризику, дисипація ризику, компенсація ризику, прийняття ризику.

4) Прийняття рішення щодо впровадження методу управління логістичними ризиками.

5) Вибір методу управління ризиками в логістичній діяльності торговельного підприємства на основі порівняння величини індексу логістичного ризику до та після впровадження вибраного методу (I_{L_d} , I_{L_p}) з урахуванням витрат на таке впровадження (B_{BPr}):

$$I_{L_d} - (I_{L_p} + B_{BPr}) \geq 0.$$

6) Контроль реалізації управлінського рішення та моніторинг його ефективності.

Висновки. Отже, рішення про конкретні дії для захисту та зменшення (збільшення) ризику в діяльності торговельних підприємств повинні бути деталізовані під час глибокого вивчення й аналізу ситуації ризику, які можливі в майбутньому та в теперішньому часі.

Значимість ризику в логістичній системі на торговельному підприємстві з точки зору необхідності впливу на нього запропоновано розраховувати за допомогою індексу логістичного ризику. Вибір методу управління ризиками в логістичній системі на торговельному підприємстві пропонується проводити на основі порівняння величини індексу логістичного ризику до та після впровадження методу з урахуванням витрат на таке впровадження.

До перспективних напрямів дослідження із зазначеного питання можна віднести дослідження моделювання системи управління ризиками в логістичних системах торговельних підприємств.

Таблиця 1

Матриця вибору типу методів управління логістичними ризиками торговельного підприємства

Рівень очікуваних витрат операційного прибутку	Ймовірність витрат операційного прибутку				
	Втрати майже неможливі (0,1)	Втрати мало ймовірні (невисока ймовірність) (0,2)	Втрати ймовірні (0,3–0,5)	Висока ймовірність (0,5–0,7)	Втрати майже неминучі (надзвичайно висока ймовірність) (0,7–0,9)
Мінімальний (10%)	Прийняття ризику			Компенсація ризику	
Низький (10–40%)	Прийняття ризику				
Середній (40–60%)	Прийняття ризику	Компенсація; дисипація ризику			Компенсація; ухилення від ризику
Високий (60–90%)	Компенсація; дисипація ризику	Компенсація; дисипація ризику	Локалізація; дисипація ризику		Локалізація; ухилення від ризику
Критичний (більше 90%)	Компенсація; дисипація ризику	Компенсація; дисипація ризику	Локалізація; ухилення від ризику	Ухилення від ризику	

Джерело: укладено автором за джерелами [3; 6]

Таблиця 2

Методи управління логістичним ризиками на торговельних підприємствах

Тип методів управління логістичним ризиком	Види методів управління логістичним ризиком на торговельних підприємствах
Ухилення	Відмова від ненадійних партнерів; страхування; пошук гарантів; лімітування; впровадження систем контролю та часткового дублювання функцій у відповідальних ланках логістичної діяльності.
Локалізація	Аутсорсинг, розукрупнення.
Дисипація	Диверсифікація, яка передбачає збільшення різноманітності видів діяльності, ринків збуту або каналів поставок.
Компенсація	Стратегічне планування; прогнозування та моніторинг стану зовнішнього середовища; прогнозування та моніторинг товарних ринків; активний маркетинг; гнучка цінова політика; самострахування за рахунок створення товарного, фінансового, кадрового резервів; впровадження програм підготовки та мотивації персоналу.
Прийняття	Самострахування, яке полягає в резервуванні підприємством частини фінансових ресурсів для покриття можливих збитків від ризику.

Джерело: укладено автором за джерелами [4; 6]

Список використаних джерел:

1. Механизмы управления рисками в логистике // Бизнес-образование онлайн. URL: <http://www.bizeducation.ru/library/log/basic/3/risk.htm>.
2. Логистика в малом бизнесе // Дистанционный консалтинг. URL: <http://www.dist-cons.ru/modules/logistic/section1.html>.
3. Боровкова В.А. Управление рисками в торговле. Санкт-Петербург: Питер, 2014. 288 с.
4. Вітлінський В.В., Великоіваненко В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві. Київ: КНЕУ, 2017. 480 с.
5. Семенко А.И., Сергеев В.И. Логистика. Основы теории. Санкт-Петербург: Союз, 2006. 544 с.
6. Токаренко Г.С. Методы управления рисками в компании. Финансовый менеджмент. 2016. № 4. С. 130–143.

Кучмеев А. А.

Открытый международный университет развития человека «Украина»

**ВЛИЯНИЕ РИСКОВ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
НА ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Резюме

В статье охарактеризовано значение логистики в деятельности торговых предприятий, приведены возможные риски в логистических системах торговых предприятий, описаны направления их исследования и рекомендации по созданию системы управления логистическими рисками торгового предприятия, освещены сущность риск-менеджмента и его значение в деятельности торговых предприятий, предложен порядок принятия управленческих решений по выбору методов управления логистическими рисками на торговых предприятиях

Ключевые слова: логистика, риск, эффективность, торговое предприятие, логистическая система.

Kuchmejev O. O.

Open International University Human Development “Ukraine”

**INFLUENCE OF RISKS OF LOGISTIC SYSTEMS OF TRADE ENTERPRISES
ON EFFICIENCY RISE THEIR ACTIVITIES**

Summary

The significance of logistics in the activity of the enterprises of the enterprises is described, the potential risks in the logistic systems of trading enterprises are described, the direction of their research and recommendations on creation of the system of management of logistic risks of a trading enterprise are described, the essence of risk management and its importance in the activity of trading enterprises are highlighted, the procedure of making managerial decisions concerning the choice of methods of management of logistic risks at trade enterprises is offered.

Key words: logistics, risk, efficiency, trade enterprise, logistic system.

РОЗДІЛ 4

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 330.42

Халилов А. Ә.

Международный университет бизнеса и права

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ТЕОРИИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В СТРУКТУРЕ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНОВ

В статье рассмотрены основные принципы управления экономическими агентами для повышения эффективности распределительной системы регионов. Обоснованы принципы гипертрофированности и даны рекомендации для совершенствования управления хозяйствующими субъектами. Представлены характеристики максимального управленческого решения.

Ключевые слова: оптимизация, минимальное управленческое решение, экономический агент, гипертрофированность, топология элементов.

Постановка проблемы. Современные исследования в этом направлении больше ориентированы на микроуровень, поэтому государство всегда рассматривают относительно распределительной функции.

Здесь можно в рамках теории принятия решений выделить проблему технических и экономических систем распределения.

Теория управления развивается стремительно, часто выделяют технические и экономические системы. Первое направление достаточно быстро развивалось и приобрело определенный методологический аппарат для исследования технического направления. Экономические системы как единое целое изучались менее активно, так как основной вклад в данном исследовании встречался с трудностями, связанными с проблемой описания, а также многообразия данных элементов.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемами в принятии решений в системе распределения занимались как отечественные, так и зарубежные ученые: А.М. Ковалев [1], Н.Р. Ковалев [2], Е. Абдакаримов [3], Т.В. Андреева [4; 5] и др.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Анализ и обобщение результатов теоретических исследований и эмпирических данных свидетельствуют о том, что в экономической литературе недостаточно уделено внимание определению принципов управления экономическими агентами для повышения эффективности распределительной системы на уровне региона, поэтому возникает необходимость проведения дальнейших исследований в данном направлении.

Цель статьи заключается в разработке основных принципов принятия решений экономическим агентом и управления данным процессом в распределительной системе.

Изложение основного материала исследования. Сложности в технических и экономических системах неоднозначны, так как процесс влияния человека различный по отношению к изучаемым объектам. Управленческие возможности не всегда сопоставимы, то есть определенный аппарат в технической системе не всегда можно применить в экономическом пространстве.

Наши исследования направлены на построение решений, то есть мы будем рассматривать только объединенную часть данного процесса.

Проблемы заключаются в изучении структурных связей, которые позволяют строить определенный коммутационный менеджмент. Теснота взаимодействия элементов экономики, его агентов влияет на построение стабильной стратегии развития.

Гипертрофированность структур транзитивной распределительной системы является смещением структурных элементов от состояния стабильного принятия решений (оптимального, максимального, минимального), тем самым нарушает типологию регионов, приводя к изменениям параметров экономических систем [1].

Изменяются не только внутренние, а также внешние топологические связи, то есть трансформируется связь между экономическими агентами.

В топологии регионов изменения, проявляющиеся между дефинициями, образуются в результате производства, распределения, обмена потребления в экономике страны.

Топология элементов экономической системы представляет собой связи между экономическими дефинициями, которые изменяются, не разрывая функциональные связи между агентами в пространстве [2].

Экономическая система является уникальным образованием связей между элементами национального хозяйства экономики страны (дефиниции), которое формирует определенные структуры регионов государства.

Оптимальные состояния структурных элементов, в которых находятся институты (дефиниции), функционирование осуществляют в законодательном поле. Развитие экономической системы всегда подвержено изменениям структурных связей между этими элементами, которые приводят к образованию новых звеньев в цепочке.

Новые образования в экономических системах не всегда являются положительными.

Дефиниции экономической системы являются термином, связанным со структурой регионов национального хозяйства, на котором строится целостность экономических процессов от начала до конца.

Концепция управления гипертрофированной структурой транзитивной экономической системы представляет собой положение, при котором изменения элемента экономики приводят к пересечению с определенной линией принятия решения.

Изменения направлены на выживание элемента, результат этого приводит к деградации

правового характера, выражается стремлением уйти от налогообложения для увеличения прибыли организации.

Максимальные и минимальные управленческие решения позволяют систематизировать информацию о возможности воздействия на элемент. В дальнейшем повышается возможность регулировать процессы, а также стабилизировать деятельность экономических агентов.

При гипертрофированности наблюдается:

- смещение структур в экономических системах;
- изменение принятия решений, которые стремятся к экстремальному подходу;
- появление индивидуального подхода, основываясь на возможных решениях, пренебрегая правильностью (рациональностью) в действиях экономических агентов.

Схематично гипертрофированность экономической системы представлена на рис. 1.

На рис. 1 показаны элементы экономической системы под воздействием гипертрофированности смещения от оптимального решения.

Отклонения (смещение) от оптимального управленческого решения приводит к возникновению трудностей, связанных с получением дополнительной информации для принятия стратегии управления, а также повышается степень возникновения случайных процессов, которые не могут контролироваться государством.

Макромодель показывает влияние группы случайных процессов, которые, объединяясь, приводят к оттоку инвестиции, а также повышают дестабилизацию социально-экономического пространства.

Стоит отметить, что максимальное и минимальное управленческие решения являются отклонением от оптимального, то есть возникает ситуация, при которой наблюдается разрыв управленческого решения. В данный промежуток времени экономические агенты находятся под влиянием только экономического пространства, то есть на них воздействует среда.

Можно описать влияние оптимального управления на элементы экономической системы так [4]:

- Фаза 1. Оптимальное управленческое решение влияет сильно на экономический элемент. Процессы протекают равномерно, отклонения плана от фактического результата минимальны. Стабильность развития организации, а также его

долгосрочная стратегия позволяют достаточно мягко принимать управленческие решения.

- Фаза 2. Оптимальность управленческого решения не всегда адекватна к событиям, так как ситуация меняется, тем самым происходят изменения окружающей среды. Появляется определенный уровень недостатка информации, приводящий к появлению неопределенности.

- Фаза 3. Оптимальность управленческого решения начинает терять контроль, так как элемент (экономический агент) находится в быстро меняющейся среде. Не всегда положительные изменения приводят к лучшему. Экономический агент не успевает выстроить свою стратегию развития. Нехватка информации о состоянии рынка, а также искажения приводят к ухудшению принятия решения. Стабильность нарушает отлаженные процессы, приводя к сбою. Коммуникации между элементами нарушены.

- Фаза 4. Экономическое пространство оказывает влияние на элементы национального хозяйства. Процессы протекают по возможности, не принимая во внимание правильность управленческих решений. Планирование и изменение протекают бурно, так как ситуация нестабильная. Долгосрочное планирование практически невозможно, так как риски максимальны. Быстро меняющиеся события не позволяют прогнозировать последствия от возможного принятия решения экономических агентов.

- Фаза 5. Экономическое пространство начинает терять контроль над элементом, появляются максимальные и минимальные решения. Формируется новое воздействие, на основе этого можно предположить появление экстремальных областей управления. В данной части экономический агент осуществляет действия исходя из крайних стратегий, которые необходимо применить.

- Фаза 6. Систематизация проблемы, а также появление нужной информации позволяют использовать (максимальный и минимальный) комплекс управленческих решений для воздействия на элементы экономической системы. Экономические агенты не всегда способны к правильному использованию аппарата управления.

- Фаза 7. Элемент экономики начинает отталкивать (максимальные и минимальные) принципы принятия решений, тем самым система строится на

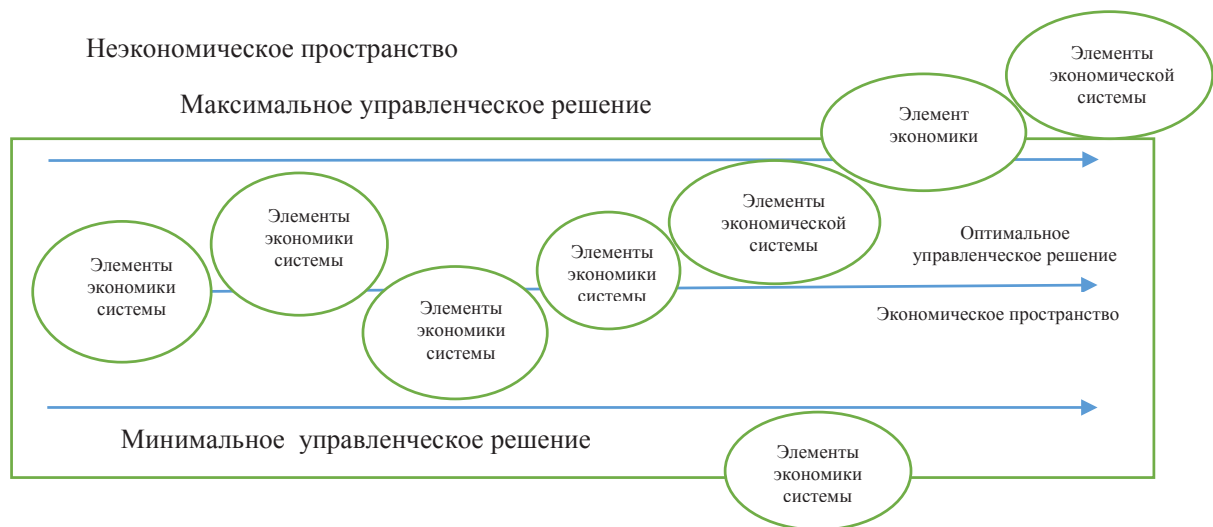


Рис. 1. Гипертрофированность элементов экономической системы

Источник: разработано автором

взаимодействии по принципу возможности. Не пренебрегают использованием различных механизмов, которые позволяют экономическим агентам осуществлять свои операции по остаточному принципу.

– Фаза 8. Сложность управленческого решения (максимальная и минимальная) не всегда позволяет применять подход для удержания элемента в экономической системе. Если условия начинают рушиться, экономические агенты не приспособляются к системе управления, элемент экономики начинает выходить за границы. Процессы в элементах протекают, не попадая под нормы права национального хозяйства.

– Фаза 9. Экономические элементы находятся над пространством, то есть ни одно управленческое решение не воздействует на систему принятия решений, чем больше элементов окажется в данной ситуации, тем больше государство теряет свои функции. Самая большая проблема возникает, когда управленческие решения принимаются без участия экономической системы. Возможности действий экономических агентов носят катастрофический характер.

Фазовые изменения управленческого решения осуществляются поэтапно. Можно сказать, что девятая и четвертая фазы стоят достаточно близко, но есть существенное отличие, которое заключается в том, что в девятой фазе наблюдается потеря ценности управленческого решения. Государство не может контролировать элемент, так как потеряло свои функциональные возможности.

Перед максимальным управленческим решением экономической системы всегда стоит задача принятия таких решений:

1. Построение решения на расширение системы. Принятия мер, которые позволяют более эффективно вести развитие. Каждый шаг направлен на стратегию захвата рынка или увеличение доли своего присутствия на рынке.

2. Расширяющая система, то есть каждый экономический агент стремится повысить свое присутствие в тех сферах, где находится наибольшая выгода для его интересов.

Под максимальными экономическими решениями понимают решения, принятые под влиянием необходимости роста, развития и увеличения своего присутствия на рынке.

Оптимальное управленческое решение экономической системы является рациональным, базирующемся на стабильной информации, которая длительное время не может повлиять на измене-

ния ситуации на рынке. Недостаток не приводит к искажению принятия решения.

Минимальное управленческое решение экономической системы является самым сложным, так как система начинает деградировать, то есть она направлена на снижение выпуска продукции. Уменьшается доля на рынке. Повышение актуальности задачи выживания направлено на сокращение и ликвидацию тех звеньев, которые не приносят дохода.

Основными задачами являются:

1. Сокращение расходов, связанных с потреблением собственной системы. Экономические агенты стремятся уменьшить расходы на неосновную деятельность организации.

2. Система деградации. Возрастает пассивность в экономической деятельности. Снижение темпов производства и оборота товаров на рынке национального хозяйства. Ликвидируются соединения, которые являются побочными. К таким относятся связи с общественностью, а также социальные проекты.

Таким образом, поставленная задача ведет к снижению затрат на элементы экономической системы для сохранения финансовых ресурсов. Данная ситуация характеризуется стагнацией экономической системы.

Спорный вопрос состоит в том, что во внеэкономической системе элемент может существовать.

Рассмотрены элементы в экономической системе с использованием теории принятия решений.

Представим экономическую связь между экономическими агентами (рис. 2).

На рис. 2 показана топология, в которой осуществляется взаимодействие с экономическими агентами.

Связь по принципу А достаточно развитая, так как она представляет собой посредника на рынке, который пользуется взаимодействием с экономическим агентом № 3. Успешность взаимодействия находится на высоком уровне из-за того, что координацией занимается посредник, который имеет определенную финансовую заинтересованность.

В связи по принципу В взаимодействие осуществляется непосредственно, то есть каждый экономический агент, минуя посредников, обращается к третьему для получения товаров и услуг. В формировании нового подхода сыграло появление информационных систем, которые увеличивают коммуникативные связи. Покупатель может непосредственно обратиться к производителю, тем самым сокращается система посредников на

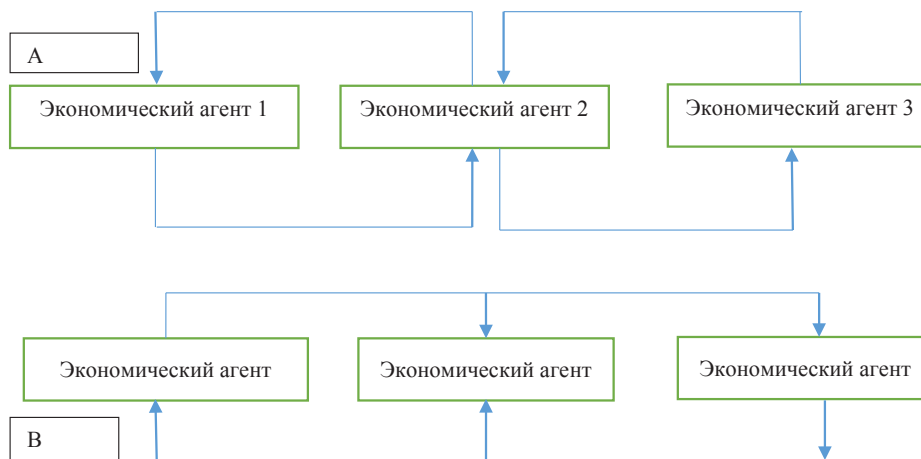


Рис. 2. Топология экономической связи между экономическими агентами

Источник: разработано автором



Рис. 3. Элементы экономической системы

Источник: разработано автором

рынке. Роль посредников остается в корректировке спроса и предложений. Информационное воздействие может осуществляться на покупателя через посредника. Большая часть данных извлекается из анализа рыночного сегмента и проведения глубокого исследования продаж товаров на рынке.

В современной экономике данные трансформации приводят к смене ситуации на рынке. Это ведет к изменению условий, а именно точечному воздействию посредника благодаря информации и глубокому анализу рынка [2].

Особенно прослеживаются Интернет-продажи, в которых преобладают прямой контакт с продавцом и минимальное количество участников.

Классическое взаимодействие по принципу А: стандартная связь между экономическими агентами в результате смещения (гипертрофированности структур взаимодействия элементов) приводит к изменениям связи, перетекая в вид В.

Основа управления ориентирована на оптимальность и удобство конечного потребителя на рынке. Конкуренция приводит к снижению себестоимости логистики, тем самым снижается стоимость конечного товара для потребителя.

К сожалению, с увеличением элементов экономики, с возрастанием динамических процессов усложняется понимание процессов. Изменение

связей происходит на различных уровнях, меняя структуры и затрагивая большой пласт экономических агентов, приводя к смене типа экономических систем.

Трансформация структуры связи приводит к изменению самих экономических агентов.

Агенты, в свою очередь, меняют элементы экономической системы (рис. 3).

Национальное хозяйство состоит из экономических элементов, которые принимают решения. Экономические агенты руководствуются теми же правилами.

Взаимосвязь данных элементов является сложной, так при несовпадении классов принятия решения нарушается цепочка стратегического развития.

У одного экономического элемента на выходе может быть оптимальное принятие решения, у другого на входе – минимальное, тем самым появляется рассинхронность между элементами.

Усиление отрицательного фактора приводит к возникновению спонтанных кризисных ситуаций на рынке.

Максимальные решения обеспечивают выброс большого количества продукции и информации на рынок, но другой экономический агент направлен на выживание, то есть он не может потребить всю продукцию [5].

В работе рассмотрены основные идеи, связанные с изменением связи, а также топологии элементов между собой. Обоснован момент неразрывного перестроения контрагентов в экономике страны.

Определены формы и структуры изменения, связанные с изменением связи, а также топологии элементов между собой. Обоснован момент неразрывного перестроения контрагентов в экономике страны.

Выводы. Таким образом, основные понятия гипертрофированности позволяют описать кризисные моменты и ответить на вопросы, связанные с тем, почему экономика не может справиться с резкими финансовыми проблемами в стране.

Принятие решения показывает на различных уровнях, как обстоят дела со стратегией развития контрагентов. Изменяется методика внутри фирмы, а также влияет на форму управления и вид организационной деятельности предприятия.

Список використаних джерел:

1. Ковалев А.М. Организация взаимодействия власти, бизнеса, общества в решении проблем развития крупных городов. Основы экономики крупного города: монография. Москва: Экономика, 2009.
2. Ковалев Н.Р., Юшкевич Е.Е. Государственно-частное партнерство: кластерный подход. Известия Иркутской государственной экономической академии. 2007. № 6. С. 43–56.
3. Абдакаримов Е. Экономика Китая в поисках новых источников роста. РЦБК. 2012. № 3.
4. Андреева Т.В. Цепочка создания стоимости продукта: формирование и оценка эффективности: монография. М.: ПРИОР; ИНФРА-М, 2013.
5. Борисова В.В. Логистический менеджмент и его использование в меж региональном товарообмене. Вестник Российского государственного университета им. И. Канта. 2009. Вып. 3.

Халілов А. Е.

Міжнародний університет бізнесу і права

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ТЕОРІЇ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ У СТРУКТУРІ РОЗПОДІЛЬЧОЇ СИСТЕМИ РЕГІОНІВ

Резюме

У статті розглянуто основні принципи управління економічними агентами для підвищення ефективності розподільчої системи регіонів. Обґрунтовано принципи гіпертрофованості і надано рекомендації щодо вдосконалення управління господарюючими суб'єктами. Представлено характеристики максимального управлінського рішення.

Ключові слова: оптимізація, мінімальне управлінське рішення, економічний агент, гіпертрофована, топологія елементів.

Khalilov A. E.

International University of Business and Law

BASIC PRINCIPLES OF THEORY OF DECISION-MAKING IN THE STRUCTURE OF THE DISTRIBUTIVE SYSTEM OF REGIONS

Summary

The article considers the basic principles of managing economic agents to improve the efficiency of the regional distribution system. The principles of hypertrophy are grounded and recommendations are given for improving the management of economic entities. The characteristics of the maximum management decision are given.

Key words: optimization, minimum administrative decision, economic agent, hypertrophy, topology of elements.

РОЗДІЛ 5

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 330.342

Длугопольський О. В.
Івашук Ю. П.

Тернопільський національний економічний університет

СПРИЙНЯТТЯ ЕКОЛОГІЇ ЯК СУСПІЛЬНОГО БЛАГА: КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ

На основі анкетування 434 респондентів різних країн світу досліджено ставлення представників різних націй до екології як суспільного блага. Виокремлено ключові, на думку респондентів, фактори світової екологічної кризи. Сформульовані висновки, які дають змогу продемонструвати відмінності у сприйнятті екології як суспільного блага між українцями та представниками інших країн світу.

Ключові слова: екологія, суспільне благо, врядування, корупція, кластер.

Постановка проблеми. Під впливом зростання запитів щодо якісного довкілля та внаслідок усвідомлення деструктивного впливу на навколишнє середовище зростаючого техногенного навантаження роль екології в оцінюванні добробуту суспільства та окремого індивіда радикально змінилась. Екологічність стає дедалі важливішою характеристикою держави добробуту. В Україні, на відміну від країн ЄС, до останнього часу практично не здійснювалась єдина послідовна державна політика щодо екологізації економіки, яка передбачає запровадження та реалізацію принципів раціонального природокористування та мінімізацію негативного впливу на екологічні об'єкти під час здійснення антропогенної діяльності. Однак 7 грудня 2016 р. затверджено Концепцію реалізації державної політики у сфері зміни клімату на період до 2030 р. [1], що стала ключовим документом для виведення у публічну площину проблеми екологічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми екологізації піднімаються в численних працях зарубіжних дослідників, серед яких можна відзначити Д. Бейлі, Р. Балларда, С. Варсорна, Дж. Гроссмана, А. Крюгера, Е. Магнані, Т. Панайоту, Л. Счебека, Д. Хелма [2; 3; 4]. Серед вітчизняних вчених, які акцентують увагу на екологічному тренді розвитку світової та національної економіки, можна виділити В. Аніщенко, Т. Афонченкову, В. Барановського, Є. Боброва, Є. Бойка, І. Гайдуцького, В. Дюканова А. Кітуру, Б. Масенко [5; 6; 7; 8; 9].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте залишаються актуальними розвідки у сфері міжнародних опитувань громадян стосовно сприйняття екології як суспільного блага на національному та локальному рівнях.

Мета статті полягає у виявленні сприйняття екологічних факторів індивідуального добробуту різних вікових груп населення кількох регіонів світу та України, а також демонстрації різниці в попиті на якісне довкілля серед громадян України та громадян інших країн світу, згрупованих у два кластери.

Авторами проведено анкетування як громадян України, так і громадян 36 країн світу (використання онлайн-анкети). Вибіркою охоплено 228 осіб з України та 206 осіб з іноземних держав (табл. 1).

Оскільки отримані в результаті анонімного анкетування об'єкти характеризуються нечітко заданими даними, то для кластеризації використано метод *k*-середніх (*k*-means), що дає змогу з набору даних (*n*-об'єктів) створити *k*-групи в такий спосіб, що члени групи виявляться найбільш однорідними. В результаті моделювання отримано два кластери:

– кластер 1, який охоплює країни Азії, Латинської Америки, Центральної та Західної Європи, Північної Америки, Середнього Сходу та Північної Африки;

– кластер 2, який включає країни Східної Європи та Євразії, а також Африки на південь від Сахари.

Україна була виділена в окремий регіон для більш наочного порівняння та співвідношення з попередніми кластерами.

Таблиця 1

Країни та регіони в розрізі кластерів

№	Назва регіону	Країни, що увійшли до складу
Кластер № 1 (72 респонденти)	Азія	Китай
	Європа та Північна Америка	Німеччина, Великобританія, Швеція, Португалія, Італія, Франція, Канада
	Латинська Америка	Аргентина, Колумбія
	Середній Схід та Північна Африка	Єгипет, Марокко, Саудівська Аравія, Танзанія
Кластер № 2 (134 респонденти)	Африка на Південь від Сахари	Конго, Гана, Кенія, Нігерія, Сьєрра-Леоне, Замбія, Зімбабве
	Східна Європа та Євразія	Вірменія, Білорусь, Хорватія, Чехія, Естонія, Литва, Молдова, Польща, Румунія, Росія, Сербія, Туреччина, Туркменістан, Узбекистан
Кластер № 3 (228 респондентів)	Видокремлений регіон для порівняння	Україна

Виклад основного матеріалу дослідження. Посилення так званих зелених настроїв в розвинутих країнах демонструє зміщення в бік нової інтерпретації добробуту та його складових. Підвищення екологічних стандартів, зростання тягара екологічного регулювання розглядаються під кутом зору формування нової моделі інклюзивної економіки. Інклюзивність в таких умовах розуміється як доступність блага «чиста екологія» для усіх, оскільки воно не тільки наділене властивістю продукування позитивних екстерналій, але й дає змогу істотно покращити добробут на індивідуальному рівні через супутнє зниження витрат на медичні послуги, підвищення тривалості життя, зниження тягара професійних хворіб тощо.

З табл. 2 видно, що респонденти кластеру 1 переважно задоволені рівнем поінформованості про стан екологічної ситуації в країні (відповіді «так» і «переважно так» дали 77,7% респондентів), тоді як відповідь «ні» дали лише 22,3%. У кластері 2 з'являється відповідь «не знаю» (6,7%), однак водночас значно менше відповідей «так» і «переважно так» (61,2%), а більше відповідей «ні» (32,1%). Стосовно України, то лише 25% респондентів задоволені станом персональної поінформованості про стан екологічної ситуації, 60,1% не задоволені, а 14,9% не можуть визначитися.

Таблиця 2

Відповіді респондентів на питання «Чи задоволені Ви рівнем персональної поінформованості про стан екологічної ситуації в країні?» (%)

Відповіді	Кластер 1	Кластер 2	Україна
Так (Yes)	31,9	32,8	1,3
Переважаю так (On major issues)	45,8	28,4	23,7
Ні (No)	22,3	32,1	32,0
Переважаю ні (Mostly no)	0,0	0,0	28,1
Не знаю (I don't know)	0,0	6,7	14,9

Дані табл. 3 демонструють, що з кластеру 1 понад 90% респондентів отримують інформацію з мережі Інтернет, а лише в межах 5% – завдяки власним спостереженням та телебаченню. У кластері 2 Інтернету в цьому питанні довіряють близько 70% респондентів, тоді як телебаченню та власним спостереженням – по 12,7%. Також респонденти цього кластеру отримують інформацію про стан довкілля з газет (3%) та радіо (2,2%).

Таблиця 3

Відповіді респондентів на питання «Яке для Вас основне джерело інформації про стан екологічної ситуації в країні?» (%)

Відповіді	Кластер 1	Кластер 2	Україна
Власні спостереження (My observations)	5,4	12,7	19,3
Інтернет (Internet)	90,5	69,4	58,7
Телебачення (TV)	4,1	12,7	17,9
Газети (Newspapers)	0,0	3,0	2,3
Радіо (Radio)	0,0	2,2	1,8

Стосовно українців, то трохи більше 2% опитаних отримують інформацію про стан екологічної ситуації в країні з газет, менше 2% – з радіо, близько 18% – з телебачення, 19,3% в цьому допомагають власні спостереження, а майже 59% – Інтернет.

З табл. 4 видно, що у кластері 1 73% респондентів обізнані про екологічні права людини, близько 19% ні, а більше 8% було важко відповісти на це запитання. У кластері 2 менша частка як тих, що добре обізнані (68,2%), так і тих, що не обізнані (17,8%) стосовно екологічних прав, тоді як частка тих, кому важко відповісти, становить 14%. Водночас лише близько 41% опитаних українців знають про екологічні права людини, 32% не знають, а трохи більше 27% респондентам було важко відповісти на поставлене запитання.

Таблиця 4

Відповіді респондентів на питання «Чи знаєте Ви про екологічні права людини?» (%)

Відповіді	Кластер 1	Кластер 2	Україна
Так (Yes)	73,0	68,2	40,8
Ні (No)	18,9	17,8	32,0
Не знаю (I don't know)	8,1	14,0	27,2

З табл. 5 видно, що у кластері 1 майже 34% респондентам вдалося відстояти свої екологічні права, у менше 3% були невдалі спроби, тоді як у 46,5% опитаних такого досвіду не було. Щодо кластеру 2, то лише у 23,5% респондентів були успішні спроби відстояти свої екологічні права, невдалі спроби були у 21,2%, тоді як у 45,5% такого досвіду не було. Вітчизняні респонденти переважно не мають досвіду відстоювання своїх екологічних прав (84,2% опитаних українців вказують на це), у 4,4% були такі спроби, проте невдалі, а лише 3,5% вдалося відстояти свої екологічні права.

Таблиця 5

Відповіді респондентів на питання «Чи був у Вас досвід захисту Ваших екологічних прав?» (%)

Відповіді	Кластер 1	Кластер 2	Україна
Так, і мені вдалося відстояти свої права (Yes, and I succeeded)	33,8	23,5	3,5
Були спроби, але невдалі (Yes, I tried, but failed)	2,8	21,2	4,4
Ні, такого досвіду не було (No, I never had to)	46,5	45,5	84,2
Не знаю (I don't know)	16,9	9,8	7,9

З табл. 6 видно, що як у кластері 1, так і в кластері 2 понад 70% респондентів готові долучитись до розв'язання екологічних проблем (у кластері 1 таких майже 80%, тоді як у кластері 2 – майже 76%). Проте у кластері 2 понад 11% не бажають брати участь в екологічних ініціативах, тоді як у кластері 1 менше 7% заявляють про свою неготовність до екологічних ініціатив. Стосовно України, то лише 59,2% опитаних українців готові долучитись до роботи з вирішення екологічних проблем, майже 8% не готові, а майже 33% респондентів було важко відповісти на поставлене запитання.

Таблиця 6

Відповіді респондентів на питання «Чи готові Ви долучитись до роботи з вирішення екологічних проблем?» (%)

Відповіді	Кластер 1	Кластер 2	Україна
Так (Yes)	79,7	75,8	59,2
Ні (No)	6,8	11,4	7,9
Не знаю (I don't know)	13,5	12,8	32,9

З табл. 7 видно, що респонденти кластеру 1 та України практично у 60% випадків щось чули про існування міжнародних екологічних організацій,

також майже 38% опитаних кластеру 1 та 34% з України можуть дещо розповісти про екологічні організації, ніколи не чули про їх існування близько 4% респондентів кластеру 1 та України. Стосовно кластеру 2, то суттєво менше респондентів обізнані щодо існування міжнародних екологічних рухів та організацій (44%), може дещо розповісти лише черверта частина, а ніколи не чули 19,4%.

Таблиця 7

**Відповіді респондентів на питання
«Чи поінформовані Ви про існування
міжнародних екологічних організацій?» (%)**

Відповіді	Кластер 1	Кластер 2	Україна
Так, щось чув (чула) (Yes, I heard something)	58,1	44,1	60,4
Так, і можу дещо розповісти (Yes, I can even tell you something)	37,8	24,6	33,6
Ні, ніколи не чув (чула) (No, I never heard anything)	2,7	19,4	3,7
Не знаю (I don't know)	1,4	11,9	2,3

З табл. 8 видно, що респонденти як кластеру 1, так і кластеру 2 лише у 50+% вірять у загрозу світової екологічної кризи, тоді як серед українців таких понад 88%. Скептично ставляться до існування екологічної кризи майже 42% респондентів кластеру 1, 27% кластеру 2, лише близько 4% опитаних з України. Вагаються з відповіддю близько 7% респондентів кластеру 1, 8% з України, майже 20% кластеру 2.

Таблиця 8

**Відповіді респондентів на питання
«Чи вважаєте Ви, що сьогодні існує загроза
світової екологічної кризи?» (%)**

Відповіді	Кластер 1	Кластер 2	Україна
Так (Yes)	51,4	53,4	88,2
Ні (No)	41,8	26,7	3,9
Не знаю (I don't know)	6,8	19,9	7,9

З табл. 9 видно, що респонденти кластеру 1 лише у 20% випадків визнають транспорт чинником світової екологічної кризи, респонденти кластеру 2 – у 31% випадків, опитані з України – у 41% випадків. Промисловість як загрозу екології визнають 19,6% респондентів кластеру 1, 22,2% кластеру 2, 31,7% українців. Зростання кількості населення визнає загрозливим для екологічного розвитку країн близько 11% респондентів кластеру 1, понад 15% кластеру 2, лише близько 5% українців. На зростання природних аномалій та інші чинники впливу на довкілля респонденти кластеру 1 вказують у 15% та 16% випадків, тоді як для респондентів кластеру 2 та України ці фактори є несуттєвими.

Відповіді респондентів на питання «Який чинник світової екологічної кризи є найбільш істотним?» (%)

Відповіді	Кластер 1	Кластер 2	Україна
Транспорт (Transport)	20,3	30,6	41,0
Зростання кількості населення (Population growth)	10,9	15,3	4,8
Зростання природних аномалій (Increasing number of natural anomalies)	15,2	5,6	5,3
Сільське господарство (Agriculture)	8,0	4,2	0,0
Вплив фінансово-промислових груп на екологічну політику країни (regionу) (Impact of financial and production groups on environmental policy of your country/region)	7,2	13,9	13,7
Промисловість (Production sector)	19,6	22,2	31,7
Інші чинники (Other)	15,9	0,0	3,1
Не знаю (I don't know)	2,9	8,2	0,4

Вплив фінансово-промислових груп на екологічну політику визнають загрозливим фактором лише трохи більше 7% респондентів кластеру 1, однак близько 14% кластеру 2 та України. Сільське господарство вважають загрозливим для екологічного розвитку 8% респондентів кластеру 1 і понад 4% кластеру 2. Українці не зазначають як фактор загрози світової екологічної кризи сільськогосподарське виробництво, тоді як респонденти кластеру 2 – інші чинники.

З табл. 10 видно, що респонденти кластеру 1 майже у 53% випадків вказують на те, що уряд вживає достатніх заходів для покращення екологічної ситуації в країні їх проживання, 43,1% респондентів з цим не погоджуються. У кластері 2 позитивних відповідей суттєво менше, а саме майже 40%, тоді як негативних – майже 50%. Стосовно України, то понад 92% опитаних впевнені в тому, що влада робить недостатньо для покращення екологічної ситуації в країні, а лише трохи більше 2% вважають інакше.

Таблиця 10

**Відповіді респондентів на питання «Чи достатньо
тих заходів, яких сьогодні вживає влада для
поліпшення екологічної ситуації в країні?» (%)**

Відповіді	Кластер 1	Кластер 2	Україна
Так (Yes)	12,5	11,8	1,3
Переважно так (On major issues)	40,3	27,6	0,9
Ні (No)	43,1	49,6	92,5
Не знаю (I don't know)	4,1	11,0	5,3

З табл. 11 видно, що респонденти кластеру 1 у 93% випадків пов'язують стан екологічної ситуації з ефективністю врядування в країні, у кластері 2 аналогічної думки дотримуються майже 78% респондентів, в Україні 74%. Однозначне «ні» на це питання дають 1,4% респондентів кластеру 1, 11,2% респондентів кластеру 2, 7% опитаних в Україні. Найбільша частка тих, хто не впевнений зафіксована серед українців (18,9%).

Таблиця 11

**Відповіді респондентів на питання
«Чи вважаєте Ви, що стан екологічної ситуації
пов'язаний з ефективністю врядування?» (%)**

Відповіді	Кластер 1	Кластер 2	Україна
Так (Yes)	39,2	41,0	26,3
Переважно так (Almost certainly yes)	54,1	36,6	47,8
Ні (No)	1,4	11,2	7,0
Не знаю (I don't know)	5,4	11,2	18,9

З табл. 12 видно, що респонденти усіх кластерів та України дають практично ідентичні від-

Таблиця 9

повіді на питання про зв'язок стану екологічної ситуації з рівнем корупції, а саме приблизно 65% впевнені в цьому, понад 20% вважають, що це не так, понад 10% вагаються з відповіддю.

Таблиця 12

Відповіді респондентів на питання «Чи вважаєте Ви, що стан екологічної ситуації пов'язаний з рівнем корупції?» (%)

Відповіді	Кластер 1	Кластер 2	Україна
Так (Yes)	36,1	34,3	34,1
Переважає так (Almost certainly yes)	30,6	29,9	33,6
Ні (No)	20,8	25,4	20,4
Не знаю (I don't know)	12,5	10,4	11,9

З табл. 13 видно, що більшість респондентів, які впевнені, що саме фінансово-промислові групи є основним фактором погіршення екологічної ситуації, перебуває в кластері 1 (81,1%), серед українців таких 76,4%, дещо менше їх у кластері 2 (72,4%). Виступають проти вирішального впливу фінансово-промислових груп 14,2% респондентів кластеру 2, 12,2% кластеру 1, тоді як серед українців таких лише 6,1%. Найбільша частка тих, хто вагається з відповіддю зафіксована серед українців (17,5%). Результати цього уточнюючого питання кореспондуються з відповідями на питання про чинники світової екологічної кризи в розрізі груп респондентів.

Таблиця 13

Відповіді респондентів на питання «Чи вважаєте Ви, що фінансово-промислові групи є основним чинником погіршення ситуації з екологією?» (%)

Відповіді	Кластер 1	Кластер 2	Україна
Так (Yes)	27,0	29,1	21,1
Переважає так (On major issues)	54,1	43,3	55,3
Ні (No)	12,2	14,2	6,1
Не знаю (I don't know)	6,7	13,4	17,5

З табл. 14 видно, що близько 44% респондентів кластеру 1, 53% респондентів кластеру 2, майже 32% опитаних українців вважають, що корпорації, які займаються рослинництвом і тваринництвом, схильні пропонувати в умовах низької якості інститутів продукцію неекологічного способу виробництва. Понад 38% респондентів кластеру 1 та близько 21% респондентів кластеру 2, а також майже 51% українців також схильються до цієї думки. Лише 6,8% респондентів кластеру 1, 20,8% респондентів кластеру 2, майже 9% опитаних українців так не вважають.

Таблиця 14

Відповіді респондентів на питання «Чи вважаєте Ви, що корпорації, які займаються тваринництвом та рослинництвом, за низької якості інститутів схильні пропонувати продукцію неекологічного способу виробництва?» (%)

Відповіді	Кластер 1	Кластер 2	Україна
Так (Yes)	43,8	52,8	31,6
Переважає так (Almost certainly yes)	38,4	20,8	50,9
Ні (No)	6,8	20,8	8,8
Не знаю (I don't know)	11,0	5,6	8,7

З табл. 15 видно, що близько 33% респондентів кластеру 1 відзначають зміни в екологічній ситуації

місяця свого проживання на краще, майже 30% не бачать жодних змін, понад 26% помітили зміни на гірше. У кластері 2 позитивні зміни фіксують майже 28% респондентів, 30,1% змін не бачать, понад 29% відзначають погіршення екологічної ситуації. В Україні ситуація така: 14,5% опитаних відзначають покращення екологічної ситуації в місцях проживання, майже 40% не бачать жодних змін, понад 41% вбачають зміни в бік погіршення.

Таблиця 15

Відповіді респондентів на питання «Як змінилась екологічна ситуація в місці Вашого проживання за останні 5 років?» (%)

Відповіді	Кластер 1	Кластер 2	Україна
В кращий бік (It changed for better)	32,8	27,8	14,5
Без змін (Nothing changed)	29,7	30,1	39,5
В гірший бік (It changed for worse)	26,5	29,3	41,2
Не знаю (I don't know)	11,0	12,8	4,8

З табл. 16 видно, що майже 82% респондентів кластеру 1 вважають екологію суспільним благом, майже 78% респондентів кластеру 2 та понад 96% українців дотримуються аналогічної думки. Вагаються з відповіддю переважно респонденти кластеру 2 (19,1%) та кластеру 1 (14,1%).

Таблиця 16

Відповіді респондентів на питання «Чи вважаєте Ви, що хороша екологія є суспільним благом?» (%)

Відповіді	Кластер 1	Кластер 2	Україна
Так (Yes)	60,6	58,0	78,9
Переважає так (Almost certainly yes)	21,1	19,8	16,7
Ні (No)	4,2	3,1	2,6
Не знаю (I don't know)	14,1	19,1	1,8

Висновки. Проведене анкетування для виявлення вподобань щодо екологічних факторів індивідуального добробуту респондентів різних країн світу дає змогу зробити кілька важливих висновків.

По-перше, на відміну від громадян різних країн світу, що згруповані у два кластери, рівень поінформованості українців щодо стану екологічної ситуації залишається низьким.

По-друге, українці менше довіряють інформації з Інтернету, ніж респонденти інших кластерів, тоді як більше звертаються за інформацією до телебачення та власних спостережень.

По-третє, щодо екологічних прав людини вітчизняні респонденти майже не обізнані, відповідно, не мають досвіду їх захисту, на відміну від представників інших країн світу.

По-четверте, українці демонструють меншу схильність і готовність бути залученими до розв'язання екологічних проблем, ніж представники інших кластерів.

По-п'яте, про існування та діяльність міжнародних екологічних організацій вітчизняні респонденти поінформовані на рівні представників інших країн світу.

По-шосте, українців більше, ніж представники інших націй, вірять у загрозу світової екологічної кризи.

По-сьоме, як чинники світової екологічної кризи респонденти всіх кластерів переважно виділяють транспорт та промисловість, тоді як зростання кількості населення найбільше тур-

бує представників кластеру 2, зростання природних аномалій – представників кластеру 1, вплив фінансово-промислових груп – представників кластеру 2 та українців.

По-восьме, українці більше, ніж представники інших країн світу, незадоволені діями уряду щодо покращення екологічної ситуації, хоча з ефективністю врядування пов'язують стан екології значно менше українців, ніж представників інших кластерів. З рівнем корупції стан екологічної ситуації

пов'язують представники всіх груп респондентів приблизно однаково.

По-дев'яте, українці досить песимістично порівняно з представниками інших країн світу сприймають зміну екологічної ситуації в місці свого проживання на краще.

По-десяте, вітчизняні респонденти більше схильні вважати екологію суспільним благом, ніж представники інших кластерів, що пояснює патерналістське ставлення до неї українців.

Список використаних джерел:

1. Концепція реалізації державної політики у сфері зміни клімату на період до 2030 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 7 грудня 2016 р. № 932-р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/932-2016-p>.
2. Dluhopolskyi O.V., Dluhopolska T.I., Vazmi A. Sustainable development, values and ecological policy. Стратегії та політика розвитку територій: міжнародні, національні, регіональні та локальні виклики: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (10–12 травня 2018 р.). Чернівці, 2018. С. 91–92.
3. Kozluk V.V., Dluhopolskyi O.V., Farion A.I., Dluhopolska T.I. Crony sectors as a barrier to economic well-being and ecologization (case of Ukraine). *Economics and Sociology*. 2018. Vol. 11. № 3. P. 113–132.
4. Длугопольський О.В. Екологічна компонента сталого розвитку: від теорій до імплементації. *Світ фінансів*. 2017. № 4. С. 7–23.
5. Длугопольський О.В. Екологічний расизм та рух за екологічну справедливість. Управління соціально-економічним розвитком держави та регіонів: збірник матеріалів XII Міжнародної науково-практичної конференції (26–27 квітня 2018 р.). Запоріжжя, 2018. С. 91–93.
6. Екологічний портрет громадянина України: порівняння ЄС та рекомендації: аналітичний документ // Ресурсно-аналітичний центр «Суспільство і довкілля». 2018. 42 с.
7. Екологічний портрет громадянина України // Ресурсно-аналітичний центр «Суспільство і довкілля». 2018. 26 с.
8. Україна 2030: Доктрина збалансованого розвитку. Львів, 2017. 168 с.
9. Як підвищити ефективність реалізації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС на регіональному рівні: аналітичний документ // Ресурсно-аналітичний центр «Суспільство і довкілля». 2018. 22 с.

Длугопольский А. В.

Ивашук Ю. П.

Тернопольский национальный экономический университет

ВОСПРИЯТИЕ ЭКОЛОГИИ КАК ОБЩЕСТВЕННОГО БЛАГА: КОМПАРАТИВНЫЙ АНАЛИЗ

Резюме

На основе анкетирования 434 респондентов разных стран мира исследовано отношение представителей разных наций к экологии как общественному благу. Выделены ключевые, с точки зрения респондентов, факторы мирового экологического кризиса. Сформулированы выводы, которые позволяют продемонстрировать отличия в восприятии экологии как общественного блага между украинцами и представителями других стран мира.

Ключевые слова: экология, общественное благо, администрирование, коррупция, кластер.

Dluhopolskyi O. V.

Ivashuk Y. P.

Ternopil National Economic University

ENFORCEMENT OF ECOLOGY AS PUBLIC GOOD: COMPARATIVE ANALYSIS

Summary

Based on the questionnaire of 434 respondents from different countries of the world, the attitude of representatives of different nations to ecology as a public good is researched. The key factors of the global environmental crisis are identified. The conclusions that make it possible to demonstrate differences in the perception of ecology as a public good between Ukrainians and representatives of other countries of the world are formulated.

Key words: ecology, public good, governance, corruption, cluster.

РОЗДІЛ 6

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.108.26

Казакова Т. С.

Херсонський державний університет

ОСОБЛИВОСТІ СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ДО ПРОФЕСІЙНОГО САМОВДОСКОНАЛЕННЯ У ЗАКЛАДАХ ВИЩОЇ ОСВІТИ

У статті досліджено критерії оцінювання якості роботи науково-педагогічних працівників. Проаналізовано сучасні системи стимулювання персоналу до професійного самовдосконалення. Визначено граничні межі навантаження як основи активізації науково-педагогічної діяльності в позаробочий час.

Ключові слова: науково-педагогічні працівники, оцінювання, професійні компетентності, професійна кар'єра, граничні межі навантаження.

Постановка проблеми. Сучасною бізнес-практикою доведено, що успішність діяльності суб'єктів господарювання усіх форм власності безпосередньо залежить від ефективності управління персоналом. З огляду на те, що персонал є найціннішим ресурсом, від використання та розвитку якого залежить ефективність усього виробничого процесу, формування та впровадження ефективної стратегії його використання та розвитку є першочерговим завданням для керівництва підприємств, установ та організацій усіх форм власності. Неодмінними складовими сучасних стратегій управління персоналом виступають механізми їх формування, виконання та розвитку. Згідно з останніми дослідженнями безперервний розвиток персоналу здатний забезпечити суб'єкту господарювання конкурентні переваги як у короткостроковому, так і в довгостроковому періодах функціонування. Важливою складовою розвитку персоналу є впровадження узгодженого механізму управління його професійною кар'єрою та об'єктивної моделі стимулювання до самовдосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробленням теоретичних та практичних аспектів удосконалення процесів управління професійним розвитком працівників у закладах вищої освіти займалися Л.І. Безтелесна, А.В. Печенюк, Б.А. Камінський, О.М. Майсюра, С.М. Макаренко, Б.І. Мокін, Ю.В. Маримончик, Н.М. Олійник, І.В. Шарапа, Н.А. Тюхтенко та інші науковці. Незважаючи на вагомий напрацювання, залишаються проблеми, що потребують додаткового наукового аналізу, особливо щодо визначення оптимальної моделі стимулювання персоналу до професійного самовдосконалення у закладах вищої освіти в умовах фінансової кризи.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В контексті аналізу напрямів розв'язання найбільш актуальних проблем функціонування закладів вищої освіти наукового опрацювання потребують питання розроблення та впровадження об'єктивної моделі стимулювання персоналу до професійного самовдосконалення у закладах вищої освіти в умовах постійного скорочення відповідних обсягів фінансування з державного та місцевих бюджетів.

Мета статті полягає у виявленні тенденцій та наданні рекомендацій щодо розроблення оптимальної моделі стимулювання персоналу до про-

фесійного самовдосконалення та уникнення можливого професійного «вигорання» внаслідок понаднормового навантаження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вдосконалення процесів розвитку професійної кар'єри персоналу, зокрема науково-педагогічних працівників закладів вищої освіти, є одним з найважливіших елементів забезпечення ефективного функціонування та розвитку суб'єктів господарювання всіх форм власності. Відсутність обґрунтованої системи оцінювання ділової активності та належних засобів мотивації на кожному етапі науково-педагогічної кар'єри може привести до втрати стимулів підлеглих працівників до перманентного самовдосконалення та якісного і своєчасного виконання покладених на них функціональних обов'язків.

Дослідження, проведені автором [2, с. 161], свідчать про те, що загальноприйнятих і надійних критеріїв, за якими можна було б оцінити діяльність вузівського викладача, сьогодні немає. Водночас критерії оцінювання якості роботи науково-педагогічних працівників є одним з найважливіших напрямів кадрової політики закладів вищої освіти. Ці критерії оцінювання тісно пов'язані з питаннями перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу, просування по службі, матеріального стимулювання тощо. Поведінка людини в організації істотно залежить від того, наскільки об'єктивно оцінюється її робота, як вона ставиться до цієї оцінки. Якщо людина сприймає оцінку як несправедливу, то залежно від своїх індивідуальних особливостей вказаний науково-педагогічний працівник може або поводитися пасивно, маючи прагнення зменшити зусилля, що докладаються, до рівня, що відповідає оцінці, або виявляти агресивність, вступаючи в конфлікт з організацією. Об'єктивний та професійний підхід до здійснення цього етапу управління є основою доброзичливої атмосфери в колективі [2, с. 162].

Цікавою, що заслуговує на увагу, є запропонована рейтингова система оцінки діяльності науково-педагогічних працівників та структурних підрозділів Національного університету біоресурсів і природокористування України [10]. Її головна мета полягає в тому, щоб дати можливість застосовувати різні форми заохочень для науково-педагогічних працівників, які, згідно з розробленим методичним підходом, посядуть вищі за

рейтингом місця. Основою вищевказаної рейтингової системи оцінки діяльності є планування та виконання кожним працівником індивідуальних планів за нормами часу за всіма видами робіт, що діляти на момент їх планування.

Розрахунок підвищених посадових окладів для науково-педагогічних працівників включає підвищення (за наявності коштів) до 30 відсотків посадових окладів порівняно з розмірами ставок заробітної плати; подальше диференційоване підвищення посадових окладів науково-педагогічних та наукових працівників, що здійснюється залежно від індивідуального показника рейтингу за формулою [10]:

$$\text{ППО} = \text{БПО} \times 1,3 + \text{БПО} \times 0,8 \times (\text{ПР} - 1), \quad (1)$$

де ППО – підвищений посадовий оклад;

БПО – базовий посадовий оклад науково-педагогічних та наукових працівників;

ПР – показник рейтингу (індивідуальний коефіцієнт рейтингової оцінки науково-педагогічного та наукового працівника, який визначається згідно з методикою про проведення рейтингового оцінювання у вказаному закладі вищої освіти).

Впровадження запропонованої рейтингової оцінки дало змогу підвищити рівень активності всіх науково-педагогічних працівників однієї з провідних кафедр університету за 2016/2017 навчальний рік та 2017 календарний рік, а також забезпечити перевищення встановленого коефіцієнта посадового окладу від 4% до 235%. Вказане дало змогу в середньому по кафедрі перевиконати обсяг встановлених завдань на 81,3% (табл. 1).

Водночас під час проведення аналізу виконання планових показників за кожною сферою діяльності науково-педагогічних працівників встановили, що жоден працівник вищевказаної кафедри під час проведення науково-педагогічної діяльності не прив'язувався до розробленого на рівні університету плану виконання робіт. Як наслідок, середньоквадратичне відхилення від рівня планових показників варіювалось від 6,62% до 18,25%. Зазначене свідчить про те, що, незважаючи на розроблену модель стимулювання персоналу, науково-педагогічні працівники здійснюють свою наукову та педагогічну діяльність

лише відповідно до власних побажань, не враховуючи загальну стратегію розвитку закладу вищої освіти. Отже, вбачається відсутність узгодженості дій між професійним саморозвитком персоналу та розробленим комплексом заходів щодо розвитку кафедри та закладу вищої освіти загалом.

Під час дослідження специфіки оцінювання діяльності науково-педагогічних працівників у Херсонському державному університеті [8] встановлено, що вказане оцінювання проводиться лише під час проходження науково-педагогічним працівником конкурсної комісії. Під час аналізування запропонованого методичного підходу виявлено необґрунтованість визначення бальної вагомості окремих показників. Так, забезпечено майже однаковий бальний рівень оцінювання між публікаціями в науково-метричних базах даних "Scopus", "Web of Science Core Collection" та участю в міжнародних та всеукраїнських наукових заходах (конференціях). Бальний еквівалент однієї публікації у вищевказаних науково-метричних базах складає лише 15 (за одноосібної публікації) та 10 (у співавторстві) балів, тоді як участь та опублікування тез доповідей у конференції Всеукраїнського рівня дорівнюють 3 балам, міжнародного рівня в межах України – 4 балам, міжнародного рівня за кордоном – 8 балам. І це без урахування того факту, що в середньому загальний обсяг публікації статті у 5–6 разів перевищує обсяг тези доповідей. Також виникають питання забезпечення належного рівня якості та унікальності тез доповідей під час опублікування у відповідних збірниках.

У розробленому методичному підході також не наведено механізм перерозподілу кількості балів у разі підготовки наукових та науково-методичних праць у співавторстві; не враховано участь науково-педагогічних працівників у діяльності регіональних робочих груп, створених при місцевих державних адміністраціях та органах місцевого самоврядування; не забезпечено оцінювання рівня участі працівників під час проведення наукового консультування підприємств, установ, організацій, а також підготовки студентів до участі у всеукраїнських олімпіадах та конкурсах студентських наукових робіт, які стали призерами лише I (університетського) етапу.

Таблиця 1

Коефіцієнт підвищеного посадового окладу для кожного науково-педагогічного працівника кафедри

Науково-педагогічний працівник	Плановий коефіцієнт посадового окладу	Загальний коефіцієнт рейтингу	Підвищений посадовий коефіцієнт	Відхилення підвищеного коефіцієнта від планового коефіцієнта посадового окладу	
				абсолютне	відносне, %
№ 1	1,0	2,7	2,66	1,66	у 2,66 р. б.
№ 2	0,5	3,35	1,59	1,09	у 2,18 р. б.
№ 3	0,5	2,36	1,19	0,69	у 1,39 р. б.
№ 4	0,25	1,41	0,41	0,16	62,8
№ 5	1,0	1,68	1,84	0,84	84,4
№ 6	0,25	2,37	0,60	0,35	у 1,4 р. б.
№ 7	0,25	2,21	0,57	0,32	у 1,27 р. б.
№ 8	1,0	1,4	1,62	0,62	62
№ 9	1,0	1,77	1,92	0,92	91,6
№ 10	1,0	2,32	2,36	1,36	у 1,36 р. б.
№ 11	0,42	1,55	0,73	0,31	74
№ 12	0,25	1,04	0,33	0,08	33,2
№ 13	1,0	1,28	1,52	0,52	52,4
№ 14	0,13	2,98	0,37	0,24	у 1,88 р. б.
№ 15	1,0	2,33	2,36	1,36	у 1,36 р. б.
В середньому по кафедрі	1,0	1,81	1,95	0,95	у 1,95 р. б.

Джерело: складено, розраховано автором на основі джерела [10]

Як наслідок, запропонований методичний підхід до оцінювання діяльності науково-педагогічних працівників у Херсонському державному університеті не дає змогу належним чином виявити та оцінити складові формування найважливіших професійних компетентностей, а отже, стимулювати до професійного самовдосконалення підлеглих фахівців. Проведені дослідження на прикладі провідного науково-педагогічного працівника факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету свідчать про те, що під час оцінювання результатів його роботи за 5 років він отримав майже однакову кількість балів за публікації статей у науково-метричній базі, спеціалізованих фахових виданнях, підготовку колективних монографій (26,4 бали), виконання організаційної роботи на кафедрі/факультеті/університеті (26 балів) та участь в наукових заходах (конференціях) (23,4 бали) (табл. 2).

Неповністю враховується також той факт, що без високого рівня наукової активності вказаного науково-педагогічного працівника не було б забезпечено участь у міжнародних проектах та виконанні науково-дослідних робіт, належне керування проблемною групою, керівництво науковими публікаціями студентів тощо. Акцентування значної уваги на виконанні організаційної роботи може привести до втрати стимулів щодо поглиблення наукової та практичної співпраці між науково-педагогічними працівниками та суб'єктами господарювання всіх форм власності, що приведе до погіршення рівня практичної підготовки студентів та слухачів і зниження рівня довіри середніх потенційних учасників освітнього процесу. Потрібно також враховувати, що серед найголовніших критеріїв, які використовуються під час оцінювання ефективності діяльності закладів вищої освіти, є також кількість публікацій у базах даних "Scopus" і "Web of Science Core Collection". Як наслідок, побудова професійної кар'єри науково-педагогічного працівника лише на підставі його досягнень у виконанні організаційної роботи у довгостроковому періоді може привести до втрати закладом вищої освіти наявного наукового потенціалу та погіршення загального рейтингу на ринку освітніх послуг.

Під час розроблення рейтингових показників оцінювання та запровадження відповідної моделі стимулювання персоналу до самовдосконалення також потрібно враховувати, що постійна трудова активність та виконання встановлених завдань сприятимуть самоствердженню в особистості об'єктованості вибраного життєвого та виробничого напрямку діяльності, відсіюючи негативні думки та збільшуючи рівень задоволеності й щастя від вибраного виду діяльності [3, с. 197]. Водночас негативним наслідком вказаного може стати гонитва за результатами без визначення об'єктованості та доцільності їх отримання, що дасть змогу у встановлені терміни виконати встановлені завдання, проте їх виконання може не наблизити особистість до досягнення головної місії життєдіяльності.

Під час запровадження рейтингового оцінювання та його прив'язування до розвитку професійної кар'єри потрібно уникнути можливого професійного «вигорання» внаслідок понаднормового навантаження. Використання деяких елементів запропонованого авторами [4, с. 53] методичного підходу до визначення граничної межі часового навантаження дасть змогу виявити точку оптимуму між педагогічною та науковою діяльністю у позаробочий час для працівників закладів вищої освіти. У табл. 3 наведено приклад визначення оптимального навантаження для провідного науково-педагогічного працівника факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету.

Визначення вагомості показників проводилося з урахуванням середньої вартості опублікування здобутих досягнень з економіки та менеджменту. Так, питома вага показників, що характеризують результати опублікування наукових здобутків, така: в періодичних виданнях, які включені до "Scopus" або "Web of Science Core Collection", вона становить 68,5% (за середньої вартості публікації у 8 000 грн.); в іноземних рецензованих наукових виданнях – 14,4% (1 680 грн.); в періодичних виданнях, які включені до переліку наукових фахових видань України, – 4,8% (600 грн.); в колективній монографії – 6,4% (750 грн.); у виданнях за результатами проведення конференцій за кордоном – 3% (350 грн.), в Україні – 1,3% (150 грн.). Вартість опублікування навчально-

Таблиця 2

Результати оцінювання діяльності провідного науково-педагогічного працівника

Показники	Кількість балів	Питома вага у загальній сукупності, %
Участь у науково-дослідних роботах	11	8,05
Участь у міжнародних проектах	14	10,25
Участь у наукових заходах (конференції)	23,4	17,13
Свідоцтва про реєстрацію авторських прав	1	0,73
Керівництво проблемною групою	2	1,46
Керівництво науковими публікаціями студентів	4,8	3,51
Членство у складі журі	2	1,46
Членство в редколегіях наукових фахових видань	1	0,73
Публікації	26,4	19,33
Проведення організаційно-виховних заходів	4	2,93
Підвищення кваліфікації	7	5,12
Індивідуальна виховна робота зі студентами	2	1,46
Участь у діяльності експертних комісій МОН України	4	2,93
Організаційна робота на кафедрі/факультеті/ університеті	26	19,03
Участь у професійних об'єднаннях	1	0,73
Інші рейтингові показники	7	5,12
Разом	136,6	100

Джерело: складено, розраховано автором на основі джерела [8]

Таблиця 3

Визначення оптимального навантаження

Період	Відпрацьовано, год.	Обсяг виконаної наукової роботи у позаробочий час				Гранична продуктивність, др. арк./год.
		показник	друк. арк.	коефіцієнт вагомості	скорегований обсяг, др. арк.	
Січень-березень 2017 року	174,5	Статті у фаховому виданні	0,8	0,048	0,0384	-
		Колективна монографія	0,2	0,064	0,0128	
		Навчально-методичні посібники	8,2	0,013	0,1066	
		Тези доповідей (вітчизняне видання)	0,25	0,013	0,0033	
		Разом			0,1611	
Квітень-червень 2017 року	254,5	Статті у фаховому виданні	0,32	0,048	0,0154	0,00085
		Колективна монографія	1,14	0,064	0,073	
		Тези доповідей (міжнародне видання)	0,1	0,03	0,003	
		Тези доповідей (вітчизняне видання)	0,17	0,013	0,0022	
		Разом			0,0935	
Липень-вересень 2017 року	138	Статті у науково-метричній базі	0,43	0,685	0,2946	0,00205
		Статті у фаховому виданні	0,75	0,048	0,036	
		Тези доповідей (вітчизняне видання)	0,18	0,013	0,0023	
		Разом			0,3329	
Жовтень-грудень 2017 року	494	Статті у фаховому виданні	0,4	0,048	0,0192	0,000878
		Тези доповідей (вітчизняне видання)	0,09	0,013	0,0012	
		Разом			0,0204	
Січень-березень 2018 року	120	Статті у фаховому виданні	0,86	0,048	0,0413	0,000237
		Колективна монографія	0,32	0,064	0,0205	
		Колективна монографія (міжнародне видання)	0,25	0,144	0,036	
		Тези доповідей (міжнародне видання)	0,11	0,03	0,0033	
		Тези доповідей (вітчизняне видання)	0,6	0,013	0,0078	
		Разом			0,1089	
Квітень-червень 2018 року	150	Статті у фаховому виданні	1,15	0,048	0,0552	0,001313
		Тези доповідей (міжнародне видання)	0,28	0,03	0,0084	
		Тези доповідей (вітчизняне видання)	0,45	0,013	0,0059	
		Разом		0,0695		
Липень-вересень 2018 року	129	Статті у науково-метричній базі	0,51	0,685	0,3494	0,01742
		Міжнародна колективна монографія	0,41	0,144	0,0590	
		Статті у фаховому виданні	0,56	0,048	0,0269	
		Разом			0,4353	

Джерело: складено, розраховано автором на основі джерел [4, с. 52]

методичних праць пропонуємо вважати на рівні вартості опублікування тез доповідей, а отже, вагомість показника складатиме 1,3%.

Проведені у табл. 3 розрахунки свідчать про те, що максимальна продуктивність у позаробочий час досягається за кварталного навантаження від 129 до 150 годин, що фактично дорівнює навантаженню однієї ставки за підсумками року. Перевищення вказаного навантаження до півтори ставки може привести до зменшення активності для проведення наукових досліджень та впровадження передового досвіду у навчальний процес.

Водночас розроблювана модель стимулювання повинна передбачати, що за умови досягнення встановлених планових завдань з наукової діяльності у позаробочий час науково-педагогічним

працівникам буде забезпечено виплату грошової винагороди у розмірі до 50% від наявного фонду оплати праці.

Висновки. Результати проведеного дослідження дали змогу виявити слабкі й сильні сторони у діючих моделях рейтингового оцінювання та стимулювання науково-педагогічних працівників до професійного самовдосконалення. Визначення граничної межі часового навантаження дасть змогу раціонально перерозподілити часові ресурси науково-педагогічних працівників між виконанням прямих обов'язків у закладах вищої освіти та позаробочими науковими дослідженнями. Зазначене сприятиме активізації діяльності працівників щодо професійного самовдосконалення в позаробочий час та зростанню рівня задоволеності від виробничого процесу.

Список використаних джерел:

1. Безтелесна Л.І., Печенюк А.В. Управління професійним розвитком науково-педагогічних працівників: монографія. Рівне: НУВГП, 2016. 198 с.
2. Камінський Б.А. Управління персоналом вищих навчальних закладів: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01. Тернопіль, 2006. 208 с.
3. Майсюра О.М. Про ефективність використання особистого часу (до питання тайм-менеджменту). Актуальні проблеми економіки. 2010. № 2(104). С. 196–200.
4. Макаренко С.М., Олійник Н.М., Луцки К.І. Визначення оптимального виробничого навантаження як основи підвищення продуктивності праці працівників підприємства. Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент». 2017. № 26/2. С. 51–54.
5. Макаренко С.М., Абельдяєва Т.А., Казакова Т.С., Олійник Н.М. Визначення професійних компетентностей фахівців як складової формування оптимальної стратегії розвитку трудових ресурсів. Економічний простір: збірник наукових праць. № 127. Дніпро: ПДАБА, 2017. С. 150–161.
6. Макаренко С.М., Казакова Т.С., Прокопчук О.Д. Удосконалення процесів мотивації працівників до професійного розвитку в закладах вищої освіти. Економічний вісник Національного гірничого університету. 2018. Вип. 1(61). С. 144–153.
7. Мокін Б.І., Маримончик Ю.В. Методологічні основи матеріального стимулювання ефективної діяльності персоналу ВНЗ із підготовки науково-педагогічних кадрів та створення якісної наукової продукції. Вісник ВПП. 2004. № 2. С. 26–31.
8. Про апробацію показників діяльності науково-педагогічних працівників університету: Наказ в. о. ректора Херсонського державного університету від 4 вересня 2018 року № 673-Д. URL: <http://http://www.kspu.edu/default.aspx?lang=uk>.
9. Олійник Н.М. Вдосконалення системи управління розвитком трудових ресурсів як головного критерію підвищення конкурентоспроможності агропромислового комплексу. Економічні інновації: збірник наукових праць. Вип. 57. Одеса: ІПРЕД НАН України, 2014. С. 275–282.
10. Положення про рейтингову систему оцінки діяльності науково-педагогічних працівників та структурних підрозділів Національного університету біоресурсів і природокористування України. URL: http://https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u34/pologennya_0.pdf.
11. Шарапа І.В., Макаренко С.М., Олійник Н.М. Якість життя населення як індикатор соціально-економічного розвитку регіону. Таврійський науковий вісник. 2011. № 77. С. 345–348.
12. Tyukhtenko N.A., Makarenko S.M. Economic and mathematic models for staff planning at enterprises of all ownership forms. Actual problems of economics. 2016. № 1(175). P. 435–442.

Казакова Т. С.

Херсонский государственный университет

ОСОБЕННОСТИ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА К ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ САМОСОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ В УЧРЕЖДЕНИЯХ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Резюме

В статье исследованы критерии оценивания качества работы научно-педагогических работников. Проанализированы современные системы стимулирования персонала к профессиональному самосовершенствованию. Определены предельные границы нагрузки как основы активизации научно-педагогической деятельности в нерабочее время.

Ключевые слова: научно-педагогические работники, оценивание, профессиональные компетентности, профессиональная карьера, предельные границы нагрузки.

Kazakova T. S.

Kherson State University

STIMULATION FEATURES OF STAFF TO PROFESSIONAL SELF-IMPROVEMENT AT INSTITUTIONS OF HIGHER EDUCATION

Summary

Criteria for assessing the quality of work of scientific and pedagogical workers are researched in the article. Modern staff stimulation systems to professional self-improvement are analyzed. Boundary load limits as the basis for activating scientific and pedagogical activities during off-hours are defined.

Key words: scientific and pedagogical workers, assessment, professional competence, professional career, boundary load limits.

УДК 338.26:364.2

Кудласько С. В.

Хмельницький національний університет

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЛЕЖНОГО РІВНЯ ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ
В МЕХАНІЗМАХ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

У статті розглянуто сутність категорії «якість життя населення», висвітлено перелік параметрів її оцінювання. Розроблено модель взаємозв'язку складових у механізмі забезпечення належного рівня якості життя населення. Обґрунтовано перелік основних елементів вказаного механізму та систему взаємозв'язків між ними.

Ключові слова: соціальна політика, якість життя, механізм, взаємозв'язки.

Постановка проблеми. Сучасний стан соціально-економічного розвитку України (особливо порівняно з аналогічними показниками країн Європейського Союзу) є свідченням наявності низки проблем у сфері державного управління, серед яких значна частина лежить у площині соціальної політики. Це вимагає першочергового пошуку нових підходів та концепцій державної соціальної політики, а особливо в контексті активного нарощування євроінтеграційних перспектив для нашої країни.

Державна соціальна політика повинна сприяти соціальному прогресу України та стимулювати його, отже, вона має базуватись на концепції всебічного розвитку особистості. Натомість застосовувана сьогодні державна соціальна політика в Україні орієнтована на забезпечення соціального захисту окремих категорій осіб, тобто індивідів (родин), які вже опинилися в несприятливих життєвих обставинах. При цьому вся система державного соціального захисту спрямована на те, щоби полегшити індивідам перебування в кризових життєвих обставинах, однак зовсім не на те, щоби скоротити тривалість такого періоду чи попередити його настання.

Отже, назріла необхідність зміни концептуальних засад соціальної політики держави з метою базування її на концепції всебічного розвитку особистості, що вимагає низки змін у механізмах соціальної політики, зокрема щодо забезпечення належного рівня якості життя індивідів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання забезпечення якості життя населення перебувають у полі зору науковців протягом кількох десятиліть. З огляду на це існує значна кількість теоретичних розробок та практичних механізмів підвищення якості життя населення, які з різним рівнем успішності застосовуються на практиці в окремих країнах. Щодо українських дослідників зазначеного питання, то серед них варто виділити таких, як О.А. Мельниченко [1], Е.М. Лібанова [2], В.Г. Никифорова [3], оскільки вони найбільшою мірою розглядають механізми взаємозв'язку між втілюваною соціальною політикою та рівнем якості життя населення.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Серед значної кількості досліджень означеного питання немає праць, присвячених розгляду взаємозв'язків у механізмі забезпечення належного рівня якості життя населення в системі державної соціальної політики. Однак концептуальна перебудова базових засад соціальної політики держави та орієнтація її на всебічний розвиток індивідів вимагають змін у взаємозв'язках її окремих механізмів.

Мета статті полягає у висвітленні та характеристиці взаємозв'язків і взаємообумовленості елементів механізму забезпечення належного рівня

якості життя населення в рамках соціальної політики держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підсистема якості життя у системі соціальної політики – це другий за важливістю елемент з огляду на запропоновану нами концепцію всебічного розвитку особистості. Водночас сучасна вітчизняна система соціальної політики практично не охоплює сферу якості життя населення, обмежуючись лише встановленням переліку соціальних гарантій щодо мінімального розміру посадових окладів та пенсій, розмірів матеріальних допомог та соціальних виплат. Проте поняття якості життя є значно ширшим, що обумовлює наявність значної кількості підходів до трактування його сутності (табл. 1).

Варто відзначити, що у табл. 1 представлений перелік лише узагальнених трактувань категорії «якість життя», тоді як існує значна кількість вузькоспеціалізованих визначень, які пояснюють окремі аспекти вказаної категорії з точки зору тієї чи іншої науки, галузі тощо. Така різноманітність трактувань пояснюється складністю та багатоаспектністю поняття «якість життя», а також значною кількістю його складових компонентів.

Найвідоміша та широкоживана концепція вимірювання якості життя, розроблена американською організацією «International Living», пропонує виокремлювати дев'ять основних складових якості життя населення:

- рівень життя;
- культура й дозвілля;
- рівень економіки;
- стан навколишнього середовища;
- громадянська свобода;
- рівень здоров'я;
- розвиток інфраструктури;
- особиста безпека;
- кліматичні умови.

Всесвітня Організація охорони здоров'я (ВООЗ) пропонує оцінювати якість життя з використанням низки таких параметрів [8]:

- фізичні (енергійність, втома, фізичний дискомфорт, сон і відпочинок);
- психологічні (самооцінка, концентрація, позитивні емоції, негативні переживання, мислення);
- ступінь незалежності (працевдатність, залежність від ліків та лікування);
- життя в суспільстві (повсякденна активність, соціальні зв'язки, дружні зв'язки, суспільна значущість, професіоналізм);
- навколишнє середовище (житло та побут, безпека, дозвілля, доступність інформації, екологія, тобто клімат, забрудненість, густонаселеність);
- духовність та особисті переконання.

Дослідниками Всеросійського центру рівня життя [12, с. 144] структуру якості життя пропонується визначати за допомогою таких параметрів:

Сутність категорії «якість життя» за науковими джерелами

Джерело	Трактування
В.М. Жеребин, А.Н. Романов [4, с. 12–13]	В широкому розумінні це – задоволеність населення своїм життям з точки зору різних потреб та інтересів, а у вузькому поняття охоплює характеристики рівня життя (умови праці й відпочинку, житлові умови, соціальну забезпеченість і гарантії тощо) без рівня життя в його економічному розумінні (доходи, вартість життя, споживання).
О.П. Ковалевська [5]	Сукупність характеристик існування та життєдіяльності сучасної людини, що включає як матеріальні, так і основні зовнішні умови її життєдіяльності, відображені в масовій свідомості населення.
С.Д. Цап [6]	Складна соціально-економічна категорія, інтегральна характеристика життєдіяльності людини або населення (на певній території), яка диференціює її залежно від стану й умов її здійснення.
Всесвітня організація охорони здоров'я [7, с. 293]	Сприйняття індивідом його положення в житті в контексті культури та системи цінностей, у яких індивід живе, а також відповідно до його цілей, очікувань, сподівань, стандартів та інтересів.
Філософський енциклопедичний словник [8, с. 293]	Соціологічна категорія, що виражає ступінь задоволення матеріальних і культурних потреб людей (якість харчування, якість одягу, комфорт житла, якість охорони здоров'я, освіти, сфери обслуговування та навколишнього середовища, структура дозвілля, ступінь задоволення потреб у змістовному спілкуванні, знаннях, творчій праці, рівень стресових ситуацій, структура розселення тощо).
Енциклопедія соціології [9]	Поняття, яке характеризує кількісний рівень і різноманітність тих матеріальних і духовних потреб, які людина має можливість задовольнити в умовах певного суспільства.
А. Мішелл, Р. Кантор, Т. Логолетті [10]	Загальне усвідомлене задоволення потреб людини протягом певного проміжку часу.
В.В. Дробишева, Б.І. Герасимов [11, с. 61]	Інтегральна якісна характеристика життя людей, що розкриває не лише життєдіяльність, життєзабезпечення, але й життєздатність суспільства як цілісного соціального організму, соціальні якості.

1) якість суспільства (особистості, населення, окремих соціальних груп та організацій цивільного суспільства);

2) якість трудового та підприємницького життя;

3) якість соціальної інфраструктури;

4) якість навколишнього середовища;

5) особиста безпека;

6) задоволеність людей своїм життям.

Вітчизняні дослідники виокремлюють такі змістовні елементи якості життя населення, як матеріальний добробут, гуманітарний, професійний та особистісний розвиток громадян, стабільність економіки домогосподарств, впевненість громадян у майбутньому, рівень їхньої освіти, здоров'я та тривалості життя [13, с. 4].

Отже, на основі узагальнення наукових поглядів на складові якості життя індивідів та з огляду на систему пріоритетів соціальної політики за концепцією всебічного розвитку можемо відзначити, що елементи підсистеми якості життя в системі соціальної політики держави повинні спрямовуватися на:

- екологічний захист;
- економічний добробут;
- побутовий комфорт;
- дотримання особистісних прав та свобод.

Схематично взаємозв'язки окреслених напрямів забезпечення належного рівня якості життя населення в системі соціальної політики представимо на рис. 2.

Отже, підсистема забезпечення належного рівня якості життя у системі соціальної політики держави має формуватися двома основними елементами, а саме державними соціальними гарантіями та державним соціальним забезпеченням. Державні соціальні гарантії, будучи фактично сукупністю нормативних положень, встановлюють правові засади забезпечення належного рівня якості життя, створення умов та можливостей для їх всебічного розвитку, водночас формується на основі даних (інформації, показників) соціального забезпечення.

Так, на основі інформації про обсяги необхідних фінансових ресурсів формуються бюджети видатків на соціальну сферу, на основі різних соціальних та економічних індикаторів встановлюються законодавчо рівні мінімальної заробітної плати, пенсії, прожиткового мінімуму, інші державні соціальні гарантії.

Водночас саме сукупністю нормативних актів різного виду визначаються правові засади формування та використання соціального забезпечення в системі соціальної політики, зокрема в підсистемі забезпечення належного рівня якості життя. Отже, неможливим є функціонування державних соціальних гарантій без державного соціального забезпечення, і навпаки.

При цьому державними соціальними гарантіями встановлюються правові норми та гарантії у сфері якості життя населення та визначаються порядок і механізми функціонування підсистеми забезпечення належного рівня якості життя. Призначення державного соціального забезпечення полягає в тому, щоби забезпечити функціонування законодавчо закріплених механізмів за допомогою необхідних фінансових, кадрових, інформаційних та інших ресурсів, відповідної інфраструктури та програм розвитку.

У вказаному механізмі присутня також третя важлива складова, а саме економічна політика держави. Призначення економічної політики у найбільш загальному розумінні полягає в тому, щоби формувати податкову систему та бюджет, здійснювати вплив на розвиток усіх секторів народного господарства.

Вказані три елементи тісно пов'язані між собою в механізмі забезпечення належного рівня якості життя населення. Фактично кожен з них перебуває під впливом іншого. Так, наприклад, законодавством та державними соціальними гарантіями як його складовими визначаються правові підстави та механізми формування й функціонування соціального забезпечення, а також здійснюється регулювання основних засад формування та реалізації економічної політики. Натомість економічна політика держави впливає на формування законодавчої бази, обсяги державних соціальних гарантій та державного соціального забезпечення. Показники обсягів та якості державного соціального забезпечення стають підґрунтям для положень державної економічної політики, відповідно, державних соціальних гарантій.

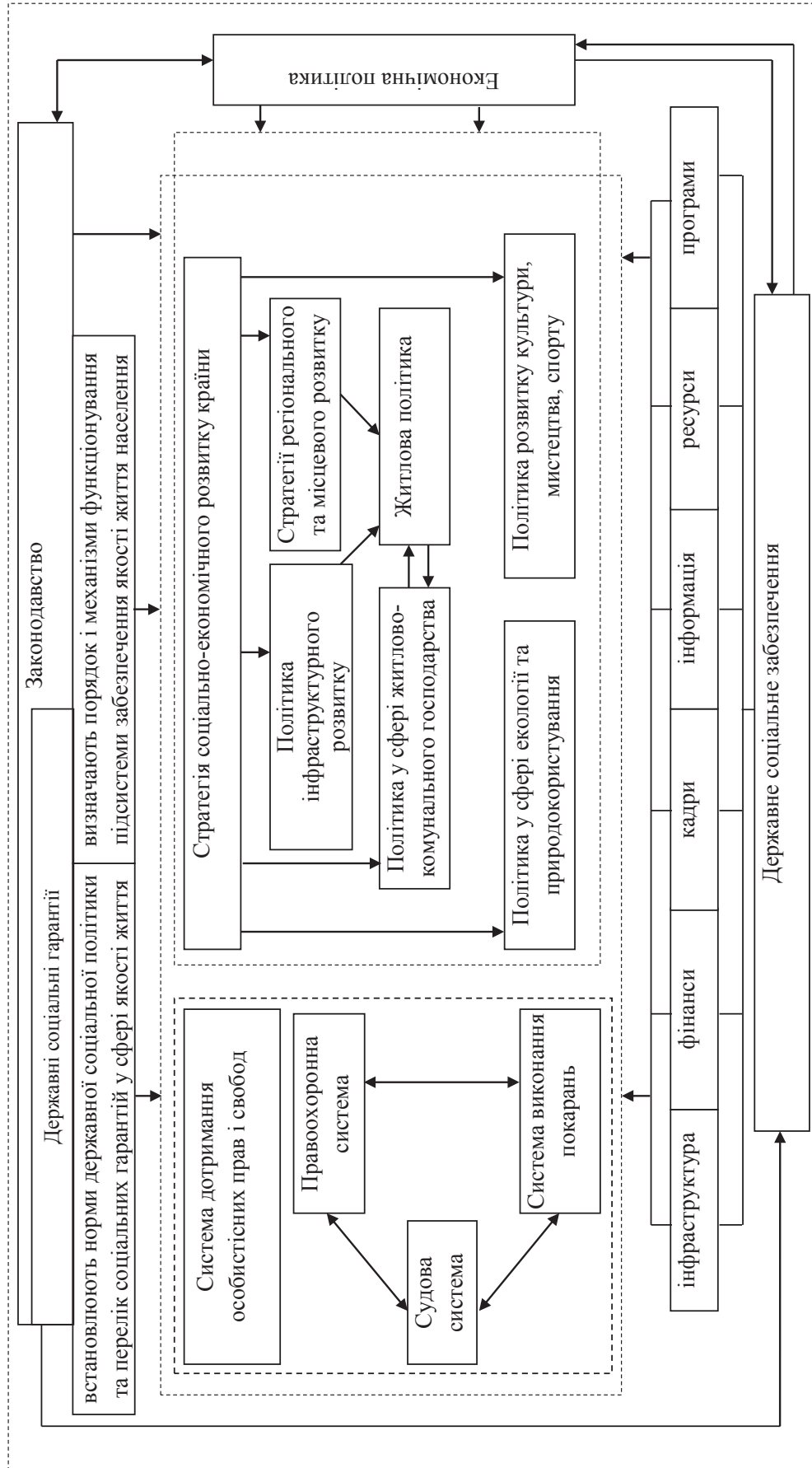


Рис. 1. Взаємозв'язок складових у механізмі забезпечення належного рівня якості життя населення

Джерело: авторська розробка

Окрім власних взаємозв'язків, описані складові механізми забезпечення належного рівня якості життя населення сукупно впливають на низку інших складових. Зокрема, вони впливають на систему дотримання особистісних прав і свобод індивідів, до якої належать судова, правоохоронна системи та система виконання покарань, визначаючи правові повноваження та межі їх діяльності, здійснюючи соціальне забезпечення функціонування вказаних систем. Таким чином, система дотримання особистісних прав і свобод індивідів є фактично окремим механізмом у механізмі забезпечення належного рівня якості життя населення, функціонування якого відбувається у тісній взаємодії складових елементів.

Щодо економічної політики, то вона не здійснює прямого впливу на систему дотримання особистісних прав і свобод в механізмі забезпечення належного рівня якості життя населення. Однак вона здійснює прямий вплив на формування стратегій соціально-економічного розвитку країни, на основі та з урахуванням яких формуються стратегії регіонального та місцевого розвитку, політика інфраструктурного розвитку, політика у сфері

житлово-комунального господарства, політика у сфері екології та природокористування, політика розвитку культури, мистецтва та спорту. Перші з названих трьох також здійснюють вплив на формування житлової політики як на загальнодержавному, так і на регіональному та місцевих рівнях.

Висновки. Узагальнення наукових поглядів на складові якості життя індивідів з огляду на систему пріоритетів соціальної політики та концепцію всебічного розвитку особистості дало змогу визначити перелік основних елементів підсистеми якості життя в системі соціальної політики держави, серед яких слід назвати екологічний захист, економічний добробут, побутовий комфорт та дотримання особистісних прав і свобод. На основі цього сформована модель взаємозв'язку та взаємовпливу складових у механізмі забезпечення належного рівня якості життя населення в системі державної соціальної політики. Подальшим дослідженням у цьому напрямі має стати формування структури вказаного механізму загалом та його складових елементів зокрема, а також розроблення практичних кроків з його імплементації в наявну сьогодні систему соціальної політики України.

Список використаних джерел:

1. Мельниченко О.А. Підвищення рівня та якості життя населення: механізм державного регулювання: монографія. Харків: Магістр, 2008. 232 с.
2. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз: колективна монографія / за ред. Е.М. Лібанової. Київ: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. 328 с.
3. Якість життя населення регіону: аналіз, прогнозування, соціальна політика: монографія. Одеса, 2012. 316 с.
4. Жеребин В.М., Романов А.Н. Уровень жизни населения. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. 592 с.
5. Ковалевська О.П. Житлові умови в системі характеристик якості життя. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2011. № 3.
6. Цап С.Д. Теоретико-методологічні аспекти оцінки якості життя населення на регіональному рівні. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2012. Вип. 8(1). С. 308–314.
7. Філософський енциклопедичний словник / редкол.: В.І. Шинкарук (голова) та ін. Київ: Абрис, 2002. 742 с.
8. Основы политики достижения здоровья для всех в Европейском регионе ВОЗ. Здоровье 21: Европейская серия по достижению здоровья для всех. 1999. № 6. С. 293.
9. Социологическая энциклопедия: в 2 т. Москва: Мысль, 2003. Т. 1. 1056 с.
10. Американская социологическая мысль. Москва: МГУ, 1994. 516 с.
11. Дробышева В.В., Герасимов Б.И. Интегральная оценка качества жизни населения региона. Тамбов: изд-во ТГТУ, 2004. 358 с.
12. Азгальдов Г.Г., Бобков В.Н., Ельмеев В.Я. Квалиметрия жизни: монография. Москва: Всероссийский центр уровня жизни; Ижевск: издательство Института экономики и управления УдГУ. 2006. 820 с.
13. Черкасов А.В. Розробка системи державного управління якістю життя населення. Управління проектами та розвиток виробництва. 2012. № 1(41). С. 94–98.

Кудлаєнко С. В.

Хмельницький національний університет

ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАДЛЕЖАЩЕГО УРОВНЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В МЕХАНИЗМАХ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Резюме

В статье рассмотрена сущность категории «качество жизни населения» освещен перечень параметров ее оценивания. Разработана модель взаимосвязи составляющих в механизме обеспечения надлежащего уровня качества жизни населения. Обоснован перечень основных элементов указанного механизма, а также система взаимосвязей между ними.

Ключевые слова: социальная политика, качество жизни, механизм, взаимосвязи.

Kudlaienko S. V.

Khmelnytsky National University

PROVIDING THE RELEVANT POPULATION LIVING QUALITY IN THE MECHANISMS OF THE STATE SOCIAL POLICY

Summary

Considered the essence of the “population living quality” category and the list of its evaluation parameters in the article. Developed the relationship components model in the ensuring an adequate level population life quality mechanism. Substantiated the list of the said mechanism main elements and the system of interconnections between them.

Key words: social policy, population living quality, mechanism, interconnections.

РОЗДІЛ 7 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

UDC 336.72

Bidzinashvili D. Sh.

Gori State Teaching University (Georgia)

Tavzarashvili N. K.

Euroregional University (Georgia)

THE TENDENCIES OF THE TAX SYSTEM DEVELOPMENT IN GEORGIA

The economy of the country greatly depends on the properly adopted and developed tax policy and tax system in order to achieve successful functioning and efficiency. The tax system generally always meets the certain tasks standing on the several stages of its development. This is expressed in the necessity of mobilizing all the government revenues in order to absorb debts. Only in the case of formation of the tax system which would fully correspond the social-economic issues it will become possible to achieve the stable development of the economy, industrial progress and improvement of the existing social problems. Usually, in all the countries, the principles of the tax system constructing are defined by the constitution and the tax code of the country which means that fulfilling the financial tasks standing before the state needs in its turn a flexible tax system.

Key words: tax system, budget, control, tax payer, tax policy, tax benefits, investment environment.

Formulation of the problem. The issues relating to the perfection of the tax system are and always will be the most important key issue of the economic policy of the country.

Generally, in every country perfection and development of financial relations are impossible without efficient tax system which is closely related to the development of the state. Respectively, the argument tax system can positively influence the national economy, eliminate the negative events and strengthen the development of the activities related with the entrepreneurship on the true legal basis and the strong and efficient taxation. The tax system in any country includes the legal status of the partners participating in the legally implied relations, their rights, obligations and responsibilities as well as the rules of introducing, implementing, changing and cancelling the mentioned relations.

The tax bills represent one of the main economical methods of administrating which can provide close ties between the common national interests, economic power and commercial interests of the economical units of the different forms. The tax bills are used to regulate the foreign trade and other economic activities and the relations between the enterprises of the all ownership forms with the state or local budgets.

Creating the optimal tax system represents one of the hardest issues of the economical science. It is a permanent issue of disputes and discussions between the political circles and representatives of the different businesses. Taking into consideration that the world economical science has yet not created the model of taxation which would be acceptable for everybody, we can say that the Georgian tax system as well is far from being perfect.

Analysis of the recent researches and publications. Several Georgian scientists and researchers have been working on the issues of the Georgian tax system such as: L. Kamarauli, L. Bakhtadze, N. Terashvili, V. Verulidze, Z. Rogava and others. In their publications these authors have analyzed and assessed the issues related to functioning of the Georgian tax system and gave their recommendations. Though, it is important to denote that the tax legislation of Georgia undergoes important changes

every year which is followed by essential changes in the rules of taxation and administration. Respectively, the tax system as an object of the scientific researches remains always actual. Thus our work deals with development and perfection of the taxation administrating system according the modern legislation changes.

Highlighting unresolved parts of a common problem. Usually, the tax system should be of multipurpose character. On the one hand the main part of the budget should be organized with help of the tax system and on the other hand it should represent a motivator for business activities, investments, expansion of production and correspondingly, future enlargement of the taxation basis or generally speaking, the tax system should represent the supporting and boosting mechanism for development and stimulation for economy.

It is well known that the tax system has two main functions: fiscal function and function of stimulation. Fulfilling the fiscal function is possible through the strict administration of payment but its effect will be of short-term and in the long-time perspective its efficiency would be under question without the stimulating tools. That is why it is critical for a viable tax system to find optimal interrelation between its mentioned two functions.

The taxation system and concessional tax treatment presently existing in Georgia do not fully realize its stimulating functions and sometimes breaks the principles of justice. Besides, the existing administrating rules provide guaranteed incomes to the budget but on the other hand hamper the development of business. In its turn, administration implies control over breaking the law. Thus, the more effective are the administrating rules the larger is the income flow to the budget. But the main fault of the Georgian rules of administration is that the efficiency of the tax payment control system is measured by the volume of the additional taxes and sanctions made during audit.

Besides the above mentioned, generally speaking, the level of knowledge of laws related to the tax and payment system is quite low among the population of Georgia. Large part of the population cannot adequately understand why it is necessary to pay taxes

as they consider that they do not receive appropriate well-being conditions. The problem is dramatized because of ambiguity of some paragraphs of the taxation system which allows some interpretations and the tax-payers often got confused.

The tax administration system of Georgia does not fit the real conditions existing in the country. Through many years it was adjusted to refilling the budget of the country and used strict economic sanctions. Some regulations have been liberalized through the recent years but the principle of justice is still defied as the sanctions rates for big, average and small tax-payers are equal.

Unfortunately, on the early stage of formation of Georgia as an independent country, in the transition period, part of the politicians and economists who participated directly in the process of development of the taxation policy and founding the taxation system, regarded the issues of the taxation system theory as unimportant. There always have been big efforts provided by the corresponding governmental structures trying to attract as much funds as possible to the budget from the enterprises and from the population. Thus, this policy did not have right theoretical basis. The essential features of effectiveness and perspectives of the incomes were not proven. Making variations and alterations to the tax payment code were and still are very frequent. Instability of the tax system of the country results in obstacles and opposition between the tax payer and the state.

It should be noted that in the period which followed the year 2004 the important changes were carried out in the direction of improving the organization of the tax system in Georgia. Namely, the service for the tax payers clearly got better, mechanism of the administration was refined and efforts of mobilizing the payments to the state budget appeared very successful. The results were clear. But it also must be noted that claiming the existing tax system and taxation policy to be ideal is far from reality. The practical influence the mentioned system has upon the economic development of the country and well-being of the large part of the population is not as considerable as desired. The existing system cannot ensure timely and maximal financing of the state programs; the financial resources for reliable and perfect financing of the social support also are not sufficient. Stability of the tax code was not achieved. The opposition between tax payers and the tax administrating continues till nowadays. It is the true fact that the tax system functioning in Georgia is not able to support stable development of the entrepreneurship and business.

Purpose of the article is to characterize the tax administrating system acting in Georgia to reveal its positive and negative characteristics and to design the directions for its perfection.

Presentation of the main research material. Studying and analyzing of the tax system showed that in the modern times, the worldwide practice shows that the most approved and popular methods for realizing the tax system are as follow:

- 1) make changes to the burden of taxes for the tax payers;
- 2) changes in the forms and means of taxation;
- 3) changes in the spheres of the certain taxes spreading;
- 4) introducing or abolishing the tax benefits;
- 5) differentiation of the tax shelters.

Influences of the taxation policy over the economy of the country are done by means of the several

special tools. Partial or total liberation of the payers from the tax payments is one of the means of the direct influence which are used by the state aiming to support development of the certain field of business or the branch of the economy in the regions which are economically less active through stimulation of the investments. As a rule, such tax shelters are used for some years [1, p. 21].

The following financial, economic and payment leveraging tools which can also be used for motivation are also: accelerated, temporary changes made to the general rules of the taxation, differentiation of the rates, payment rescheduling, creating the reserve and investment funds free from the tax payments.

The differentiation of the tax rates may be done according the certain branches of the business, regions, and categories of the payers. Existence of the tax rates provides flexibility of the tax legislation, as far as through its changes the state can effectively, in a short time, make changes of the priorities in the policy of regulations of the incomes [2, p. 426].

Imperfection of the existing tax system and tax legislation, undefined registration system of the tax payers conditioned violations in payments. The shortcomings of the payment system and policy caused the long budget crisis in the country.

It is proved that effective functioning of the economic system in any country greatly depends on how the tax system is organized. The tax system of Georgia is based on the strictly defined fiscal policy which means that it uses only the fiscal function of the taxes namely fulfilling the incomes of the state budget through the stable payments and in the centralized way that make the state the largest economical subject. At a glance, such tax system should be acceptable and realistic but one condition should be taken in consideration that the tax policy first of all must be strictly oriented which encourages attracting the tax payments to the budget but if it is not accompanied by using the regulative and simulative functions of the tax system, or in other words, by the formulated optimum of the tax payment rates, minimizing of the payment rates in some branches of the national economy then the taxable income will reduce and correspondingly, the deal of the payments to the budget incomes though at a glance in the absolute indexes the tendency of growth can be seen there [3, p. 163].

“The unbalanced budget is the main factor which in the 90ies of the last century provided enlarging of the taxation base, rate increasing, tax benefits decreasing, enlarging the number of the tax payers, using strict measures for regressive payment in order to increase the budget. Such measures should not be regarded as the rules of the taxation regulation system. Using the repressive means is a ruinous practice and it should not be used in the country which is socially oriented in the market economy” [4, p. 142].

The tax system reforms taking place in Georgia include not only the taxation policy but the direction of the tax administration. The new tax code began functioning in Georgia from the year of 2005 when the new tax code was introduced. Since then the number of tax payments reduced to 7 types instead of 22. The rates were also reduced: the income payment reduced from 20% progressive to 12% linear. The VAT rate decreased from 20% to 18% and social payments reduced from 33% to 20%.

From 2008, the tax payment for the total income of the enterprises reduced from 20 to 15%; the social

payment which was paid by the employer and the income payment paid by the employee were united and the income payment became 25%. In 2009, the income payment reduced to 20%. Reducing the rates were accompanied by reducing the number of kinds of tax payments and now we have only 6 kinds of taxes.

Besides that, beginning from 2008, the custom duties for imported goods were nullified which made Georgia a member of the group of the countries with the most liberal trade regime. Towards the aim of foreign trade favoring the liberal policy was pursued. Import taxes were abolished on all the goods except the agricultural products and construction materials and as for the mentioned productions, there are only three rates: 0.5% and 12%

In 2017 as well, a reform of one of the most important taxes was carried out implies that a company/enterprise will be imposed taxes for earned profits only in case of dividing the profits, otherwise they are freed of the taxes, including the case of reinvestment. The significant novelties are also introduced to the tax administration as well. Namely, the tax control will be carried out only by the taxation authority. Irrecoverable debts will be written off from the tax payers, the activities of which have not been fixed. Such instances can be divided in two groups.

1) The sum of the unpaid debts which occurred till the 1st of January 2011 will be written off totally.

2) The sum of the unpaid debts which occurred till the 1st of January of 2013 will be written off but only under the condition that the basic sum of the debt must be paid. Summing up, total volume of debts amounts to 2 milliard dollars and obligation for paying concerns approximately a hundred thousand legal entities.

Thought should be noted that despite the mentioned important methods, the reform almost did not concern the essence of the interrelations between the state and tax payers; the taxes, instead of the price of the services according to the paragraph 6 of the tax code still remains "the obligatory, unconditioned monetary contribution paid by the tax payers, on the basis of the obligatory, nonequivalent and non-reciprocal character of the payment" [5, p. 11].

This formulation denies the obligatory character of accountability of the state towards the tax payers thus giving the possibility to the state to manage the budget sums without accountability. During the assessment and analysis processes of the measures taken in order to enlarge the income sums, the state authorities should consider their influence upon the prices, stimulations and the macro-economic compendium as it is well known that resulting from the elasticity of the request and satisfaction processes, the tax payments are able to act in adequately different ways upon the several markets and economic sectors.

As for cutting the revenues from taxes, this is the important challenge for the reforms. It is possible to restore such balance is possible through increasing the taxes or reducing the budget expenditures, but only if this happens in a short time period, before the effect of the reforming results will come, concretely, before the business becomes active and before growth in economy starts.

Consequently, it is necessary to reform the Georgian tax system in complexity, taking into consideration that this system should finally provide economic independence, stability of the tax payments and financial security. It is also necessary to simplify the rules of taxation, to follow the principle

of justice, to abolish the benefits which are based on the credible reasons, to equalize the levels of the social-economic development on the whole territory of the country.

In the process of the social-economic development of the regions of the country the taxation mechanisms represent important means of influence. Much attention is paid to the development of the business activities but nevertheless there remain several unsolved problems which can be gradually settled through modernization of economy. In the recent years there were adopted serious measures relating to decreasing the burden of the taxes. For example in 2014 the burden was expressed in the economic sphere as 20.5% and it was decreased to 20%. Thus the corporative profit decreased from 9% to 8%. Despite such measures the state budget was comparatively balanced towards the GDP.

Reducing the income benefits causes sharp reducing of the state stakes in the newly produced values; it serves for financial stability of the economical subjects and increasing the activities areal for the business in the region. Despite this, the level of the tax burden hesitates in the different regions and economical spheres.

In the environment where the economy modernization takes place including the regional development, it becomes clear that it is necessary to develop the tax payment mechanism for the improved economy in the regions of the country. Usage of the economical means is not sufficient; unemployment is spread in the most parts of the country. This and other problems existing in the regions demand innovative activities. The diversity of the conditions and possibilities of the regional development demand rational approaches from the viewpoint of the economic policy.

Improvement of conditions of the local tax payments and fees should imply the mechanism for their including into the local budget. At present the mentioned fees represent the major part of the incomes. This is not only the effective usage of these means but it is a usual practice of the governmental regulations.

One more way of enhancing the budget incomes stability is to improve and refine the criteria for appointing the sources of the budget, which should be defined in the following way.

1) Distribution of the tax basis among the regions should be overviewed along with the central taxes which support economic stability.

2) In the modern period of time the government should support the development of the small businesses and enterprises.

3) To our mind, the income tax should be proportionally distributed between the state and local budgets.

4) One of the ways for enhancing the income basis is the system of the objective criteria, which will enable the real differentiation of the administrative regions according to the level of social-economic development.

The tax policy and mobilization of the taxes represent the unity of the government measures which are carried out with the aim to support the economic growth of the country, to eliminate the disproportion between the volume of production and credit solvency of the population. To lead the successful tax and budget policy demands taking into consideration such characteristics as stability and malleability, effectiveness, justice, simplicity, convenience, determining the rational limits of the tax burden.

Nowadays the national tax policy is not regarded as an untouchable attribute of the sovereignty of the country. It represents a part of the global processes thus it is absolutely necessary to provide conduction of the tax policy taking into consideration not only micro economical specific national policy but to consider also the economic characteristics of the partner countries which make investments and to know the international tax policy coordination by means of the compromises to the sphere of the sphere of coordination.

Conclusions. Aiming to macroeconomic stability and its further ensuring, implies considering the following measures: the tax system should be simple, clear, universal, fair, perfect and the rates should be optimal.

For the investigating environment to be further improved and to support the business activities the mechanisms of the tax management (fiscal management) will be refined and this measure will in its turn reduce the burden of corresponding to the regulations. The stability of the tax payment legislation will become more stable (avoiding making frequent changes to the code) and transparency.

To achieve these goals it is necessary: to regulate the interrelations between the center and the regions through regulating the budget relations in order to develop the unified normative- juridical basis and optimization of those relations between the center and the regions to achieve the unity between them; finish the process of merging of the responsibilities and powers between the state and local authorities; define the strict ties between the budget funds received through sharing and the level of development of the region.

Business activities liberalization require the corresponding measures for conducting the appropriate tax policy, such as: ease the Tax Code. It should be written in a simple and correct language, the paragraphs of the Code should not be contradictive, and they should not be either ambiguous or equivocal.

To reach major improvement in the tax policy it is necessary to further lessen the tax burden which can be done through lessening the tax burden on the job payment fund; lessening and differentiation of the income payment and VAT payment.

We suppose that it should not be obligatory to pay current payments of the profit taxes. In that case, during the year, the tax payers do not have a possibility to use its own financial resources. True, the budget would not receive any sum for a certain period but it will not lose either.

We also suggest that it is necessary to define new taxes concerning the financial transactions such as:

stocks, obligations, investment funds, shares, monetary market instruments, agreements, securities, loan agreements, derivative transactions and to prove their feasibility. Those new taxes if rationally used will be able to have an improving influence on the state finances.

We consider that it is desirable the amount of the fixed penalties and fines to be determined in the following way: to determine the upper and lower margins of an error; to define the deadline of the period of limitation beneficially to the entrepreneur. Our suggestion is to lower the fines to the index which at least could insure that it would not overbid the market percent of the loan.

As it turned out during the process of research, the tax exemptions quite often are not able to ensure stimulating a concrete sphere in order to increase the number of the payers with medium and low income. The instruments of that kind are mostly fit for the large businesses resulting in the problem of polarization – the rich grow richer and the poor grow poorer. We suppose that in order to improve the situation, it is necessary to select proper tools to influence the economical processes. The minor and medium enterprises should become the priorities. It is clear that if this kind of business does not develop properly, the middle class will not develop in the country.

Taking into consideration the results of the study of the main factors causing the low level of culture of payments in the country, we conclude that it is necessary that the mentality of the tax payers as well as the persons in charge of tax payments administration, raising the level of general knowledge of the legislation, eliminate the habits of influencing the tax policy using the political party affiliations fair distribution of the tax burden, refining and simplifying of the corresponding legislation, making it compliant with the international standards, taking the fair and effective measures within the tax payment control, give priority to the social benefits when spending the sums mobilized to the state budget, which will change the tax payers' views towards the inappropriate expenditures of the funds.

Fulfilling the above mentioned measures can importantly improve the environment to carry enterprising and investing in the country which will be expressed by such events as starting new businesses, enlarging and diversification of the existing ones, development of the small and medium businesses, enlarging the investment flows from abroad, raising the level of productivity as well as improving the positions of the country among the international ratings and assessments.

References:

1. Chikhladze N. Tax systems of foreign countries. Tbilisi, 2004. P. 21.
2. Terashvili N. Georgian taxes. Tbilisi, 2015. 426 p.
3. Bakhtadze D., Kakulia R., Chikviladze M. Tax case. Tbilisi, 2007. 163 p.
4. Kamarauli S., Chokolashvili M., Kamarauli L. Taxes and taxation: manual. Tbilisi, 2010. 142 p.
5. Georgian Tax Code. Tbilisi, 2017. P. 11.

Бидзинашвили Д. Ш.

Горський державний університет (Грузія)

Тавзарашвили Н. К.

Єврорегіональний університет (Грузія)

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ В ГРУЗІЇ

Резюме

Гладке та ефективне функціонування економіки країни залежить від податкової політики та податкової системи, яку впроваджує держава. На різних стадіях розвитку податкова система завжди вирішувала конкретні завдання, які б визначали, що треба мобілізувати державний дохід для покриття бюджетних видатків. Можна досягти сталого економічного розвитку, збільшення виробництва та пом'якшення наявних соціальних проблем у формі податкової системи, сумісної із соціально-економічними проблемами країни. Принцип побудови податкової системи в усіх країнах визначається конституцією та податковим кодексом, тому функціонування держави вимагає гнучкості самої податкової системи.

Ключові слова: податкова система, бюджет, контроль, платник податків, податкова політика, податкові пільги, інвестиційне середовище.

Бидзинашвили Д. Ш.

Горийский государственный университет (Грузия)

Тавзарашвили Н. К.

Еврорегіональний університет (Грузія)

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В ГРУЗИИ

Резюме

Гладкое и эффективное функционирование экономики страны зависит от налоговой политики и налоговой системы, которую внедряет государство. На разных этапах развития налоговая система всегда решала конкретные задачи, которые бы определяли, что нужно мобилизовать государственный доход для покрытия бюджетных расходов. Можно достичь устойчивого экономического развития, увеличения производства и смягчения существующих социальных проблемы в форме налоговой системы, совместимой с социально-экономическими проблемами страны. Принцип построения налоговой системы во всех странах определяется конституцией и налоговым кодексом, поэтому функционирование государства требует гибкости самой налоговой системы.

Ключевые слова: налоговая система, бюджет, контроль, налогоплательщик, налоговая политика, налоговые льготы, инвестиционная среда.

УДК 330.322.133.2

Болдова А. А.

Косюч Р. О.

Національний університет державної фіскальної служби України

ОЦІНКА СПРАВЕДЛИВОЇ ВАРТОСТІ ЯК ОСНОВНИЙ КРИТЕРІЙ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ КОМПАНІЇ

У статті висвітлено способи оцінювання вартості, розглянуто метод мультиплікаторів як метод визначення вартості бізнесу, розкрито етапи оцінювання вартості компаній, проведено розрахунки значення мультиплікаторів для компаній різних галузей економіки, здійснено їх порівняння, а також визначено ті, які за результатами прогнозного аналізу показують найбільшу дохідність, що в сукупності визначає основні критерії інвестиційної привабливості компанії.

Ключові слова: оцінка вартості, інвестиційна привабливість компанії, мультиплікатор, порівняльний підхід, дохідність.

Постановка проблеми. Визначення інвестиційної привабливості компанії є одним з пріоритетних завдань у галузі корпоративного управління, адже це дає можливість оцінити рівень конкурентоспроможності та успішності фірми на ринку.

Процес визначення вартості здійснюється з конкретною метою (обчислення ціни продажу, страхування майна, отримання кредиту тощо) та зумовлює вибір методу оцінювання вартості.

Світовий досвід оцінювання вартості компанії пропонує безліч методів але більшість розроблених раніше підходів не використовуються або використовуються дуже рідко, внаслідок чого формується неповна вартість капіталу, що не відповідає ринковим умовам.

Варто зазначити, що сьогодні фінансовими аналітиками вже набуто позитивного досвіду у забезпеченні адекватної ринковим умовам оцінки бізнесу, визначенні витрат на інвестиції тощо. Саме оцінювання вартості компанії стає інструментом, який створює умови для своєчасного прийняття інвестиційного рішення та коригування управлінських дій під час коливання ринкової кон'юнктури. Також надана правильна оцінка вартості компанії стає вирішальним кроком під час прийняття рішення щодо проведення її фінансової санації або взагалі припинення діяльності [2].

Отже, оцінка справедливої вартості компанії виступає основним критерієм вибору об'єкта

інвестування і найважливішим показником для інвестора та його активів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінюванню справедливої вартості компаній, корпорацій, підприємств, вивченню фінансових показників і мультиплікаторів, методів та методик інвестування присвячена значна кількість наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених. Варто відзначити таких вітчизняних вчених, як Є. Азімов, який у своїх роботах дослідив проблеми оцінювання справедливої вартості міжнародних корпорацій; В. Базилович, який аналізував основні підходи до оцінювання справедливої вартості та фактори впливу на ціну корпорацій; А. Родіонов, який вивчав різні підходи до оцінювання бізнесу; А. Сендерович, який здійснив аналіз різних методів визначення вартості компанії.

Серед зарубіжних вчених вагомий внесок у досліджуване питання зробили А. Дамодаран, який вивчав взаємозв'язки мультиплікаторів та основних фінансових показників компанії; Т. Робінсон, який визначав особливості застосування моделей дисконтування грошових потоків; С. Росс, який розглядав методологію використання моделей дисконтування дивідендів. Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррін, що є авторами книги «Вартість компанії: оцінка й управління», не лише наводять основні підходи до оцінювання бізнесу, але й вказують на переваги та недоліки кожної з них, описують їх можливості та обмеження, а також способи комбінування цих методик з метою отримання оптимального результату.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Роботи вищевказаних авторів сфокусовані переважно на аналізі використання мультиплікаторів компаній, які здійснюють активну діяльність на розвинутому ринку капіталу, з огляду наявності компаній-аналогів, але у них недостатньо уваги приділено галузі діяльності компанії.

Мета статті полягає в оцінюванні справедливої вартості за допомогою порівняльного методу як основного критерія визначення інвестиційної привабливості компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення справедливої вартості компанії в сучасних корпоративних фінансах є одним з головних питань, адже найбільш точне оцінювання необхідне під час проведення операцій зі злиття й поглинання, визначення стратегії управління компанією, прийняття інвестиційних рішень [3].

Оцінка вартості може бути здійснена за допомогою трьох підходів, а саме дохідного, витратного та порівняльного.

Щодо дохідного підходу, то основним фактором, який визначає вартість компанії, є її дохід. В рамках цього підходу обчислюється вартість майбутніх доходів, які може принести бізнес, тобто застосовується принцип очікування.

Витратний підхід використовується для оцінювання компаній, які мають різноманітні активи, зокрема фінансові. Він заснований на принципах найкращого та найбільш ефективного їх використання, збалансованості та економічного поділу.

Порівняльний підхід використовує принцип заміщення. Для оцінювання вартості компанії аналітик підбирає найбільш подібні бізнеси за такими критеріями, як приналежність до галузі, розмір компанії, вид виробленого продукту (або наданих послуг), стадія життєвого циклу, значення фінансових показників. Порівняльна вартість будь-якого активу, що придбавається,

базується на ціні аналогічних активів, стандартизованих на будь-яку змінну. Такою змінною можуть виступати прибуток, балансова вартість, грошовий потік та інші фінансові показники [2].

Оскільки більшість оцінок, які використовуються під час визначення вартості компанії, є порівняльною, варто розглянути більш детально саме порівняльний підхід.

Оцінка вартості компанії за порівняльного підходу більшою мірою пов'язана з ринком, на відміну від методу дисконтованих потоків. У цьому разі особливого значення має набувати передумова про коректність визначення ціни на ринку. Передбачається, що ринок «правильно» оцінив вартість активів, але допустив деякі «помилки» (недооцінені/переоцінені активи), які повинні бути виявлені за допомогою використання мультиплікаторів [4].

Важливими перевагами застосування мультиплікаторів перед методом дисконтування грошових потоків є скорочення суб'єктивних експертних складових під час оцінювання вартості компанії та можливість визначення факторів, що впливають на вартість. Порівняльний підхід використовується частіше, оскільки не вимагає великої кількості додаткових розрахунків. Більш того, аналітики та емітенти використовують цей підхід під час оцінювання компаній з невеликими обсягами продажів або негативними прибутками. Цей підхід дає змогу виміряти не внутрішню, а відносну цінність, тому більшою мірою відображає поточний стан ринку, ніж оцінка через дисконтовані грошові потоки.

Проте цей підхід має недоліки. По-перше, під час оцінювання вартості компанії можуть ігноруватись такі важливі фактори, як зростання компанії та потенціал грошових потоків. По-друге, мультиплікатори відображають поточний стан ринку, тобто, коли ринок переоцінив або недооцінив зіставні фірми, мультиплікатори яскраво сигналізують про це. Більш того, оцінка компаній порівняльним методом ускладнена на ринках, що розвиваються, через малу кількість або повну відсутність фірм-аналогів.

Під час визначення вартості компанії аналітики та інвестори можуть порівнювати значення мультиплікаторів або показники торговельної діяльності різних фірм за минулі періоди. Для оцінювання можуть бути використані зіставні або фундаментальні змінні [2].

Порівняльна оцінка базується на порівнянних змінних, проте визначення вартості може здійснюватися на основі фундаментальних змінних. В цьому підході для визначення мультиплікатора оцінюваної фірми використовують такі фундаментальні змінні, як темп зростання прибутку, темп зростання грошових потоків, коефіцієнт окупності, темп зростання виручки, темп зростання чистого прибутку.

Вищеприписана модель оцінювання схожа на метод дисконтування грошових потоків, бо для неї необхідна аналогічна інформація, а отримані результати часто збігаються. Головною перевагою такої моделі є отримання зв'язку між мультиплікатором та характеристиками корпорації, що дає змогу аналітикам простежити зміну значень мультиплікатора під час зміни значень різних характеристик. Тобто використання фундаментальних змінних під час оцінювання вартості дає змогу відповісти на питання про те, який буде вплив зміни розміру прибутку на мультиплікатор P/E; яке співвідношення між мультиплікатором ROA і прибутковістю власного капіталу [5].

Також для аналітиків важливими показниками є перехресні порівняння мультиплікаторів протягом 5 років, оскільки тоді відображається динаміка розвитку компанії.

Порівняння мультиплікаторів фірми із середньогалузевим значенням цього мультиплікатора дає змогу здійснити перехресне порівняння. Отримані результати можуть відрізнитися залежності від вихідних передумов. Якщо аналітики припускають, що фірма аналогічна середньогалузевій або нижча за неї, то її цінність буде невисокою.

Коли необхідно оцінити вартість фірми, що діє на ринку тривалий період часу, варто здійснити порівняння поточних значень мультиплікаторів зі значенням мультиплікатора, отриманого в минулі періоди. В цьому разі необхідно ввести передумову про незмінність фундаментальних змінних у часі. В разі введення передумови про зменшення значення мультиплікатора Е/Р під час оцінювання компанії з високими темпами зростання використання цієї моделі ускладниться зміною процентних ставок. Коли значення процентних ставок опускається нижче за історичні норми, а цінність ринку зростає, більшість компаній котируватиметься за більш високими мультиплікаторами, які розраховані на основі балансової вартості й прибутку.

Оцінювання вартості компанії методом мультиплікаторів відбувається в декілька етапів:

- збір необхідної інформації;
- складання списку компаній-аналогів;
- розрахунок мультиплікаторів;
- вибір середнього значення мультиплікатора;
- внесення необхідних коригувань [4].

Вибір компаній-аналогів за порівняльного підходу до оцінювання вартості бізнесу відбувається згідно з визначеним алгоритмом. Варто детальніше описати його. На першому кроці аналітики формують список усіх компаній з доступною фінансовою інформацією, які можуть бути потенційними аналогами. На цьому етапі основним критерієм є галузева приналежність. Для цього можуть бути використані різні класифікатори, такі як Bloomberg, Briefing, CNBS, які розділяють всі компанії на сектори або галузі на основі символів SIC-коду [5]. Також відбір компаній-аналогів може бути проведений за допомогою глобальної класифікаційної системи, яка була розроблена фінансовою корпорацією “Morgan Stanley Capital International” і рейтинговими міжнародними агентствами “Standard & Poor’s”, “Moody’s”, “Fitch Ratings”. Проте фірми однієї галузі можуть не бути аналогами.

Думки багатьох науковців сходяться на тому, що галузь, у якій випускається продукт, розмір компанії та деякі ризики можуть бути близькими до ідентичних, але дві абсолютно однакові фірми знайти неможливо.

У роботі будуть розглянуті мультиплікатори, які дадуть змогу здійснити аналіз та спрогнозувати найпривабливіший варіант для інвестування, а саме ROE, ROS, ROA, P/E, P/B, E/P, P/S, EV/EBITDA. Для аналізу вибрано низку компаній США та Росії, які діють на ринку капіталу протягом тривалого періоду часу та представляють галузі з найвищим індексом популярності (за Bloomberg) [5]. Також розглянуто значення мультиплікаторів за період з 2013 р. по 2017 р.

Проаналізовано такі компанії:

1) “The Coca-Cola Company” (NYSE: KO) – виробник і постачальник концентратів, сиропів та безалкогольних напоїв;

2) “Cocoso Phillips Company” (NYSE: COP) – енергетична корпорація;

3) “Nike, Inc” (NYSE: NKE) – виробник спортивних товарів;

4) «Новатэк» (MOEX: NVTK) – компанія, що займається розвідкою, видобутком, переробкою і реалізацією природного газу та рідких вуглеводнів.

Для розрахунку ROA, який характеризує ефективність активів компанії щодо генерування прибутку та показує частку чистого прибутку в активах компанії, необхідна загальна вартість активів, яку можна взяти з балансового звіту (рядок «Разом активи»).

Із звіту про прибутки й збитки слід взяти значення чистого прибутку у відповідному рядку. Рентабельність активів розраховуємо як відношення чистого прибутку до активів компанії, помножене на 100%. Традиційно ROA є найменшим значенням з описуваних мультиплікаторів. Розглянемо його у табл. 1.

Таблиця 1
Мультиплікатор рентабельності активів (ROA)

Назва компанії	ROA				
	IV квартал 2013 р.	IV квартал 2014 р.	IV квартал 2015 р.	IV квартал 2016 р.	IV квартал 2017 р.
Новатэк	8,98%	5,69%	9,39%	28,75%	16,58%
Cocoso Philips	7,79%	5,86%	-4,14%	-3,86%	-1,05%
Coca-Cola	18,94%	23,46%	20,47%	36,86%	39,16%
Nike	14,09%	13,66%	15,15%	17,59%	18,23%

Джерело: складено авторами на основі даних джерела [1]

З табл. 1 видно, що лідарами є компанії “Coca-Cola” та “Nike”. Частка прибутку в активах цих компаній становить у 2017 р. 39,16% і 18,23% відповідно. Протягом 5 років вони показали стабільно зростаючий чистий прибуток.

Компанія “Cocoso Philips” показує найгіршу динаміку, а протягом останніх 3 років цей показник взагалі є від’ємним. Частка прибутку в активах вказаної компанії у 2015р. становить «-4,14%», у 2016 р. – «-3,86%», у 2017 р. – «-1,05%», що свідчить про неефективний менеджмент компанії та неспроможність генерувати чистий прибуток. Отже, з інвестиційної точки зору варто звернути увагу на лідерів за цим показником.

Рентабельність власного капіталу (ROE) характеризує ефективність власного капіталу (необтяжений зобов’язаннями) щодо здатності генерувати чистий прибуток, показує частку чистого прибутку у власному капіталі.

Для розрахунку ROE потрібно поділити чистий прибуток на власний капітал і помножити на 100%.

Варто зауважити, що традиційно ROE більше, ніж ROA, оскільки компанія, крім власного капіталу, приваблює й запозичений. Розглянемо його у табл. 2.

Таблиця 2
Мультиплікатор рентабельності капіталу (ROE)

Назва компанії	ROE				
	IV квартал 2013 р.	IV квартал 2014 р.	IV квартал 2015 р.	IV квартал 2016 р.	IV квартал 2017 р.
Новатэк	8,10%	9,71%	18,18%	48,82%	23,23%
Cocoso Philips	18,30%	13,21%	-9,66%	-9,67%	-2,61%
Coca-Cola	26,03%	22,36%	26,31%	26,85%	6,22%
Nike	22,31%	24,88%	25,76%	30,67%	34,17%

Джерело: складено авторами на основі даних джерела [1]

З розрахунків, наведених у табл. 2, простежується аналогічна ситуація, що й з показником ROA. Варто відзначити компанію «Новатек» яка з 2013 по 2017 рр. показує значний ріст показників ROA та ROE, але у 2017 р. відбувається певне його зменшення, на яке слід звернути увагу, а також визначити причин, з яких це сталося. Провівши детальне аналізування цієї компанії, виявили зниження чистого прибутку та ріст капіталу компанії, а це підтверджує, що компанія «Новатек» в останній рік спрямовує значні ресурси на ріст та розширення своїх потужностей.

Рентабельність продажів (ROS) характеризується ефективністю продажів і показує частку чистого прибутку у виручці компанії. Для розрахунку ROS використовуються значення чистого прибутку та значення виручки зі звіту «Про прибутки і збитки». Визначається він як частка значення чистого прибутку на значення виручки і помножене на 100%. Розглянемо його у табл. 3.

Таблиця 3
Мультиплікатор рентабельності продаж (ROS)

Назва компанії	ROS				
	IV квартал 2013 р.	IV квартал 2014 р.	IV квартал 2015 р.	IV квартал 2016 р.	IV квартал 2017 р.
Новатек	36,72%	1,32%	15,59%	49,32%	28,54%
Sonoco Philips	16,83%	13,08%	-14,98%	-15,26%	-2,94%
Coca-Cola	18,32%	15,43%	16,60%	15,59%	3,52%
Nike	9,77%	10,64%	10,70%	11,61%	12,34%

Джерело: складено авторами на основі даних джерела [1]

Проаналізувавши дані таблиці 3, розуміємо, що компанія «Новатек» є безперечним лідером порівняно з іншими компаніями. У 2017 р. частка чистого прибутку з виручки складає 28,54%, а впродовж 5 років відбувся значний ріст цього мультиплікатора, що є позитивним показником для інвесторів, оскільки отриманий прибуток компанія може спрямувати на виплату дивідендів. Другою за ефективністю є компанія «Nike», яка показує протягом усіх 5 років поступове зростання чистого прибутку. Гірші результати показали компанії «Coca-Cola» і «Sonoco Philips» у динаміці за всі 5 років.

Мультиплікатор Р/Е розраховується як частка капіталізації на чистий прибуток. Він показує період окупності компанії, якщо вона спрямовуватиме весь прибуток на виплату дивідендів. Високе значення може означати, що компанія переоцінена, а низьке, відповідно, говорить про недооцінку компанії. Варто сказати, що можуть існувати причини занадто великих або малих значень Р/Е, про які інвестору варто дізнатись перед покупкою акцій.

Середнє значення Р/Е для американського ринку складає 25 років, а російського – 8 років.

Таблиця 4
Мультиплікатор Р/Е

Назва компанії	Р/Е				
	IV квартал 2013 р.	IV квартал 2014 р.	IV квартал 2015 р.	IV квартал 2016 р.	IV квартал 2017 р.
Новатек	10,81	47,29	26,55	7,18	13,50
Sonoco Philips	9,57	12,5	-13,10	-17,27	-78,30
Coca-Cola	21,70	26,47	25,74	27,74	46,07
Nike	53,4	50,46	53,54	24,94	20,72

Джерело: складено авторами на основі даних джерела [1]

З табл. 4 видно, що компанія «Nike» у 2013–2015 рр. є переоціненою, а період її окупності становить в середньому 51 рік. Проте в наступні проаналізовані періоди компанія показує недооцінку активів. Водночас компанія «Coca-Cola» показує низький Р/Е у період з 2013 по 2016 рр., а у 2017 р. період окупності компанії зріс вдвічі порівняно з попередніми роками і становить 46 років.

Мультиплікатор Е/Р розраховується як частка чистого прибутку на капіталізацію. Він показує прибуток, який щорічно можна отримати за умови володіння акціями компанії, яка спрямовує весь прибуток на виплату дивідендів.

Мультиплікатор Е/Р дає змогу визначити дохідність компанії з урахуванням того, що акція є найбільш ризиковим ринковим інструментом, а її дохідність має перевищувати дохідність за державними облігаціями.

Таблиця 5
Мультиплікатор Е/Р

Назва компанії	Е/Р				
	IV квартал 2013 р.	IV квартал 2014 р.	IV квартал 2015 р.	IV квартал 2016 р.	IV квартал 2017 р.
Новатек	9,25%	2,11%	3,77%	13,93%	7,41%
Sonoco Philips	10,45%	7,98%	-7,64%	-5,79%	-1,28%
Coca-Cola	4,61%	3,78%	3,88%	3,60%	0,63%
Nike	1,59%	1,98%	1,87%	4,01%	4,83%

Джерело: складено авторами на основі даних джерела [1]

Дохідність компанії «Nike» у 2017 р. складає 4,83%, компанії «Coca-Cola» – 0,63%, а корпорації «Sonoco Philips» є взагалі від'ємною протягом 3 років. Натомість дохідність найбезпечнішого фінансового інструмента облігацій США (10 років) складає 2,4% річних. Отже, інвестувати у високо ризикові акції компанії «Coca-Cola», «Sonoco Philips» у 2017 р. немає сенсу, якщо й варто було купувати акції цієї компанії, то це у 2013 та 2014 рр.

Дохідність компанії «Новатек» у 2017 р. складає 7,41%, а середній Е/Р протягом 5 років – 9,1%. Однак російські ОФЗ (10 років) у 2017 р. дали дохідність 8,3%, а впродовж 5 років середня дохідність ОФЗ (10 років) складає 9,7%. Дохідність від інвестицій в цю компанію буде нижче, ніж ОФЗ (10 років).

Мультиплікатор Р/В визначається як частка капіталізації до балансової вартості. Він показує відповідність ринкової вартості компанії балансовій вартості. Якщо цей показник більше за 1, то компанія недооцінена, якщо більше за 1, то вона – переоцінена.

Винятком є високотехнологічні компанії, оскільки їм потрібно значно менше матеріальних затрат для створення та продажу свого продукту.

Таблиця 6
Мультиплікатор Р/В

Назва компанії	Р/В				
	IV квартал 2013 р.	IV квартал 2014 р.	IV квартал 2015 р.	IV квартал 2016 р.	IV квартал 2017 р.
Новатек	3,17	4,51	4,60	2,89	2,90
Sonoco Philips	1,68	1,6	1,46	1,79	2,19
Coca-Cola	5,62	6,20	7,41	7,85	11,62
Nike	12,55	13,79	7,65	7,08	11,88

Джерело: складено авторами на основі даних джерела [1]

Для аналізу мультиплікатора P/B відібрано компанії, які не відносяться до високотехнологічних, для об'єктивності цього показника. Всі компанії є переоціненими, але найбільше значення мультиплікатора у компаній "Nike" і "Coca-Cola". Вказані компанії переоцінені в 11 разів за даними 2017 р. Щодо компаній «Новатэк» та "Conoco Philips", то їх балансова вартість майже відповідає ринковій.

Мультиплікатор EV/EBITDA визначається як відношення вартості компанії до валового прибутку. Цей мультиплікатор використовується для порівняльного аналізу та виявлення недооцінених чи переоцінених акцій. Під час такого аналізування за основу береться показник певної галузі за цим мультиплікатором, а також здійснюється порівняння.

Таблиця 7
Мультиплікатор EV/EBTDA

Назва компанії	EV/EBTDA				
	IV квартал 2013 р.	IV квартал 2014 р.	IV квартал 2015 р.	IV квартал 2016 р.	IV квартал 2017 р.
Новатэк	7,82	4,62	19,55	8,55	9,11
Conoco Philips	4,64	5,64	28,81	18,02	14,38
Coca-Cola	30,00	19,95	18,84	22,29	31,77
Nike	34,98	35,02	34,94	17,03	15,10

Джерело: складено авторами на основі даних джерела [1]

Аналізуючи табл. 7, можемо зробити висновки, що компанія "Nike" інвестиційно привабливіша, а період окупності її менший, ніж компанії "Coca-Cola", хоча обидві належать до сектору споживчих товарів. З 2013 по 2015 рр. цей показник не відповідав середньогалузевому для компанії "Nike".

Компанії «Новатэк» та "Conoco Philips" належать до нафтогазового сектору. Здійснюючи аналіз показників вказаних компаній, бачимо, що відповідність середньогалузевому значенню мультиплікатора EV/EBTDA належить компанії «Новатэк».

На діаграмі відображено порівняння сукупного загального доходу акціонерів, розрахованого на основі реінвестування дивідендів для компа-

ній, що аналізуються, для вибраних компаній індексу S&P 500 та індексу Dow Jones за п'ять років, тобто момент закриття ринку 28 вересня 2013 року. Графік передбачає, що 100 доларів США інвестовано в кожну зі звичайних акцій компанії. Варто зауважити, що історична ціна на акції не обов'язково вказує на майбутню динаміку їх цін.

З наведеної діаграми видно, що акції компаній "Nike", «Новатэк» протягом 5 років продемонстрували зростаючу дохідність, компанія "Nike" навіть зуміла випередити дохідність індексів S&P 500 та Dow Jones, чого не показали компанії "Conoco Philips" та "Coca-Cola", дохідність яких нижча за середню ринкову. Компанія "Conoco Philips" протягом 5 років взагалі показала від'ємну динаміку та принесла своїм інвесторам збиток.

Отже, здійснений у діаграмі прогнозний аналіз дохідності корпорацій вказує на те, що потенційному інвестору слід звернути увагу на акції компаній "Nike", «Новатэк» як на ті, які показують найвищу дохідність за останні 5 років.

Висновки. Отже, узагальнюючи вищесказане, відзначимо, що порівняльний підхід, який ґрунтується на тому, що вартість підприємства – це реальна ціна продажу аналогічного підприємства, тобто розрахунок вартості підприємства, що відбувається на основі результатів його зіставлення з іншими бізнес-аналогами, справді має низку переваг, до яких слід віднести правильні результати під час оцінювання великих підприємств.

Але варто врахувати також недоліки означеного методу, оскільки під час оцінювання можливий також невизначений результат для оцінювання закритих акціонерних товариств.

Практичне застосування мультиплікаторів ROE, ROS, ROA, P/E, P/B, E/P, P/S, EV/EBITDA дали змогу здійснити аналіз та спрогнозувати найпривабливіший варіант для інвестування через надання оцінки справедливої вартості як основного критерія інвестиційної привабливості компанії.

Наведений вище аналіз дає змогу здійснити вибір компанії для інвестування активів з оптимальним співвідношенням ціни й ризику або інших пріоритетних критеріїв.

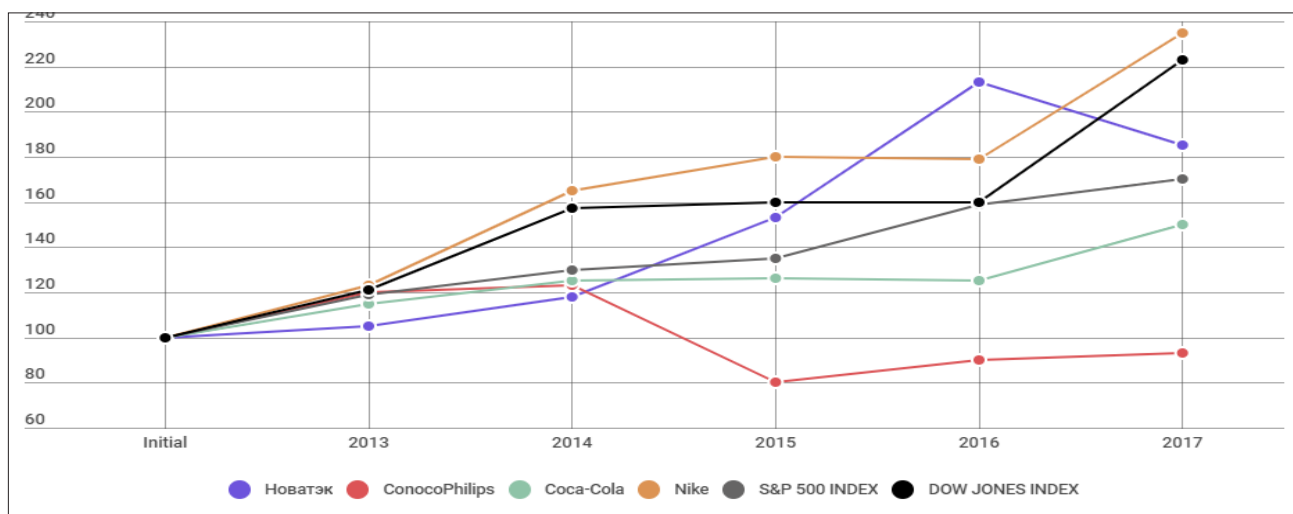


Рис. 1. Comparison of 5-year cumulative total return among

Джерело: складено авторами на основі даних джерела [1]

Список використаних джерел:

1. U.S. securities and exchange commission. URL: <https://www.sec.gov>.
2. Владимірова Т., Хлебников А. Применение сравнительного подхода к оценке стоимости коммерческого банка в условиях финансового кризиса. URL: <http://sun.tsu.ru/mminfo/000063105/ec/08/image/08-049.pdf>.
3. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов. Москва, 2004.
4. Кащеев Р. Модель оценки стоимости компании: разработка и применение. Финансовый директор. 2003. № 12. URL: http://www.cfin.ru/appraisal/business/company_evaluation.shtml.
5. Основні показники доходності державних облігацій США // Bloomberg; сайт. URL: http://www.bloomberg.com/markets/rates*bonds/government*bonds/us.
6. Эванс Ф.Ч., Бишоп Д.М. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: в 3 кн. Москва, 2007.
7. Риннок акцій США та Росії. URL: <https://ru.tradingview.com/markets/stocks-usa/market-movers-most-volatile>.
8. Сервер раскрытия информации: Интерфакс. URL: <https://www.e-disclosure.ru>.
9. Теплова Т. Инвестиции. URL: <http://www.hse.ru/data/2011/05/24/1213757297>.

Болдова А. А.

Косюч Р. А.

Национальный университет государственной фискальной службы Украины

**ОЦЕНКА СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ КАК ОСНОВНОЙ КРИТЕРИЙ
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ**

Резюме

В статье освещены способы оценивания стоимости, рассмотрен метод мультипликаторов как метод определения стоимости бизнеса, раскрыты этапы оценивания стоимости компаний, проведены расчеты значения мультипликаторов для компаний разных отраслей экономики, осуществлено их сравнение, а также определены те, которые по результатам прогнозного анализа показывают наибольшую доходность, что в совокупности определяет основные критерии инвестиционной привлекательности компании.

Ключевые слова: оценка стоимости, инвестиционная привлекательность компании, мультипликатор, сравнительный подход, доходность.

Boldova A. A.

Kosiuch R. O.

National University of the State Fiscal Service of Ukraine

**EVALUATION OF FAIR VALUE, AS THE BASIC CRITERIA
OF INVESTMENT ATTRACTION OF COMPANY**

Summary

The article highlights the approaches to valuation, discusses the method of multipliers as a way of determining the value of business. Discloses the stages of determining the value of companies, and calculates the value of multipliers for companies from different sectors of the economy compares them and determines those which, according to the results of the forecast analysis, show the highest profitability, which collectively determines the main criteria of investment attractiveness of the company.

Key words: cost estimation, investment attractiveness of the company, multiplier, comparative approach, profitability.

УДК 336.77

Гаврилко Т. О.

Гавриленко А. В.

Національний авіаційний університет

АНАЛІЗ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МВФ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

У статті проаналізовано кредитну діяльність МВФ в умовах фінансової нестабільності. Досліджено основні фінансові показники діяльності МВФ в умовах сьогодення. Розглянуто найбільші позичальники МВФ та позичальники щодо використання пільгових ресурсів (PRGT). Проаналізовано країни-члени МВФ з найбільшими квотами, а також квота України. Оцінено можливості України щодо співробітництва з МВФ.

Ключові слова: МВФ, міжнародні фінансові організації, валютно-фінансова система, кредитна діяльність, позичальники, квоти.

Постановка проблеми. В умовах трансформаційних перетворень поступово посилюється вплив міжнародних фінансових організацій на країни світу, не винятком є й Україна. Фінансово-економічна і воєнна кризи, недостатність внутрішніх ресурсів для національної економіки потребують залучення іноземного капіталу та пошуку шляхів співробітництва з міжнародними фінансово-кредитними інститутами. Участь в міжнародних фінансових організаціях має позитивний вплив на стабілізацію та розвиток економіки країни, що переживає трансформаційні процеси.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження діяльності МВФ та його ролі в стабілізації фінансово-валютної системи зробили такі вітчизняні вчені, як С.Я. Боринець, В.А. Вергун, В.В. Салтинський, А.С. Філіпенко, й такі іноземні вчені, як С. Бабб, Н. Вудс, А. Заззаро, А. Кентікеленес, Е. Леві-Сяті, Д. Ломбарді, Г. Мінне, Л. Папі, А. Пресбітеро, К. Рейнхарт, Д. Ходсон, Дж. Шамбо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на різні аспекти дослідження діяльності Міжнародного валютного фонду, важливим залишається питання аналізу його кредитно-фінансової діяльності та визначення шляхів реформування для посилення його ролі в умовах фінансової нестабільності.

Мета статті полягає в аналізі кредитної діяльності МВФ та визначенні проблемних аспектів в умовах фінансової нестабільності.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах фінансової нестабільності головними завданнями міжнародних фінансових організацій (МФО) є запобігання світовим фінансовим кризам шляхом моніторингу потоків міжнародного капіталу, надання фінансових ресурсів країнам, що намагаються подолати кризові явища та відновити довіру до себе на світовому фінансовому ринку [1, с. 32].

Сьогодні будь-яка країна світу, що прагне увійти до світової економічної системи, співпрацює з міжнародними фінансовими інститутами та намагається максимізувати користь від цієї взаємодії. Запозичення у МФО за умови їх ефективного використання мають суттєвий вплив на розвиток національної економіки [2, с. 62].

В умовах сьогодення головним кредитором України є Міжнародний валютний фонд (МВФ), який надає кредити країнам, розробляє принципи функціонування світової валютної системи та здійснює міждержавне регулювання валютно-кредитних та фінансових відносин. МВФ управляється 189 державами-членами, в число яких входять майже всі країни світу, та підзвітний їм [3] (табл. 1).

Таблиця 1

Інформація про МВФ станом на 24 травня 2018 року

Кількість держав-членів	189 країн.
Штаб-квартира	Вашингтон, округ Колумбія.
Виконавча рада	24 директори, що представляють країни чи групи країн.
Число працівників	Приблизно 2 700 зі 150 країн.
Загальна сума квот	477 млрд. СПЗ, або 692 млрд. дол. США.
Додаткові зобов'язання про виділення ресурсів	498 млрд. СПЗ, або 723 млрд. дол. США.
Прийняті зобов'язання про виділення кредитів	189 млрд. дол. США, з яких 134 млрд. дол. США ще не були використані.
Найбільші позичальники (суми, погашені станом на 31 серпня 2018 року)	Греція, Україна, Пакистан, Єгипет.
Найбільші превентивні кредити	Мексика, Колумбія, Марокко.
Консультації в рамках нагляду	Зі 132 країнами у 2014 році, зі 134 країнами у 2015 році, зі 132 країнами у 2016 році завершені консультації.
Технічна допомога	274 особи на рік у 2014 фінансовому році, 285 – 2015 фінансовому році, 288 – 2016 фінансовому році.
Витрати на розвиток потенціалу	У 2016 фінансовому році витрачено 332 млн. дол. США, що складає понад чверті загального бюджету МВФ.
Основні цілі	Сприяти міжнародному валютному співробітництву, сприяти розширенню та збалансованому зростанню міжнародної торгівлі, сприяти обмінній стабільності, сприяти створенню багатосторонньої системи платежів, надавати ресурси (з належними гарантіями) для членів, які зазнають труднощів щодо платіжного балансу.

Джерело: складено авторами за даними Міжнародного валютного фонду (МВФ) [3]

Основне завдання МВФ полягає у забезпеченні стабільності міжнародної валютно-фінансової системи, системи обмінних курсів та міжнародних розрахунків, яка дає змогу країнам (та їх громадянам) вести операції один з одним. Ця система вкрай важлива для сприяння сталому економічному зростанню, підвищення рівня життя та скорочення бідності.

МВФ має керівну команду та 17 відомств, які здійснюють свою політичну, аналітичну та технічну роботу. Один з відділів відповідає за управління ресурсами МВФ. Очолює МВФ керуючий директор, який є керівником персоналу та головою виконавчого комітету. Керуючий директор призначається Виконавчою радою на п'ять років, що поновлюється, йому допомагають перший заступник генерального директора та три заступники керуючого директора [3].

Нині директором-розпорядником МВФ та Головою Виконавчої ради є Крістін Лагард. Першим заступником генерального директора є Дейвід Ліптон. Заступником генерального директора та головним адміністратором є Карла Грассо. Заступниками генерального директора є Міцухіро Фурусава та Тао Чжан [3].

Фундаментальною місією МВФ є забезпечення стабільності міжнародної валютної системи, що здійснюється трьома способами, а саме відстеженням світової економіки та економіки країн-членів; кредитуванням країн з труднощами з платіжними балансами; наданням практичної допомоги членам [4, с. 580].

Основною відповідальністю МВФ є надання позик країнам-членам, які переживають реальні або потенційні проблеми з платіжним балансом. Ця фінансова допомога дає змогу країнам відновити свої міжнародні резерви, стабілізувати свої валюти, продовжувати платити за імпорту, відновити умови сталого економічного зростання, а також здійснювати політику для вирішення основних проблем. На відміну від банків розвитку, МВФ не кредитує конкретні проекти [5, с. 28].

Основні фінансові показники діяльності МВФ відображено в табл. 2.

Таблиця 2
Звіт про основні фінансові показники діяльності МВФ станом на 24 травня 2018 року

Кредитування та ресурси	Сума, млрд. СПЗ	Сума, млрд. дол. США
I. Загальні кредитні зобов'язання	129,0	183,1
зокрема, невиконані зобов'язання щодо кредитування	91,4	129,8
кредит виданий	37,6	53,3
II. Позиція на майбутні зобов'язання (FCC)	221,1	313,7
III. Інформаційні запозичені ресурси	369,2	523,9
зокрема, NAB	120,2	170,6
двосторонні угоди про запозичення	249,0	353,3
IV. Загальні ресурси GRA (I + II + III)	719,3	1,020,7

Джерело: складено авторами за даними Міжнародного валютного фонду (МВФ) [3]

Через Нову угоду про запозичення (NAB) низка країн-членів та установ готова надати додаткові ресурси МВФ, щоб запобігти послабленню міжнародної валютної системи або впоратись із нею.

У 2017 фінансовому році Виконавча рада МВФ затвердила 15 домовленостей у рамках механізмів непільгового фінансування на загальну суму 98,2 млрд. СДР (134,7 млрд. дол. США). Превентивні домовленості в рамках гнучкої кредитної лінії з Мексикою (62,4 млрд. СДР), Колумбією (8,2 млрд. СДР) та Польщею (6,5 млрд. СДР) становили 78% таких зобов'язань [3].

Найбільшими позичальниками МВФ станом на 24 травня 2018 року є Греція, Україна, Пакистан, Єгипет та Португалія. Греція отримала від МВФ 9 млрд. СПЗ, що становить 372% її квоти. Другим позичальником є Україна, сума запозичень якої становить 7,9 млрд. СПЗ, що складає 392% її квоти, третім – Пакистан, що має 4,4 млрд. СПЗ, або 215% його квоти [3] (табл. 3).

Таблиця 3
Найбільші позичальники МВФ станом на 24 травня 2018 року

№	Країна-позичальник	Сума позики, млрд. СПЗ	Сума позики, % від квоти
1	Греція	9,0	372
2	Україна	7,9	392
3	Пакистан	4,4	215
4	Єгипет	4,3	211
5	Португалія	3,9	188

Джерело: складено авторами за даними Міжнародного валютного фонду (МВФ) [3]

Станом на 24 травня 2018 року частка країн від загальної суми кредитів МВФ така: Греції – 24%, Україні – 21%, Пакистану – 12%, Єгипту – 11%, Португалії – 10%, частка ж інших країн становить 22% [3] (рис. 1).

В контексті сучасного соціально-економічного розвитку України виникає потреба вжиття заходів з підвищення рівня співробітництва з МВФ для забезпечення фактичного продовження кредитної програми та можливої реструктуризації боргу держави. Важливою залишається потреба реального реформування економічної системи України з метою збільшення прозорості бюджетних витрат, технологічної модернізації економіки, покращення якості управління в державному та фінансовому секторах.

У 2016 році підтримка, яка надається МВФ своїм найбільш біднішим країнам-членам, була збільшена за рахунок розширення їх доступу до пільгових ресурсів. Крім того, до кінця 2018 року нульові процентні ставки за пільговими кредитами були продовжені.

Фонд прийняв стратегію підтримки пільгового кредитування в обсязі близько 1,8 млрд. дол. США в рік в довгостроковій перспективі, яка частково фінансується внесками, пов'язаними з розподілом прибутку від продажу золота. Також пільгове кредитування та полегшення боргу для країн з низьким рівнем доходу фінансуються за рахунок окремих цільових фондів на основі внесків.

Країнами-позичальниками, які використали право на пільгові ресурси (PRGT) станом на 24 травня 2018 року, є Гана (789 млрд. СПЗ), Кот-д'Івуар (691,7 млрд. СПЗ), Бангладеш (621,7 млрд. СПЗ), Кенія (450,1 млрд. СПЗ) та Сьєрра-Леоне (255,7 млрд. СПЗ) [3] (табл. 4).

Щодо часток країн, які використали право на використання пільгових ресурсів (PRGT), то вони є такими: 12% має Гана, 11% – Кот-д'Івуар, 10% – Бангладеш, 7% – Кенія, 4% – Сьєрра-Леоне, частка ж інших країн становить 56% (рис. 2).

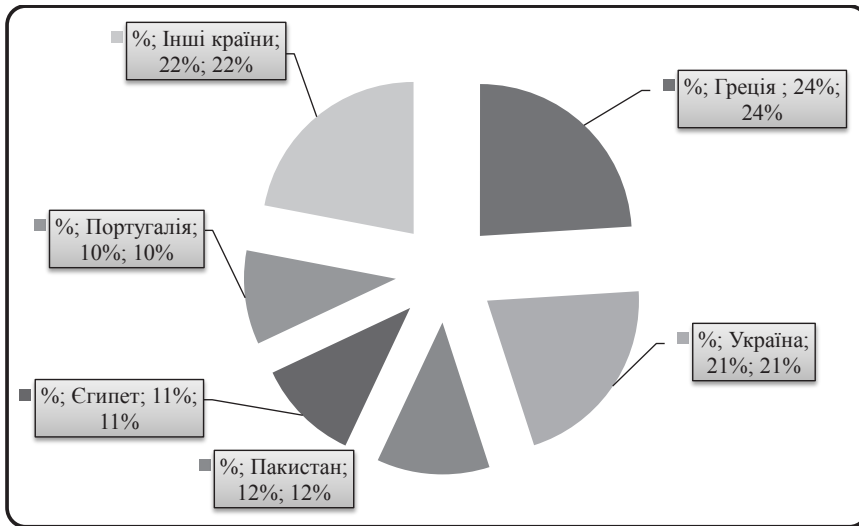


Рис. 1. Топ-5 позичальників МВФ станом на 24 травня 2018 року, %

Джерело: складено авторами за даними Міжнародного валютного фонду (МВФ) [3]

Таблиця 4
Найбільші позичальники МВФ
щодо використання пільгових ресурсів (PRGT)
станом на 24 травня 2018 року

№	Країна-позичальник	Сума позики, млрд. СПЗ	Сума позики, % від квоти
1.	Гана	789,0	107
2.	Кот-д'Івуар	691,6	106
3.	Бангладеш	621,7	58
4.	Кенія	450,1	83
5.	Сьєрра-Леоне	255,7	123

Джерело: складено авторами за даними Міжнародного валютного фонду (МВФ) [3]

МВФ – це установа, що базується на квотах. Підписки на квоти є центральним компонентом фінансових ресурсів МВФ. Вони є складовими фінансової та управлінської структури МВФ. Квота окремих країн-членів широко відображає їх відносне положення у світовій економіці. Квоти деноміновані у спеціальних правах запозичення (СПЗ), одиниці обліку МВФ.

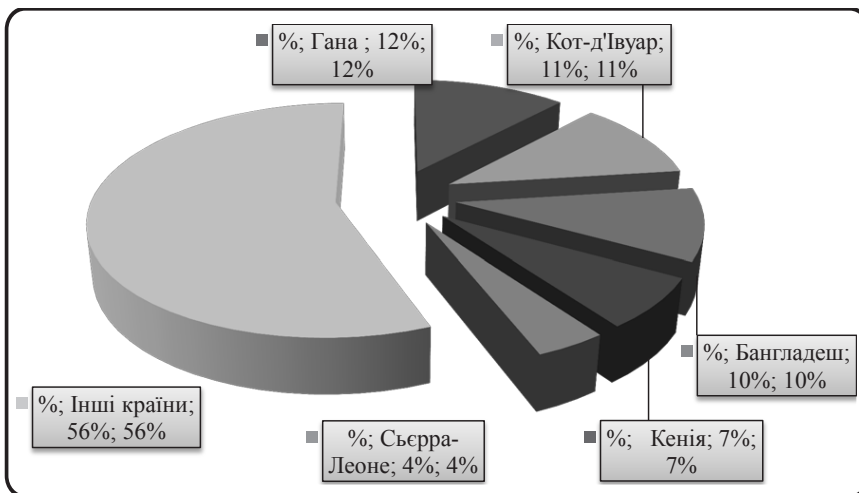


Рис. 2. Топ-5 позичальників МВФ щодо використання пільгових ресурсів (PRGT) станом на 24 травня 2018 року, %

Джерело: побудовано авторами за даними Міжнародного валютного фонду (МВФ) [3]

Загальний огляд дає змогу МВФ оцінити адекватність квот стосовно як потреб країн-членів у фінансуванні платіжного балансу, так і спроможності МВФ допомагати цим потребам. Рада керуючих МВФ проводить загальні огляди квот з регулярними інтервалами (не більше п'яти років). Будь-які зміни в квотах повинні бути затверджені більшістю у 85% загальної кількості голосів, а власна квота учасника не може бути змінена без її згоди. Двома основними питаннями, що розглядаються в загальній перевірці квот, є розмір загальної збільшення квоти та розподіл збільшення серед членів.

МВФ регулярно проводить загальні огляди квот. Останній огляд (14 перегляд) був укладений у 2010 році, а збільшення квот набуло чинності у 2016 році. Цей огляд подвоїв квотні ресурси до 477 млрд. СПЗ (близько 692 млрд. дол. США). Крім того, кредитні угоди між МВФ та групою учасників та установ надають додаткові ресурси, що складають близько 182 млрд. СПЗ (264 млрд. дол. США), а також є основним резервом квотування. Країни-члени також виділили кошти МВФ через двосторонні угоди про позики загальною сумою близько 316 млрд. СПЗ (460 млрд. дол. США).

5 грудня 2016 року Рада керуючих прийняла Резолюцію, в якій закликала Виконавчий комітет оперативним чином працювати на 15 перегляді відповідно до чинних угод Виконавчої ради та керівництва, наданих МВФК, з метою завершення 15 перегляду квот, засідання якого відбудеться навесні 2019 року або не пізніше щорічних зустрічей восени 2019 року [3].

Загальний огляд дає змогу перебудувати частки квот учасників, щоб відобразити зміни у їх відносних позиціях у світовій економіці. Формула квотування використовується для оцінювання відносної позиції членів у світовій економіці, і вона може відігравати роль у керівництві розподілом збільшення квот. Поточна формула була узгоджена в 2008 році, а нова формула квотування обговорюється в контексті 15 Загального огляду квот:

$$(0,50 * \text{ВВП} + 0,30 * \text{Відкритість} + 0,15 * \text{Мінливість} + 0,05 * \text{Резерв}).$$

У наведеній нижче таблиці представлені країни-члени МВФ з найбільшими квотами [3] (табл. 5).

Також варто відзначити індивідуальну участь деяких країн в регулюванні МВФ (табл. 5), відповідно, величина квоти визначає кількість голосів країни-члена. Для прийняття рішення щодо перегляду квот необхідно 85% голосів. Таким чином, кожне рішення щодо переглядів розмірів квот – це те рішення, яке схвалює США, бо без участі

Країни-члени МВФ з найбільшими квотами станом на 24 травня 2018 року

Країна	1990-ті роки		2012 рік		на 24 травня 2018 року	
	величина квот, млн. СДР	% до загальної суми	величина квот, млн. СДР	% до загальної суми	величина квот, млн. СДР	% до загальної суми
Всі країни	145 318,8	100	476 800,0	100	475 472,9	100
США	26 526,8	18,3	81 389,76	17,07	82 994,2	17,46
Японія	8 241,5	5,7	29 180,16	6,12	30 820,5	6,48
Китай	3 385,2	2,3	17 641,6	3,7	30 482,9	6,41
Німеччина	8 241,5	5,7	28 512,64	5,98	26 634,4	5,6
Франція	7 414,6	5,1	23 553,92	4,94	20 155,1	4,24
Велика Британія	7 414,6	5,1	23 553,92	4,94	20 155,1	4,24
Італія	4 590,7	3,2	15 448,32	3,24	15 070,0	3,17
Індія	н/д	н/д	н/д	н/д	13 114,4	2,76
Росія	4 313,1	3,0	13 016,64	2,73	12 903,7	2,71
Канада	4 320,3	3,0	13 970,24	2,93	11 023,9	2,32
Бразилія	н/д	н/д	н/д	н/д	11 042,0	2,32
Саудівська Аравія	5 130,6	3,5	15 305,28	3,21	9 992,6	2,1
.....
Україна	932,946	0,642	3 003,84	0,63	2 011,8	0,42

Джерело: складено авторами за даними Міжнародного валютного фонду (МВФ) [3]

голосів США не буде набрана необхідна більшість для прийняття рішення, адже США володіють 17,46% голосів, відповідно, квот. Суттєвою також залишається частка країн ЄС, які дотримуються спільної політики й мають схожі політичні та геополітичні інтереси [3].

Після вступу в силу поправки до Реформи Ради від 26 січня 2016 року члени, які погодились на збільшення їх квот, можуть сплатити збільшення своїх квот відповідно до 14 Загального огляду квот. Квота та акції, що беруть участь у голосуванні, зміняться, оскільки члени платять більше своїх квот. Країнами, які мають найбільші квоти в МВФ, є США (82 994,2 млн. СДР), Японія (30 820,5 млн. СДР) та Китай (30 482,9 млн. СДР). США ще з 1990-х років мають найбільшу частку в МВФ [3].

Україна отримала підтвердження про збільшення її квоти в МВФ після завершення 14 перегляду квот країн-членів Фонду. Відповідно, теперішня квота України зросла на 639,8 млн. СПЗ до 2 011,8 млн. СПЗ, що дорівнює близько 2 796,4 млн. дол. США [6]. Збільшення квоти дасть можливість зменшити виплати України за користування коштами МВФ, а також квота визначає право голосу держави-члена в рішеннях МВФ та впливає на ліміт фінансування, який вона може отримати від Фонду [7, с. 35].

Таким чином, величина квоти визначає можливість країни впливати на політику організації. У підсумку 59,81% усіх голосів належить США, (17,46%), 6,48% – Японії, 6,41% – Китаю, краї-

нам ЄС (Німеччині – 5,6%, Франції і Великобританії – по 4,24%, Італії – 3,17%), Росії, Канаді та Саудівській Аравії. Також варто зазначити збільшення квоти МВФ таких країн, як Індія та Бразилія. 40,19% належить іншим країнам, що складають 93% від загальної кількості членів МВФ. Україна має 2 011,8 голосів, що складає 0,42% від загальної їх кількості (табл. 5), [8, с. 335]. Сплачується квота на 25% у СПЗ та на 75% у національній валюті [9, с. 42].

Висновки. Отже, МВФ є міжнародною фінансово-кредитною організацією, що об'єднує 189 країн, здійснюючи сприяння глобальній валютно-фінансовій співпраці, міжнародній торгівлі, забезпеченню фінансової стабільності, високій зайнятості, сталому економічному зростанню та скороченню бідності в усьому світі.

Сьогодні МВФ є одним з основних фінансових партнерів України. Завдяки цій співпраці відбуваються стабілізація фінансової системи, проведення структурних реформ та створення підґрунтя для сталого економічного зростання. Також співробітництво з МВФ відкриває можливості щодо залучення фінансування інших міжнародних фінансових інститутів (Світовий банк, ЄБРР, ЄІВ) та урядів інших держав, зокрема США, Німеччини, Канади, Японії. Співпраця з міжнародними фінансово-кредитними організаціями матиме позитивний ефект за умови, що проекти будуть відповідати цілям соціально-економічного розвитку країни та підтримувати інституційні перетворення.

Список використаних джерел:

1. Кульбіда М.В. Основні напрями підвищення ролі міжнародних фінансових організацій у регулюванні міжнародних економічних відносин. Науковий вісник УНУ. 2016. Вип. 6. Ч. 2. С. 31–36.
2. Колосова В.П. Вплив міжнародних фінансових організацій на економічний розвиток країни: питання теорії. Економіка України. 2016. № 12. С. 61–71.
3. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду. URL: <http://www.imf.org>.
4. Дропа Я.Б. Проблеми та особливості формування кредитних ресурсів держави в умовах глобалізації. Економіка та суспільство. 2017. Вип. 8. С. 579–586.
5. Колосова В.П. Напрями вдосконалення механізмів залучення фінансових ресурсів міжнародних інституцій в умовах фінансової глобалізації та євроінтеграції. Схід. 2016. № 6. С. 27–34.
6. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://www.minfin.gov.ua>.
7. Мицюк С.В., Мегей В.О. Сучасний стан та перспективи співпраці України з міжнародними фінансовими організаціями. Бюлетень Національного університету імені Тараса Шевченка. 2015. № 12. С. 31–38.
8. Шаров О.І. Відносини України з МВФ як важливий фактор національної економічної безпеки. Журнал європейської економіки. 2017. Т. 16. № 3. С. 330–351.
9. Колосова В.П. Фінанс міжнародних інституцій в Україні: монографія. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 504 с.

Гаврилко Т. А.
Гавриленко А. В.

Национальный авиационный университет

АНАЛИЗ КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МВФ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Резюме

В статье проанализирована кредитная деятельность МВФ в условиях финансовой нестабильности. Исследованы основные финансовые показатели деятельности МВФ в современных условиях. Рассмотрены крупнейшие заемщики МВФ и заемщики по использованию льготных ресурсов (PRGT). Проанализированы страны-члены МВФ с наибольшими квотами, а также квота Украины. Оценены возможности сотрудничества Украины с МВФ.

Ключевые слова: МВФ, международные финансовые организации, валютно-финансовая система, кредитная деятельность, заемщики, квоты.

Gavrilko T. A.
Gavrilenko A. V.

National Aviation University

ANALYSIS OF CREDIT ACTIVITY OF THE IMF IN CONDITIONS OF FINANCIAL INSTABILITY

Summary

The article analyzes the lending activity of the IMF in financial instability conditions. The main financial indicators of the IMF's activity in the current conditions are investigated. Considered the largest borrowers of the IMF and borrowers on the use of privileged resources (PRGT). The IMF member countries with the largest quotas, as well as the quota of Ukraine are analyzed. Ukraine's possibilities for cooperation with the IMF are assessed.

Key words: IMF, international financial organizations, monetary and financial system, credit activity, borrowers, quotas.

УДК 336.1

Діденко Є. В.

Харківський національний університет радіоелектроніки

ДО ПИТАННЯ ПРО СТАНДАРТИЗАЦІЮ ДІЯЛЬНОСТІ АКТУАРІВ В УКРАЇНІ

У статті досліджено шляхи вдосконалення актуарної роботи щодо створення в Україні стандартів актуарної діяльності, які сприятимуть зниженню ризиків страхування. Запропоновано змістовну складову положень стандартів актуарної діяльності, структурне поєднання стандартів у систему, використання одноактуарної моделі відповідального актуарія. Рекомендовано створення єдиної Методологічної ради з питань методологічного забезпечення актуарної діяльності в Україні.

Ключові слова: фінанси, фінансова послуга, страховик, актуарій, управління страховими ризиками.

Постановка проблеми. Забезпечення стабільності функціонування системи страхування ризиків в Україні в довгостроковій перспективі передбачає створення концепції стандартизації актуарної діяльності. Такий підхід дасть змогу сформулювати стійку стратегію сталого розвитку страхових відносин та сприятиме поширенню передового досвіду провідних країн щодо сприяння поступової інтеграції складових економічної системи України у Європейський простір.

Одним з головних засобів забезпечення сталості стратегії розвитку страхових відносин є актуарний нагляд за діяльністю страхових компаній. Його застосування має ґрунтуватись на баченні, місії, цілей та завдань, які мусять бути реалізованими страховиками та їх професійними об'єднаннями для унеможливлення розгортання деструктивних та небезпечних явищ на ринку страхових послуг України, які можуть привести до повернення до стану ситуації 90-х років.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В цей час наукова думка з питань організації актуарної роботи має глибоке коріння та бурхливо розви-

вається. Теоретико-методологічні та практичні основи стандартизації актуарної діяльності розглянуті в роботах багатьох науковців і практиків. Серед них слід назвати таких, як Н.В. Ткаченко [1], В.С. Толуб'як [2, с. 84–88], Н.В. Приказюк [3, с. 177–192], С.Д. Лучик [4, с. 77–84], О.О. Гаманкова. В роботах цих авторів значну увагу приділено сутнісній стороні та вимогам до розкриття інформації про облікову політику, фінансовий зміст діяльності публічних акціонерних товариств, банків, страховиків, підприємств. Річ не тільки в правильному відображенні діяльності, але й у спрямованості її фінансового змісту, розкриття якого мусить бути унормовано низкою положень, які відображають єдиний системний підхід до організації страхової діяльності загалом та актуарної роботи зокрема. Але питання формування стандартів актуарної діяльності в Україні досі є недостатньо опрацьованим в працях вітчизняних вчених. На існування цієї проблеми неодноразово звертали увагу видатні українські науковці, зокрема В.Д. Базилевич, Н.М. Внукова, Т.О. Журавльова [5, с. 255–263], О.М. Залетов

[6, с. 30–34], С.С. Осадець, та практики, такі як О.Д. Мац, Ю.М. Карташов, Я.Б. Січка.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на всю значущість досліджуваної проблеми, питання, пов'язані саме з нормативним регулюванням страхової діяльності, залишаються недостатньо опрацьованими щодо створення системи стандартів актуарної роботи. Актуальність проблематики стандартизації обумовлена швидкоплинністю та масштабністю змін, які зараз відбуваються в економічній системі країни. В цих умовах якісна робота страховика значною мірою залежить від запровадження в дію еталонів, які визначають поведінку суб'єктів господарювання на ринку страхових послуг. Системне відображення еталонів страхової діяльності у стандартах актуарної діяльності дасть змогу відтворити дію сутнісних аспектів організації страхової діяльності, зменшити ризики дії дестабілізуючих чинників, дати поштовх якісним змінам ринку страхових послуг.

Мета статті полягає в узагальненні та систематизації роботи з удосконалення актуарної діяльності страховиків на основі системного підходу до створення національної системи стандартів актуарної діяльності. Також слід дослідити компонентну структуру та послідовність адаптації положень українського законодавства у сфері оцінювання діяльності страховиків до вимог міжнародних нормативних актів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стан економічної системи країни спонукає до вибору шляху входження в європейський економічний простір як одного з ключових пріоритетів діяльності страховиків України.

В умовах уповільнення темпів економічного зростання, посилення конкуренції та підвищення вимог до ведення страхового бізнесу, згорання діяльності відомих страхових компаній (ПАТ «Український страховий капітал», ПрАТ «Страхова компанія «Аверс», ПАТ «СК «СКАЙД», ПрАТ «Страхова компанія «НОВА», ПрАТ «СК «Україна» тощо) та низки заходів впливу Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, на діяльність страхових компаній (ПрАТ «Просто Страхування», ПАТ «Провідна», ПАТ «Українська акціонерна страхова компанія «АСКА» тощо) особливої актуальності набуває підвищення якості організації страхового бізнесу та управління ним, яка, зокрема, залежить від чіткої стандартизації професійної діяльності актуаріїв. Сьогодні сфера регламентації фіксування результатів діяльності страховиків врегульована значно краще, ніж сфера регламентації оцінки діяльності страховиків. Це веде до викривлення інформаційного забезпечення страхової діяльності, а саме дії законів України, постанов Правління Національного Банку України, постанов Кабінету Міністрів України, розпоряджень Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України та інших нормативних актів недостатньо для створення системи положень з фундаментальними засадами, які є методологічно зіставними із засадами створеної системи положень бухгалтерського обліку. Положення (стандарты) бухгалтерського обліку впроваджені наказами Міністерства фінансів, створюють правову норму, тоді як розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України нормативної природи не мають, хоча є обов'язковими до виконання. Відсутність завдань з розроблення нормативно-право-

вих актів у сфері актуарних розрахунків та відповідного бюджетного фінансування у Комплексній програмі розвитку фінансового сектору України до 2020 року, стратегічних планах діяльності Міністерства фінансів України, Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, не сприяє зменшенню ризиків ведення страхової діяльності та покращенню показників розвитку ринку страхових послуг.

Законом України «Про страхування» (п. 5.14 ст. 36 «Функції національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг») здійснення організаційно-методичного забезпечення проведення актуарних розрахунків покладено на Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг України (далі – Комісія). Комісія, відповідно до норм цього Закону та до Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» (ст. 29 «Пруденційний нагляд»), за якою оцінка фінансового стану страховика є складовою пруденційного нагляду, опрацювала Концепцію запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами та низку інших документів, які мали ознаки систематизації контролю за оціночною діяльністю актуаріїв, шляхом внесення змін в чинне законодавство. Але за відсутності чіткої впорядкованості актуарної діяльності продовжується практика нагромадження значної кількості регуляторних актів Національного банку, Кабінету Міністрів України, яка невиправдано ускладнює тлумачення норм, які є сутнісними, а не технічними за змістом. Інші органи державного регулювання страхової діяльності [7–10] змушені видавати значну кількість розпоряджень, проектів, методичних вказівок, рекомендацій, інших нормативно-регулюючих документів, що не сприяє своєчасному виявленню та запобіганню шкідливому впливу дії різномірних ризикових факторів. Внаслідок цього значно ускладнюються контроль та регулювання у сфері страхової діяльності.

В умовах, коли кваліфікаційні вимоги до осіб, які можуть займатись актуарними розрахунками, існують, а кваліфікаційні вимоги до їх звітів відсутні, ризиковість актуарної роботи поступово зростає, а професія актуарія стає дуже затребуваною на українському ринку праці. Такий підхід диференціює міжнародну та українську практику організації актуарної діяльності. Це впливає з аналізу табл. 1.

Отже, стан проблеми формування національних стандартів актуарної діяльності зумовлює актуальність опрацювання їх системних засад. Це дає змогу, з одного боку, захистити інтереси користувачів актуарної інформації, а з іншого боку, забезпечити високий рівень довіри до результатів діяльності актуаріїв.

На наш погляд, першочерговому опрацюванню підлягають такі стандарти:

- загальна актуарна практика;
- звіт з особистого страхування;
- звіт з майнового страхування;
- звіт зі страхування відповідальності;
- висновок актуарія.

Після цього слід опрацювати такі стандарти:

- актуарний аналіз;
- управління страховими ризиками.

Наостанок слід опрацювати такий стандарт:

- якість, помилка та зміна висновку актуарія.

Розглянемо концептуальні положення запропонованої моделі впровадження стандартів актуарної діяльності в Україні.

Таблиця 1

Ознаки практичних підходів до організації актуарної діяльності

Міжнародна практика	Українська практика
Держава формалізує стандарти актуарної діяльності.	Держава створює тимчасові регулятивні норми.
Ініціатива постановки завдань перед актуаріями належить власникам.	Власники не бажають нести додаткові витрати, пов'язані з якісною актуарною діяльністю, та чекають ініціативних дій держави.
Актуарна діяльність сприймається як інструмент досягнення успіху.	Актуарна діяльність сприймається як вимушена дія.
Якість актуарної діяльності чітко відстежується.	Відсутні чіткі вимоги до якості актуарної діяльності.
Держава функціонально відмежована та виконує роль фінального арбітра.	Держава виконує двояку функцію, адже є і джерелом безпеки, і джерелом невизначеності.

Джерело: розроблено автором

Положення 1. Стандарт «Загальна актуарна практика» має на меті встановлення загальних вимог до здійснення актуарної діяльності. Обов'язковому опрацюванню підлягають такі розділи, як методологічні засади здійснення актуарної діяльності; принципи актуарної діяльності; актуарна термінологія; актуарна інформація.

Положення 2. Стандарт «Звіт з особистого страхування» має на меті відображення політики страховика у сфері майнових інтересів, пов'язаних з життям, здоров'ям, працездатністю та пенсійним забезпеченням. Обов'язковому опрацюванню підлягають такі розділи, як вихідні дані в особистому страхуванні; визнання та оцінювання діяльності страховика з особистого страхування; розкриття інформації; особливості актуарного оцінювання діяльності страховика з особистого страхування.

Положення 3. Стандарт «Звіт з майнового страхування» має на меті відображення політики страховика у сфері майнових інтересів, пов'язаних з володінням, користуванням та розпорядженням майном. Обов'язковому опрацюванню підлягають такі розділи, як вихідні дані в майновому страхуванні; визнання та оцінювання діяльності страховика з майнового страхування; розкриття інформації; особливості актуарного оцінювання діяльності страховика з майнового страхування.

Положення 4. Стандарт «Звіт зі страхування відповідальності» має на меті відображення політики страховика у сфері майнових інтересів, пов'язаних з відшкодуванням страховальником заподіяної ним шкоди особі або її майну, а також шкоди, заподіяної юридичній особі. Обов'язковому опрацюванню підлягають такі розділи, як вихідні дані у страхуванні відповідальності; визнання та оцінювання діяльності страховика у страхуванні відповідальності; розкриття інформації; особливості актуарного оцінювання діяльності страховика у страхуванні відповідальності.

Положення 5. Стандарт «Висновок актуарія» має на меті відображення поточного стану основної діяльності страховика. Обов'язковому опрацюванню підлягають такі розділи, як відомості про страховика та актуарія; відомості про актуарне оцінювання; результат актуарної діяльності; інші відомості; висновки та рекомендації.

Положення 6. Стандарт «Актуарний аналіз» має на меті визначення методу, методики та моделі аналізу діяльності страховика, які складають математичну базу актуарного оцінювання. Обов'язковому опрацюванню підлягають такі розділи, як метод та методика актуарного аналізу; модель актуарного аналізу.

Положення 7. Стандарт «Управління страховими ризиками» має на меті визначення методу, методики та моделі планування й управління діяльністю страховика, які складають матема-

тичну базу висновку актуарія. Обов'язковому опрацюванню підлягають такі розділи, як метод та методика управління страховими ризиками; модель управління страховими ризиками.

Положення 8. Стандарт «Якість, помилка та зміна висновку актуарія» має на меті визначення заходів, шкал актуарного оцінювання та коригування результатів, рекомендацій, вказівок, пропозицій висновку актуарія. Обов'язковому опрацюванню підлягають такі розділи, як заходи актуарного оцінювання; виправлення помилок і зміни у висновку актуарія.

Загальна структура стандартів актуарної діяльності наведена на рис. 1.

Слід зазначити, що суміщення виконавчої, дорадчої та погоджувальної функцій Комісією, відсутність єдиної Методологічної ради з питань методологічного забезпечення актуарної діяльності в Україні значно уповільнюють розроблення та розгляд стандартів актуарної діяльності та не дають змогу повністю реалізувати Програмні засади діяльності Кабінету Міністрів та Національного Банку України. Невизначеність органу державної влади, відповідального за стан, перспективи та координацію дій зі впровадження міжнародних та європейських стандартів актуарної діяльності не веде до всебічного врахування дії сталих стандартів та директив здійснення актуарної діяльності, таких як:

- Міжнародна конвергенція виміру капіталу та стандартів капіталу (BCBS);
- Глобальний стандарт страхування капіталу (IAIS 1);
- Директива 2009/138/ЄС «Про організацію та здійснення діяльності страхових та перестрахових організацій (Solvency II)»;
- Міжнародний стандарт актуарної практики 1 (ISAP 1). Загальна актуарна практика;
- Міжнародний стандарт актуарної практики 1A (ISAP 1A). Управління моделями;
- Міжнародний стандарт актуарної практики 2 (ISAP 2). Фінансовий аналіз соціальних програм безпеки;
- Міжнародний стандарт актуарної практики 3 (ISAP 3). Актуарна практика по відношенню до IAS 19. Винагорода робітникам;
- Міжнародний стандарт актуарної практики 5 (ISAP 5). Моделі страхування підприємницьких ризиків;
- Міжнародний стандарт фінансової звітності 4 (IFRS 4). Страхові контракти;
- Міжнародний стандарт фінансової звітності 7 (IFRS 7). Фінансові інструменти: розкриття;
- Європейський стандарт актуарної практики 1 (ESAP 1). Загальна актуарна практика;
- Європейський стандарт актуарної практики 2 (ESAP 2). Актуарний функціональний висновок відповідно до Директиви 2009/138/ЄС.



Джерело: розроблено автором

Висновки. Запропонований підхід до стандартизації актуарної діяльності дасть змогу впорядкувати в межах єдиної системи діяльність юридичних осіб, які здійснюють актуарні розрахунки, а також унормувати особливості національних стандартів з вимогами міжнародних та європейських стандартів актуарної діяльності.

Відомі два шляхи використання результатів актуарної діяльності в системі регулювання страхових відносин, а саме за одноактуарною моделлю відповідального актуарія (канадською) значна доля відповідальності за результати основної діяльності страхової компанії лягає на відповідального актуарія за умов якнайбільш жорстких вимог з відбору спеціалістів на цю посаду; за двоактуарною моделлю (французька) значна частка

відповідальності залишається за призначеним державою органом нагляду та регулювання, а за актуарієм залишаються обов'язки консультанта та посередника у вирішенні проблем, які окреслено регулятором, а також повідомлювача останнього про можливість відходу від розрахункового напрямку розвитку страхової діяльності внаслідок дії негативних факторів впливу. Пропонуємо перейти до одноактуарної моделі як найбільш прийнятної для страхового ринку України.

Загалом пропонуємо створити національні стандарти актуарної діяльності, призначити Уповноважений орган та адаптувати положення українського законодавства у сфері оцінювання діяльності страховиків з вимогами міжнародних нормативних актів.

Список використаних джерел:

1. Ткаченко Н.В. Забезпечення фінансової стійкості страхових компаній: теорія, методологія, практика: монографія. Черкаси: Черкаський ЦНТЕІ, 2009. 570 с.
2. Толуб'як В.С. Актуарні розрахунки в систему пенсійного забезпечення: теоретико-організаційний підхід. Інвестиції: практика та досвід. 2011. № 18. С. 84–88.
3. Приказюк Н.В. Нові можливості для розвитку страхової системи України. Український журнал прикладної економіки. 2016. Т. 1. № 4. С. 177–192.
4. Лучик С.Д., Євдошак В.І., Маначинська Ю.А. Необхідність розробки НП(С)БО 3 «Актуарна фінансова звітність» в контексті управління діяльністю підприємства. Науковий вісник Полісся. 2018. № 1(13). Ч. 2. С. 77–84.
5. Журавльова Т.О. Підходи до управління фінансовим станом страховика. Економічні, фінансово-облікові та правові проблеми діяльності підприємств: монографія / за заг. ред. Л.М. Савчук. Дніпро: Герда, 2016. С. 255–263.
6. Залетов О.М. Концептуальні засади макропруденційного нагляду та регулювання страхової діяльності. Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка. 2014. № 156. С. 30–34.
7. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ, МСФЗ для МСП, включаючи МСБО та тлумачення КТМФЗ, ПКТ): міжнародний документ від 12 березня 2013 року № 929_010. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_010.
8. МСА. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Нормативне виробничо-практичне видання. Видання 2016–2017 року. Ч. I. Київ: Фенікс. 1142 с.
9. Про затвердження Кваліфікаційних вимог до осіб, які можуть займатися актуарними розрахунками: Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 8 лютого 2005 року № 3519. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0265-05>.
10. Про затвердження Положення про обов'язкові критерії і нормативи достатності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій страховика: Розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, від 7 червня 2018 року № 850. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0782-18>.

Диденко Е. В.

Харьковский национальный университет радиоэлектроники

К ВОПРОСУ О СТАНДАРТИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АКТУАРИЕВ В УКРАИНЕ

Резюме

В статье исследованы пути совершенствования актуарной работы касательно создания в Украине стандартов актуарной деятельности, которые будут способствовать снижению рисков страхования. Предложены содержательная составляющая положений стандартов актуарной деятельности, структурное сочетание стандартов в систему, использование одноактуарной модели ответственного актуария. Рекомендовано создание единого Методологического совета по вопросам методологического обеспечения актуарной деятельности в Украине.

Ключевые слова: финансы, финансовая услуга, страховщик, актуарий, управление страховыми рисками.

Didenko E. V.

Kharkiv National University of Radio Electronics

TO THE QUESTION ABOUT THE STANDARDIZATION OF ACTIVITY OF ACTUARIES IN UKRAINE

Summary

The subject of research of the article is the ways of improvement of actuarial work in the part of creation of actuarial activity standards in Ukraine, which will contribute to reducing the risks of insurance. The content proposed of the standards of actuarial activity, the structural combination of standards in the system, the use of the one-actuary model of responsible actuary is proposed. It was recommended to create a unified Methodological Council on the methodological provision of actuarial activities in Ukraine.

Key words: finance, financial service, insurer, actuarial, insurance risk management.

УДК 332.624

Жарікова О. Б.

Пащенко О. В.

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ НОРМАТИВНОГО ГРОШОВОГО ОЦІНЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

У статті теоретично обґрунтовано ефективність застосування нормативного грошового оцінювання земельних ділянок сільськогосподарського призначення. Законодавчо визначено, що нормативне грошове оцінювання земельних ділянок здійснюється відповідно до визначення розміру земельного податку та державного мита в разі міни, спадкування тощо. Результати дослідження показали, що на сучасному етапі розвитку земельних відносин вирішальну роль має відігравати держава, оскільки вона повинна контролювати та регулювати обіг земель сільськогосподарського призначення, зберігати якість ґрунтів, стежити за відповідальністю орендарів, механізмом ціноутворення тощо.

Ключові слова: нормативне оцінювання, земельна ділянка, оренда, ціна, ціноутворення.

Постановка проблеми. Важливим питанням розвитку ефективного землекористування аграрних підприємств є запровадження вільного ринку землі сільськогосподарського призначення. Розкриттю важливих особливостей його функціонування, сутності та можливих наслідків присвячено роботи багатьох учених. Водночас це питання залишається вкрай актуальним і потребує вдосконалення нормативно-правової бази. Це стало однією з важливих умов подальшої роботи експертів щодо підвищення ефективності використання земельних ресурсів аграрними формуваннями. В результаті розроблено проект Закону України «Про обіг земель сільськогосподарського призначення», в якому розкрито правові, економічні, соціальні, організаційні засади обігу земель сільськогосподарського призначення. Згідно з цим документом одним з найважливіших шляхів вирішення основних завдань державної політики у сфері обігу земель сільськогосподарського призначення є закріплення мінімальних норм зайнятості населення на одиницю площі сільськогосподарських угідь. Згідно зі ст. 18 у приватній власності громадян України можуть

перебувати земельні ділянки сільськогосподарського призначення загальною площею до 100 га, крім набуття таких земельних ділянок у спадщину за законом. Обмеження поширюються на оренду землі. Загальна площа земельних ділянок сільськогосподарського призначення, яка може перебувати в оренді однієї особи, з урахуванням осіб, пов'язаних з нею відносинами контролю, не може перевищувати 20% площі сільськогосподарських угідь на території району та 100 тис. га площі сільськогосподарських угідь на території України. Це дасть змогу контролювати процес консолідації земель та запобігати надмірному зростанню рівня концентрації земельних ресурсів в одного власника чи користувача [1; 2; 6; 7].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження щодо проведення експертного грошового оцінювання аграрних підприємств знайшли відображення в працях вітчизняних науковців, таких як Д. Бабміндр, Ю. Білик, А. Даниленко, В. Данкевич, І. Дацько, Д. Добряк, Г. Дудич, М. Дем'яненко, В. Месель-Веселяк, М. Ільчук, О. Єрмаков, О. Канащ, В. Кілочко,

Н. Кручок, С. Кручок, І. Лютий, Ю. Лупенко, А. Мартин, П. Саблук, В. Савич, М. Саєнко, М. Ступінь, Н. Танклевська, А. Третяк, М. Федоров, А. Чупіс, О. Шпичак, А. Юрченко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Деякі аспекти проблематики необхідно досліджувати далі. Зокрема, слід приділити увагу ефективності застосування нормативного грошового оцінювання земельних ділянок сільськогосподарського призначення, що дасть можливість більш якісно й точно здійснювати експертне грошове оцінювання земельних ділянок сільськогосподарського призначення.

Мета статті полягає в обґрунтуванні ефективності застосування нормативного грошового оцінювання земельних ділянок сільськогосподарського призначення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з чинним законодавством в Україні існує поняття «нормативна грошова оцінка земельних ділянок». Як відомо, в Україні триває мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення, отже, ринок таких земель не працює, відповідно, ринкові ціни на ріллю не сформовані. Водночас цікаво знати, що, згідно з чинним законодавством, в Україні існує поняття «нормативна грошова оцінка земельних ділянок». Закон України «Про оцінку земель» (далі – Закон) визначає, що грошова оцінка земельних ділянок залежно від призначення та порядку проведення поділяється на два типи, а саме нормативну та експертну.

Нормативне грошове оцінювання земельних ділянок здійснюють для визначення розміру земельного податку, державного мита під час міни, спадкування та дарування земельних ділянок, орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної власності, втрат сільськогосподарського та лісогосподарського виробництва, вартості земельних ділянок площею понад 50 гектарів для розміщення відкритих спортивних і фізкультурно-оздоровчих споруд, а також під час розроблення показників та механізмів економічного стимулювання раціонального використання та охорони земель.

Експертне грошове оцінювання земельних ділянок та прав на них проводиться з метою визначення вартості об'єкта оцінювання. Цей вид грошового оцінювання використовується під час здійснення цивільно-правових угод щодо земельних ділянок та прав на них.

Нормативне грошове оцінювання земельних ділянок проводять юридичні особи, які є розробниками документації із землеустрою. Експертне грошове оцінювання земельних ділянок здійснюють суб'єкти оціночної діяльності у сфері оцінки земель відповідно до вимог Закону, Закону України «Про оцінку майна, майнових прав і професійну оціночну діяльність в Україні», а також інших нормативно-правових актів [2; 4; 6].

Важливим питанням розвитку ефективного землекористування сільськогосподарських підприємств є запровадження вільного ринку землі сільськогосподарського призначення. Розкриттю важливих особливостей його функціонування, сутності та можливих наслідків присвячено роботи багатьох учених. Але водночас це питання залишається вкрай актуальним і потребує вдосконалення нормативно-правової бази. Це стало однією з важливих умов подальшої роботи експертів щодо підвищення ефективності використання земельних ресурсів аграрними формуваннями. В результаті розроблено проект Закону України «Про обіг земель сільськогосподарського призначення», в якому розкрито правові, економічні, соціальні,

організаційні засади обігу земель сільськогосподарського призначення. Згідно з цим документом для вирішення основних завдань державної політики у сфері обігу земель сільськогосподарського призначення одним з найважливіших шляхів є закріплення мінімальних норм зайнятості населення на одиницю площі сільськогосподарських угідь.

На нашу думку, ця умова забезпечить певні передумови розвитку землекористування за рахунок позитивного впливу на соціальну складову його ефективності. Крім того, в четвертому розділі цього документа визначено обмеження обігу земельних ділянок сільськогосподарського призначення, встановлено граничні розміри земельних ділянок сільськогосподарського призначення у власності та користуванні. Згідно зі ст. 18, у приватній власності громадян України можуть перебувати земельні ділянки сільськогосподарського призначення загальною площею до 100 га, крім набуття таких земельних ділянок у спадщину за законом. Обмеження поширюються на оренду землі. Загальна площа земельних ділянок сільськогосподарського призначення, яка може перебувати в оренді однієї особи, з урахуванням осіб, пов'язаних з нею відносинами контролю, не може перевищувати 20% площі сільськогосподарських угідь на території району та 100 тис. га площі сільськогосподарських угідь на території України. Це дасть змогу контролювати процес консолідації земель та запобігати надмірному зростанню рівня концентрації земельних ресурсів в одного власника чи користувача.

Оцінка родючості земельної ділянки дає змогу розраховувати нормативну врожайність стратегічних сільськогосподарських культур за формулою [3]:

$$Y_H = B_p \times C_y + Pq \times \delta Y, \quad (1)$$

де Y_H – нормативна врожайність, ц/га;
 C_y – урожайна ціна балу (для озимої пшениці $C_y = 0,25$ ц за бал);

Pq – інтегральний показник фізико-хімічних та агрокліматичних характеристик земельної ділянки, коефіцієнт;

δY – прибавка врожаю за рахунок застосування досягнень науково-технічного прогресу (при $Pq = 1$), ц/га.

Оскільки природометрична модель «Український лан» розроблялась раніше, ніж була прийнята офіційна Методика експертної грошової оцінки земельних ділянок [3; 5], деякі аналогічні поняття в моделі та Методиці мають різні назви. Зокрема, в Методиці вживається вираз «типовий для даної місцевості набір сільськогосподарських культур», в моделі – «набір стратегічних культур», у Методиці є така дефініція як «нормальна (типова) врожайність», у моделі – «нормативна врожайність», у Методиці – «прибавка врожайності завдяки застосуванню агротехнічних заходів», в моделі – «прибавка врожайності за рахунок застосування досягнень науково-технічного прогресу», а в окремих конкретних випадках – «за рівня інтенсивності виробництва». Але, на відміну від Методики, природометрична модель «Український лан» дає змогу однозначно розрахувати кількісні показники, які характеризують ті чи інші природні явища та процеси, а також вплив на них людини.

Розрахунок на основі моделі «Український лан» показані на прикладі полів польових сівозмін навчально-дослідного господарства «Великоснітинське» Фастівського району Київської області та навчально-дослідної станції м'ясного скотарства «Ворзель» Києво-Святошинського району Київської області. В табл. 1, 2 наведено характеристики полів зазначених вище сівозмін.

Таблиця 1

Характеристика полів польової сівзміни ВП НУБіП України «Великоснітинське навчально-дослідне господарство ім. О.В. Музиченка» (Правобережний Лісостеп)

№ поля	Площа, га	Забезпеченість гумусом, бал	Інтегральний показник фізико-хімічних та агрокліматичних характеристик, коефіцієнт	Родючість, бал	Агроєкологічний стан	Входження в зону великих міст (м. Київ)	Відстань від поля до госпдвору, умовн. км	Технологічна група поля
	<i>S</i>	<i>Bh*</i>	<i>Pq</i>	<i>Bp</i>	<i>CAE</i>	<i>Зп</i>	<i>Вl**</i>	<i>ТГ</i>
I	123,2	86,8	0,933	81,0	задовільний	не входить	0,5	I
II	113,9	86,8	0,933	81,0	задовільний	не входить	1,1	II
III	128,0	81,9	0,970	79,4	задовільний	не входить	1,5	I
IV	128,0	81,9	0,970	79,4	задовільний	не входить	1,9	I
V	113,9	85,5	1,003	85,8	задовільний	не входить	2,5	II
VI	109,6	84,1	0,993	83,5	задовільний	не входить	0,6	II
VII	127,7	76,8	0,970	74,5	задовільний	не входить	1,0	II
VIII	125,0	71,9	0,970	69,7	задовільний	не входить	1,5	I
IX	145,6	58,4	1,003	58,6	задовільний	не входить	2,0	II
X	136,1	61,0	1,003	61,2	задовільний	не входить	2,6	III
Σ	1251,1	×	×	75,4	×	×	×	×

* переважаючими ґрунтами є чорноземи типові легко- і середньосуглинкові;

** відстань від населеного пункту (с. Велика Снітинка) до основних ринків збуту (м. Київ) становить 70 км (перша група доріг)

Джерело: розрахунки авторів на основі польових обстежень

Аналогічна характеристика полів першої польової сівзміни ВП НУБіП України «Навчально-дослідне господарство «Ворзель»» (Центральне Полісся) показано в табл. 2.

Дані табл. 1, 2 використані для розрахунку нормативної їх врожайності озимої пшениці за різних рівнів застосування досягнень науково-технічного прогресу, а також експертної грошової оцінки полів за методом прямої капіталізації рентного доходу. Таблиці 3, 4 містять інформацію про нормативну врожайність озимої пшениці, визначену за формулою 1.

Результати розрахунків, наведені в табл. 3, свідчать про високий потенціал родючості ріллі в НДГ «Великоснітинське».

Типові малогумусні легко-, середньо- і важкосуглинкові чорноземи на лесі та лесовидних суглинках зі вмістом гумусу в орному шарі $\geq 3\%$ і глибиною гумусного горизонту ≥ 100 см є одними з найкращих ґрунтів України та Європи. За умови достатнього зволоження та вжиття відповідних агротехнічних заходів вони спроможні забезпечити врожайність озимої пшениці до 100 ц/га. Значно нижчий потенціал родючості мають дерново-підзолисті піщані та супіщані ґрунти Полісся. Неподоланою для людини перешкодою тут є їх легкий механічний склад. Але й на супіщаних ґрунтах за високого рівня агротехніки можна отримувати врожаї озимої пшениці по 50 ц/га і навіть вище (табл. 4).

Таблиця 2

Характеристика полів 1-ї польової сівзміни ВП НУБіП України «Навчально-дослідне господарство «Ворзель»» (Центральне Полісся)

№ поля	Площа, га	Забезпеченість гумусом, бал	Інтегральний показник фізико-хімічних та агрокліматичних характеристик, коефіцієнт	Родючість, бал	Агроєкологічний стан	Входження в зону великих міст (м. Київ)	Відстань від поля до госпдвору, умовн. км	Технологічна група поля
	<i>S</i>	<i>Bh*</i>	<i>Pq</i>	<i>Bp</i>	<i>CAE</i>	<i>Зп</i>	<i>Вl**</i>	<i>ТГ</i>
I	34,3	57,4	0,810	46,5	умовно задовільний	входить	1,2	V
II	27,1	53,3	0,810	43,2	умовно задовільний	входить	1,0	V
III	38,5	60,0	0,810	48,6	умовно задовільний	входить	1,0	V
IV	33,3	65,3	0,810	52,9	умовно задовільний	входить	1,4	V
V	38,2	56,9	0,810	46,1	умовно задовільний	входить	0,7	V
VI	38,9	62,6	0,810	50,7	умовно задовільний	входить	0,5	V
VII	32,6	61,4	0,803	49,3	умовно задовільний	входить	0,5	V
VIII	57,2	56,9	0,810	46,1	умовно задовільний	входить	0,8	V
Σ	300,1	×	×	47,9	×	×	×	×

* переважаючими ґрунтами є дерново-слабко-середньопідзолисті неоглеєсні та глеюваті супіщані;

** відстань від населеного пункту (м. Ворзель) до основних ринків збуту (м. Київ) становить 35 км (перша група доріг)

Джерело: розрахунки авторів на основі польових обстежень

Таблиця 3

**Нормативна врожайність озимої пшениці на полях польової сівозміни ВП НУБіП України
Великоснітинське навчально-дослідне господарство ім. О.В. Музиченка», ц/га**

№ поля	Урожайність, забезпечена родючістю $B_p \times C_y$	Прибавка врожайності за різних рівнів застосування досягнень науково-технічного прогресу			Врожайність за різних рівнів застосування досягнень науково-технічного прогресу		
		за низького $\delta Y = 10$	за середнього $\delta Y = 30$	за високого $\delta Y = 50$	за низького $\delta Y = 10$	за середнього $\delta Y = 30$	за високого $\delta Y = 50$
I	20,25	9,33	27,99	46,65	29,58	48,24	66,90
II	20,25	9,33	27,99	46,65	29,58	48,24	66,90
III	19,85	9,70	29,10	48,50	29,55	48,95	68,35
IV	19,85	9,70	29,10	48,50	29,55	48,95	68,35
V	21,45	10,03	30,09	50,15	31,48	51,54	71,60
VI	20,88	9,93	29,79	49,65	30,81	50,67	70,53
VII	18,62	9,70	29,10	48,50	28,32	47,72	67,12
VIII	17,42	9,70	29,10	48,50	27,11	46,52	65,92
IX	14,65	10,03	30,09	50,15	24,68	44,74	64,77
X	15,30	10,03	30,09	50,15	25,33	45,39	65,45
$\Sigma \div 10$	18,85	9,75	29,24	48,74	28,60	48,09	67,59

Джерело: розрахунки авторів

Природометрична модель «Український лан» дає також змогу оцінити нормативну вартість продукції та нормативні витрати на її виробництво, доробку та збут, що дає можливість обчислити нормативний дохід, який розподіляється на прибуток і ренту. Вартість нормативної продукції за цією моделлю визначається так:

$$PR_H = Y_H \times C_E \times k_{\Pi} \times k_E \times k_T, \quad (2)$$

де PR_H – вартість нормативної продукції, грн. од./га;

C_E – середньозважена еквівалентна ціна стратегічних видів продукції, перерахована на озиму пшеницю (до стратегічних видів у Лісостепу віднесено озиму пшеницю, кукурудзу, ярий ячмінь, цукрові буряки, молоко та живу масу великої рогатої худоби, на Поліссі – озиму пшеницю, жито, ярий ячмінь, картоплю, молоко та живу масу великої рогатої худоби), грн. од./умовний ц;

k_T – поправочний коефіцієнт на і-й фактор (k_{Π} – перерозподільчий, або ціновий, k_E – екологічний, k_T – територіальний).

Комп'ютерна версія «Українського лану» передбачає обчислення нормативних витрат поетапно та по періодах робіт, зокрема основний обробіток ґрунту, догляд за посівами [3]. При цьому комп'ютерна програма забезпечує використання так званих актуальних цін на стратегічні види сільськогосподарської продукції та засоби виробництва, а також актуального рівня заробітної плати. Під актуальними рівнями цін і заробітної

плати маємо на увазі поточні ціни або розраховані в якийсь інший спосіб, найбільш прийнятний для проведення експертного грошового оцінювання ріллі (наприклад, розраховані на основі вирівнювання рядів динаміки способом найменших квадратів). Спроцжена версія «Українського лану» передбачає поділ витрат на:

- змінні, пов'язані з нормативною врожайністю Y_H (наприклад, витрати на транспортування врожаю з поля, його доробку, реалізацію);
- постійні (наприклад, витрати на основний та передпосівний обробіток ґрунту, сівбу тощо).

Висновки. Забезпечення ефективного землекористування аграрними підприємствами є можливим лише за оптимального поєднання землі, праці й капіталу. В аграрній сфері виробництва особливе місце при цьому посідає земля, яка є одним з найважливіших видів ресурсів, що забезпечують виробничий процес сільськогосподарських підприємств. Від наявності, стану та якості земельних ресурсів залежить здатність товаровиробників забезпечити виробництво продукції. Їх ефективне використання значною мірою впливає на результативність господарювання. Сучасні тенденції управління земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств повинні розглядатися в ракурсі того, що земля виступає основним ресурсом та фактором виробництва, а її ефективне використання значною мірою впливає на ефективність господарської діяльності сільськогосподарських підприємств.

Таблиця 4

**Нормативна врожайність озимої пшениці на полях першої польової сівозміни ВП НУБіП України
«Навчально-дослідне господарство «Ворзель»», ц/га**

№ поля	Урожайність, забезпечена родючістю $B_p \times C_y$	Прибавка врожайності за різних рівнів застосування досягнень науково-технічного прогресу			Врожайність за різних рівнів застосування досягнень науково-технічного прогресу		
		за низького $\delta Y = 10$	за середнього $\delta Y = 30$	за високого $\delta Y = 50$	за низького $\delta Y = 10$	за середнього $\delta Y = 30$	за високого $\delta Y = 50$
I	11,62	8,10	24,30	40,50	19,72	35,92	52,12
II	10,80	8,10	24,30	40,50	18,90	35,10	51,30
III	12,15	8,10	24,30	40,50	20,25	36,45	52,65
IV	13,22	8,10	24,30	40,50	21,32	37,52	53,72
V	11,52	8,10	24,30	40,50	19,62	35,82	52,02
VI	12,68	8,10	24,30	40,50	20,78	36,98	53,18
VII	12,32	8,03	24,09	40,15	20,35	36,41	52,47
VIII	11,52	8,10	24,30	40,50	19,62	35,82	52,02
$\Sigma \div 8$	11,98	8,09	24,27	40,46	20,07	36,25	52,44

Джерело: розрахунки авторів

Список використаних джерел:

1. Шульга М.В., Анісімова Г.В., Багай В.О. та ін. Земельне право України: підручник. Київ: Юрінком Інтер, 2004. С. 43.
2. Кручок Н.С. Визначення земельної ренти як передумова експертної грошової оцінки земельної ділянки. Землевпорядний вісник. 2009. № 4. С. 48–51.
3. Кручок С.І. Про бонітування та грошову оцінку ріллі. Науковий вісник Національного аграрного університету. 2001. № 43. С. 13–18.
4. Мельничук В.О. Експертна грошова оцінка земельних ділянок сільськогосподарського призначення: нові підходи визначення ставок капіталізації. Облік і фінанси АПК. 2007. № 1–2 (27–28). С. 109–114.
5. Микитенко Ю.І., Шарий Г.І. Державне управління: економічні методи та система відсотків в умовах формування ринку земель. Полтавщина. Полтава: ІАЦ «Подія», 2007. 22 с.
6. Могилова М.М. Ринок землі як важлива умова розвитку ефективного виробництва. 2000. № 2. С. 77.
7. Новаковський Л.Я., Третяк А.М. Основні положення концепції розвитку земельної реформи в Україні. Київ: Центр земельної реформи, 2000. 96 с.

Жарикова Е. Б.

Пащенко О. В.

Національний університет біоресурсів и природопользования України

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ НОРМАТИВНОГО ДЕНЕЖНОГО ОЦЕНИВАНИЯ
ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ**

Резюме

В статье теоретически обоснована эффективность применения нормативного денежного оценивания земельных участков сельскохозяйственного назначения. Законодательно определено, что нормативное денежное оценивание земельных участков осуществляется в соответствии с определением размера земельного налога и государственной пошлины при мене, наследовании и т. д. Результаты исследования показали, что на современном этапе развития земельных отношений решающую роль должно играть государство, поскольку оно должно контролировать и регулировать оборот земель сельскохозяйственного назначения, сохранять качество почв, следить за ответственностью арендаторов, механизмом ценообразования и др.

Ключевые слова: нормативное оценивание, земельный участок, аренда, цена, ценообразование.

Zharikova O. B.

Pashchenko O. V.

National University of Life and Environmental Science of Ukraine

**EFFECTIVENESS OF APPLICATION OF NORMATIVE MONEY ESTIMATION
OF LANDSCAPES OF AGRICULTURAL APPOINTMENTS**

Summary

In the article the efficiency of application of normative monetary valuation of agricultural land plots is theoretically substantiated. It is legally determined that the normative monetary valuation of land plots is carried out accordingly by determining the size of land tax, state duty, mini, inheritance, etc. The results of the study showed that at the present stage of development of land relations the state should remain a decisive factor, since it should control and regulate the turnover of agricultural lands, preservation of the quality of soils, tenants' liability, pricing mechanism, etc.

Key words: normative assessment, land, rent, price and pricing.

УДК 336:657

Канюк В. М.

Тернопільський національний економічний університет

АПРОБАЦІЯ МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ ДОСТОВІРНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ НА ОСНОВІ НЕФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ

У статті розглянуто підхід до виявлення ознак викривлення фінансової звітності за допомогою нефінансових показників діяльності суб'єктів господарювання з урахуванням їхньої галузевої специфіки. Для аналізу можливих податкових ризиків, пов'язаних зі спотворенням фінансової звітності, за результатами кореляційного аналізу відібрано показник чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та такі НФП, як довжина розподільчих газових мереж та кількість газифікованих будинків і квартир. Доведено, що запропонована методика може бути застосована на початковому етапі аналізу податкових ризиків підприємства для отримання попередніх висновків щодо достовірності та повноти відображення у фінансовій звітності господарських операцій з точки зору можливого зниження бази оподаткування.

Ключові слова: податкові ризики, нефінансові показники, кореляційний аналіз, викривлення, фінансова звітність, газотранспортні підприємства, індикатор.

Постановка проблеми. Наявність значної кількості підприємницьких ризиків загалом і податкових ризиків зокрема, детермінантна залежність останніх від численних чинників вимагають розроблення ефективного методичного інструментарію у сфері їхньої ідентифікації, верифікації, оцінювання, аналізу та прогнозування. Ймовірність настання податкового ризику може бути визначена суб'єктивними та об'єктивними методами. Суб'єктивні методи базуються на експертних оцінках, імітаційних моделях, тоді як об'єктивні – на розрахунку показників фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання на основі даних, наведених у фінансовій звітності. Викривлення останньої, яке може відбуватися внаслідок помилок, шахрайства, маніпуляції, фальсифікації, невідповідного відображення, незвичайних операцій, з метою мінімізації податків та уникнення оподаткування, є одним з джерел податкових ризиків. Це зумовлює необхідність проведення досліджень у сфері застосування аналітичних процедур для виявлення ознак викривлення фінансової звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика виявлення викривлень у фінансовій звітності знайшла широке відображення у працях як вітчизняних (К. Безверхий [2], В. Власюк [3], М. Дубініна [5], Л. Логвінська [6], О. Осадча [10], К. Сорокіна [13], І. Цюцяк [14]), так і іноземних (А. Амзельт [1], М. Беніш [15], М. Роксес [16], Дж. Бразел, К. Джонс, М. Зімбельмен [17]) вчених і фахівців-практиків.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас практично відсутні дослідження особливостей застосування для вказаних цілей нефінансових показників діяльності суб'єктів господарювання, що зумовлює актуальність цього дослідження.

Мета статті полягає в розробленні методики застосування нефінансових індикаторів, що характеризують діяльність підприємств з урахуванням галузевої специфіки, для оцінювання можливості спотворення фінансової звітності, що може в майбутньому призвести до виявлення фіскальними органами податкових деліктів, пов'язаних із заниженням бази оподаткування в поданих податкових деклараціях і розрахунках, а також застосування відповідних фінансових санкцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. У своїй науковій праці К. Безверхий зазначає, що виявити зміни в системі економічних показників і правопорушення в результаті помилок і викривлень фінансової звітності підприємства можна за

допомогою аналітичних процедур, які включають порівняння даних, що не відображаються у фінансовій звітності підприємства. Таким чином, необхідно розрізнити два об'єкти аналізу, а саме фінансову звітність і нефінансову інформацію, що дає змогу зробити висновок про згадані порушення. У тому ж дослідженні автор робить висновок, що без належного розуміння галузевої специфіки та виробничих показників підприємства виявити факти викривлень у фінансовій звітності досить важко [2, с. 10].

Іноді, як стверджує А. Амзельт, доцільно співвідносити дані фінансової звітності щодо динаміки виручки від реалізації товарів (робіт, послуг) з нефінансовими показниками (далі – НФП), що впливають на відповідні зміни [1]. При цьому необхідно ретельно вивчити конкретну галузь (вид економічної діяльності), в якій функціонує досліджуваний суб'єкт господарювання, з метою визначення найбільш типових НФП, що можуть спричинити вплив на виручку.

Досліджуючи діяльність вітчизняних компаній з газопостачання та газифікації, зокрема ПАТ «Закарпатгаз», до специфічних НФП, про які наведено інформацію в річній звітності згаданого суб'єкта господарювання, можна віднести такі:

- довжина розподільчих газових мереж (під розподільною газопровідною мережею (РГМ) розуміють інженерну споруду, призначену для транспортування природного газу від газорозподільних станцій до об'єкта-споживача) [4];

- кількість дворових ввідів (дворовий ввід (ДВ) – це газопровід від місця приєднання до розподільного газопроводу до вимикального пристрою на ввіді; до дворового вводу належать також ділянки дворових газопроводів до вимикального пристрою на ввідному газопроводі) [8];

- кількість газорегуляторних пунктів (газорегуляторний пункт (ГРП) є комплексом технологічного обладнання для зниження вхідного тиску природного газу до заданого рівня та підтримки його на виході на цьому рівні незалежно від витрат газу) [4];

- кількість шафових газорегуляторних установок (ШГРУ) (шафовий газорегуляторний пункт – тип газорегуляторного пункту, який розміщується у шафі з вогнетривкого матеріалу) [9];

- кількість комбінованих будинкових регуляторів тиску газу (КБРТГ), до яких відносять газорегулювальне обладнання, призначене для постачання природним газом низького тиску одного або декількох житлових будинків та інших споживачів [9];

- кількість газифікованих будинків і квартир (ГБК);
- кількість одиниць встановленого побутового газового обладнання (ОВПГО);
- кількість встановлених побутових газових лічильників (ВПГЛ).

Інформація щодо динаміки перелічених вище НФП у ПАТ «Закарпатгаз» упродовж 2013–2017 рр. наведена в табл. 1.

Як бачимо, впродовж досліджуваного 5-річного періоду НФП діяльності ПАТ «Закарпатгаз» практично не змінилися або зазнали малопомітних змін. Так, показники протяжності РГМ та ДВ зросли лише на 1,4% кожен. Кількість ГРП упродовж 2013–2017 рр. збільшилася з 334 до 345 од., або на 0,6%. Підвищення кількості КБРТГ, ГБК, ОВПГО було однаковим, становлячи тільки 2,2%, а найбільший приріст продемонстрували показники кількості ШГРУ (5,1%) та ВПГЛ (4,9%).

На відміну від НФП, дані щодо окремих фінансових індикаторів господарської діяльності ПАТ «Закарпатгаз», наведені в табл. 2, засвідчують їхню високу різновекторну динамічність.

Так, упродовж 2013–2017 рр. чистий дохід від реалізації досліджуваного газотранспортного підприємства збільшився у 4,2 рази, що переважно було зумовлено різким підвищенням тарифів на природний газ для населення та юридичних осіб. Водночас валовий прибуток, навпаки, знизився із 49,1 до 42,7 млн. грн., або приблизно на 15%, що

говорить про незначне погіршення ефективності основної діяльності ПАТ «Закарпатгаз», тоді як показники фінансового результату до оподаткування та чистого фінансового результату не лише щороку мали від'ємні значення, але й продемонстрували протягом вказаного періоду різко виражений спадний тренд: збиток до оподаткування підвищився у 6,3 рази, а чистий збиток – у 6,5 рази. Це дає змогу зробити висновок про значні проблеми у сфері інвестиційної та фінансової діяльності досліджуваного газотранспортного підприємства.

З метою вибору найбільш оптимального нефінансового індикатора для подальшого аналізу розглянемо кожен з вищезазначених НФП. Такий аналіз дасть змогу за допомогою лінійного коефіцієнта кореляції (далі – ЛКК) визначити найкращий НФП для подальшого аналізу взаємозв'язків, які можуть свідчити про наявність ризиків спотворення фінансової звітності, а отже, про наявність податкових ризиків, пов'язаних із заниженням бази оподаткування ПДВ і податком на прибуток підприємств.

У табл. 3 наведені значення ЛКК, що свідчать про характер зв'язку між зазначеними вище ознаками ($ЧД_{\text{рп}}$, $В_{\text{п/з}}$, $ФР_{\text{опод}}$, $ЧФР$ та НФП діяльності компанії «Закарпатгаз»).

Дані табл. 3, відповідно до шкали Чеддока (табл. 4), свідчать про наявність сильного прямого зв'язку між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та показниками «довжина РГМ» (0,887), «кількість ШГРУ»

Таблиця 1

**Нефінансові показники, що характеризують сферу діяльності
ПАТ «Закарпатгаз» у 2013–2017 рр. [12]**

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Довжина РГМ, км	5 617,689	5 649,741	5 675,521	5 693,288	5 694,32
Довжина ДВ, км	1 742,915	1 747,867	1 758,295	1 764,569	1 767,76
Кількість ГРП	343	345	345	345	345
Кількість ШГРУ	688	706	709	709	723
Кількість КБРТГ	89 878	90 842	91 450	91 678	91 891
Кількість ГБК	267 168	269 057	270 614	271 770	272 995
Кількість ОВПГО	680 853	696 639	689 990	694 432	695 729
Кількість ВПГЛ	259 044	262 172	265 233	268 643	271 619

Таблиця 2

**Фінансові показники, що характеризують результати господарської діяльності
ПАТ «Закарпатгаз» у 2013–2017 рр. [12], тис. грн.**

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ($ЧД_{\text{рп}}$)	643 312	598 827	1 318 354	2 382 227	2 697 050
Валовий прибуток/збиток ($В_{\text{п/з}}$)	49 111	-42 622	-106 173	107 474	42 697
Фінансовий результат до оподаткування ($ФР_{\text{опод}}$)	-85 769	-28 741	-156 888	-57 827	-541 992
Чистий фінансовий результат ($ЧФР$)	-83 695	-6 287	-173 636	-56 747	-548 064

Таблиця 3

**Значення лінійного коефіцієнта кореляції між окремими фінансовими індикаторами та НФП,
що характеризують господарську діяльність ПАТ «Закарпатгаз»**

Показник	РГМ	ДВ	ГРП	ШГРУ	КБРТГ	ГБК	ОВПГО	ВПГЛ
$ЧД_{\text{рп}}$	0,887	0,958	0,508	0,775	0,845	0,930	0,491	0,961
$В_{\text{п/з}}$	0,132	0,242	-0,259	-0,049	0,027	0,179	-0,040	0,273
$ФР_{\text{опод}}$	-0,500	-0,626	-0,234	-0,705	-0,531	-0,660	-0,262	-0,698
$ЧФР$	-0,510	-0,640	-0,231	-0,700	-0,540	-0,666	-0,237	-0,702

Джерело: розраховано автором на основі даних табл. 1, 2

Таблиця 4

Шкала Чеддока [7, с. 166]

Величина ЛКК	0,1–0,3	0,3–0,5	0,5–0,7	0,7–0,9	0,9–0,99
Характеристика зв'язку	Дуже слабкий	Слабкий	Середній	Високий	Дуже високий

**Матриця парних коефіцієнтів кореляції для НФП,
що характеризують господарську діяльність ПАТ «Закарпатгаз»**

Назва НФП	Довжина РГМ	Довжина ДВ	Кількість КБРТГ	Кількість ГБК	Кількість ВПГЛ
Довжина РГМ	1	0,976	0,992	0,978	0,957
Довжина ДВ		1	0,753	0,987	0,986
Кількість КБРТГ			1	0,976	0,946
Кількість ГБК				1	0,994
Кількість ВПГЛ					1

Джерело: розраховано автором на основі даних табл. 1

(0,775), «кількість КБРТГ» (0,845), дуже сильного прямого зв'язку чистого доходу з індикаторами «довжина ДВ» (0,958), «кількість ГБК» (0,930), «кількість ВПГЛ» (0,961) та про його середній прямий зв'язок з показниками «кількість ГРП» (0,508) і «кількість ОВПГО» (0,491).

Розраховані значення ЛКК, відповідно до вищезазначеної шкали, свідчать про наявність дуже слабкого зв'язку між показниками $V_{п/з}$ та усіма НФП ПАТ «Закарпатгаз», про наявність середнього оберненого зв'язку між $ФР_{опод}$, $ЧФР$ та низкою НФП, які характеризують масштаби діяльності досліджуваного підприємства. На нашу думку, це пояснюється тим, що зростання в часі абсолютних значень НФП не впливає на фінансові результати згаданого суб'єкта господарювання, оскільки очевидним є той факт, що останні формуються під впливом інших, зокрема цінних, факторів, таких як тарифи на природний газ для різних категорій споживачів.

Отримані значення дають підстави стверджувати, що для подальшого аналізу виникнення податкових ризиків, пов'язаних зі спотворенням фінансової звітності, можна відібрати показник чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та такі НФП, як довжина розподільчих газових мереж, кількість дворових ввідів, кількість комбінованих будинкових регуляторів тиску газу, кількість газифікованих будинків і квартир, кількість встановлених побутових газових лічильників.

Обчисливши коефіцієнти кореляції між вибраними для подальшого дослідження НФП можемо скоротити їхню кількість, визначивши взаємозамінні, що має особливу практичну цінність в умовах обмеженості інформації про згадану сферу економічної діяльності. Матриця парних коефіцієнтів кореляції наведена в табл. 5.

Отримані дані свідчать про можливість застосування будь-якого із зазначених вище НФП для оцінювання достовірності та можливого спотворення фінансової звітності ПАТ «Закарпатгаз». В нашому разі використовуємо інформацію щодо довжини розподільчих газових мереж і кількості газифікованих будинків і квартир, на основі яких можна розрахувати критерій щільності клієнтів (далі – $КР_{щ.к.}$).

Згаданий показник застосовувався компаніями «AF Mercados EMI» та «VIS Consultants» для порівняння українських та європейських операторів газорозподільних мереж за показниками економічної та операційної діяльності на замовлення експертної ради з питань розвитку газової промисловості та ринку природного газу в Україні [11].

У вищезгаданому дослідженні критерій щільності клієнтів обчислювався за формулою:

$$\text{Критерій щільності клієнтів} = \frac{\text{всього клієнтів}}{\text{довжина мереж}} \quad (1)$$

За відсутності в нашому дослідженні даних щодо загальної кількості клієнтів використовуємо для обчислень показник «кількість газифікованих будинків і квартир». Таким чином, модифікована формула (1) для розрахунку критерія щільності клієнтів набуде такого вигляду:

$$\text{Критерій щільності клієнтів} = \frac{\text{кількість ГБК}}{\text{довжина мереж}} \quad (2)$$

Обчислені описаним способом значення критерія щільності клієнтів газотранспортного підприємства «Закарпатгаз» (табл. 6) свідчать про несуттєве його зростання в динаміці.

Таблиця 6

**Динаміка критерія щільності клієнтів
ПАТ «Закарпатгаз» у 2013–2017 рр.**

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
$КР_{щ.к.}$	47,56	47,62	47,68	47,73	47,94

Джерело: розраховано автором на основі даних табл. 1

Порівняння критерія щільності клієнтів ПАТ «Закарпатгаз» з аналогічним показником чотирьох операторів газорозподільних систем з країн ЄС та середнім і мінімальним значеннями вказаного індикатора по Україні свідчить про те, що він наближується до середнього значення по Україні та аналогічного показника чеського оператора, хоча є нижчим, ніж в інших операторів з розвинутих держав ЄС (рис. 1).

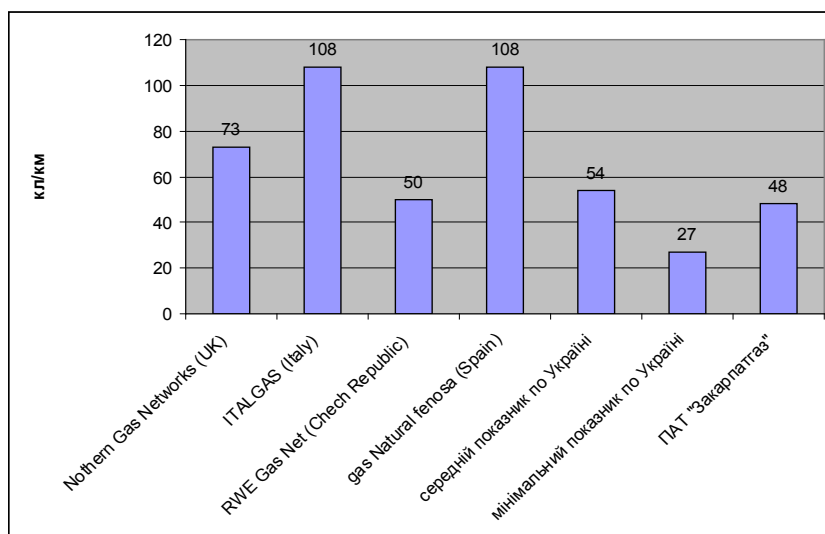


Рис. 1. Критерій щільності клієнтів окремих операторів газорозподільних систем із країн ЄС, в Україні та ПАТ «Закарпатгаз»

Джерело: [11]

Примітка: показник для ПАТ «Закарпатгаз» взято з табл. 6

Як зазначають у своєму дослідженні Дж.Ф. Бразел, К.Л. Джонс та М.Ф. Зімбельмен [17], співвідношення даних щодо зміни виручки від реалізації (в нашому дослідженні – чистого доходу від реалізації продукції) та НФП є важливим моментом під час оцінювання фінансової звітності щодо її достовірності стосовно відображення бази оподаткування. З урахуванням сказаного обчислимо такі показники:

– зміна чистого доходу від реалізації продукції за НФП ($\Delta\text{ЧД}_{\text{НФП}}$), яка розраховується за формулою:

$$\Delta\text{ЧД}_{\text{НФП}} = \text{Тзр}_{\text{ЧД}_t} - \text{Тзр}_{\text{НФП}_t}; \quad (3)$$

– зміна чистого доходу від реалізації продукції ($\Delta\text{ЧД}_{\text{СЧП}}$) за середньою кількістю працюючих (СЧП), яка визначається так:

$$\Delta\text{ЧД}_{\text{СЧП}} = \text{Тзр}_{\text{ЧД}_t} - \text{Тзр}_{\text{СЧП}_t}; \quad (4)$$

де $\text{Тзр}_{\text{ЧД}_t} = (\text{ЧД}_{\text{рп } t} - \text{ЧД}_{\text{рп } t-1}) / \text{ЧД}_{\text{рп } t-1}$;

$\text{Тзр}_{\text{НФП}_t} = (\text{НФП}_t - \text{НФП}_{t-1}) / \text{НФП}_t$;

$\text{Тзр}_{\text{СЧП}_t} = (\text{СЧП}_t - \text{СЧП}_{t-1}) / \text{СЧП}_t$.

Проаналізуємо співвідношення, обчислені за формулою (3), для досліджуваного суб'єкта господарювання (табл. 7).

Наведені в табл. 7 значення показника $\Delta\text{ЧД}_{\text{НФП}}$ (для яких Дж.Ф. Бразел, К.Л. Джонс та М.Ф. Зімбельмен розробили відповідну шкалу для оцінювання (табл. 8)) можуть свідчити про те, що у 2015 р. ($\Delta\text{ЧД}_{\text{КРш.к.}} = 0,545$; $\Delta\text{ЧД}_{\text{Кгбк}} = 0,540$; $\Delta\text{ЧД}_{\text{Дргм}} = 0,541$) та 2016 р. ($\Delta\text{ЧД}_{\text{КРш.к.}} = 0,446$; $\Delta\text{ЧД}_{\text{Кгбк}} = 0,443$; $\Delta\text{ЧД}_{\text{Дргм}} = 0,444$) з фінансовою звітністю ПАТ «Закарпатгаз» могли відбуватися певні мані-

пуляції. Проте не варто забувати про те, що сама сфера діяльності газотранспортних компаній тривалий час залишається стабільною: інфраструктура практично не розвивається, оскільки вже є сформованою, а це впливає на природи нефінансових індикаторів, а отже, на розраховані співвідношення з природними результуючого показника.

Проведемо аналогічне дослідження для сукупності газотранспортних компаній, що об'єдналися під брендом Регіональної Газової Компанії (далі – РГК), на основі співвідношення, вираженого рівністю (4).

Інформацію щодо зміни кількості працюючих на підприємствах РГК представлено в табл. 9. Як свідчать наведені дані, упродовж 2014–2017 рр. практично в усіх газотранспортних компаніях (ГТК) спостерігалось незначне щорічне скорочення кількості працівників, за винятком ПАТ «Чернігівгаз», де кількість працюючих у 2014–2016 рр. не змінювалась, та ПАТ «Хмельницькгаз», на якому спостерігалось незначне збільшення досліджуваного показника у 2017 р. порівняно з аналогічним попереднім періодом.

Дані щодо зміни чистого доходу від реалізації продукції ГТК, що входять до складу РГК, наведено в табл. 10.

Результати розрахунків показника $\Delta\text{ЧД}_{\text{СЧП}}$, який характеризує зміну чистого доходу від реалізації за кількістю працюючих, наведено в табл. 11.

Порівняння отриманих показників з оціночними, які наведені в табл. 12, свідчить про значне перевищення останніх особливо у 2015 р. та

Таблиця 7

Темпи зростання чистого доходу від реалізації продукції та НФП ПАТ «Закарпатгаз» у 2013–2017 рр.

Рік	Показники						
	Тзр (ЧД _{рп})	Тзр (КР _{ш.к.})	Тзр (КГБК)	Тзр (ДРГМ)	$\Delta\text{ЧД}_{\text{КРш.к.}}$	$\Delta\text{ЧД}_{\text{Кгбк}}$	$\Delta\text{ЧД}_{\text{Дргм}}$
2013	–	–	–	–	–	–	–
2014	-0,074	0,001	0,007	0,006	-0,073	-0,067	-0,068
2015	0,546	0,001	0,006	0,005	0,545	0,540	0,541
2016	0,447	0,001	0,004	0,003	0,446	0,443	0,444
2017	0,117	0,004	0,005	0,0002	0,116	0,112	0,115

Джерело: розраховано автором на основі даних табл. 1, 2

Таблиця 8

Значення зміни результуючих показників для компаній, що спотворюють і не спотворюють фінансову звітність [17]

Показник	Значення для компаній, що спотворюють фінансову звітність	Значення для компаній, що не спотворюють фінансову звітність
$\Delta\text{ЧД}_{\text{НФП}}$	0,30	0,11

Таблиця 9

Динаміка зміни кількості працюючих на підприємствах РГК у 2014–2017 рр.

Назва ГТК	Тзр _{2015/2014}	Тзр _{2016/2015}	Тзр _{2017/2016}
ПАТ «Дніпропетровськгаз»	-0,08	-0,05	-0,02
ПАТ «Харківгаз»	0,11	-0,02	-0,19
ПАТ «Івано-Франківськгаз»	-0,06	-0,11	-0,08
ПАТ «Запоріжгаз»	-0,12	-0,04	-0,02
ПАТ «Сумигагаз»	-0,08	-0,15	-0,12
ПАТ «Хмельницькгаз»	-0,09	-0,10	0,02
ПАТ «Чернігівгаз»	0,00	0,00	-0,14
ПАТ «Житомиргаз»	-0,04	-0,09	0,00
ПАТ «Харківміськгаз»	-0,05	-0,09	-0,07
ПАТ «Дніпрогаз»	-0,09	-0,08	-0,05
ПАТ «Рівнегаз»	-0,03	-0,09	-0,02
ПАТ «Волиньгаз»	-0,10	-0,15	-0,02
ПАТ «Криворіжгаз»	-0,11	-0,07	-0,08
ПАТ «Закарпатгаз»	-0,10	-0,12	-0,15

Джерело: розраховано автором на основі джерела [12]

Таблиця 10

Динаміка зміни чистого доходу від реалізації продукції підприємствами РГК у 2014–2017 рр.

Назва ГТК	Тзр ^{2015/2014}	Тзр ^{2016/2015}	Тзр ^{2017/2016}
ПАТ «Дніпропетровськгаз»	1,01	1,09	0,01
ПАТ «Харківгаз»	0,87	1,24	-0,01
ПАТ «Івано-Франківськгаз»	0,63	1,15	0,11
ПАТ «Запоріжгаз»	0,56	0,64	0,05
ПАТ «Сумигаза»	0,55	0,77	-0,03
ПАТ «Хмельницькгаз»	0,49	0,94	0,09
ПАТ «Чернігівгаз»	0,54	0,88	0,08
ПАТ «Житомиргаз»	0,29	0,77	0,09
ПАТ «Харківміськгаз»	-0,02	-0,57	0,46
ПАТ «Дніпрогаз»	-0,18	-0,55	-0,08
ПАТ «Рівнегаз»	0,48	1,07	0,10
ПАТ «Волиньгаз»	0,81	0,79	0,08
ПАТ «Криворіжгаз»	0,06	-0,34	0,10
ПАТ «Закарпатгаз»	1,20	0,81	0,13

Джерело: розраховано автором на основі джерела [12]

Таблиця 11

Зміна чистого доходу від реалізації продукції за кількістю працюючих на підприємствах РГК у 2015–2017 рр.

Назва ГТК	$\Delta\text{ЧД}_{\text{счп}2015}$	$\Delta\text{ЧД}_{\text{счп}2016}$	$\Delta\text{ЧД}_{\text{счп}2017}$
ПАТ «Дніпропетровськгаз»	1,09	1,14	0,03
ПАТ «Харківгаз»	0,76	1,26	0,18
ПАТ «Івано-Франківськгаз»	0,69	1,26	0,19
ПАТ «Запоріжгаз»	0,68	0,68	0,07
ПАТ «Сумигаза»	0,63	0,92	0,09
ПАТ «Хмельницькгаз»	0,58	1,04	0,07
ПАТ «Чернігівгаз»	0,54	0,88	0,22
ПАТ «Житомиргаз»	0,33	0,86	0,1
ПАТ «Харківміськгаз»	0,03	-0,48	0,53
ПАТ «Дніпрогаз»	-0,09	-0,47	-0,03
ПАТ «Рівнегаз»	0,52	1,16	0,12
ПАТ «Волиньгаз»	0,91	0,94	0,1
ПАТ «Криворіжгаз»	0,17	-0,27	0,18
ПАТ «Закарпатгаз»	1,30	0,93	0,28

Джерело: розраховано автором на основі даних табл. 9, 10

Таблиця 12

Значення показників для компаній, що спотворюють і не спотворюють фінансову звітність [17]

Показник	Значення для компаній, що спотворюють фінансову звітність	Значення для компаній, що не спотворюють фінансову звітність
$\Delta\text{ЧД}_{\text{счп}}$	0,20	0,04

2016 р. Проте у 2017 р. спостерігається різке зниження значень показника зміни чистого доходу від реалізації продукції за кількістю працюючих на газотранспортних підприємствах, які входять до складу РГК. На основі цього можна зробити висновки про вищу ймовірність спотворення фінансової звітності вказаних ГТК у 2015–2016 рр. та зниження вірогідності таких маніпуляцій у 2017 р.

Водночас варто наголосити на тому, що неможливо зробити аргументовані висновки на основі показника $\Delta\text{ЧД}_{\text{счп}}$, оскільки постійне зменшення кількості працівників на згаданих підприємствах газотранспортної галузі супроводжувалося зростанням середньої заробітної плати. Чим вище середній рівень офіційної заробітної плати, як зазначає А. Тимейчук, тим краще підприємство піклується про своїх працівників, тим більше податкові надходження від оподаткування їхніх доходів [14]. Крім цього, високий рівень середньої заробітної плати також свідчить про орієнтацію діяльності підпри-

ємства на довгострокову перспективу, а отже, про його надійність як платника податків.

Висновки. Виходячи з вищесказаного, вважаємо, що запропонована нами методика може бути застосована на початковому етапі аналізу податкових ризиків підприємства для отримання попередніх висновків щодо достовірності та повноти відображення у фінансовій звітності господарських операцій з точки зору можливого заниження бази оподаткування. Після цього, на нашу думку, подібні здогадки необхідно підтвердити збором, систематизацією, опрацюванням та аналізом інформації про виявлені впродовж попередніх років порушення податкового законодавства суб'єктами господарювання певної галузі (сфери економічної діяльності) у вигляді умисного спотворення інформації у фінансовій та податковій звітності з метою обману як внутрішніх, так і зовнішніх її користувачів, включаючи державні фіскально-контролюючі органи.

Список використаних джерел:

1. Амзельт А. Признаки манипулирования прибылью и выручкой. Аудитор. 2013. № 12. URL: https://www.cfin.ru/finanalysis/reports/risk_material_misstatement.shtml.
2. Безверхий К. Удосконалення методики виявлення ознак викривлень і помилок у фінансовій звітності підприємства на основі аналітичних процедур. Облік і фінанси. 2014. № 4(66). С. 8–16.
3. Власюк В., Синюк А., Підгірний А. Удосконалення фінансової звітності підприємств з метою підвищення інвестиційної привабливості вітчизняної економіки. Економічний аналіз: зб. наук. праць / редкол.: О. Ярошук (голов. ред.) та ін. Т. 26. № 1. Тернопіль: видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. С. 136–143.
4. Глосарій. URL: <https://104.ua/ua/glossary>.
5. Дубініна М. Особливості виявлення та попередження помилок у фінансовій звітності. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2015/4.pdf.
6. Ловінська Л. Вплив євроінтеграційних процесів на розвиток бухгалтерського обліку та звітності в Україні. Фінанси України. 2014. № 9. С. 21–30.
7. Маслій В. Статистика: навчальний посібник. Тернопіль: Карт-бланш, 2007. 270 с.
8. Про затвердження Правил безпеки систем газопостачання України: Наказ Державного комітету України по нагляду за охороною праці від 1 жовтня 1997 р. № 254. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0318-98/ed20051102>.
9. Про затвердження Порядку технічного огляду, обстеження, оцінки та паспортизації технічного стану, здійснення запобіжних заходів для безаварійного експлуатування систем газопостачання: Наказ Міністерства енергетики та вугільної промисловості від 24 жовтня 2011 р. № 640. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/z1326-11/ed20111219>.
10. Осадча О. Основні аспекти формування та відображення інформації щодо фінансових результатів у сучасних облікових концепціях. Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економіка. 2013. Вип. 1(61). С. 152–161.
11. Порівняння українських і європейських операторів газорозподільних мереж за показниками економічної та операційної діяльності. Отримані уроки вдосконалення операційної діяльності та регулювання. Fotis Thomaidis. Київ, 7 квітня 2016 р. URL: http://www.inogate.org/documents/Fotis_Thomaidis_UA.pdf.
12. Річна інформація емітента цінних паперів. URL: <https://zt.104.ua/ua/informacija-pro-kompaniju>.
13. Сорокіна К. Інтегрована звітність – нова модель звітності для бізнесу. Корпоративна фінансова звітність. Міжнародні стандарти. 2011. № 7. URL: <http://alls.in.ua/40343-integrovanazvitnist-nova-model-zvitnosti-dlya-biznesu.html>.
14. Цюцяк І. Сутність та методика виявлення помилок і перекирвань у порядку облікового відображення складових власного капіталу. Економіка. 2015. № 12. С. 243–250.
15. Beneish M.D. The Detection of Earnings Manipulation, 55 FIN. ANALYSTS J. NO. 5 (Sept./Oct. 1999).
16. Roxas M.L. Financial Statement Fraud Detection Using Ratio and Digital Analysis. Journal of Leadership, Accountability and Ethics. 2011. Vol. 8(4).
17. Brazel J.F., Jones K.L., Zimbelman M.F. Using non-Financial Measures to assess fraud risk. Journal of Accounting Research. 2009. Vol. 47. No. 5. December.

Канюк В. М.

Тернопільський національний економічний університет

АПРОБАЦИЯ МЕТОДИКИ ОЦЕНИВАНИЯ ДОСТОВЕРНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ НА ОСНОВЕ НЕФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ**Резюме**

В статье рассмотрен подход к выявлению признаков искажения финансовой отчетности с помощью нефинансовых показателей деятельности субъектов хозяйственной деятельности с учетом их отраслевой специфики. Для анализа возможных налоговых рисков, связанных с искажением финансовой отчетности, по результатам корреляционного анализа отобраны показатели чистого дохода от реализации продукции (товаров, работ, услуг) и такие НФИ, как длина распределительных газовых сетей и количество газифицированных домов и квартир. Доказано, что предложенная методика может быть использована на начальном этапе анализа налоговых рисков предприятия для получения предварительных выводов относительно достоверности и полноты отображения в финансовой отчетности хозяйственных операций с точки зрения возможного уменьшения базы налогообложения.

Ключевые слова: налоговые риски, нефинансовые показатели, корреляционный анализ, искажение, финансовая отчетность, газотранспортные предприятия, индикатор.

Kaniuk V. M.

Ternopil National Economic University

APPROBATION OF THE METHODOLOGY FOR ASSESSING THE AUTHENTICITY OF FINANCIAL STATEMENTS BASED ON NON-FINANCIAL INDICATORS**Summary**

The article considers the approach to revealing signs of distortion of financial statements by means of non-financial indicators of activity of business entities taking into account their industry specifics. For the analysis of possible tax risks associated with distortion of financial reporting, the net profit from sales of products (goods, works, services) and such NFIs as the length of gas distribution networks and the number of gas supplied houses and apartments were selected based on the results of correlation analysis. It is proved that the proposed method can be applied at the initial stage of the analysis of tax risks of the enterprise in order to obtain preliminary conclusions about the reliability and completeness of economic operations records in the financial statements in terms of possible understatement of the tax base.

Key words: tax risks, non-financial indicators, correlation analysis, distortion, financial reporting, gas transportation companies, indicator.

РОЗДІЛ 8 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.1

Гуменюк А. Ф.

Хмельницький національний університет

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТА ГРУПУВАННЯ ВІДНОВЛЮВАЛЬНИХ РОБІТ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В ОБЛІКОВІЙ ПРАКТИЦІ УПРАВЛЯЮЧИХ МУНІЦИПАЛЬНИХ ТА КЕРУЮЧИХ КОМПАНІЙ

У цій публікації висвітлено деякі положення щодо систематизації відновлювальних робіт в обліку основних засобів в практиці управляючих муніципальних та керуючих компаній. Розглянуто класифікацію поліпшувальних та ремонтних робіт щодо житлового фонду, прибудинкових територій та об'єктів зовнішнього благоустрою. Досліджено групування поліпшень транспортних засобів, які перебувають в експлуатації означених суб'єктів господарювання.

Ключові слова: управляючі муніципальні компанії, керуючі компанії, житловий фонд, прибудинкові території та об'єкти зовнішнього благоустрою, відновлювальні роботи.

Постановка проблеми. Житлово-комунальна сфера нині в Україні перебуває на стадії радикального реформування, оскільки із введенням в дію норм нового закону вже з червня 2018 виникло ряд складностей в їх реалізації. Так, з 10 червня 2018 року люди мають змогу самим обирати самостійно керуючих [1]. Відбувається демонополізація ринку управління житлом. Посеред глобальних питань зміни підходів до управління майном не менш важливими залишаються питання оптимізації облікових процес, зокрема і щодо відновлення основних засобів та систематизації відновлювальних робіт в практиці управляючих муніципальних компаній та керуючих компаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання обліку основних засобів та їх відновлення в житлово-комунальній сфері є об'єктом зацікавленості багатьох науковців, що знаходить своє відображення у працях таких фахівців в даній галузі, як Гури Н., Пархоменка В., Лисенко Н., Головченко Н., Чалого І., Грачової Р. та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питання систематизації та групування відновлювальних робіт основних засобів управляючими муніципальними компаніями та керуючими компаніями є не повністю дослідженим, оскільки функції управління майном в нашій країні є новими нормами законодавства. Крім того, у новостворених управляючих муніципальних компаніях та керуючих компаній брак нового облікового персоналу, тому залучаються фахівці попередників – житлово-експлуатаційних контор. Відтак, досліджуване питання має визначену актуальність, оскільки слід розглядати облікові аспекти вже під іншим кутом.

Мета статті. Метою статті є висвітлення основних відновлювальних робіт в обліку основних засобів управляючих муніципальних компаній та керуючих компаній щодо житлового фонду, прибудинкових територій та об'єктів зовнішнього благоустрою, дорожніх транспортних засобів в розрізі робіт, що підтримують їх в робочому стані та поліпшують якісні характеристики.

Виклад основного матеріалу. Щоденна діяльність управляючих муніципальних та керуючих компаній переповнена множиною проблемних питань, які слід правильно відображати в обліку. До них можна віднести облік витрат на відновлення основних засобів – підтримання у робочому стані

та їх поліпшення, а відтак слід визначити конкретний перелік робіт щодо понесення таких витрат.

Доцільно роз'яснити особливості складу поліпшувальних та ремонтних робіт в розрізі житлового фонду, прибудинкових територій та об'єктів зовнішнього благоустрою (наприклад, дитячих майданчиків) та дорожньо-транспортних засобів, якими користуються управлінські компанії у господарській діяльності, оскільки саме зазначені об'єкти основних засобів складають лівову частку в їх загальному обсязі.

Що стосується житлового фонду, то його відновлення традиційно характеризується поліпшувальними та ремонтними роботами. Так, відповідно до листа Державного комітету України з будівництва та архітектури №7/7-401 [6, с. 23]:

– капітальний ремонт приміщень (тотожно здійсненню витрат на поліпшення об'єкта основних засобів або витрат, що збільшують майбутні економічні вигоди [2]) передбачає комплекс ремонтно-будівельних робіт, який пов'язаний із заміною, відновленням і модернізацією конструкцій і обладнання приміщень у зв'язку з їх фізичним зносом і зруйнованістю, покращенням експлуатаційних показників, а також покращенням планування приміщень і благоустрою територій без зміни будівельних габаритів об'єкта відновлень;

– під поточним ремонтом (здійснення витрат на підтримання об'єкта основних засобів у робочому стані або витрат, що підтримують первісно очікувані економічні вигоди [2]) розуміють комплекс ремонтно-будівельних робіт, який передбачає систематичне та своєчасне підтримання експлуатаційних якостей та попередження передчасного зносу конструкцій і інженерного обладнання. Якщо будівля в цілому не підлягає капітальному ремонту, комплекс робіт поточного ремонту може враховувати окремі роботи, які класифікуються як такі, що відносяться до капітального ремонту.

Згідно Правил утримання житлових будинків та прибудинкових територій №76 [4], Примірною переліку послуг з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій та послуг з ремонту приміщень будинків і споруд №150 [5] систематизуємо види ремонтних робіт щодо житлових будинках та інших приміщеннях житлового фонду в табл. 1.

По аналогії наведемо систематизований перелік поліпшувальних робіт щодо житлового фонду (табл. 2).

Таблиця 1

Систематизований перелік ремонтних робіт щодо житлового фонду

Види робіт, що підтримують житлові приміщення у робочому стані	Аналітичний склад
1. Санітарне обслуговування	1.1. Вологе підмітання сходових площадок і маршів, місць перед камерами сміттепроводів. 1.2. Прибирання входів в під'їзд, очищення металевих решіток приямків. 1.3. Сухе підмітання кабіни ліфта. 1.4. Очищення підвалів і горищ від сміття з видаленням сторонніх предметів. 1.5. Прибирання сміттеприймальних камер (очищення) видалення сміття із камер, переміщення до місця вивезення. 1.6. Дезинфекція всіх стволів сміттепроводів і сміттекамер. 1.7. Дератизація та дезінсекція.
2. Технічне обслуговування внутрішньобудинкових систем тепло-, водопостачання, водовідведення і зливової каналізації	2.1. Промивка систем (згідно графіка). 2.2. Обслуговування засувки, кранів, вентилів, інженерних вводів. 2.3. Профілактичний ремонт систем.
3. Поточний ремонт конструктивних елементів, інженерних систем і технічних пристроїв будинків	3.1. Заміна засувки, пробко-сальникових кранів, вентилів. 3.2. Заміна водостічних труб, жолобів та звівів. 3.3. Заміна водопровідних труб, труб систем центрального опалення. 3.4. Ремонт елеваторних вузлів, зливової каналізації, каналізаційних труб. 3.5. Ремонт покрівлі, швів зовнішніх стін панельних будинків. 3.6. Ремонт систем холодного та гарячого водопостачання, теплоізоляції. 3.7. Ремонт електрообладнання. 3.8. Ремонт цоколів, входних дверей та вікон. 3.9. Ремонт під'їздів. 3.10. Фарбування газових вводів. 3.11. Утеплення, ущільнення дверей, застіблення вікон.
4. Утримання горищ та технічних поверхів, підвалів та технічних підвалів	4.1. Прибирання. 4.2. Підтримання загального технічного вигляду.
5. Технічне обслуговування ліфтів, забезпечення електроенергії для ліфтів	5.1. Профілактичний ремонт. 5.2. Підведення електропроводки, її огляд та лагодження.
6. Освітлення місць загального користування, підвалів	6.1. Заміна лампочок. 6.2. Лагодження та заміна електропроводки.
7. Технічний огляд житлових будинків (Технічний нагляд)	7.1. Плановий (загальний, профілактичний). 7.2. Позаплановий (аварійний).

Джерело: [4-5]

Таблиця 2

Систематизований перелік поліпшувальних робіт щодо житлового фонду

Види робіт, що поліпшують житлові приміщення	Аналітичний склад
1. Поліпшувальні штукатурні та малярні роботи	1.1. Відновлення ліпних деталей. 1.2. Штукатурення стін та стель наново. 1.3. Олійне фарбування. 1.4. Оббивання стін та стель сухою штукатуркою. 1.5. Відновлення або заміна облицювання стін тощо.
2. Роботи щодо системи центрального опалення та вентиляції, водопроводу та каналізації, гарячого водопостачання	2.1. Установлення. 2.2. Заміна. 2.3. Відновлення або улаштування. 2.4. Будівельні роботи.
3. Роботи капітального характеру щодо житлового фонду	3.1. Фундаментів (часткове (до 15%) або повне перемуровання та підсилення, улаштування заміна). 3.2. Стін та фасадів будівель (мурування, перемуровання, укріплення, забивання тріщин, відновлення шару гідроізоляції, пробивання отворів (понад 0,05 кв. м), повна чи часткова заміна, розбирання існуючих внутрішніх стін, підсилення, відновлення зовнішньої штукатурки, заміна несучих та захисних конструкцій). 3.3. Дахів та покрівель (заміна, улаштування, перебудова, перемуровання, покриття покрівельними матеріалами). 3.4. Перегородок (розбирання та встановлення нових, підсилення звукоізоляції, перестановка, заміна). 3.5. Прорізів (заміна, встановлення, пробивання нових та розширення існуючих віконних рам, дверних полотен). 3.6. Перекриттів та підлоги (заміна, перестилання, улаштування нових перекриттів, поновлення бетонної основи, торкретування залізобетонних перекриттів при їх ушкодженнях). 3.7. Сходів та балконів (заміна, відновлення, улаштування, повне перекидання сходових площадок, маршів).
4. Роботи щодо гідроізоляції підвальних приміщень	4.1. Улаштування та ремонт. 4.2. Часткове або повне перемуровання.
5. Роботи щодо ліфтів	5.1. Повна або часткова заміна основних вузлів, їх демонтаж та монтаж. 5.2. Роботи з модернізації. 5.3. Автоматизація та диспетчеризація.
6. Роботи щодо електроосвітлення та силових проводок	6.1. Установлення та заміна. 6.2. Додаткове влаштування та реконструкція. 6.3. Автоматизація.
7. Роботи щодо печей, камінів та їх окремих компонентів	7.1. Улаштування. 7.2. Перемуровання та переобладнання.
8. Роботи щодо системи газопостачання	8.1. Установлення та заміна приладів; їх демонтаж та монтаж. 8.2. Газифікація окремих квартир. 8.3. Будівельні роботи.

Джерело: [4-5]

Детальний перелік специфічних поліпшувальних робіт основних засобів можна знайти у Примірному переліку послуг з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій та послуг з ремонту приміщень будинків і споруд №150 [5].

Що стосується прибудинкових територій та об'єктів зовнішнього благоустрою, то у відповідності із зазначеними нормативними актами систематизуємо види робіт щодо поліпшення означених об'єктів (табл. 3).

Аналогічним чином наведемо рекомендований систематизований перелік робіт щодо підтримання у робочому стані прибудинкових територій та об'єктів зовнішнього благоустрою (табл. 4).

У складі основних засобів управляючих муніципальних компаній та керуючих компаній, як правило, є в експлуатації транспортні засоби (трактори, самоскиди, снігоочисники тощо), які використовуються в господарській діяльності. Усі витрати, які здійснюються на їх відновлення, також поділяють на витрати з поліпшення та з підтримання у робочому стані. Так, у пункті 1.2 Положення про технічне обслуговування і ремонт дорожніх транспортних засобів автомобільного транспорту №102 зазначено, що основною метою технічного обслуговування та ремонту є підтримання дорожніх транспортних засобів у технічно справному стані та належному зовнішньому вигляді, забезпечення надійності, економічності, безпеки руху та екологічної безпеки [3]. А отже у пункті 1.3 цього ж Положення йдеться, що під витратами на поточний ремонт (тотожно витратам на підтримання первісно очікуваних економічних вигод [2]) маються на увазі витрати на забезпечення або відновлення роботоздатності

виробу, а такий ремонт полягає в заміні і (або) відновленні окремих частин (може виконуватися заявочне або за результатами діагностування агрегатним, знеособленим та іншими методами) [3]. При цьому технічне обслуговування дорожніх транспортних засобів передбачає в основному перевірку, регулювання, очищення, змащування агрегатів, заправку експлуатаційними рідинами, але не включає заміну агрегатів автомобіля і не змінює його конструктивні характеристики. У бухгалтерському обліку такі витрати визначаються як витрати, що здійснюються для підтримки об'єкта в робочому стані та отримання первісно очікуваних економічних вигод і відносяться до витрат звітного періоду.

Крім цього, у складі витрат, які підтримують первісно очікувані економічні вигоди, враховуються також і ті, які пов'язані із будь-яким ремонтом дорожніх транспортних засобів, що передбачає заміну не більше двох таких агрегатів або їх окремих частин, що зносилися або вийшли з ладу (пункт 3.13 Положення №102) [3].

Отже, якщо керуючі компанії та управляючі муніципальні компанії використовують у своїй господарській діяльності дорожні транспортні засоби, то до структури витрат, які понесені для відновлення та підтримання майбутніх економічних вигод, крім уже зазначених, що допомагають зберегти об'єкт основних засобів у робочому стані, можна віднести:

- витрати на ремонтні роботи, пов'язані з одночасною заміною не більше двох базових агрегатів (крім кузова і рами);
- витрати на будь-який ремонт агрегатів (пункт 3.14 Положення №102);
- витрати на технічне обслуговування;

Таблиця 3

**Систематизований перелік поліпшувальних робіт
щодо прибудинкових територій та об'єктів зовнішнього благоустрою**

Види робіт, що поліпшують прибудинкові території та об'єкти зовнішнього благоустрою	Аналітичний склад
1. Роботи щодо дитячих майданчиків, майданчиків для відпочинку жителів, спортивних майданчиків у дворах, а також у межах мікрорайонів	1.1. Будівництво. 1.2. Улаштування. 1.3. Озеленення внутрішньоквартальних територій
2. Роботи щодо додаткової мережі поливних систем; нових асфальтових тротуарів та внутрішньоквартальних проїзних доріг; нових каналів для прокладання труб центрального опалення; сміттєпроводу і його приймальних пристроїв (контейнерів для сміття)	2.1. Обладнання. 2.2. Відновлення. 2.3. Прокладання. 2.4. Улаштування.

Джерело: [5]

Таблиця 4

**Систематизований перелік ремонтних робіт
щодо прибудинкових територій та об'єктів зовнішнього благоустрою**

Види робіт, що підтримують прибудинкові території та об'єкти зовнішнього благоустрою у справному стані	Аналітичний склад
1. Санітарне обслуговування щодо прибирання прибудинкових територій	1.1. Посипання піском тротуарів, дворових перехідних доріжок, зовнішніх сходів і площадок на них. 1.2. Утримання в справному і охайному стані урн, очищення їх від сміття. 1.3. Очищення від ущільненого снігу і обледеніння асфальтного покриття під скребок. 1.4. Завантаження і розвантаження снігу, вивезення його здійснюється своїми або найманими транспортними засобами включаючи сніг, який скинули з даху. 1.5. Участь у механізованому прибиранні снігу. 1.6. Влаштування в періоди відлиги борозен в полою для відводу талої води у відповідні комунікації. 1.7. Завантаження грубого сміття на транспортні засоби. 1.8. Утримання в порядку помийних ям та дворових туалетів, що приєднані до місцевої каналізаційної мережі, а також туалетів з вигрібними ямами; миття їх та дезінфекція. 1.9. Нагляд за збереженням зовнішнього обладнання.
2. Поточний ремонт конструктивних елементів, інженерних систем і технічних пристроїв елементів зовнішнього благоустрою розташованих на прибудинковій території	2.1. Заміна водостічних труб, водопровідних труб, труб систем центрального опалення. 2.2. Ремонт елеваторних вузлів, зливової каналізації, каналізаційних труб. 2.3. Ремонт систем холодного та гарячого водопостачання, теплоізоляції. 2.4. Ремонт обладнання дитячих, господарських майданчиків.

– витрати на щоденне обслуговування, що проводиться після робочої зміни з метою підготовки таких транспортних засобів до подальшої експлуатації (включає перевірку технічного стану, виконання робіт щодо підтримування належного зовнішнього стану, заправку експлуатаційними рідинами, усунення виявлених несправностей та дефектів у роботі тощо;

– витрати на сезонне обслуговування, яке здійснюється двічі на рік (включає роботи, а відповідно і витрати, понесені в ході таких робіт: контрольньо-діагностичних, кріпильних, регулюючих).

Щодо витрат на поліпшення дорожніх транспортних засобів, то у згаданому вище Положенні №102 пункті 1.3 мова йде про те, що капітальний ремонт – це ремонт, який виконується для відновлення справності та повного або близького до повного відновлення ресурсу одиниці техніки із заміною чи відновленням будь-яких частин, включаючи базові. А пункти 3.15 та 3.16 зазначають, що капітальний ремонт є необхідним за потреби, в результаті діагностики технічного стану і має на меті продовження строку експлуатації дорожніх транспортних засобів. До нього відносять роботи, пов'язані із заміною кузова для автобусів та легкових автомобілів, рами для вантажних автомобілів або одночасною заміною не менше трьох базових агрегатів [3]. А відтак, всі перераховані роботи значною мірою збільшують майбутні економічні вигоди від використання об'єкта основних засобів. Зважаючи на це, витрати, пов'язані з капітальним ремонтом необхідно відносити в облік на збільшення первісної вартості об'єктів дорожніх транспортних засобів.

Висновки і пропозиції. Питання висвітлення в обліку витрат на відновлення основних засобів

управляючими муніципальними компаніями та керуючими компаніями часто є суперечливими, оскільки обліковцям важко провести межу, де закінчуються поточні ремонтні роботи, а де розпочинаються поліпшувальні. І хоча існують галузеві нормативні акти, які вказують на специфічні види робіт, що підпадають під категорії «поточний» та «капітальний» ремонт, однак законодавча база в сфері бухгалтерського обліку не передбачає застосування означених термінів. Натомість П(С)БО 7 «Основні засоби» надає тлумачення «робіт, які підтримують об'єкт основних засобів у робочому стані» та «робіт, які його поліпшують».

Окрім того, немає конкретного розмежування ремонтних та поліпшувальних робіт в розрізі окремих об'єктів (груп об'єктів) основних засобів. Зважаючи на те, що управляючі компанії є управителями власне майна та об'єктів зовнішнього благоустрою, які є у власності співвласників багатоквартирних будинків, а також в складі своєї матеріально-технічної бази мають значну питому вагу саме дорожніх транспортних засобів задля якісного надання послуг з управління, тому нами рекомендований систематизований перелік аналітичного складу відновлювальних робіт основних засобів для таких компаній. Цей перелік поданий відокремлено для тих робіт, які підтримують об'єкт основних засобів у робочому стані та які його поліпшують окремо для житлового фонду, прибудинкових територій та об'єктів зовнішнього благоустрою, дорожніх транспортних засобів. За нашим переконанням, запропоноване групування та систематизація спрямована на полегшення роботи облікового персоналу та раціоналізації облікового процесу.

Список використаних джерел:

1. Про Житлово-комунальні послуги: Закон України від 09.06.2018 р. № 2189-VIII / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2189-19>.
2. Основні засоби: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 від 27.04.2000 р. № 92 / Міністерство фінансів України. Бібліотека Головбуха. 2004. № 10(48). Ст. 175–179.
3. Про технічне обслуговування і ремонт дорожніх транспортних автомобільного транспорту: Положення від 30.03.1998 р. № 102 / Мінтранс України. Бібліотека Головбуха. 2004. № 8(46). Ст. 180–186.
4. Правила утримання житлових будинків та прибудинкових територій: Правила від 17.05.2005 р. № 76 / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Примірний перелік послуг з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій та послуг з ремонту приміщень будинків і споруд: Перелік від 10.08.2004 р. № 150 із змінами / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Лист Державного комітету України з будівництва та архітектури від 30.04.2003 р. № 7/7–401. Все про бухгалтерський облік. 2004. № 9. Ст. 23.

Гуменюк А. Ф.

Хмельницький національний університет

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ И ГРУППИРОВКА ВОССТАНОВИТЕЛЬНЫХ РАБОТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В УЧЕТНОЙ ПРАКТИКЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ МУНИЦИПАЛЬНЫХ И УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ

Резюме

В публикации освещены некоторые положения по систематизации восстановительных работ основных средств в практике управленческих муниципальных и управляющих компаний. Рассмотрена классификация улучшающих и ремонтных работ по жилищному фонду, придомовых территорий и объектов внешнего благоустройства. Исследована группировка улучшений транспортных средств, находящихся в эксплуатации указанных субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: управленческие муниципальные компании, управляющие компании, жилой фонд, придомовые территории и объекты внешнего благоустройства, восстановительные работы.

Gumenyuk A. F.

Khmelnytsky National University

SYSTEMIZATION AND GROUPING OF RESTORING WORKS OF MAIN ACTIVITIES IN ACCOUNTING PRACTICE OF MANAGEMENT MUNICIPAL AND MANAGING COMPANIES

Summary

The question of systematization and grouping of restoration works on management of fixed assets through management of utility companies and management companies is not fully understood, since the functions of property management in our country are new legislative norms. In addition, newly created municipal companies and management companies have a shortage of new accounting personnel, so the experts of predecessors – residential services are involved. Consequently, the issue under investigation has a definite relevance, since aspects of accounting should be considered in a different approach. This publication covers some provisions on the systematization of restorative works in the accounting of fixed assets in the practice of management municipal and management companies. The classification of improvement and repair works concerning a housing stock, adjacent territories and objects of external improvement is considered. The grouping of improvements of vehicles that are in operation of the indicated economic entities is investigated. **Key words:** management municipal companies, management companies, housing stock, adjacent territories and objects of external improvement, restoration works.

УДК 657.1:004:658

Кузь В. І.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

МОДЕЛЮВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ МІЖ ЕКОНОМІЧНИМИ СУБ'ЄКТАМИ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

У статті досліджено теоретичні аспекти моделювання інформаційних взаємозв'язків між економічними суб'єктами в умовах підвищення значення інформації в господарських процесах та розвитку інформаційно-комунікаційних технологій. Визначено вагомість значення інформаційних посередників в обміні даними між суб'єктами, функціонування яких здійснюється на цифрових платформах. Ідентифіковано вплив інформаційних ресурсів та технологій на зміни форм ведення бізнесу. Встановлено необхідність інформаційного моделювання на основі системи бухгалтерського обліку, що передбачає необхідність перегляду її методологічних та методичних аспектів функціонування.

Ключові слова: інформаційна модель, інформаційне суспільство, інформаційно-комунікаційні технології, інформаційні посередники, моделювання, система бухгалтерського обліку.

Постановка проблеми. Зміни, що відбуваються в соціально-економічних відносинах, приводять до підвищення значення інформаційного забезпечення в процесі прийняття управлінських рішень. Збільшення видів та модифікація господарських процесів спричиняють зростання кількості інформаційних об'єктів, джерел даних та користувачів інформації. За цих умов ідентифікуються та потребують нагального вирішення проблеми отримання, оперування та розкриття релевантних даних про предмет соціально-економічних відносин задля забезпечення мети провадження господарської та управлінської діяльності. Важливість вирішення наявних проблем інформаційного забезпечення підкреслюється динамізмом форм інформування, що притаманні інформаційному суспільству, появою нових засобів надання та отримання інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Моделювання як метод дослідження явищ та процесів, зокрема сфери обміну інформацією між економічними суб'єктами, є активним об'єктом дослідження багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців. Вагомий внесок у вирішення досліджуваної проблеми зробили такі дослідники, як Д.В. Ланде, В.М. Фурашев [1], А.О. Спіфанов [2], В.А. Леванський [3], Л.М. Сатир [4], Л.О. Матвійчук [5], Ч. Хант, В. Заргарьян [6], М. Кассон [6], О.С. Вишневецький [8], В.Д. Попова [9], М.М. Шигун [10], О.В. Ілляшенко [11], В.М. Жук [12], Я.Д. Крупка [13], М.І. Сидорова [14], Н.М. Малюга [15], І.Л. Грабчук [16]. Проте

питання обміну інформацією в соціально-економічному середовищі залишатимуться актуальним й надалі з огляду на зростання інформаційних потреб учасників господарських процесів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій як основного індикатора становлення інформаційного суспільства вимагає дослідження змін, що відбуваються в інформаційних взаємозв'язках між економічними суб'єктами. Нині до кінця не вирішеними залишаються проблеми формування оптимальної інформаційної політики суб'єкта господарювання, що вимагає дослідження питання побудови інформаційних моделей, які б враховували особливості функціонування системи бухгалтерського обліку та можливості налагодження ділових комунікацій через інформаційних посередників.

Мета статті полягає у визначенні основних аспектів інформаційних взаємозв'язків між економічними суб'єктами в умовах розвитку інформаційно-комунікаційних технологій та інформаційного суспільства загалом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективне провадження фінансово-господарської діяльності економічними суб'єктами забезпечується за рахунок не тільки раціональності управлінських процесів, але й належної поінформованості управлінського персоналу, власників ресурсів, споживачів та органів державного управління тощо. Якщо раніше основним орієн-

тиром ефективності менеджменту щодо інформаційного забезпечення було отримання ними всієї сукупності необхідних даних, що відповідали етапам прийняття управлінських рішень та критеріям релевантності, то сьогодні важливим аспектом досліджуваного процесу є належним чином організована презентація змісту проваджуваних господарських процесів та результатів їх здійснення для оточуючого соціально-економічного середовища. У зв'язку з цим належного дослідження потребує процес моделювання інформаційних взаємозв'язків між економічними суб'єктами в умовах зміни соціально-економічних відносин, розроблення орієнтованої моделі вхідних та вихідних потоків інформації, що характерні для системи управління суб'єкта господарювання.

У класичному розумінні дослідження змісту процедур функціонування будь-яких систем, процесів чи об'єктів моделювання дає змогу зрозуміти, як побудований цей об'єкт (модель більш доступна, ніж реальний об'єкт); навчитися управляти об'єктом (процесом); прогнозувати безпосередні та непрямі наслідки реалізації заданих способів і форм дії на об'єкт [1, с. 12].

Підсумком процесу моделювання повинна стати розроблена модель, яка дає змогу з'ясувати принципи дії, методи управління та результати функціонування. Створення моделей значно полегшує «вивчення об'єкта, неодноразово стає єдиним способом його дослідження, дає змогу розглянути його поведінку за різних умов і станів, що робить метод моделювання одним з найважливіших методів пізнання» [2, с. 9]. В.О. Леванський пропонує таке визначення: модель – це цілісна система уявлень про сутнісні ознаки і характеристики деякої іншої системи, що називається оригіналом, втілена в матеріальних конструкціях або інформаційних (графічних, статистичних, математичних тощо) композиціях; виділена з довкілля відповідно до цілей, завдань і можливостей дослідника; здатна дати нове знання про систему, тобто оригінал, і/або допомогти перетворенню (вдосконаленню) оригіналу або довкілля внаслідок єдності законів, що діють у різних сферах реальності [3].

Створення моделі інформаційних взаємозв'язків між економічними суб'єктами в умовах зміни соціально-економічних відносин не приводить до розроблення певної матеріальної конструкції. Крім цього, доцільно зазначити, що модель інформаційних взаємозв'язків економічних суб'єктів не має рис прийнятності кожному з них, тобто характеризується індивідуальністю під задані параметри провадження фінансово-господарської діяльності окремими групами економічних суб'єктів. Також слід відзначити, що інформаційна модель суб'єкта господарювання може змінюватися залежно від низки чинників, які характеризують зміни у виробничих та господарських процесах, удосконалення інформаційно-комунікаційних технологій, визначених на законодавчому рівні базисів розкриття інформації (звітності) про фінансово-господарську діяльність, вибраної до застосування економічним суб'єктом інформаційної політики.

Проте ці обмеження щодо створення інформаційної моделі не стають на перешкоді виконання завдання, пов'язаного з ідентифікацією типових інформаційних взаємозв'язків між економічними суб'єктами, що дасть змогу визначити базові принципи, завдання та об'єкти інформаційної моделі. Перш за все слід дослідити риси моделювання та особливості створення інформаційних моделей на мікрорівні.

Процес створення моделі повинен характеризуватися такими рисами: модель є формою відображення соціально-економічних процесів на мікрорівні; модель створюється з урахуванням тенденцій, що мали місце задля вирішення певного завдання на перспективу; модель та досліджувані процеси й об'єкти перебувають у взаємозв'язку; модель є засобом відволікання та вираження внутрішньої структури складного явища; модель, виступаючи заміном об'єкта, дає інформацію про об'єкт, є проміжною ланкою між теорією та дійсністю, має змістовний характер.

За результатами моделювання інформаційних взаємозв'язків між економічними суб'єктами повинна бути сформована модель, яка відображатиме інформаційні потоки, продукуватиме дані для управління та інших користувачів, розкриватиме в інформаційному плані основні регламентовані та презентаційні аспекти діяльності, а також не суперечитиме нормативно визначеним правилам формування інформаційної політики на мікрорівні.

Інформаційна модель – це опис властивостей і характеристик об'єкта однією з мов кодування, зокрема розмовною, науковою, графічною тощо. Як і будь-яка інша, інформаційна модель містить не всю інформацію про об'єкт (процес), що моделюється, а тільки ту її частину, яка необхідна для вирішення досліджуваних завдань [1, с. 13].

Інформаційну модель як сукупність вхідних та вихідних потоків даних доцільно розглядати за трьома основними компонентами:

- 1) синтаксичний аспект, що визначає формальні параметри і процедури побудови інформаційної моделі, об'єкти та взаємозв'язок між ними;
- 2) семантичний аспект, що визначає правила інтерпретації кожного об'єкта інформаційної моделі;
- 3) прагматичний аспект, що визначає ознаки інформаційної цінності кожного об'єкта інформаційної моделі для різних користувачів відповідно до змісту їх інформаційних запитів.

Найчастіше така модель створена задля забезпечення інформаційних потреб управлінського персоналу. «Невід'ємною умовою управління є наявність та постійна актуалізація інформаційного фонду, який об'єднує інформацію про стан зовнішнього середовища, облікову внутрішньогосподарську і нормативно-довідкову інформацію» [4, с. 309]. Проте в умовах посилення конкурентної боротьби не менш важливим її призначенням є інформування економічних суб'єктів, з якими співпрацює суб'єкт господарювання або в чиєму соціально-економічному оточенні перебуває суб'єкт господарювання.

Складність інформаційної моделі суб'єкта господарювання визначається не тільки збільшенням кількості інформаційних об'єктів в господарських та управлінських процесах і збільшенням кількості економічних суб'єктів, що мають потреби у поінформованості в його діяльності, але й розвитком методів, способів та засобів оброблення й передачі даних, що потрібно враховувати задля отримання конкурентних переваг в бізнесі. Нині все більше уваги слід приділяти застосуванню інформаційно-комунікаційних технологій в господарських процесах, формуванню інформаційних потоків в них. Отже, інформаційна модель з огляду на формування й розвиток інформаційного суспільства та інформаційної економіки повинна базуватися на принципах ведення бізнесу в умовах використання інформаційно-комунікаційних технологій.

Використання інформаційно-комунікаційних технологій в процесі розвитку ринкових відносин

є одним з найбільш важливих елементів ефективного управління, а саме державного, корпоративного, індивідуального; підґрунтям формування інформаційної економіки та глобалізацією її в міжнародний простір [5, с. 29].

Інформаційно-комунікаційні технології мають вагомий вплив не тільки на економічних суб'єктів мікрорівня, але й на державні інституції (макрорівень), що свідчить про єдність підходів до формування інформаційної політики економічних суб'єктів. Слід відзначити, що «нова концепція податкового менеджменту з використанням інформаційно-комунікаційних технологій змінює роль податкового відомства країни, забезпечує трансформацію контролюючої на обслуговуючу службу високої якості з введенням новітніх сервісних послуг і, як наслідок, зростання інтересу платників податків до електронної співпраці» [5, с. 33].

Таким чином, інформаційно-комунікаційні технології слід розглядати не тільки як засіб оброблення та обміну масивом даним, але й як окрему інституцію, своєрідного посередника в інформаційних взаємозв'язках між економічними суб'єктами. Аналогічно посередниками в інформаційній моделі можна вважати спеціалізованих суб'єктів, які на основі власних знань та за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій здійснюють інформаційне обслуговування економічних суб'єктів.

Ч. Хант та В. Зартарьян під посередниками в інформаційних процесах суб'єкта господарювання розглядають експертів, об'єднаних в організації з дослідження діяльності та оброблення інформації, які роблять заключення стосовно повідомлень, притаманних господарським процесам [6, с. 46].

М. Кассон, розглядаючи зміст операцій з посередництва в господарських процесах між економічними суб'єктами, вказує не тільки на економічне посередництво спеціалізованих суб'єктів між виробником та споживачем, але й на інформаційне. Завдяки саме цьому виду посередництва здійснюється найкращий розподіл потенційно можливих економічних вигід [7, с. 56–63].

Під час встановлення функціонального змісту діяльності інформаційних посередників до них можна віднести низку інформаційних ресурсів та цифрових платформ як базових моделей комунікації між економічними суб'єктами. Слушною є думка О.С. Вишневського про те, що «викорис-

тання цифрових платформ призводить до збільшення повноти інформації на ринку, підвищення довіри між контрагентами через прозорість транзакцій і створює можливості для відродження епохи вільної конкуренції на принципово новій технологічній основі» [8, с. 66].

До таких цифрових платформ слід віднести платформи державних цифрових послуг для громадян, платформи для подачі петицій, цифрові біржі праці (Work.ua; Robota.ua тощо), платформи електронних державних закупівель (ProZorro), платформи електронних комерційних закупівель (Rialto; Zakupki.prom.ua тощо), платформи для розкриття інформації (smida.gov.ua; emitent.net.ua; stockmarket.gov.ua тощо), платформи для подання звітності (cabinet.sfs.gov.ua; М.Е.Дос; Соната тощо), управлінсько-інформаційні платформи (SAP Business; 1С:Підприємство; IT-Enterprise тощо), аналітичні платформи (youcontrol.com.ua; Big Data; XBRL тощо), інтернет-магазини (Rozetka; Prom.ua тощо), пошукові системи та сайти тощо. Наведені цифрові платформи виконують функцію інформування економічних суб'єктів, контрольну функцію, функцію звітування, облікову та управлінську функції, комунікаційну функцію, а також презентаційну функцію. Отже, цифрові платформи як інформаційні ресурси є фактичними посередниками у взаємозв'язку між економічними суб'єктами, які сприяють отриманню останніми необхідних даних для прийняття рішень (рис. 1).

Інформаційні посередники не тільки виконують завдання, пов'язані з раціональним вирішенням низки соціально-економічних питань, розкриттям інформації про окремі аспекти фінансово-господарської діяльності економічних суб'єктів та аналітичною обробкою значних за обсягами даних, але й змінюють форми ведення бізнесу, покликані забезпечити ефективніше виконання економічних завдань, зокрема у сфері е-комерції. «Інформаційно-консультаційні посередники можуть виконувати не тільки обслуговуючу функцію певного сегменту економічної системи, але й виступати продуцентом нових ідей, які ляжуть в основу виробництва нових видів продукції тощо» [9, с. 141].

Такий стан речей вимагає адаптації інформаційної моделі економічних суб'єктів мікрорівня, яка базується на елементах системи бухгалтерського обліку, до характерних рис розвитку інфор-

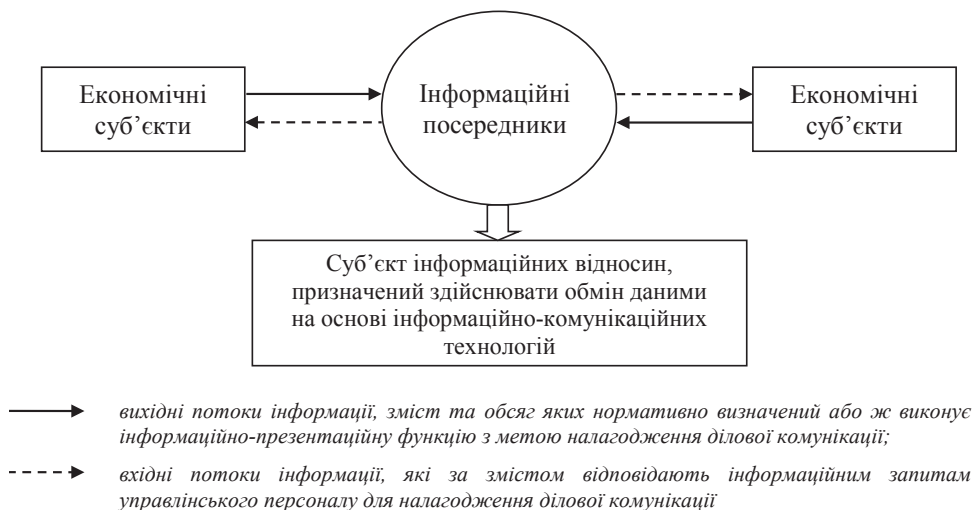


Рис. 1. Модель інформаційних взаємозв'язків між економічними суб'єктами

Джерело: розроблено автором на основі джерел [1; 6; 7; 9]

маційно-комунікаційних технологій. Система бухгалтерського обліку суб'єкта господарювання за цих умов розвитку соціально-економічних процесів залишається одним з основних продуцентів інформації для прийняття рішень економічними суб'єктами, її можна розглядати як інформаційну модель. Адаже системі бухгалтерського обліку притаманні всі риси моделі, такі як наявність об'єктів, які в сукупності становлять фінансово-господарську діяльність; ідентифікація даних про об'єкти за нормативно визначеними методологічними правилами; характеристика облікового процесу взаємодією суб'єкта ведення обліку з об'єктами обліку за визначеною послідовністю виконання облікових операцій; використання індивідуального способу кодування інформації на основі бухгалтерських рахунків та подвійного запису; визначення напрямів розкриття інформації на основі інформаційних запитів користувачів.

За умов збільшення кількості об'єктів обліку, методологічних підходів до їх оцінювання та підвищення зацікавленості користувачів до різних аспектів діяльності суб'єкта господарювання слід говорити про необхідність застосування методу моделювання в обліковій системі суб'єкта господарювання, оскільки «відсутність комплексних розробок щодо методологічного забезпечення процесів моделювання в бухгалтерському обліку знижує його інформаційну наповненість та, як наслідок, перешкоджає ефективному управлінню суб'єктами господарювання» [10].

«У процесі бухгалтерського моделювання слід дотримуватися трьох аспектів: аналітичного розкладання, синтетичного складання і тимчасової складової» [11, с. 289]. Слід відзначити, що наведені складові процесу моделювання системи бухгалтерського обліку розкривають тільки процедурні аспекти облікового відображення об'єктів як інформаційної моделі. Не менш важливою функцією системи бухгалтерського обліку, ніж підготовка загальної інформації про фінансовий стан та результати діяльності, є визначення інформаційних потреб користувачів, їх оперативне задоволення аналітичними даними на засадах індивідуальності. Крім цього, інформування різних груп користувачів має проводитися на засадах конфіденційності та комерційної таємниці.

Наведені факти дають можливість говорити про можливість формування на базі системи обліку суб'єкта господарювання загальної інформаційної моделі та індивідуальних моделей, спрямованих на вирішення конкретних завдань, функціонування яких має здійснюватися на основі вибраних методичних підходів до оброблення інформації. «Моделювання як всеохоплюючий метод науки

з бухгалтерського обліку є важливою складовою розвитку його теорії й практики та передбачає, окрім іншого, розробку методик і методичних рекомендацій (описань)» [12].

Розвиток інформаційного суспільства на основі вдосконалення інформаційно-комунікаційних технологій, які використовуються в бізнесі та суспільних відносинах між соціально-економічними інститутами, має активний вплив на побудову інформаційних моделей взаємозв'язку між економічними суб'єктами, що базуються на системі бухгалтерського обліку. За таких умов здійснення інформаційного моделювання розширює методологічні, методичні та процедурні межі системи бухгалтерського обліку. «Сутність моделювання дає можливість ідентифікувати систему бухгалтерського обліку з точки зору інформаційної моделі, а це, відповідно, зумовлює чіткі вимоги та нові характеристики щодо облікових процедур як елементів такої системи» [13, с. 66].

Оброблення обліково-економічної інформації, що характеризує діяльність суб'єктів господарювання здійснюється за допомогою програмного забезпечення, найпоширенішими програмами є «1С: Бухгалтерія для України», «Парус-Бухгалтерія», «Діловод», «SAP», «IT-Enterprise: Бухгалтерія», «1С-ПРО» тощо. На основі проведеного ґрунтовного аналізу наведених програмних продуктів І.Л. Грабчук та Г.І. Ляхович [16] стверджують, що вони не тільки реалізують облікові функції щодо виконання операцій відповідно до етапів облікового процесу, але й створюють можливості для взаємозв'язку з інформаційними посередниками.

Таким чином, формування інформаційних моделей в системі бухгалтерського обліку суб'єкта господарювання на базі інформаційно-комунікаційних технологій відповідає загальним тенденціям розвитку інформаційного суспільства, свідчить про можливість раціональної побудови ділових комунікацій між економічними суб'єктами за активної участі інформаційних посередників.

Висновки. Розвиток інформаційного суспільства змінює підходи до організації та ведення бізнесу, підвищує значення інформації в господарських процесах, що визначає необхідність оброблення значно більших обсягів даних разом з потребою підвищення рівня розкриття інформації. Такий стан речей привів до появи інформаційних посередників у взаємозв'язках між економічними суб'єктами, необхідності розроблення інформаційної політики, яка базується на методах моделювання. В контексті розвитку інформаційно-комунікаційних технологій уточнення потребують методологічні та методичні аспекти системи бухгалтерського обліку як інформаційної моделі на мікрорівні.

Список використаних джерел:

1. Ланде Д.В., Фурашев В.М., Юдкова К.В. Основи інформаційного та соціально-правового моделювання: навч. посіб. Київ: НТУУ «КПІ», 2014. 220 с.
2. Сучасні та перспективні методи і моделі управління в економіці: монографія: у 2 ч. / за ред. А.О. Єпіфанова. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. Ч. 2. 256 с.
3. Леванский В.А. Моделирование в социально-правовых исследованиях. Москва: Наука, 1986. 156 с.
4. Сатир Л.М. Організаційні засади функціонування інформаційної моделі формування бази сільськогосподарських підприємств. Інноваційна економіка. 2013. № 1(39). С. 308–312.
5. Матвійчук Л.О. Формування інформаційної моделі взаємодії суб'єктів господарювання і податкових органів. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 11. С. 28–34.
6. Хант Ч., Заргарьян В. Разведка на службе вашего предприятия. Киев: Укрзакордонвизасервис, 1992. 160 с.
7. Кассон М. Інформація та організація. Новий погляд на теорію фірми / пер. з англ. Київ: вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2018. 366 с.
8. Вишневський О.С. Цифрові платформи як ядро цифровізації економіки. Цифрова економіка: зб. мат. Національної наук.-метод. конф. (4–5 жовтня 2018 р., м. Київ). Київ: КНЕУ, 2018. 407 с.
9. Попова В.Д., Кузь В.І. Інформаційні потреби та запити суб'єктів економічних відносин. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2017. Вип. 26. Ч. 2. С. 138–141.

10. Шигун М.М. Розвиток теорії та методології моделювання системи бухгалтерського обліку: автореф. дис. ... докт. екон. наук. Київ, 2010. 36 с.
11. Ілляшенко О.В. Облікові моделі: особливості створення, функціонування та видозміни. Інноваційна економіка. 2013. № 7(45). С. 287–292.
12. Жук В.М. Розвиток моделювання в бухгалтерському обліку. Облік і фінанси АПК. 2010. № 3. С. 26–32.
13. Крупка Я.Д., Кузь В.І. Моделювання систем та процедур бухгалтерського обліку. Вісник ТНЕУ. 2013. № 3. С. 62–68.
14. Сидорова М.И. Эволюция моделей бухгалтерского учета. Научная жизнь. 2013. № 9. С. 119–121.
15. Малюга Н.М. Моделирование как инструмент обеспечения прогностической функции бухгалтерского учета. Вестник национального технического университета «ХПИ». 2005. № 58. С. 175–177.
16. Грабчук І.Л., Ляхович Г.І. Програмне забезпечення для ведення обліку: проблеми вибору та використання в ході аутсорсингу. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2017. Вип. 3(38). С. 32–36.

Кузь В. І.

Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича

МОДЕЛИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ МЕЖДУ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СУБЪЕКТАМИ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

Резюме

В статье исследованы теоретические аспекты моделирования информационных взаимосвязей между экономическими субъектами в условиях повышения значения информации в хозяйственных процессах и развитии информационно-коммуникационных технологий. Определена весомость значения информационных посредников в обмене данными между субъектами, функционирование которых осуществляется на цифровых платформах. Идентифицировано влияние информационных ресурсов и технологий на изменения форм ведения бизнеса. Установлена необходимость информационного моделирования на основе системы бухгалтерского учета, что предусматривает необходимость пересмотра ее методологических и методических аспектов функционирования.

Ключевые слова: информационная модель, информационное общество, информационно-коммуникационные технологии, информационные посредники, моделирование, система бухгалтерского учета.

Kuz' V. I.

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

MODELING OF INFORMATION RELATIONS BETWEEN ECONOMIC SUBJECTS IN THE CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF INFORMATIONAL SOCIETY

Summary

The theoretical aspects of modeling of information relationship between economic entities in the conditions of increasing the importance of information in economic processes and development of information and communication technologies are investigated. The significance of information intermediaries of the data exchange between the entities whose functioning is carried out on digital platforms is determined. The influence of information resources and technologies on changes in the form of doing business is identified. The necessity of information modeling on basis of the accounting system is established, which provides for the necessity of review methodological and methodical aspects of functioning.

Key words: information model, information society, information and communication technologies, information intermediaries, modeling, accounting system.

УДК 658.27:330.133.1

Малікова І. П.

Одеський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університетуАНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ У СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ РЕАЛІЯХ

Розглянуто необхідність проведення аналізу основних засобів як ключового елементу виробничого потенціалу підприємств. Визначено основні напрями проведення їх комплексної оцінки в сучасних умовах господарювання. Розглянуто дискусійні питання щодо методики розрахунку показників ефективності використання основних засобів. Обґрунтовано необхідність удосконалення діючої системи показників, що використовується у процесі аналізу основних засобів. Пропоновано під час розрахунку фондівіддачі та інших показників ефективності використання основних засобів використовувати залишкову їхню вартість, яка більш реально характеризує їхню вартісну оцінку на конкретний момент часу.

Ключові слова: основні засоби, технічний стан, інтенсивний шлях, первісна вартість, знос, ефективність використання.

Постановка проблеми. Діяльність будь-якого підприємства значною мірою залежить від оснащення основними засобами, які виступають ключовим елементом виробничого потенціалу. Аналіз, що дає змогу дати не тільки оцінку складу, руху та технічному стану основних засобів, а й виявити проблемні точки ефективності їх використання на підприємстві та визначити конкретні шляхи усунення даних недоліків, не втрачає своєї актуальності й досі. Навпаки, останнім часом усе більше суб'єктів господарювання проводять свій внутрішній моніторинг за цим ресурсним потенціалом, що, своєю чергою, дає їм змогу приймати конкретні оперативні рішення, які позитивно впливають на кінцеві результати їхньої фінансово-господарської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розроблення теоретично-методологічних основ під час проведення комплексної оцінки фінансово-господарської діяльності підприємств зроблений відомими в Україні й за її межами вченими: М.І. Бакановим, І.Т. Балабановим, Б.Є. Грабовецьким, Г.В. Савицькою та ін.

Серед сучасних учених і практиків, які більш детально звертають увагу саме на аналіз основних засобів підприємств, можна назвати К.Р. Бикова, Н.С. Лепейко, Л.О. Рубан, Н.І. Самбурську, А.С. Ткаченко. Аналіз наукових праць указаних авторів свідчить про актуальність цієї теми та необхідність оцінки стану та ефективності використання основних засобів як важливого інструменту впливу на основні показники діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не применшуючи вагомості отриманих указаними науковцями результатів, слід відзначити, що й досі залишається низка невирішених проблем та дискусійних питань щодо методичних підходів до розрахунку окремих показників, що використовуються у процесі аналізу основних засобів підприємств.

Мета статті полягає в узагальненні діючої системи показників, що характеризують технічний стан, рух та ефективність використання основних засобів на підприємствах, та пошуку напрямів їх удосконалення в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні в період інтеграції України в європейський економічний простір та в умовах жорсткої конкуренції на внутрішньому ринку перед підприємствами на перший план висувуються питання платоспроможності та конкурентоспроможності їхньої продукції. А це залежить від багатьох

зовнішніх та внутрішніх чинників. Нині значна кількість підприємств України переживає не найкращі часи, їм доводиться боротися та долати різного роду труднощі, щоб посісти гідне місце на ринку та отримати перспективи розвитку в майбутньому. Багато проблем пов'язано з експлуатацією та ефективністю використання основних засобів, тому оцінка використання основних засобів у сучасних економічних реаліях набуває нового значення, а методика розрахунку багатьох показників потребує вдосконалення.

Перед тим як розпочати розгляд послідовності проведення аналізу основних засобів, доцільно зупинитися на понятті основних засобів та їх класифікації. В економічній літературі зустрічаються різні трактування цієї категорії. На нашу думку, найбільш наближеним до тлумачення цього терміна згідно з Міжнародними стандартами фінансової звітності (IAS) 16 є визначення, подане в положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує для використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій [1].

Основні засоби мають різноманітний характер, що, своєю чергою, потребує їх класифікації. Класифікація основних засобів є складовим елементом в організації обліку та проведенні аналітичної роботи майна на підприємстві. Вона допомагає конкретизувати та систематизувати інформацію про об'єкт дослідження, вирішує конкретні завдання аналітичного характеру, тому що передбачає їх групування за визначеними ознаками. Зараз у різних джерелах можна зустріти різні підходи до класифікації основних засобів. Це залежить від мети й завдань, які вирішуються у процесі проведення досліджень. Зупинимось на класифікації основних засобів, яка в подальшому буде використана в процесі аналізу. Класифікацію основних засобів підприємств подано на рис. 1.

Аналіз основних засобів – трудомісткий процес, у зв'язку з чим доцільно встановити послідовність його проведення. Спочатку на основі даних форми № 5 «Примітки до річної фінансової звітності» зовнішні та внутрішні користувачі можуть провести узагальнюючу вертикальну та горизонтальну їх оцінку. Вертикальний аналіз, який інколи називають структурним, дає змогу встановити структуру окремих позицій основних засобів у загальній сумі та оцінити структурні зрушення,

що відбуваються в їх складі. Доцільність та значення вертикального аналізу також полягає у тому, що за його допомогою досягається перехід до відносних величин, а це, своєю чергою, дає змогу проводити міжгосподарські порівняння у складі даного виробничого потенціалу різних підприємств, які відрізняються між собою за величиною різних об'ємних показників діяльності.

Вертикальний аналіз доповнюється горизонтальним (тимчасовим), який показує абсолютну та відносну зміну основних засобів за окремими їх групами та у цілому. Паралельно з горизонтальним аналізом доцільно проводити оцінку руху основних засобів, а саме необхідно розрахувати такі показники: коефіцієнт надходження (введення), оновлення, вибуття, приросту, заміни, розширення. Ці відносні характеристики дають оцінку роботи підприємства щодо оновлення основних засобів, а також за їх допомогою можна проводити порівняння роботи різних підприємств у цьому напрямі.

Оновлення основних засобів на промислових підприємствах України сьогодні проводиться дуже повільно. Про це свідчать показники технічного стану, до яких належать коефіцієнти зносу та придатності. Коефіцієнт зносу визначається шляхом співвідношення суми зносу до первісної їхньої вартості. Він розраховується на початок та кінець звітного періоду та обов'язково розглядається в динаміці. Для більшості вітчизняних підприємств дуже серйозною проблемою сьогодні є високий ступінь фізичного зносу основних засобів. Знос основних засобів у промисловості за останні роки досяг критичного рівня: у 2015 р. – 75,9%, у 2016 р. – 69,4% [4]. Такий високий рівень фізичної зношеності основних засобів дуже часто призводить до тимчасової зупинки всього виробничого циклу (процесу) або на окремих його ділянках, що, безумовно, негативно впливає на результати фінансово-господарської діяльності підприємств.

Оновлення повинно відбуватися відповідно до інноваційних підходів та, передусім, торкатися активної частини основних засобів. На жаль, на багатьох підприємствах України є устаткування, яке має незначний термін експлуатації, але його недоцільно використовувати у зв'язку з моральним та технічним старінням. Основний несприятливий наслідок морального зносу полягає у тому, що морально застарілі основні засоби цілком можна використовувати, однак із погляду економічного результату це неефективно, тому що під впливом науково-технічного прогресу на ринку з'являються більш ефективні їх аналоги. Тому в сучасних умовах господарювання одним із пріоритетних завдань будь-якого підприємства є своєчасне оновлення основних засобів, що значно зменшує їх фізичний та моральний знос.

Запровадження новітніх основних засобів та сучасних технологій дає змогу підприємствам домогтися зростання продуктивності праці, економії сировини та матеріалів, що призводить до зниження собівартості продукції, а в кінцевому підсумку – до поліпшення основних фінансових показників. Оновлений виробничий потенціал підприємства є одним

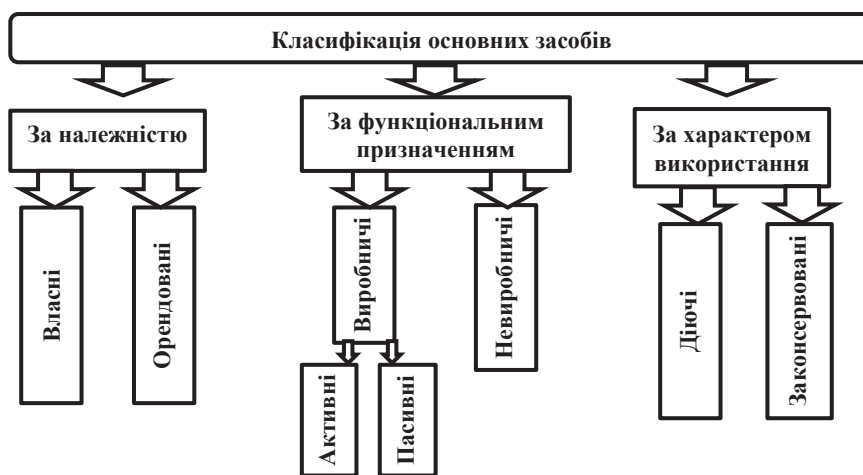


Рис. 1 Класифікація основних засобів підприємств

Джерело: розроблено автором на основі [2, с. 121; 3, с. 179]

із важливих чинників підвищення конкурентоспроможності його продукції, тому інвестиції в оновлення технологічної бази на основі заміщення застарілих технологій і основних засобів стають одним із вирішальних чинників успіху підприємств, не менш важливим, аніж правильна ринкова стратегія або налагоджене поточне управління.

Однак сьогодні в умовах жорсткої конкуренції перед більшістю підприємств України постають дві взаємопов'язані проблеми: з одного боку, необхідне прискорення темпів оновлення існуючих основних засобів новими інноваційними, а з іншого – спостерігається брак ресурсів для здійснення цього процесу [5, с. 125]. У разі тимчасової нестачі власних коштів і сучасних засобів праці підприємства можуть скористатися для оновлення необоротних активів поширеним у світі методом фінансування – орендою [6, с. 164]. Оренда є альтернативою банківському кредитуванню та дієвим інструментом процесу ефективного оновлення основних засобів і технологій підприємств.

Іншим напрямом аналізу основних засобів є оцінка ефективності їх використання. У кожного підприємства, як і в економіки країни у цілому, є два шляхи розвитку: інтенсивний і екстенсивний. Екстенсивний шлях розвитку – це спосіб збільшення обсягів виробництва за рахунок кількісного приросту всіх елементів виробничого потенціалу, у тому числі й основних засобів. Цей напрям розвитку сьогодні для підприємств є безперспективним, тому що додаткове залучення матеріальних, трудових ресурсів і основних засобів, безумовно, призводить до додаткових витрат і, як наслідок, до підвищення собівартості продукції, що робить її неконкурентоспроможною. Тому сьогодні підприємства повинні брати курс на інтенсивний розвиток, сутність якого в промисловому секторі економіки полягає у збільшенні масштабів виробництва за одночасного скорочення обсягів усіх складників виробничого потенціалу. А це досягається за рахунок їх ефективного використання.

Ефективність використання основних засобів є однією з найбільш важливих дослідницьких ланок на підприємствах. Ефективність як результативність певного процесу вимірюється співвідношенням між отриманим результатом і витратами (ресурсами), що його спричинили [7, с. 9]. До узагальнюючих показників ефективності використання основних засобів належать фондовіддача, фондомісткість, рентабельність основних засобів.

Розглянувши та проаналізувавши роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних учених із методики розрахунку показників ефективності використання основних засобів, очевидним є те, що сьогодні відсутній єдиний підхід та алгоритм їх визначення, тому в процесі аналізу даних показників виникають певні складнощі та суперечності, що, без сумніву, потребує особливої уваги. Передусім йдеться про необхідність зміни їх назви. Деякі вчені пропанують для приведення до єдиного категоріального апарату в обліку й аналізі змінити назву вищевказаних показників: «фондовіддача» на «віддача основних засобів», «фондомісткість» на «потреба в основних засобах (на 1 грн. виручки від реалізації продукції)» [8, с. 163]. Інші вчені вже на практиці використовують ці нові назви [2, с. 132–136]. Однак зміна термінології не є настільки принциповою на відміну від порядку їх розрахунку. У подальшому будемо використовувати традиційну назву даних показників, але більш детально зупинимося на суперечностях у методичних підходах до їх розрахунку. Наявні розбіжності спробуємо розглянути на прикладі показника фондоддачі, який часто вважають основним індикатором якості управління основними засобами на підприємстві.

Фондовіддача традиційно розглядається як відношення вартості виробленої продукції до середньорічної вартості основних виробничих засобів [3, с. 183; 10, с. 138; 9, с. 37], тобто показує, скільки припадає виробленої продукції на одиницю основних виробничих засобів. Однак останнім часом усе більше й більше аналітиків пропонують визначати фондоддачу виходячи з обсягу реалізованої продукції [2, с. 132]. Слід погодитися з даною точкою зору. Методику розрахунку на основі обсягу виробництва без проблем можуть використовувати економісти підприємства, тому що у їх розпорядженні є дані аналітичного, управлінського обліку та показники внутрішньої звітності. Основою же для зовнішнього економічного аналізу є відкрита фінансова звітність підприємств, де не завжди можна знайти показник обсягу виробництва. Тому погоджуємося з думкою вчених, які пропонують на основі даних форми № 2 «Звіт про фінансові результати» використовувати показник реалізованої продукції. Але це лише одна причина, за якою, на нашу думку, даний підхід є більш оптимальним. Друга причина полягає у тому, що в сучасних умовах жорсткої конкуренції перед підприємствами на перший план висуваються питання не стільки виробництва продукції, скільки питання її реалізації.

Слід відзначити, що серед науковців також є різні точки зору щодо того, які основні засоби та за якою вартістю необхідно враховувати в знаменнику під час розрахунку фондоддачі. Більшість авторів схиляється до необхідності використовувати середню вартість основних виробничих засобів, але існує й інша думка: так, окремі науковці пропонують використовувати вартість усіх наявних основних засобів. Однак оцінка фондоддачі всіх основних засобів не дає повної картини їх використання. Для більш глибокого аналізу доцільно додатково розраховувати фондоддачу активної частини основних засобів, а в окремих випадках – фондоддачу машин та обладнання.

Останнім часом можна спостерігати, як на окремих підприємствах змінюється роль та пряме призначення основних засобів. Вони перестають бути безпосередньо засобом виробництва на даному підприємстві, а використовуються для

здійснення та обслуговування іншої діяльності, наприклад виступають предметом лізингу. Зараз багато підприємств використовують у процесі виробництва орендовані основні засоби, а інші підприємства, навпаки, виступають у ролі орендодавців. Окремі автори пропонують під час розрахунку середньої вартості основних засобів враховувати не лише власні, а й орендовані основні засоби і не включати ті, що перебувають на консервації, резервних і зданих в оренду [3, с. 183; 10, с. 138]. Однак, на нашу думку, ця точка зору потребує уточнення, тому що розрізняють операційну та фінансову оренду. Майно, яке передане в операційну оренду, продовжує обліковуватися на балансі орендодавця, у орендаря воно відображається на позабалансовому рахунку 01 «Орендовані необоротні активи». Основні засоби, передані у фінансову оренду, включаються до складу основних засобів орендаря, у примітках до фінансової звітності орендар наводить інформацію про їх первісну (переоцінену) вартість і знос [11]. Скориставшись вказаним вище алгоритмом можна тільки за умови повної інформації про майно, яке передане або прийняте в оренду.

Наступним дискусійним питанням є розбіжність у поглядах стосовно вартості, яку необхідно використовувати під час розрахунків. У ф. № 1 «Баланс» та ф. № 5 «Примітки до фінансової звітності» вказуються первісна вартість основних засобів та їх знос. Під час розрахунку фондоддачі традиційно враховують первісну їхню вартість. Однак, на думку окремих учених, ця вартість не відображає об'єктивної вартості основних засобів, тому вони пропонують використовувати «справедливу залишкову вартість» основних засобів [12, с. 14]. Справедлива вартість – сума, за якою можна продати актив або оплатити зобов'язання за звичайних умов на певну дату [1]. Досить часто у світовій практиці для оцінки активів, у тому числі й основних засобів, використовується саме справедлива вартість. Проте в нашій країні здебільшого це неможливо зробити, тому що на відміну від міжнародного обліку в Україні більшість суб'єктів господарювання не застосовують цей метод оцінки. Це пояснюється недосконалістю нормативно-правової бази та відсутністю чіткого алгоритму визначення справедливої вартості [13, с. 105].

Погоджуємося з думкою вчених, які стверджують, що первісна вартість основних засобів не відображає їхньої об'єктивної вартості. А зважаючи на те, що справедлива вартість практично не застосовується на підприємствах, пропонуємо під час розрахунку показників ефективності використання основних засобів використовувати їхню середню залишкову вартість, тому що вона, на нашу думку, більш реально, ніж середня первісна вартість, відображає реальну вартісну оцінку основних засобів на конкретний період часу.

Незважаючи на наявність різних точок зору про порядок розрахунку показника фондоддачі, всі вчені схиляються до необхідності його розгляду в динаміці. Використання основних засобів вважається ефективним, якщо відносний приріст виробництва продукції, реалізації чи прибутку перевищує відносний приріст вартості основних засобів за аналізований період. Зростання показника фондоддачі призводить до відносної економії виробничих основних фондів, що дає підприємствам можливість скорочувати свої витрати, відповідно зменшувати собівартість продукції, а в кінцевому підсумку досягнути конкретних переваг на ринку.

Під час розгляду динаміки фондівддачі важливо встановити причини її зміни. Для досягнення поставленої мети доцільно використовувати дво- або трирівневу модель факторного аналізу. Алгоритм трирівневої моделі надано у формулі 1 [3, с. 186]:

$$F_{B}^{O3} = \chi^A \cdot \chi^{MO} \cdot F_{B}^{MO}, \quad (1)$$

де F_{B}^{O3} , F_{B}^{MO} – фондівддача відповідно основних засобів і машин та обладнання;

χ^A – частка активної частини основних засобів у їхній загальній сумі;

χ^{MO} – частка машин та обладнання в активній частині основних засобів.

Вплив факторів за мультиплікативної моделі взаємозв'язку можна провести декількома методами, найпростішим із них є метод абсолютних різниць. Збільшення кожного з указаних факторів позитивно впливає на результативну ознаку. Підприємства повинні дотримуватися оптимального співвідношення між активною частиною основних засобів та їх загальною вартістю. Збільшення фондівддачі машин та обладнання відбувається за рахунок скорочення простоїв та оптимального їх завантаження. Якщо встановлено від'ємний вплив будь-якого фактора, підприємству необхідно встановити причини, що призвели до цього. Такий детальний аналіз,

який проводять аналітики підприємства, – дуже трудомісткий процес, потребує тривалого часу на проведення. Однак його результати є виправданими для встановлення резервів підвищення ефективності використання основних засобів.

Висновки. В умовах ринкової економіки і жорсткої конкуренції успішно функціонують ті виробники, які ефективно використовують увесь свій виробничий потенціал, зокрема основні засоби. Велике значення для потреб оперативного управління фінансово-господарською діяльністю будь-якого підприємства має проведення комплексного аналізу основних засобів. Для оцінки ефективності їх використання існує ціла система показників. Однак серед учених та практиків відсутній єдиний підхід до розрахунку окремих показників. Це пояснюється низкою причин: по-перше, недосконалістю нормативно-правової бази з даного питання, по-друге, через брак необхідної інформації зовнішні користувачі не мають можливості дати повну оцінку використання основних засобів. Тому кожне підприємство сьогодні самостійно вибирає ту методику, яка, на їхню думку, відповідає визначеним завданням та дає змогу провести комплексний аналіз основних засобів для виявлення резервів підвищення ефективності їх використання.

Список літератури:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ М-ва фінансів України від 27.04.2000 № 92. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00> (дата звернення: 07.11.2018).
2. Волкова Н.А., Волчек Н.А., Гайдаєнко О.М. Економічний аналіз: навч. посіб. Одеса: ОНЕУ, 2015. 310 с.
3. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємств: навч. посіб.; вид. 3-є, випр. і доп. Київ, 2007. 668 с.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
5. Быков К.Р. Прогнозирование эффективности использования основных средств организации. Вестник Витебского государственного технологического университета. 2012. № 2(23). С. 125–136.
6. Коба О.В., Катякало С.О., Павленко А.І. Облік орендних операцій. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. URL: <http://vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2016/17-2016/35.pdf> (дата звернення: 10.11.2018).
7. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: монографія. Київ: КНЕУ, 2008. 292 с.
8. Самбурська Н.І. Обліково-аналітичне забезпечення управління основними засобами: теорія і практика (на прикладі підприємств водопровідно-каналізаційного господарства): монографія. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2015. 289 с.
9. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз: навч. посіб. Вінниця: ВНТУ, 2013. 85 с.
10. Шагиясов Т.Ш., Сагдиллаева З.А., Урманбекова И.Ф. Экономический анализ: учебник. Ташкент, 2017. 438 с.
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда»: Наказ М-ва фінансів України від 28.07.2000 № 181. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00> (дата звернення: 07.11.2018).
12. Ткаченко А.С. Совершенствование учета основных средств и показателей для анализа их использования в сельскохозяйственных организациях: автореф. дис. ... к.э.н.: 08.00.12. Краснодар, 2009. 24 с.
13. Ляшенко В.О., Пластун О.Л. До визначення справедливої вартості основних засобів. Молодий вчений. 2016. № 1(28). Ч. 1. С. 105–108.

Маликова И. П.

Одесский торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕАЛИЯХ

Резюме

Рассмотрена необходимость проведения анализа основных средств как ключевого элемента производственного потенциала предприятий. Определены основные направления проведения их комплексной оценки в современных условиях хозяйствования. Рассмотрены дискуссионные вопросы относительно методики расчета основных показателей, которые характеризуют эффективность использования основных средств. Обоснована необходимость усовершенствования действующей системы показателей, что используется при анализе основных средств. Предложено при определении фондододачи и других показателей эффективности использования основных средств использовать остаточную их стоимость, так как она более реально характеризует их стоимостную оценку на сегодняшний момент времени.

Ключевые слова: основные средства, техническое состояние, инновационное обновление, первоначальная стоимость, износ, эффективность использования.

Malikova I. P.

Odessa Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

ANALYSIS OF FIXED ASSETS AT ENTERPRISES IN MODERN ECONOMIC REALITIES

Summary

Considered the need for an analysis of fixed assets as a key element of the production potential of enterprises. The main directions of their comprehensive assessment in modern economic conditions are determined. Controversial questions about the method of calculating the main indicators that characterize the efficiency of the use of fixed assets are considered. The need to improve the current system of indicators, which is used in the analysis of fixed assets is justified. It is proposed to use the residual value in determining capital productivity and other indicators of the efficiency of the use of fixed assets, since it characterizes their valuation more realistically for today.

Key words: fixed assets, technical condition, innovative renewal, initial cost, depreciation, efficiency of use.

РОЗДІЛ 9 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 519.8

Горбачук В. М.
Шпиґа С. П.
Дунаєвський М. С.

Інститут кібернетики імені В. М. Глушкова НАН України

ПОКВАРТАЛЬНЕ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ Ї СТРУКТУРИ ЕКСПОРТУ КІРОВОГРАДЩИНИ У 2017–2018 РР.

За даними 2017–2018 рр. визначені чотири кластери з виробничих лідерів Кіровоградщини. Кластери охоплюють менше половини районів області. Райони-лідери не потребують генерації первинних даних. Після генерації обчислювальних даних знайдено оцінки параметрів функцій Кобба-Дугласа. Досяжний експорт області на 54% перевищує спостережуваний.

Ключові слова: поквартальне оцінювання, економічна ефективність, райони Кіровоградщини, цільова структура експорту, великі дані.

Постановка проблеми. Згідно з даними Міжнародного валютного фонду, у 2018 р. Україна посіла останнє місце в Європі за валовим внутрішнім продуктом на душу населення, тому для більшості громадян України економічне зростання залишається актуальною метою, що вимагає міждисциплінарних зусиль та засобів інформаційної ери [1; 2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Перевага запропонованої методики оцінювання економічної ефективності адміністративно-територіальних одиниць [3–6] перед іншими полягає в динамічній високотехнологічній обробці великих обсягів нових оперативних даних, які систематично надходять з надійних джерел.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. За допомогою технології [1–6] обробки великих даних (big data) можна оцінювати шляхи економічного зростання.

Мета статті полягає в аналізі поквартального оцінювання економічної ефективності структури експорту Кіровоградської області у 2017–2018 рр.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кіровоградщина розташована у межиріччі Дніпра (значущими притоками є Тясмин, Інгулець, Цибульник) і Південного Бугу (значущими притоками є Інгул, Синиця, Синюха з притоками Велика Вись і Ятрань) на південних схилах Придніпровської височини. У 942 р. територію нинішньої Кіровоградщини завоював київський воєвода Свенельд (914–980 рр.), після чого вона увійшла до складу Київської Русі. У 1331 р. на березі р. Синюхи заснована фортеця Торговиця (на протилежному березі зараз розташований райцентр смт. Новоархангельськ). Після битви у 1362 р. на Синіх Водах поблизу Торговиці ця територія увійшла до складу Литви, а потім – до складу Київського воєводства (1471–1795 рр.). З 1556 р. ця територія входила до складу Запорозької Січі, у 1634 р. створено Гардівську паланку, у 1739 р. – Бугогардівську паланку, у 1746 р. – Інгульську паланку, у 1752 р. – військово-поселенську територію Нова Сербія, у 1754 р. створено Новослобідській козацький полк і засновано м. Єлисавет. Єлисаветградський повіт (округ) входив до складу Херсонської губернії у 1803–1921 рр., а також входив до складу Миколаївської губернії у 1921–1925 рр.

У 1918 р. м. Єлисавет стало адміністративним центром Землі Низ Української Народної Республіки. У 1925 р. м. Єлисаветград перейменовано на м. Зинов'євськ, яке у 1934 р. перейменовано на м. Кірове; у 1939 р. м. Кірове перейменовано на м. Кіровоград, яке у 2016 р. перейменовано на м. Кропивницький. 10 січня 1939 р. на базі Миколаївської області утворено Кіровоградську область. У 1954 р. Златопільський, Кам'янський і Чигиринський райони Кіровоградської області передані до складу Черкаської області, а Вільшанський, Гайворонський, Голованівський та Ульяновський райони Одеської області передані до складу Кіровоградської області.

На 2018 р. Кіровоградщина складається з 21 району і 4 міст обласного значення, для яких наявні статистичні спостереження [7–12]. Кіровоградщина має територію 24 588 км², посідаючи за цим показником 14 місце серед 27 регіонів України та випереджаючи такі відомі європейські держави, як Словенія, Чорногорія, Кіпр, Люксембург, Мальта. Кіровоградщина має наявне населення в 1,0 млн. осіб, посідаючи за цим показником 25 місце серед регіонів України і випереджаючи такі європейські держави, як Кіпр, Чорногорія, Люксембург, Мальта, Ісландія. Кожна згадана держава є членом Організації Північноатлантичного договору (North Atlantic Treaty Organization, НАТО; НАТО) та має значний експорт у 2017 р. При цьому експорт Кіровоградщини за кордони України у 2017 р. становив лише 0,4 млрд. дол.

Для зростання експорту та виробництва Кіровоградщини потрібно планомірно збільшувати обсяги виробничих факторів, а саме праці й капіталу. За рік від першого кварталу 2017 р. (2017:І) до 2018:ІІ заробітна плата зросла найбільше в Петрівському районі (на 60%), а найменше – в Компаніївському районі (на 24%) (табл. 1). Слід зазначити, що в сезоні 2018–2019 рр. футбольна команда «Інгулець» від Петрівського району успішно змагається у Першій лізі з найкращими клубами Дніпропетровщини, Харківщини, які мають успішний досвід виступів у єврокубках, Волині, Миколаївщини, Івано-Франківщини, Сумщини, Хмельниччини.

Поквартальні значення капітальних інвестицій у районах виявляли істотні коливання (табл. 2).

За фактичної відсутності саморегуляції обсягів виробничих факторів через сучасні фінансові ринки та інструменти виникають питання обґрунтованості змін таких факторів. Для відповіді на ці питання треба враховувати виробництво сфери послуг (табл. 3) та промисловості (табл. 4).

У табл. 3 для низці районів (Новгородківського і Світловодського) дані S_t не оприлюднювалися відповідно до вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності статистичної інформації, але генерувалися за алгоритмом [6]. Аналогічно у табл. 4 для Благівщенського району (за 2017:І, 2017:ІІ, 2017:ІІІ, 2017:ІV), Новоархангельського району (за 2017:І, 2017:ІІ), Олександрівського району (за 2018:І), Вільшанського, Компаніївського, Новгородківського, Онуфріївського районів дані I_u не оприлюднювалися, але генерувалися за алгоритмом [6], послідовно застосовуючи усереднення наявних спостережень (від Олександрівського та Новоархангельського районів).

Кроки побудови табл. 1–4 називають генерацією первинних даних. Генеровані дані виділено курсивом. Для генерації обчислювальних даних ефективності слід знайти квартальні значення обсягу $Y_t = \frac{S_t + I_t}{N_t}$ реалізованих нефінансових послуг та реалізованої промислової продукції (yield) на душу населення, а також обсягу $K_t = \frac{C_t}{N_t}$ капітальних інвестицій на душу населення (табл. 5).

Маючи для кожного кварталу t 25 районних спостережень K_j для обсягу K_t (грн.) капітальних інвестицій на душу населення, 25 районних спостережень L_j для середнього обсягу L_t (грн.) праці штатного працівника, а також 25 районних спостережень Y_j для обсягу Y_t (грн.) виробництва, $j = 1, \dots, 25$,

можемо оцінювати значення параметрів a , b , c виробничої функції Кобба-Дугласа $Y_t = (e)^c (K_t)^a (L_t)^b$, де e – основа натуральних логарифмів. У табл. 6.1, 6.2 наведено оцінки a , b , c параметрів функції лінійної регресії $\ln Y_t = a \ln K_t + b \ln L_t + c$, знайдені за допомогою MS Excel. Нехай у кварталі t для району k має місце $\ln Y_{tk} = a \ln K_{tk} + b \ln L_{tk} + c + R_{tk}$, де $R_{tk} > 0$.

Тоді цей район виробляє більший обсяг Y_{tk} продукції на душу населення, ніж це передбачається теоретично, з огляду на дані обсягів факторів виробництва K_{tk} і L_{tk} ; іншими словами, цей район виявляє економічну ефективність, вищу за передбачену. У табл. 6.1, 6.2 жирним виділено значення, вищі за відповідне середнє. За економічною ефективністю стабільними лідерами є такі 4 кластери: 1) суміжні м. Кропивницький, Кіровоградський, Новомиргородський, Новоукраїнський райони, м. Знам'янка, м. Олександрія, м. Світловодськ, Світловодський район; 2) Долинський район; 3) Голованівський район; 4) Гайворонський район. Кожний такий район-лідер не потребував генерації первинних даних.

Для економічної ефективності важливі інституції, якими в інформаційну еру є вищі навчальні заклади (ВНЗ). У Кропивницькому працюють 19 ВНЗ, а саме Центральноукраїнський державний педагогічний університет імені Володимира Винниченка, Центральноукраїнський національний технічний університет (ЦНТУ) та його інженерний коледж, Льотна академія Національного авіаційного університету, Економіко-технологічний інститут імені Роберта Ельворти та його економіко-правовий коледж, Інститут розвитку людини та юридичний коледж ВНЗ «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»»,

Таблиця 1
Середньомісячна нарахована заробітна плата (wage) W_t (грн.) штатних працівників та обсяг праці (labor) $L_t = 3W_t$ (грн.) в кварталі t [7–12]

Район/період	Середньомісячна зарплата W_t					Обсяг праці L_t						
	2017:І	2017:ІІ	2017:ІІІ	2017:ІV	2018:І	2017:І	2017:ІІ	2017:ІІІ	2017:ІV	2018:І	2018:ІІ	
м. Кропивницький	5 267	5 749	6 102	6 457	6 612	7 134	15 801	17 247	18 306	19 371	19 836	21 402
м. Знам'янка	5 797	6 892	7 602	7 562	8 026	8 771	17 391	20 676	22 806	22 686	24 078	26 313
м. Олександрія	4 458	4 782	5 347	5 311	5 292	5 933	13 374	14 346	16 041	15 933	15 876	17 799
м. Світловодськ	4 621	4 940	5 149	5 463	5 661	6 269	13 863	14 820	15 447	16 389	16 983	18 807
Благовіщенський	4 279	4 612	5 309	4 971	5 688	5 829	12 837	13 836	15 927	14 913	17 064	17 487
Бобринецький	4 744	5 244	5 731	5 745	5 531	6 271	14 232	15 732	17 193	17 235	16 593	18 813
Вільшанський	4 576	5 250	5 248	5 655	5 230	6 064	13 728	15 750	15 744	16 965	15 690	18 192
Гайворонський	4 405	5 057	5 398	5 758	5 546	6 589	13 215	15 171	16 194	17 274	16 638	19 767
Голованівський	5 355	5 745	6 275	6 427	6 533	7 364	16 065	17 235	18 825	19 281	19 599	22 092
Добровеличківський	5 684	6 663	7 197	7 233	7 727	8 419	17 052	19 989	21 591	21 699	23 181	25 257
Долинський	4 565	5 052	5 355	5 687	5 734	6 271	13 695	15 156	16 065	17 061	17 202	18 813
Знам'янський	4 992	5 711	5 971	6 191	6 396	7 362	14 976	17 133	17 913	18 573	19 188	22 086
Кіровоградський	5 385	5 939	5 975	6 566	6 600	7 659	16 155	17 817	17 925	19 698	19 800	22 977
Компаніївський	4 670	5 268	5 479	5 881	4 881	5 784	14 010	15 804	16 437	17 643	14 643	17 352
Маловисківський	5 776	6 188	6 274	7 335	7 997	9 247	17 328	18 564	18 822	22 005	23 991	27 741
Новгородківський	4 542	5 269	5 907	5 794	5 685	6 721	13 626	15 807	17 721	17 382	17 055	20 163
Новоархангельський	4 463	5 792	5 149	5 708	5 476	6 351	13 389	17 376	15 447	17 124	16 428	19 053
Новомиргородський	5 083	5 429	5 352	6 455	6 096	6 782	15 249	16 287	16 056	19 365	18 288	20 346
Новоукраїнський	5 069	5 711	6 051	6 337	6 058	7 012	15 207	17 133	18 153	19 011	18 174	21 036
Олександрівський	6 034	6 311	6 208	6 616	6 954	7 643	18 102	18 933	18 624	19 848	20 862	22 929
Олександрійський	5 000	5 514	6 293	6 123	6 175	7 170	15 000	16 542	18 879	18 369	18 525	21 510
Онуфріївський	4 510	5 019	5 513	5 512	5 164	5 884	13 530	15 057	16 539	16 536	15 492	17 652
Петрівський	4 415	5 564	5 689	5 684	5 883	7 070	13 245	16 692	17 067	17 052	17 649	21 210
Світловодський	4 989	6 031	6 450	6 854	5 975	6 840	14 967	18 093	19 350	20 562	17 925	20 520
Устинівський	4 792	5 287	6 451	5 546	5 762	6 567	14 376	15 861	19 353	16 638	17 286	19 701

Таблиця 2

Освоєно (використано) капітальних інвестицій $C_u = \sum_{i=1}^u C_i$ (тис. грн.) за період 2017_у перших $u = I, II, III, IV$ кварталів року [7–12] й обсяг C_t (тис. грн.) капітальних (capital) інвестицій за квартал t

Район/період	Освоєно C_u інвестицій за період				Капітальні інвестиції C_t				2017:IV	2018:II
	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I	2018:II	2017:II	2017:III		
м. Кропивницький	321 160	854 366	1 620 913	2 583 921	377 739	720 299	533 206	766 547	963 008	342 560
м. Знам'янка	6 930	27 109	45 976	66 835	3 745	10 714	20 179	18 867	20 859	6 969
м. Олександрія	17 342	37 771	79 716	217 957	298 184	339 452	20 429	41 945	138 241	41 268
м. Світловодськ	18 297	59 614	113 317	251 181	15 532	36 720	41 317	53 703	137 864	21 188
Благовіщенський	15 477	48 934	84 932	112 523	13 884	34 775	33 457	35 998	27 591	20 891
Бобринецький	25 944	47 428	79 678	133 230	25 997	79 578	21 484	32 250	53 552	53 581
Вільшанський	8 835	19 224	23 489	29 681	1 982	4 532	10 389	4 265	6 192	2 550
Гайворонський	40 750	62 418	88 702	121 677	15 218	26 051	21 668	26 284	32 975	10 833
Голованівський	55 643	118 467	166 883	264 648	90 830	119 820	62 824	48 416	97 765	28 990
Добровеличківський	53 842	95 147	109 525	160 353	32 308	55 474	41 305	14 378	50 828	23 166
Долинський	44 583	97 187	152 072	191 130	24 926	44 341	52 604	54 885	39 058	19 415
Знам'янський	41 077	92 410	125 905	164 593	14 256	36 961	51 333	33 495	38 688	22 705
Кіровоградський	83 628	148 328	221 980	331 496	44 335	109 043	64 700	73 652	109 516	64 708
Компаніївський	41 060	80 760	119 938	159 538	28 316	48 685	39 700	39 178	39 600	20 369
Маловисківський	43 372	93 575	143 296	198 972	9 641	61 482	50 203	49 721	55 676	51 841
Новгородківський	25 418	83 890	119 612	166 746	28 601	63 537	58 472	35 722	47 134	34 936
Новоархангельський	16 153	57 295	84 672	116 547	5 760	12 410	41 142	27 377	31 875	6 650
Новомиргородський	36 612	86 636	104 883	149 641	14 028	39 137	50 024	18 247	44 758	25 109
Новоукраїнський	37 097	101 933	179 444	235 330	44 912	127 312	64 836	77 511	55 886	82 400
Олександрівський	15 711	54 457	106 958	140 829	15 038	27 577	38 746	52 501	33 871	12 539
Олександрійський	76 571	175 819	229 642	281 008	40 552	118 665	99 248	53 823	51 366	78 113
Онуфріївський	14 043	29 610	41 657	61 311	5 962	18 066	15 567	12 047	19 654	12 104
Петрівський	49 371	157 595	224 244	274 670	26 726	59 669	108 224	66 649	50 426	32 943
Світловодський	18 461	29 027	56 430	103 178	25 688	57 467	10 566	27 403	46 748	31 779
Устинівський	36 473	95 284	144 944	172 549	20 828	50 448	58 811	49 660	27 605	29 620

Таблиця 3

Чисельність N_t (осіб) наявного населення на кінець кварталу t і обсяг S_t (тис. грн.) реалізованих нефінансових послуг (services) в кварталі t [7–12]

Район/період	Наявне населення N_t				Обсяг S_t нефінансових послуг							
	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I	2018:II	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I	2018:II
м. Кропивницький	237 839	237 283	237 341	237 175	236 839	236 438	701 672	732 999	709 384	726 125	740 937	764 277
м. Знам'янка	28 145	28 146	28 139	28 004	27 960	27 896	750 148	783 319	820 974	891 868	918 943	955 119
м. Олександрія	90 519	90 225	90 103	89 847	89 636	89 375	64 477	69 429	59 761	69 539	62 885	63 044
м. Світловодськ	52 912	52 797	52 864	52 745	52 679	52 651	39 493	34 621	36 461	61 364	51 342	64 718
Благовіщенський	22 608	22 547	22 537	22 436	22 349	22 286	1 178	1 569	1 868	1 919	1 545	2 284
Бобринецький	25 708	25 619	25 555	25 448	25 383	25 339	961	1 001	564	1 114	936	996
Вільшанський	12 565	12 551	12 510	12 417	12 359	12 301	448	220	159	217	283	359
Гайворонський	37 677	37 539	37 399	37 254	37 153	37 068	3 446	4 709	5 492	3 184	2 271	5 147
Голованівський	30 686	30 584	30 529	30 400	30 259	30 146	10 201	10 783	20 954	17 321	17 842	14 410
Добровеличківський	33 684	33 628	33 589	33 433	33 345	33 297	776	1 010	904	904	929	1 085
Долинський	33 937	33 836	33 720	33 547	33 473	33 401	24 960	28 106	23 039	35 153	24 359	26 716
Знам'янський	22 699	22 625	22 515	22 426	22 350	22 288	1 716	1 473	4 803	9 975	2 094	6 103
Кіровоградський	36 998	36 940	36 872	36 833	36 790	36 749	16 999	18 714	19 448	18 933	16 472	19 591
Компаніївський	15 296	15 232	15 184	15 131	15 082	15 046	542	607	541	630	340	339
Маловисківський	42 885	42 700	42 529	42 377	42 251	42 139	7 545	6 687	6 609	7 202	6 180	6 904
Новгородківський	15 494	15 494	15 480	15 403	15 332	15 295	293	789	800	746	600	1 381
Новоархангельський	24 453	24 345	24 245	24 167	24 099	24 027	421	2 342	3 988	762	850	3 574
Новомиргородський	28 391	28 373	28 334	28 203	28 131	28 012	4 992	6 448	6 430	16 089	8 568	1 214
Новоукраїнський	41 633	41 472	41 317	41 093	40 910	40 831	2 660	3 358	3 310	3 999	4 091	3 932
Олександрівський	27 021	26 990	26 926	26 801	26 675	26 594	2 143	2 766	3 126	3 831	3 198	4 589
Олександрійський	35 084	34 950	34 784	34 683	34 562	34 458	25 171	16 932	31 354	43 955	25 400	18 150
Онуфріївський	18 110	17 980	17 855	17 767	17 683	17 648	6 998	3 591	4 328	19 337	8 707	4 734
Петрівський	23 946	23 866	23 774	23 671	23 576	23 489	995	1 104	686	898	650	940
Світловодський	12 226	12 167	12 153	12 055	11 997	11 944	231	619	628	584	469	1 078
Устинівський	13 036	13 047	13 007	12 934	12 856	12 797	184	249	198	255	210	372
Кіровоградщина							1 668 653	1 733 441	1 765 809	1 935 904	1 900 098	1 971 055
Низка районів							524	1 408	1 428	1 330	1 069	2 459

Інститут і коледж приватного ВНЗ «Університет сучасних знань», приватний ВНЗ «Кропивницький інститут державного та муніципального управління», Центральноукраїнський інститут ПрАТ «ВНЗ «Міжрегіональна Академія управління персоналом» та його коледж, кооперативний коледж економіки і права імені М.П. Сая Кіровоградської облспоживспілки, будівельний коледж, медичний коледж імені Є.Й. Мухіна, музичний коледж, коледж механізації сільського господарства, коледж харчування та торгівлі.

У Кропивницькому зареєстровані, але не оприлюднюють інформацію (на сайті www.vstup.info) 6 ВНЗ, а саме кібернетико-технічний коледж, коледж Київського університету культури, коледж статистики Національної академії статистики, обліку та аудиту, факультет Київського національного університету культури і мистецтв, відділення Навчально-наукового інституту заочного та дистанційного навчання, факультет менеджменту і бізнесу Київського університету культури. В Олександрії працюють 6 ВНЗ, а саме політехнічний коледж, коледж культури і мистецтв, педагогічний коледж імені В.О. Сухомлинського, коледж Білоцерківського національного аграрного університету (БНАУ), коледж приватного ВНЗ «Університет сучасних знань», медичне училище. У Світловодську працює політехнічний коледж ЦНТУ. Отже, у кластері (1) працюють 26 ВНЗ. У кластері (4) працює єдиний ВНЗ, а саме політехнічний коледж у Гайвороні; кластери (3) і (4) не мають ВНЗ.

Поза кластерами (1)–(4) в смт Компаніївка працює коледж ветеринарної медицини БНАУ, а у м. Бобринці – коледж імені В. Порика БНАУ. Таким чином, у кластерах (1)–(4) працюють 27 з 29 ВНЗ Кіровоградщини, а 19 з 25 районів Кіровоградщини не мають ВНЗ, продовжуючи зазнавати наслідків Голодомору. Сумарна віддача $(a + b)$ істотно перевищує 1, що свідчить про збільшувану віддачу від масштабу, а особливо від масштабу праці.

Згідно з даними Міжнародного центру торгівлі [13], загальний світовий експорт істотно знижувався за основними групами товарів (відповідно до класифікації Гармонізованої системи [14]) з 2014 р. У табл. 7.1, 7.2 наведено значення W_m світового (world) експорту для кожної групи m товарів, а групи впорядковані за рівнем експорту 2017 р., де групі 0 відповідає сумарний експорт $\sum_{m=1}^{99} W_m$. Оскільки максимальний експорт $M_m = \max_t E_{tm}$ є досяжним, то досяжним є річний експорт $4 M_m$ групи m , а сумарний річний експорт $M = 4 \sum_{m=1}^{99} M_m$ дорівнює 0,638 млрд. дол. Це на 54% перевищує експорт $E_{IV0} = \sum_{m=1}^{99} E_{IVm}$, що дорівнює 0,416 млрд. дол., Кіровоградщини у 2017 р. і задає досяжну структуру експорту.

Кіровоградщина, спираючись на розробки НАН України і своїх ВНЗ, може започаткувати експорт за такими товарними групами (в порядку пріоритетності), як 71 (перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, доро-

Таблиця 4

Обсяг $I_u = \sum_{t=1}^u I_t$ (тис. грн.) реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) без ПДВ та акцизу за період 2017_у перших $u = I, II, III, IV$ кварталів року [7–12] й обсяг I_t (тис. грн.) реалізованої промислової продукції за квартал t

Район/період	Обсяг I_u промислової продукції				Обсяг I_t промислової продукції					
	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I	2018:II	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:II
м. Кропивницький	3 286 007	5 842 485	8 335 011	11 872 914	3 965 518	7 268 343	2 556 478	2 492 526	3 537 903	3 302 825
м. Знамянка	39 166	92 337	154 455	208 766	29 667	74 774	53 171	62 119	54 310	45 106
м. Олександрія	319 211	670 577	1 056 890	1 462 346	437 560	850 743	351 367	386 313	405 456	413 183
м. Світловодськ	1 416 074	2 615 751	3 709 651	4 908 957	1 153 983	2 581 874	1 199 677	1 093 900	1 199 306	1 427 890
Благовіщенський	783	947	1 789	2 335	7 753	17 404	164	842	546	9 650
Бобринецький	1 065	2 143	2 744	3 317	14 137	58 348	1 078	601	574	44 210
Вільшанський	435	527	993	1 292	126	543	92	466	299	416
Гайворонський	83 257	185 139	302 277	410 148	60 472	166 771	101 882	117 138	107 871	106 300
Голованівський	469 172	1 112 163	1 655 203	2 286 626	393 268	1 306 025	642 990	543 041	631 423	912 757
Добровеличківський	6 715	17 139	25 789	36 861	8 026	15 263	10 424	8 650	11 072	7 238
Долинський	32 033	44 150	46 280	68 679	26 996	43 809	12 117	2 130	22 399	16 813
Знамянський	23 437	49 851	64 940	80 542	11 514	40 727	26 414	15 088	15 602	29 213
Кіровоградський	285 719	663 961	1 083 983	1 618 248	368 575	922 130	378 243	420 022	534 265	553 554
Компаніївський	530	639	1 205	1 575	154	664	110	566	370	510
Маловисківський	4 108	7 535	11 107	15 870	3 682	7 474	3 427	3 573	4 762	3 793
Новгородківський	537	650	1 229	1 603	156	675	114	578	374	518
Новоархангельський	5 336	10 672	16 008	21 211	5 769	15 434	5 336	5 336	5 203	9 665
Новомиргородський	190 286	482 112	734 794	1 105 571	260 635	527 772	291 826	252 682	370 776	267 137
Новоукраїнський	61 161	142 343	231 525	329 762	57 218	149 568	81 182	89 182	98 237	92 350
Олександрівський	3 206	8 862	22 794	28 450	3 142	6 283	5 655	13 932	5 657	3 142
Олександрійський	88 974	100 978	135 869	281 733	14 370	29 646	12 004	34 891	145 865	15 276
Онуфріївський	627	755	1 417	1 849	180	778	128	663	432	598
Петрівський	1 988	4 465	7 032	10 469	2 707	5 967	2 477	2 567	3 437	3 259
Світловодський	177 638	328 884	527 230	644 246	146 396	233 770	151 246	198 346	117 016	87 374
Устинівський	1 078	2 439	4 776	6 200	867	2 134	1 361	2 337	1 424	1 267
Кіровоградщина	6 498 541	12 387 502	18 134 990	25 409 570	6 972 873	14 326 917	5 888 961	5 747 488	7 274 580	7 354 044
Низка районів	2 911	3 518	6 634	8 655	617	2 659				

Таблиця 5

Обсяг Y_t (грн.) реалізованих нефінансових послуг і реалізованої промислової продукції на душу (наявного) населення, обсяг K_t (грн.) капітальних інвестицій на душу населення за квартал t

Район/період	Обсяг Y_t на душу населення						Обсяг K_t на душу населення					
	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I	2018:II	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I	2018:II
м. Кропивницький	16 766	13 863	13 491	17 978	19 872	17 202	1 350	2 247	3 230	4 060	1 595	1 449
м. Знам'янка	28 045	29 720	31 383	33 787	33 927	35 856	246	717	670	745	134	250
м. Олександрія	4 239	4 664	4 951	5 287	5 583	5 328	192	226	466	1 539	3 327	462
м. Світловодськ	27 509	23 378	21 382	23 901	22 881	28 349	346	783	1 016	2 614	295	402
Благовіщенський	87	77	120	110	416	536	685	1 484	1 597	1 230	621	937
Бобринецький	79	81	46	66	594	1 784	1 009	839	1 262	2 104	1 024	2 115
Вільшанський	70	25	50	42	33	63	703	828	341	499	160	207
Гайворонський	2 301	2 839	3 279	2 981	1 689	3 007	1 082	577	703	885	410	292
Голованівський	15 622	21 376	18 474	21 340	13 586	30 756	1 813	2 054	1 586	3 216	3 002	962
Добровеличківський	222	340	284	358	269	250	1 598	1 228	428	1 520	969	696
Долинський	1 679	1 189	746	1 716	1 534	1 303	1 314	1 555	1 628	1 164	745	581
Знам'янський	1 108	1 233	883	1 141	609	1 585	1 810	2 269	1 488	1 725	638	1 019
Кіровоградський	8 182	10 746	11 919	15 019	10 466	15 596	2 260	1 751	1 998	2 973	1 205	1 761
Компаніївський	70	47	73	66	33	56	2 684	2 606	2 580	2 617	1 877	1 354
Маловисківський	272	237	239	282	233	254	1 011	1 176	1 169	1 314	228	1 230
Новгородківський	54	58	89	73	49	124	1 641	3 774	2 308	3 060	1 865	2 284
Новоархангельський	235	315	385	247	275	551	661	1 690	1 129	1 319	239	277
Новомиргородський	6 878	10 513	9 145	13 717	9 570	9 580	1 290	1 763	644	1 587	499	896
Новоукраїнський	1 533	2 038	2 239	2 488	1 499	2 358	891	1 563	1 876	1 360	1 098	2 018
Олександрівський	198	312	634	354	238	291	581	1 436	1 950	1 264	564	471
Олександрійський	3 254	828	1 904	5 473	1 151	970	2 183	2 840	1 547	1 481	1 173	2 267
Онуфріївський	421	207	280	1 113	503	302	775	866	675	1 106	337	686
Петрівський	125	150	137	183	142	179	2 062	4 535	2 803	2 130	1 134	1 402
Світловодський	14 548	12 482	16 372	9 755	12 242	7 406	1 510	868	2 255	3 878	2 141	2 661
Устинівський	97	123	195	130	84	128	2 798	4 508	3 818	2 134	1 620	2 315

Таблиця 6.1

Значення оцінок параметрів a , b , c функції Кобба-Дугласа $Y_t = (e)^c (K_t)^a (L_t)^b$ та їхніх похибок, залишків R_y регресії, множинного коефіцієнта детермінації R^2 для кварталу t

Район/період	$\ln K$	$\ln L$	$\ln Y$	R_y	$\ln K$	$\ln L$	$\ln Y$	R_y	$\ln K$	$\ln L$	$\ln Y$	R_y
	2017:I	2017:I	2017:I	2017:I	2017:II	2017:II	2017:II	2017:II	2017:III	2017:III	2017:III	2017:III
м. Кропивницький	7,21	9,67	9,73	2,56	7,72	9,76	9,54	2,94	8,08	9,81	9,51	2,58
м. Знам'янка	5,51	9,76	10,24	1,12	6,57	9,94	10,30	1,23	6,51	10,03	10,35	1,86
м. Олександрія	5,26	9,50	8,35	0,84	5,42	9,57	8,45	0,61	6,14	9,68	8,51	1,79
м. Світловодськ	5,85	9,54	10,22	2,91	6,66	9,60	10,06	3,35	6,92	9,65	9,97	3,65
Благовіщенський	6,53	9,46	4,46	-1,80	7,30	9,54	4,34	-1,21	7,38	9,68	4,79	-1,58
Бобринецький	6,92	9,56	4,37	-2,30	6,73	9,66	4,40	-2,65	7,14	9,75	3,82	-3,01
Вільшанський	6,56	9,53	4,25	-2,45	6,72	9,66	3,21	-3,85	5,83	9,66	3,91	-2,79
Гайворонський	6,99	9,49	7,74	1,63	6,36	9,63	7,95	0,75	6,56	9,69	8,10	1,43
Голованівський	7,50	9,68	9,66	2,61	7,63	9,75	9,97	3,28	7,37	9,84	9,82	2,57
Добровеличківський	7,38	9,74	5,40	-2,15	7,11	9,90	5,83	-2,43	6,06	9,98	5,65	-2,67
Долинський	7,18	9,52	7,43	1,22	7,35	9,63	7,08	0,96	7,39	9,68	6,62	0,21
Знам'янський	7,50	9,61	7,01	0,44	7,73	9,75	7,12	0,57	7,30	9,79	6,78	-0,23
Кіровоградський	7,72	9,69	9,01	2,09	7,47	9,79	9,28	2,19	7,60	9,79	9,39	2,45
Компаніївський	7,90	9,55	4,25	-1,57	7,87	9,67	3,85	-1,99	7,86	9,71	4,29	-2,12
Маловисківський	6,92	9,76	5,60	-2,41	7,07	9,83	5,47	-2,34	7,06	9,84	5,48	-1,86
Новгородківський	7,40	9,52	3,98	-2,02	8,24	9,67	4,06	-1,38	7,74	9,78	4,49	-2,35
Новоархангельський	6,49	9,50	5,46	-1,12	7,43	9,76	5,75	-1,21	7,03	9,65	5,95	-0,34
Новомиргородський	7,16	9,63	8,84	1,88	7,47	9,70	9,26	2,79	6,47	9,68	9,12	2,48
Новоукраїнський	6,79	9,63	7,33	0,12	7,35	9,75	7,62	0,67	7,54	9,81	7,71	0,69
Олександрівський	6,37	9,80	5,29	-3,45	7,27	9,85	5,74	-1,98	7,58	9,83	6,45	-0,70
Олександрійський	7,69	9,62	8,09	1,65	7,95	9,71	6,72	0,66	7,34	9,85	7,55	0,27
Онуфріївський	6,65	9,51	6,04	-0,48	6,76	9,62	5,33	-1,38	6,51	9,71	5,63	-1,15
Петрівський	7,63	9,49	4,82	-0,81	8,42	9,72	5,01	-0,61	7,94	9,74	4,92	-1,67
Світловодський	7,32	9,61	9,59	2,88	6,77	9,80	9,43	1,48	7,72	9,87	9,70	2,39
Устинівський	7,94	9,57	4,57	-1,39	8,41	9,67	4,82	-0,46	8,25	9,87	5,27	-1,91
Середнє	6,97	9,60	6,87	0,00	7,27	9,72	6,82	0,00	7,17	9,78	6,95	0,00
Параметр	a	b	c	R^2	a	b	c	R^2	a	b	c	R^2
Оцінка	-0,76	6,83	-53,39	0,39	-1,08	6,81	-51,47	0,42	-0,26	5,32	-43,20	0,25
Похибка	0,60	4,29	41,25		0,63	4,37	42,10		0,68	4,38	42,46	

Значення оцінок параметрів a, b, c функції Кобба-Дугласа $Y_t = (e)^c(K_t)^a(L_t)^b$ та їхніх похибок, залишків R_{jt} регресії, множинного коефіцієнта детермінації R^2 для кварталу t Таблиця 6.2

Район/період	ln K	ln L	ln Y	R_{jt}	ln K	ln L	ln Y	R_{jt}	ln K	ln L	ln Y	R_{jt}
	2017:IV	2017:IV	2017:IV	2017:IV	2018:I	2018:I	2018:I	2018:I	2018:II	2018:II	2018:II	2018:II
м. Кропивницький	8,31	9,87	9,80	1,51	7,37	9,90	9,90	2,28	7,28	9,97	9,75	2,54
м. Знам'янка	6,61	10,03	10,43	2,44	4,90	10,09	10,43	2,48	5,52	10,18	10,49	2,11
м. Олександрія	7,34	9,68	8,57	2,56	8,11	9,67	8,63	2,02	6,14	9,79	8,58	1,74
м. Світловодськ	7,87	9,70	10,08	3,40	5,69	9,74	10,04	3,77	6,00	9,84	10,25	3,18
Благовіщенський	7,11	9,61	4,70	-0,63	6,43	9,74	6,03	-0,48	6,84	9,77	6,28	-0,32
Бобринецький	7,65	9,75	4,19	-2,67	6,93	9,72	6,39	-0,12	7,66	9,84	7,49	0,82
Вільшанський	6,21	9,74	3,73	-1,77	5,08	9,66	3,50	-2,15	5,33	9,81	4,14	-2,97
Гайворонський	6,79	9,76	8,00	1,87	6,02	9,72	7,43	1,18	5,68	9,89	8,01	0,68
Голованівський	8,08	9,87	9,97	1,91	8,01	9,88	9,52	1,78	6,87	10,00	10,33	2,91
Добровеличківський	7,33	9,99	5,88	-2,40	6,88	10,05	5,59	-2,73	6,54	10,14	5,52	-2,46
Долинський	7,06	9,74	7,45	1,17	6,61	9,75	7,34	0,73	6,37	9,84	7,17	0,19
Знам'янський	7,45	9,83	7,04	-0,20	6,46	9,86	6,41	-0,75	6,93	10,00	7,37	-0,04
Кіровоградський	8,00	9,89	9,62	1,47	7,09	9,89	9,26	1,73	7,47	10,04	9,65	2,24
Компаніївський	7,87	9,78	4,19	-3,03	7,54	9,59	3,49	-2,51	7,21	9,76	4,03	-2,45
Маловисківський	7,18	10,00	5,64	-2,61	5,43	10,09	5,45	-2,63	7,11	10,23	5,54	-2,64
Новгородківський	8,03	9,76	4,29	-2,96	7,53	9,74	3,90	-2,94	7,73	9,91	4,82	-2,07
Новоархангельський	7,18	9,75	5,51	-0,90	5,48	9,71	5,62	-0,41	5,62	9,85	6,31	-0,90
Новомиргородський	7,37	9,87	9,53	2,05	6,21	9,81	9,17	2,34	6,80	9,92	9,17	2,02
Новоукраїнський	7,22	9,85	7,82	0,61	7,00	9,81	7,31	0,29	7,61	9,95	7,77	0,70
Олександрівський	7,14	9,90	5,87	-1,59	6,33	9,95	5,47	-2,11	6,16	10,04	5,67	-2,06
Олександрійський	7,30	9,82	8,61	1,58	7,07	9,83	7,05	-0,10	7,73	9,98	6,88	-0,24
Онуфріївський	7,01	9,71	7,01	1,01	5,82	9,65	6,22	0,42	6,53	9,78	5,71	-1,00
Петрівський	7,66	9,74	5,21	-1,58	7,03	9,78	4,96	-1,92	7,25	9,96	5,19	-2,00
Світловодський	8,26	9,93	9,19	0,49	7,67	9,79	9,41	2,27	7,89	9,93	8,91	2,00
Устинівський	7,67	9,72	4,87	-1,75	7,39	9,76	4,43	-2,44	7,75	9,89	4,85	-1,95
Середнє	7,43	9,81	7,09	0,00	6,64	9,81	6,92	0,00	6,80	9,93	7,20	0,00
Параметр	a	c	c	R^2	b	b	R^2	R^2	c	c	c	R^2
Оцінка	0,87	7,37	-71,66	0,42	0,29	5,49	-48,86	0,34	-0,25	3,54	-26,32	0,23
Похибка	0,83	4,03	39,57		0,49	3,33	33,39		0,54	3,35	33,22	

Експорт $E_{um} = \sum_{i=1}^u E_m$ і максимальний квартальний експорт M_m (тис. дол.) Кіровоградщини за групами $m = 0, \dots, 99$ за період 2017_у перших $u = I, II, III, IV$ кварталів року [7-12], світовий експорт W_m (млрд. дол.) за 2017 р. [13] Таблиця 7.1

m/T	Сумарний експорт E_{um}				Квартальний експорт E_m						M_m	$4 M_m$	W_m
	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I	2018:II	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:II	Квартал	Рік	2017
0	127 876	214 970	311 575	415 702	106 194	241 061	87 095	96 604	104 127	134 867	134 867	539 466	17 581
85	250	625	944	1542	585	1 050	375	319	599	465	599	2 394	2 566
84	17 671	34 819	53 716	69 407	17 645	35 110	17 148	18 897	15 691	17 465	18 897	75 589	2 082
27	3	9	16	24	2	11	7	6	9	9	9	34	1 954
87	332	933	1532	1812	390	929	601	599	280	539	601	2 403	1 440
71													636
39	33	93	184	286	106	172	60	91	103	66	106	426	595
90	22	28	63	85	16	39	7	35	22	23	35	139	577
30													534
29	1 158	2 417	3 318	4 170	1 180	2 432	1 259	901	852	1 252	1 259	5 036	381
72	5	6	54	54			1	49	0		49	195	372
88	3	19	19	19	11	11	16	0	0	0	16	66	327
99													321
73	175	330	648	1200	751	1 015	155	318	553	264	751	3 006	283
26	5 903	14 007	19 467	27 962	6 618	13 102	8 105	5 459	8 496	6 485	8 496	33 982	259
94	556	1 202	1 497	2 088	450	856	646	296	591	406	646	2583	243
62	1 093	2 346	3 987	4 914	1 215	2 382	1 253	121	53	1 167	1 253	5 010	228
61	6	9	130	183	15	211	3	355	154	196	355	1419	226
38	145	689	1 043	1 198	159	287	544	355	154	128	544	2 175	189
40	425	773	1 248	1631	401	833	349	475	384	433	475	1 898	185
76				2	4	4			2	0	4	16	177
48	9	14	15	18	7	65	4	1	3	58	58	231	162
74	1	52	277	619	284	802	52	225	342	518	518	2 070	147
64													144
44	1 530	3 249	5 093	6 606	2 055	4 046	1 719	1 844	1 513	1 991	2 055	8 220	136
89													135
33	53	89	132	209	82	137	36	43	78	54	82	330	128

(Закінчення таблиці 7.1)

m/T	Сумарний експорт E_{um}				Квартальний експорт E_{im}						M_m	$4 M_m$	W_m
	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I	2018:II	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:II	Квартал	Рік	2017
2						130				130		520	125
3													119
95				37					37		37	148	116
8	11	11	11	11		10	1	0	0	10	11	42	116
22	1	3	5	5	1	1	2	2	1	1	2	8	115
28		2	2	2			2	0	0		2	8	112
10	33 246	58 243	70 638	88 033	22 334	61 448	24 998	12 394	17 396	39 114	39 114	156 458	103
15	48 118	64 267	96 000	133 336	36 631	77 282	16 149	31 733	37 336	40 651	48 118	192 473	99
12	1 956	4 474	12 276	16 012	3 064	4 277	2 518	7 802	3 736	1 213	7 802	31 206	98
4	2 417	4 375	7 914	11 403	995	2 308	1 958	3 539	34 89	1 313	3 539	14 157	85
32	39	61	100	145	32	84	22	38	46	52	52	208	80
42	0	5	6	6		7	5	1	0	7	7	26	78
7	74	318	1 619	2 578	216	388	244	1 301	959	173	1 301	5 204	72
70		0	1	1		6	0	1	0	6	6	26	72
19	150	372	616	941	215	425	222	244	326	210	326	1 303	71
23	6 588	9 524	12 786	18 484	6 224	18 689	2 936	3 262	5 698	12 465	12 465	49 861	70

Таблиця 7.2

Експорт $E_{um} = \sum_{m=1}^u E_{im}$ і максимальний квартальний експорт M_m (тис. дол.) Кіровоградщини за групами $m=1, \dots, 99$ за період 2017_у перших $u = I, II, III, IV$ кварталів року [7–12], світовий експорт W_m (млрд. дол.) за 2017 р. [13]

m/T	Сумарний експорт E_{um}				Квартальний експорт E_{im}						M_m	$4 M_m$	W_m
	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I	2018:II	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:II	Квартал	Рік	2017
21	230	948	1 768	2 131	572	1620	718	820	363	1 048	1 048	4 193	69
83	0	0	4	4	0	3	0	4	0	3	4	17	67
82	5	20	23	40	31	48	15	3	18	17	31	123	65
63	1	2	3	4	2	2	1	1	1	0	2	6	63
20	130	198	257	419	82	146	68	59	162	64	162	648	62
34	159	280	630	809	76	272	120	350	179	197	350	1 402	59
52	1	2	2	3	8	8	1	0	1	1	8	30	56
69	52	73	73	90	22	47	21	0	17	24	52	208	53
9													52
96	0	0	10	10	13	13	0	10	0	1	13	52	51
68	34	307	553	645	169	406	273	247	92	237	273	1 091	51
31						89				89	89	356	51
91													50
18	543	883	1 129	1 881	519	771	340	247	752	252	752	3008	49
16	2	3	6	16	2	4	0	3	10	2	10	39	49
47													48
17	3 875	6 296	7 462	9 172	2 197	6 823	2 421	1 166	1 710	4 626	4 626	18 502	48
54	0	1	9	11	0	0	0	9	2	0	9	34	47
25	292	954	1 989	2 627	307	1 095	662	1 035	638	788	1 035	4140	42
24													42
86	1	92	185	270	176	206	92	92	86	30	176	704	37
49	14	131	152	173	26	41	117	22	21	15	117	468	37
55	1	1	1	1	12	13	0	0	0	1	12	48	36
60	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	2	35
35				1					1		1	2	29
97													28
41	45	136	174	292	0	48	91	39	118	48	118	471	26
59	1	1	1	1			0	0	0		1	5	25
56	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0	1	3	25
1	418	1 142	1 626	1 840	259	681	724	485	213	422	724	2895	22
6													21
75													20
81	6	6	6	6	27	51	0	0	0	24	27	109	20
79													19
11	68	68	68	98	0	110	0	0	30	110	110	442	18
57					0	0					0	2	15
93													15
37													15
51		0	1	13	0	0	0	1	12	0	12	48	13
58	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	12
5	10	16	20	26	6	15	6	5	6	8	10	39	10
14	19	52	65	88			34	13	24		34	134	1
M												638 091	

гоцінні метали, метали, плаковані дорогоцінними металами, та вироби з них, біжутерія, монети), 30 (фармацевтична продукція), 99 (товари, не вказані деінде), 64 (взуття, гетри та аналогічні вироби, їх частини), 89 (судна, човни та інші плавучі засоби), 3 (риба і ракоподібні, молюски та інші водяні безхребетні), 9 (кава, чай, мате, або парагвайський чай, прянощі), 91 (годинники всіх видів та їх частини), 47 (маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів, папір або картон, одержані з відходів та макулатури), 24 (тютюн і промислові замітники тютюну), 97 (твори мистецтва, предмети колекціонування та антикваріат), 6 (живі дерева та інші рослини, цибулини, коріння та інші аналогічні частини рослин, зрізані квіти та декоративна зелень), 75 (нікель і вироби з нього).

У табл. 7.1, 7.2 не вказані дані за групами 65, 43, 78, 67, 13, 92, 80, 36, 53, 66, 46, 50, 45, які

у 2017–2018 рр. вважаються нульовими і неперіоритетними.

Висновки. Важливо зазначити, що наявність переважної кількості ВНЗ регіону у знайдених кластерах відповідає сучасній теорії ендogenous економічного зростання, за яку Пол Ромер (Paul Romer) 8 жовтня 2018 р. удостоєний Нобелівської премії. Під час Четвертої промислової революції підвищується роль технічних досягнень для економічного зростання та його прискорення. Якщо традиційна економіка розглядає тільки два фактори виробництва, а саме капітал і працю, то сучасна економіка додає третій – технологію. Економіка, яка володіє ресурсами людського капіталу та розвинутою наукою, в довгостроковій перспективі поліпшує свої шанси на зростання продуктивності. Незважаючи на високий наявний потенціал, Кіровоградщина має можливості подальшого зростання з використанням сучасних технологій.

Список використаних джерел:

1. Горбачук В.М., Дунаєвський М.С., Сулейманов С.-Б. Алгоритми збільшення ефективності та експорту регіонів України. Інноваційні ідеї в економічній науці: пошуки вирішення сучасних проблем. Київ: Знання України, 2018. С. 40–44.
2. Горбачук В.М., Дунаєвський М.С., Сулейманов С.-Б. Алгоритми охоплення даних для підвищення економічної ефективності й експорту держави та її регіонів. Інформаційні технології та комп'ютерне моделювання. Івано-Франківськ: Прикарпатський національний університет імені В. Стефаніка, 2018. С. 109–112.
3. Горбачук В.М., Дунаєвський М.С., Сулейманов С.-Б. Поквартальне оцінювання економічної ефективності й цільової структури експорту Одещини у 2017–2018 рр. Інфраструктура ринку. 2018. Вип. 22. С. 269–281.
4. Горбачук В.М., Дунаєвський М.С., Сулейманов С.-Б. Поквартальне оцінювання економічної ефективності й цільової структури експорту Запоріжчини у 2017–2018 рр. Приазовський економічний вісник. 2018. № 4. С. 165–174.
5. Горбачук В.М., Кирилюк В.С., Неботов П.Г. Поквартальне оцінювання економічної ефективності й цільової структури експорту Дніпропетровщини у 2017–2018 рр. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2018. Вип. 5(16). С. 275–288.
6. Горбачук В.М., Колесник Ю.С., Шпиґа С.П., Дунаєвський М.С. Алгоритм поквартального оцінювання економічної ефективності районів і міст регіону України. Інформаційні технології та взаємодії. Київ: КНУ імені Т.Г. Шевченка, 2018. С. 344–345.
7. Соціально-економічне становище Кіровоградської області за січень-квітень 2017 року. Кропивницький: Головне управління статистики у Кіровоградській області, 2017.
8. Соціально-економічне становище Кіровоградської області за січень-липень 2017 року. Кропивницький: Головне управління статистики у Кіровоградській області, 2017.
9. Соціально-економічне становище Кіровоградської області за січень-жовтень 2017 року. Кропивницький: Головне управління статистики у Кіровоградській області, 2017.
10. Соціально-економічне становище Кіровоградської області за січень 2018 року. Кропивницький: Головне управління статистики у Кіровоградській області, 2018.
11. Соціально-економічне становище Кіровоградської області за січень-квітень 2018 року. Кропивницький: Головне управління статистики у Кіровоградській області, 2018.
12. Соціально-економічне становище Кіровоградської області за січень-червень 2018 року. Кропивницький: Головне управління статистики у Кіровоградській області, 2018.
13. International trade statistics 2001–2017. URL: <http://www.intracen.org/itc/market-info-tools/trade-statistics>.
14. Додаток до Закону України «Про Митний тариф України» від 19 вересня 2013 року № 584–VII. URL: http://ukuriel.gov.ua/media/documents/2013/10/23/2013_10_23_584z.pdf.

Горбачук В. М.
Шпиґа С. П.
Дунаєвський М. С.

Институт кибернетики имени В. М. Глушкова НАН Украины

ПОКВАРТАЛЬНОЕ ОЦЕНИВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И СТРУКТУРЫ ЭКСПОРТА КИРОВОГРАДСЩИНЫ В 2017–2018 ГГ.

Резюме

По данным 2017–2018 гг. определены четыре кластера из производственных лидеров Кіровоградщины. Кластеры охватывают меньше половины районов области. Районы-лидеры не требуют генерации первичных данных. После генерации вычислительных данных найдены оценки параметров функций Кобба-Дугласа. Достижимый экспорт области на 54% превышает наблюдаемый.

Ключевые слова: поквартальное оценивание, экономическая эффективность, районы Кіровоградщины, целевая структура экспорта, большие данные.

Gorbachuk V. M.
Shpyga S. P.
Dunaievskiy M. S.

V. M. Glushkov Cybernetics Institute, National Academy of Sciences of Ukraine

QUARTERLY ESTIMATION OF ECONOMIC EFFICIENCY AND EXPORT STRUCTURE FOR KIROVOGRADSHCHYNA IN 2017–2018

Summary

The four clusters of production leaders of Kirovogradshchyna are determined on the 2017–2018 data. The clusters cover less than a half of region districts. The districts-leaders do not need raw data generation. The estimates of parameters for Cobb–Douglas production functions are found upon computational data generation. The attainable export of region exceeds the observed one by 54%.

Key words: quarterly estimation, economic efficiency, Kirovogradshchyna districts, target export structure, big data.

УДК 330.101:519.866

Маханець Л. Л.

Чернівецький національний університет імені Ю. Федьковича

ОЦІНЮВАННЯ СТІЙКОСТІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ КРАЇНИ

У статті розглянуто поняття фінансової стійкості країни. Запропоновано використання інтегрального показника для оцінювання стійкості фінансової системи країни. Розраховано інтегральний показник фінансової стійкості України, що ілюструє значне зниження фінансової стійкості починаючи з 2005 р.

Ключові слова: стійкість, стабільність фінансової системи країни, вразливість фінансової системи, індикатори фінансової стабільності, інтегральний показник фінансової стійкості країни.

Постановка проблеми. Сприйняття фінансової стабільності як суспільного блага розпочалося наприкінці 90-х років ХХ ст. у відповідь на стрімке накопичення фінансових асиметрій, які стали наслідком розвитку процесів економічної глобалізації, лібералізації руху капіталу, що призвели до фінансових криз у багатьох країнах світу. Для вчасного попередження та/або усунення чинників фінансової нестабільності в 1999 р. країнами Великої сімки було створено Форум фінансової стабільності (Financial Stability Forum – FSF) [1].

У межах цього проекту для збільшення ефективності функціонування фінансових ринків та поліпшення макроекономічної політики у цілому Міжнародний валютний фонд (МВФ) розробив цілу низку програм визначення фінансової стійкості, серед яких [2]:

- статистика зовнішнього боргу;
- спеціальний стандарт поширення даних (SDDS/ССПД);
- індикатори фінансової стійкості (FSI/ІФС).

Однак інтегрального показника, який характеризує фінансову стійкість країни, не існує. Аналіз множини показників, здебільшого без граничних значень, ускладнює процес прийняття рішення щодо стійкості фінансової системи країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Існує декілька підходів до аналізу фінансової стабільності в науковій літературі. Згідно з першим підходом [3], фінансова стабільність – це спроможність фінансової системи ефективно виконувати свої функції у довгостроковому періоді та в умовах невизначеності.

Відповідно до другого підходу [4], фінансова стабільність розглядається як певний стан із визначеними параметрами економіки.

Згідно з третім підходом, фінансову стабільність пропонується розглядати як відсутність нестабільності [5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вітчизняні дослідження індикаторів стійкості фінансової системи країни відрізняються здебільшого якісним підходом до оцінювання кризових явищ. Наявні методики не враховують індикативних (нормативних) значень, що певною мірою знижує практичне значення даних індикаторів. Саме тому оцінювання вразливості для фінансової системи України за допомогою інтегрального показника фінансової стійкості з граничними межами є необхідним.

Мета статті полягає в оцінюванні вразливості для фінансової системи України за допомогою інтегрального показника фінансової стійкості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз уразливих місць фінансової системи, згідно з ІФС, містить:

1) розширений набір показників (12 основних та 10 рекомендованих) щодо діяльності депозитних корпорацій, які оцінюють достатність капіталу банківських установ, якість і структуру активів та зобов'язань, ліквідність, рентабельність, кредитні та ринкові ризики;

2) показники, що характеризують рівень розвитку інших фінансових корпорацій (страхових компаній, пенсійних, інвестиційних фондів, дилерів цінних паперів та інших фінансових посередників) через співвідношення їхніх активів до сукупних активів фінансової системи і до ВВП;

3) індикатори стабільності нефінансових корпорацій (корпоративних клієнтів банківських установ), які визначають боргове навантаження, рентабельність капіталу, спроможність погашати відсотки й основну суму боргу, здатність до валютного ризику та динаміки банкрутств у цьому сегменті;

4) індикатори стабільності домогосподарств (приватних клієнтів фінансових установ), які обраховують відношення загальної суми заборгованості за споживчими та іпотечними кредитами

до ВВП, співвідношення витрат на обслуговування цих кредитів і загальних доходів домогосподарств;

5) показники ринкової ліквідності, які оцінюють функціонування ринку цінних паперів, валютного та інших значущих для банківської ліквідності ринків;

6) параметри ринку нерухомості, а саме ціни на комерційну та житлову нерухомість і питому вагу іпотечних кредитів у сукупних кредитах.

В Україні вимірюванням відповідних параметрів СППД та ІФС займаються Національний банк України (НБУ), Міністерство фінансів, Державний комітет статистики. Крім того, у 2007 р. Міністерством економіки України було затверджено Методику розрахунку рівня економічної безпеки [6], яка, серед іншого, містить показники макроекономічного, фінансового та зовнішньоекономічного секторів. Документ визначає фінансову безпеку як «такий стан бюджетної, грошово-кредитної, банківської, валютної системи та фінансових ринків, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних загроз, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання».

Зважаючи на те, що стійкість фінансової системи країни формується за допомогою стійкості суб'єктів господарювання, була розроблена методика Міжнародного валютного фонду. У 2001 р. було запропоновано систему індикаторів фінансової стійкості МВФ, яка була визнана рекомендованою для всіх країн світу. Відповідно, центральні банки країн розраховують 40 індикаторів, 25 з яких повинні відображати стабільність установ сектору депозитних корпорацій та 15 – клієнтів сектору депозитних корпорацій [7, с. 27]. НБУ також проводить розрахунки за 12 основними та 10 рекомендованими критеріями. До обов'язкових індикаторів входять такі [8]:

- співвідношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів;
- співвідношення регулятивного капіталу першого рівня до зважених за ризиком активів;
- співвідношення недіючих кредитів без ураховання резервів до капіталу;
- співвідношення недіючих кредитів до сукупних валових кредитів;
- норма прибутку на активи;
- норма прибутку на капітал;
- співвідношення відсоткової маржі до валового доходу;
- співвідношення невідсоткових витрат до валового доходу;
- співвідношення ліквідних активів до сукупних активів;
- співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань;
- співвідношення чистої відкритої позиції в іноземній валюті до капіталу.

Вказані вище показники фінансової стабільності часто використовуються для проведення стрес-тестування вразливості фінансової системи країни до несприятливих та непередбачуваних процесів унаслідок настання окремих фінансових ризиків. Емпіричний аналіз низки стрес-сценаріїв проводиться із застосуванням різноманітних економіко-математичних методів. М. Чіхак та К. Шаек у своїх працях провели економетричний аналіз індикаторів фінансової стабільності 100 країн різного рівня розвитку та надали докази значущості цих індикаторів для виявлення банківських криз [9, с. 131]. Використовуючи багатофакторну логі-

тичну модель, оцінену за чотирнадцятирічний період, науковці довели, що такі індикатори, як рентабельність власного капіталу банків та фінансовий леверидж небанківських корпоративних інституцій, є статистично вагомими у виявленні системних проблем банківського сектору.

Центральні банки низки країни також використовують агрегований індикатор стабільності банківської системи країни, який часто використовується в стрес-тестуванні як показник уразливості від шоків фінансової системи внаслідок реалізації фінансових ризиків. Порівняно простий за методологією показник фінансової стабільності банківського сектору, що використовується, наприклад, центральним банком Туреччини, розраховується як зважене середнє нормалізованих значень окремих індикаторів фінансової стабільності, що пропонуються МВФ [8].

Зважаючи на те, що нині банківська система України є найпотужнішим учасником вітчизняного ринку фінансових послуг, а її діяльність суттєво впливає як на загальне становище фінансової системи країни, так і на стратегії суб'єктів господарювання, Національний банк із метою оцінки рівня й динаміки зовнішнього боргового навантаження та моніторингу використання зовнішніх кредитів і позик, розробив власну систему індикаторів фінансової стійкості. Вона складається з 18 показників і досить повно відображає ризики, на які можуть наражатися банківська й фінансова системи України:

- чисті прямі іноземні інвестиції до ВВП (%);
- зовнішній фінансовий леверидж;
- дефіцит поточного рахунку платіжного балансу до ВВП (%);
- валовий зовнішній борг та його основні складники (млн. доларів США);
- строкова структура валового зовнішнього боргу (%);
- структура валового зовнішнього боргу в розрізі основних позичальників (%);
- валовий зовнішній борг до обсягу експорту товарів та послуг (%);
- валовий зовнішній борг до ВВП (%);
- погашення та обслуговування валового зовнішнього боргу до експорту товарів та послуг (%);
- міжнародні резерви до ВВП (%);
- валовий зовнішній борг до міжнародних резервів (%);
- короткостроковий зовнішній борг до міжнародних резервів (%);
- міжнародні резерви мінус державний та державний гарантований борг до ВВП (%);
- міжнародні резерви мінус державний та державний гарантований борг, мінус короткостроковий зовнішній борг до ВВП (%);
- короткостроковий зовнішній борг плюс поточний рахунок платіжного балансу до міжнародних резервів (%);
- короткостроковий зовнішній борг плюс поточний рахунок платіжного балансу плюс чисті прямі іноземні інвестиції до міжнародних резервів (%);
- міжнародні резерви в місяцях майбутнього імпорту товарів та послуг;
- інші індикатори, що характеризують стійкість економіки до зовнішніх шоків.

Зазначені індикатори визначаються згідно з методологією МВФ, що викладена в Довіднику з компіляції індикаторів фінансової стабільності (2006 р.). Ця система є першою в Україні офіційною системою показників для оцінки зовнішніх фінансових ризиків і ризиків банківських установ.

Наголошуючи на важливому методологічному і практичному значенні цієї розробки, слід відзначити й певні неузгодженості. Наприклад, не завжди зрозуміло, який економічний зміст мають деякі показники. Крім того, ця методика не має нормативних значень, що певною мірою знижує її практичне значення. Динаміка окремих показників є взаємозалежною, тому в загальній системі вони лише доповнюватимуть один одного, а деякі індикатори можна розраховувати за різними методиками тощо. У цілому запропонована система індикаторів є доволі повною й ураховує накопичений досвід, зокрема розробки фахівців Світового банку та вітчизняних науковців.

Сьогодні дослідження індикаторів фінансової стабільності країни вітчизняними науковцями носять здебільшого якісний характер. Визначення, аналіз і порівняння з граничними значеннями показників проводяться переважно на базі експертних оцінок та методу аналогій (установлення граничних значень на рівні загальноприйнятих у світі або на рівні значень відповідних індикаторів у країнах, близьких за рівнем економічного розвитку) [10]. Для деяких показників використовують нормативний метод, за яким граничне значення індикатора встановлюється на рівні, що відповідає цілям макроекономічної політики.

Пропонуємо оцінювати вразливості для фінансової системи України за допомогою інтегрального показника фінансової стійкості. Оскільки зростання зовнішнього боргу України на даний момент є загрозливим для економіки, то вважаємо, що необхідно аналізувати показники фінансової системи, які подано в табл. 1.

Для побудови інтегрального показника спочатку нормалізуємо показники фінансової стійкості, що подані в табл. 1, згідно з формулами (1–2).

Зазвичай інтегральний показник будується так, щоб його значення знаходилися в межах від 0 до 1. Для ознак стимуляторів нормалізація здійснюється за правилом:

$$\tilde{x}_i = \frac{x_i - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}}, \quad (1)$$

$$\text{де } x_{\max} = \max_i x_i, \quad x_{\min} = \min_i x_i.$$

Якщо ознака є дестимулятором, то перетворення здійснюється за правилом:

$$\tilde{x}_i = \frac{x_{\max} - x_i}{x_{\max} - x_{\min}}. \quad (2)$$

Зауважимо, що показники відношення дефіциту поточного рахунку платіжного балансу до ВВП, валового зовнішнього боргу до обсягу експорту товарів та послуг, валового зовнішнього боргу до ВВП, погашення й обслуговування валового зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг та валового зовнішнього боргу до міжнародних резервів є дестимуляторами.

Розраховані нормалізовані показники подано в табл. 2.

Питомі ваги показників визначаються згідно з відомими методами аналізу ієрархій, що описано в низці наукових праць, зокрема [14]. Кожному показнику надається оцінка його значущості. Система ваг складається так, що:

$$\sum_{i=1}^n p_i = 1,$$

де p_i – вага i -го показника; n – кількість показників; i – номер поточного показника.

Таблиця 1

Окремі показники фінансової стійкості України, %

Рік	Чисті прямі іноземні інвестиції до ВВП	Дефіцит поточного рахунку платіжного балансу до ВВП	Валовий зовнішній борг до обсягу експорту товарів та послуг	Валовий зовнішній борг до ВВП	Погашення та обслуговування валового зовнішнього боргу до експорту товарів та послуг	Міжнародні резерви до ВВП	Валовий зовнішній борг до міжнародних резервів
1992	0,27%		3,11%	0,74%			
1993	0,30%		22,69%	5,87%			
1994	0,30%		30,31%	10,73%	1,53%		
1995	0,55%		37,14%	17,48%	6,60%		
1996	1,17%		46,89%	21,41%	6,10%		
1997	1,24%		54,69%	22,20%	5,85%		
1998	1,77%		74,49%	31,20%	9,08%		
1999	1,57%		92,85%	49,87%	12,46%		
2000	1,90%	-0,004%	71,25%	44,49%	15,16%		
2001	2,08%	-0,004%	105,33%	58,42%	7,24%	2,95%	1980,66%
2002	1,63%	-0,008%	100,54%	55,39%	6,37%	10,54%	525,40%
2003	2,84%	-0,0058%	89,32%	51,58%	5,90%	13,85%	372,47%
2004	2,64%	-0,0107%	80,84%	49,48%	4,86%	14,97%	330,47%
2005	9,06%	-0,0029%	79,14%	40,74%	5,08%	22,51%	180,99%
2006	5,20%	0,0015%	108,01%	50,36%	4,91%	20,75%	242,71%
2007	7,14%	0,0037%	126,17%	56,58%	3,73%	22,76%	248,62%
2008	5,94%	0,0071%	117,64%	55,20%	2,65%	17,52%	314,98%
2009	4,07%	0,0015%	193,26%	89,62%	5,44%	22,61%	396,39%
2010	4,74%	0,0022%	194,22%	91,39%	3,22%	25,42%	359,49%
2011	4,42%	0,0063%	166,66%	83,03%	3,14%	19,49%	426,06%
2012	4,65%	0,0082%	212,15%	75,13%	7,60%	13,96%	538,04%
2013	2,46%	0,0090%	187,51%	80,55%	14,98%	11,14%	723,25%
2014	0,63%	0,0034%	202,25%	98,28%	10,54%	5,64%	1741,68%
2015	3,37%	0,0002%	256,87%	135,55%	30,47%	14,68%	923,50%
2016	3,39%	0,0014%	324,46%	126,50%	6,60%	16,66%	759,26%
2017	2,52%	0,0022%	290,80%	102,94%	9,75%	16,77%	613,83%

Джерело: розроблено автором на основі [11–13]

Таблиця 2

Нормалізовані показники фінансової стійкості України

Рік	Чисті прямі іноземні інвестиції до ВВП	Дефіцит поточного рахунку платіжного балансу до ВВП	Валовий зовнішній борг до обсягу експорту товарів та послуг	Валовий зовнішній борг до ВВП	Погашення та обслуговування валового зовнішнього боргу до експорту товарів та послуг	Міжнародні резерви до ВВП	Валовий зовнішній борг до міжнародних резервів
1992	0,0000		1,0000	1,0000			
1993	0,0039		0,9390	0,9620			
1994	0,0036		0,9153	0,9260	1,0000		
1995	0,0322		0,8941	0,8758	0,8249		
1996	0,1022		0,8637	0,8467	0,8420		
1997	0,1105		0,8395	0,8408	0,8506		
1998	0,1710		0,7779	0,7740	0,7390		
1999	0,1478		0,7207	0,6356	0,6222		
2000	0,1857	0,6766	0,7879	0,6755	0,5290		
2001	0,2062	0,6354	0,6819	0,5722	0,8028	0,0632	0,0000
2002	0,1551	0,8398	0,6968	0,5946	0,8327	0,4010	0,8086
2003	0,2923	0,7526	0,7317	0,6229	0,8489	0,5482	0,8936
2004	0,2698	1,0000	0,7581	0,6385	0,8850	0,5982	0,9169
2005	1,0000	0,6079	0,7634	0,7033	0,8775	0,9336	1,0000
2006	0,5607	0,3819	0,6735	0,6319	0,8834	0,8553	0,9657
2007	0,7814	0,2712	0,6171	0,5858	0,9241	0,9446	0,9624
2008	0,6453	0,0971	0,6436	0,5960	0,9612	0,7118	0,9255
2009	0,4319	0,3830	0,4083	0,3407	0,8648	0,9381	0,8803
2010	0,5086	0,3455	0,4053	0,3276	0,9417	1,0632	0,9008
2011	0,4716	0,1393	0,4910	0,3896	0,9442	0,7991	0,8638
2012	0,4981	0,0435	0,3495	0,4482	0,7901	0,5533	0,8016
2013	0,2490	0,0000	0,4262	0,4080	0,5351	0,4275	0,6987
2014	0,0414	0,2832	0,3803	0,2765	0,6885	0,1830	0,1328
2015	0,3520	0,4477	0,2103	0,0000	0,0000	0,5851	0,5874
2016	0,3549	0,3852	0,0000	0,0671	0,8247	0,6733	0,6787
2017	0,2559	0,3475	0,1047	0,2419	0,7158	0,6782	0,7595

Джерело: розроблено автором на основі [11–13]

Для складання системи ваг із метою побудови рейтингу кожний експерт упорядковує показники за зменшенням значущості:

$$x_1 > x_2 > \dots > x_n,$$

де x_i – аналізований показник.

У цьому разі для визначення ваг показників пропонується використовувати шкалу Фішберна [15]:

$$p_i = \frac{2(n-i+1)}{n(n+1)}, \quad (3)$$

де p_i – коефіцієнт значущості i -го показника; i – номер поточного показника; n – кількість показників.

Уважаємо, що показник відношення валового зовнішнього боргу до ВВП є найбільш важливим у фінансовій стійкості, тому його вага у зортці буде найбільшою (0,25). Інші ваги розподіляємо згідно з формулою (3).

Інтегральний показник (I) фінансової стійкості України пропонуємо розраховувати згідно з:

$$I = \prod_{i=1}^n (1 + \tilde{x}_i)^{p_i} - 1, \quad \forall \tilde{x}_i \geq 0, \quad \sum_{i=1}^n p_i = 1. \quad (4)$$

Тут p_i – питомі ваги кожного показника, \tilde{x} – нормалізовані значення показників.

Таблиця 3

Інтегральний показник фінансової стійкості України

Рік	Розрахований інтегральний показник фінансової стійкості України	Рік	Розрахований інтегральний показник фінансової стійкості України
1992	0,602139755	2005	0,893836936
1993	0,576172511	2006	0,712362407
1994	0,700846198	2007	0,711007893
1995	0,685641219	2008	0,619572418
1996	0,69199236	2009	0,555813343
1997	0,687365135	2010	0,569649069
1998	0,665421601	2011	0,521209619
1999	0,591789196	2012	0,464240679
2000	0,646188543	2013	0,384400984
2001	0,482602966	2014	0,291754202
2002	0,650478934	2015	0,353546944
2003	0,706279166	2016	0,233569629
2004	0,763442595	2017	0,42745074

Джерело: розроблено автором на основі [11–15]

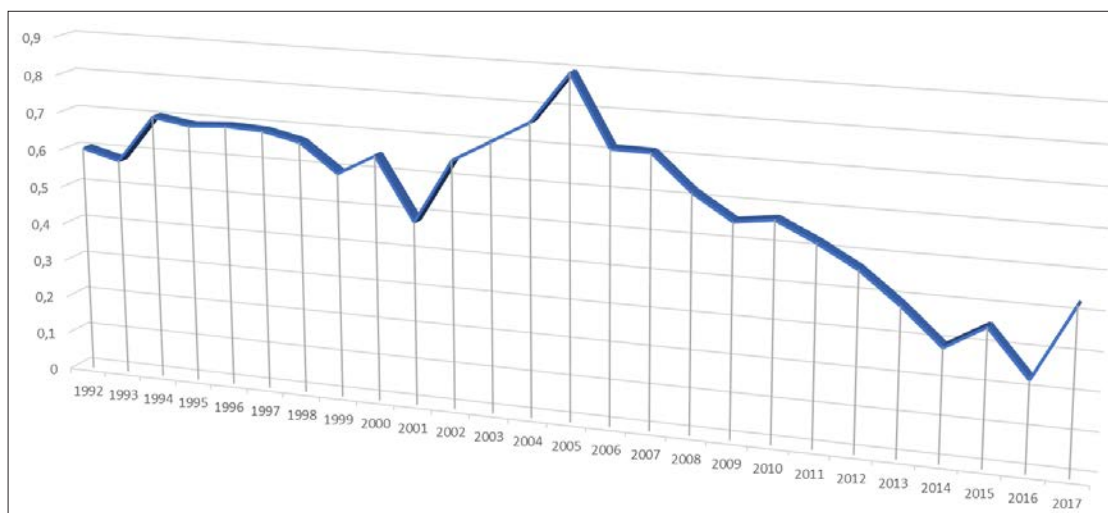


Рис. 1. Динаміка показника фінансової стійкості України

Інтегральний показник фінансової стійкості України згідно з (4) подано в табл. 3, а його динаміку – на рис. 1.

Висновки. Динаміка розрахованого інтегрального показника фінансової стійкості України та проведене дослідження вказують на значне зниження фінансової стійкості починаючи з 2005 р. Критичний стан фінансової стабільності в Україні зумовлений надмірним валовим зовнішнім боргом, дефіцитом держбюджету, інфляцією та значним падінням ВВП. У 2017 р. відбулося зростання інтегрального показника фінансової стійкості країни. Це зумов-

лено сприятливою макроекономічною ситуацією: економічним зростанням, відсутністю криз на валютному ринку, уповільненням інфляції.

Проведене дослідження показує, що для аналізу стану фінансової системи країни доцільно використовувати запропонований інтегральний показник. Аналіз його складників дає змогу виявити невраховані у попередніх розробках проблеми забезпечення фінансової стійкості економіки України: збільшення зовнішньоторговельної, боргової, кредитної залежності та зменшення залучення іноземних інвестицій.

Список використаних джерел:

1. Маринич Т.О. Компаративний аналіз індикаторів фінансової стабільності України. Механізм регулювання економіки. 2010. № 3. Т. 1. С. 218–226.
2. Фінансова стабільність / Національний банк України. URL: <http://www.bank.gov.ua>.
3. Козюк В.В. Монетарні аспекти розвитку поглядів на проблему забезпечення глобальної фінансової стабільності. Вісник НБУ. 2007. № 4(134). С. 34–39.
4. Бахолдин А.А. Финансовая стабильность, денежно-кредитная политика и банковские риски. Финансы и кредит. 2007. № 5(245). С. 59–61.
5. Crockett A. The Theory and Practice of Financial Stability. URL: https://www.princeton.edu/~ies/IES_Essays/E203.pdf.
6. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60. URL: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id.
7. Белова І., Башлай С. Визначення фінансової стабільності України. Вісник Національного банку України. 2013. № 7. С. 25–31.
8. Фарина О.І., Дадашова П.А. Сучасні підходи до оцінки стабільності фінансової системи країни. Економічний аналіз. 2015. Т. 20. С. 210–217. URL: https://www.researchgate.net/publication/305621966_Sucasni_pidhodi_do_ocinki_stabilnosti_finansovoi_sistemi_kraini.
9. Čihák M., Schaeck K. How well do aggregate prudential ratios identify banking system problems? Journal of Financial Stability. 2010. № 6(3). P. 130–144.
10. Сухоруков А.І. Проблеми фінансової безпеки України: монографія. К.: НППМБ, 2005. 140 с.
11. Статистика зовнішнього сектору. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=65613&cat_id=44446#4.
12. Світовий банк – Україна. URL: <http://www.worldbank.org/uk/country/ukraine>.
13. Економічна статистика / Зовнішньоекономічна діяльність. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm.
14. Андрейчиков А.В., Андрейчикова О.Н. Анализ, синтез, планирование решений в экономике. М.: Финансы и статистика, 2000. 368 с.
15. Фишберн П. Теория полезности для принятия решений. М.: Наука, 1978. 352 с.

Маханец Л. Л.

Черновицький національний університет
імені Ю. Федьковича

ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ СТРАНЫ

Резюме

В статье рассмотрено понятие финансовой устойчивости страны. Предложено использование интегрального показателя для оценки устойчивости финансовой системы страны. Рассчитан интегральный показатель финансовой устойчивости Украины, иллюстрирующий значительное снижение финансовой устойчивости начиная с 2005 г.

Ключевые слова: устойчивость, стабильность финансовой системы страны, уязвимость финансовой системы, индикаторы финансовой стабильности, интегральный показатель финансовой устойчивости страны.

Makhanets L. L.

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

EVALUATION OF COUNTRYS FINANCIAL SYSTEM STABILITY

Summary

The concept of country's financial stability is analyzed in the paper. It is proposed to use an integral indicator for evaluation of the country's financial system stability. An integral indicator of Ukraine's financial sustainability is calculated. It shows a significant decline in financial sustainability since 2005.

Key words: stability, stability of the country's financial system, vulnerability of the financial system, indicators of financial stability, integral indicator of financial stability of the country.

УДК 336.71:339.72

Ломачинська І. А.

Куниця В. С.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

РОЛЬ FINTECH У МОДЕРНІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В статті досліджено роль FinTech у розвитку банківських систем Сінгапуру та Гонконгу, які є провідними світовими фінансовими центрами. На основі аналізу використання новітніх технологій у модернізації сучасних фінансових процесів узагальнено основні технологічні розробки, які змінили банківську діяльність в останні роки. Узагальнено результати модернізації глобальної банківської діяльності та напрямки її подальшого розвитку в контексті світових Tech трендів.

Ключові слова: банківська діяльність, FinTech, технологічні розробки, фінансові процеси, модернізація банківської діяльності.

Постановка проблеми. У сучасних умовах фінансові інновації як результат стрімкого розвитку інформаційних та комп'ютерних технологій стають рушійною силою трансформації економічних і фінансових систем, які не лише створюють нові інструменти, а й визначають майбутній напрям удосконалення і розробки інновацій. Це, з одного боку, сприяє підвищенню ефективності роботи існуючих процесів, а з іншого, запуску абсолютно нових.

В результаті відбувається трансформація господарських і фінансових відносин на основі формування нової фінансової екосистеми та її ландшафту, розвитку оцифрування та децентралізації фінансових процесів, персоналізації фінансових послуг, що забезпечує розвиток нових способів взаємодії виробників фінансових продуктів з попитом споживачів у реальному часі. В нових умовах роль споживача у функціонуванні фінансової системи зростає і він стає центром модернізації фінансових відносин і процесів. Роль традиційних інститутів, що надають фінансові послуги, зменшується, їх стратегії та бізнес-моделі все більше орієнтуються на клієнта, а дизайн фінансових продуктів визначається на основі агрегованих персоналізованих цінностей, історичних тенденцій, у тому числі нефінансових, когнітивних розрахунків тощо. Вплив регулюючих органів зменшується і модерні-

зується від жорсткої системи контролю до «арбітру ринку» в контексті забезпечення балансу між інноваціями та ризиком, безпекою, а також справедливістю та технологічної нейтральністю [1; 2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність визначених вище процесів обумовлюють підвищену увагу з боку теоретиків і практиків щодо розвитку фінансових інновацій та їх впливу на економічні і фінансові процеси. Серед зарубіжних авторів, які висвітлюють ці явища у своїх роботах, слід відзначити Дж.Ф. Маршала, Р. Мертона, В. Міллара, М. Міллера, Х. Мінські, Я. Міркіна, П. Мішра, В. Мишкіна, К. Перес, К. Рогоффа, Б. Рубцова, Ж.Ф. Сінкі, П. Туфало, Дж. Фіннерті, Дж. К. Ван Хорна, У. Шарпа, Й. Шумпетера й ін. Значний вклад внесли й вітчизняні науковці, зокрема Г. Азаренкова, О. Другов, С. Єгоричева, В. Корнеєв, А. Кузнецова, В. Міщенко, Л. Примостка, Л. Федулова тощо. Приділяють увагу дослідженню цих питань й міжнародні організації та компанії, зокрема МВФ, Банк міжнародних розрахунків (BIS), Deloitte, EY, KPMG й ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Втім розвиток новітніх тенденцій потребує їх подальшого дослідження у контексті визначення загальних тенденцій, оцінки позитивних та негатив-

них ефектів їх поширення, світового досвіду та його впливу на фінансову систему України.

У контексті визначення світових трендів та аналізу світового досвіду уваги заслуговує азіатський фінансовий ринок, який беззаперечно вважається одним із найбільш швидкозростаючих у світі, що, в першу чергу, пов'язано з аналогічним стрімким розвитком економік регіону в цілому та активним впровадження новітніх інформаційних та комп'ютерних технологій у банківський сектор та фондовий ринок. Багато в чому це результат виваженої політики уряду країн. Крім того, Азіатсько-Тихоокеанський регіон є світовим лідером за швидкістю прийняття цифрового банкінгу завдяки постійно змінюваним потребам споживачів.

Формулювання цілей. Метою цієї роботи є дослідження впливу сучасних технологічних розробок на розвиток банківської діяльності в Сінгапурі та Гонконзі, що дозволить визначити закономірності модернізації дизайну фінансових систем та банківської зокрема, виявити напрями подальшого розвитку банківської діяльності в контексті світових тенденцій поширення новітніх технологій (цифрові та мобільні платежі, автоматизація роботехнічних процесів (RPA), біометрична ідентифікація, хмарні сховища, блокчейн, великі дані (Big Data), штучний інтелект (AI)). Вибір Сінгапуру і Гонконгу обумовлений тим, що за індексом світових фінансових центрів ці країни відповідно посідають 3 та 4 місце [3].

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед ключових факторів сучасного розвитку банківського сектору Сінгапуру можна визначити лібералізацію внутрішнього банківського ринку; зростання ролі місцевих банків шляхом злиття та поглинання; високий рівень конкуренції, що стимулює розробку інноваційних продуктів та нових моделей ціноутворення; високий рівень задоволення потреб у банківських послугах малих і середніх підприємств; високий рівень надійності банківської таємниці та сприятлива політика оподаткування. Контроль за банківською діяльністю з боку держави здійснює Грошово-кредитне управління Сінгапуру (Monetary Authority of Singapore), яке реалізує грошово-кредитну і валютну політику, контролює і регулює фінансові ринки та ринки капіталу. Грошово-кредитне управління виконує і функції Центрального Банку країни. У банківському секторі Сінгапуру функціонує 117 іноземних банків (HSBC Singapore, Citibank Singapore, Maybank Singapore й ін.) та 6 місцевих (United Overseas Bank, OCBC, Bank of Singapore, DBS Bank й ін.), в той час, як загальна кількість фінансових організацій становить понад 12 тис. [4].

У свою чергу, Гонконг – є одним із найбільших фінансових центрів світу за кількістю фінансових установ, зокрема характерна надзвичайно висока концентрація банківських установ – 71 зі 100 найбільших банків світу мають свої офіси у Гонконгу; 140 національних банків та 63 представництва іноземних мають біля 1,3 тис. відділень [5]. Серед основних принципів роботи банківського сектору країни виділяють прозорість ринку, обачливе та підконтрольне розкриття інформації, високу конкуренцію у боротьбі за інноваційну першість. Фінансове регулювання з боку держави виконує Грошово-кредитна Адміністрація Гонконгу.

Вже сьогодні можна стверджувати, що лідерство цих країн щодо фінансового розвитку є результатом, у тому числі, ефективної політики уряду, направленої на підтримку надійного економічного та політичного середовища, справедливої та прозорої діяльності як держави, так і приватних підприємств, ефективної системи покарання в разі порушення законодавства.

У 2015 р. Центральний Банк Сінгапуру анонсував п'яти річний інвестиційний план обсягом 225 млн дол. США, метою якого було створення нових інноваційних центрів, фінансування технічних проектів задля того, щоб підняти FinTech-галузь на новий рівень. Провідними напрямками розвитку технологій для їх подальшої трансформації та впровадження у банківську сферу були визначені: цифрові та мобільні платежі, біометрична ідентифікація, блокчейн, хмарні сховища, великі дані, штучний інтелект тощо.

У 2016 р. Грошово-кредитне управління Сінгапуру анонсувало блокчейн-ініціативу «Ubin» як спільний проект уряду та FinTech-компаній, що займаються вивченням технології децентралізованих реєстрів, основною метою якого є застосування блокчейн у клірингу, розрахунках за платежами та цінними паперами. Проект направлений на поглиблення розуміння урядом країни майбутніх перспектив застосування технології блокчейн завдяки практичним експериментам. Ініціатива складається з впроваджених двох послідовних етапів та двох відокремлених проектів.

Перший етап стосується внутрішніх міжбанківських платежів за допомогою випущеного центральним банком цифрового еквіваленту сінгапурського долару. Експеримент проводився між установами, які увійшли до консорціуму: Bank of America Merrill Lynch, Credit Suisse, DBS Bank, The Hongkong And Shanghai Banking Corporation Limited, J.P. Morgan, Mitsubishi UFJ Financial Group, OCBC Bank, R3, Singapore Exchange, UOB Bank.

На другому етапі відбувалося тестування системи валових розрахунків у реальному часі на основі трьох блокчейн платформ: Hyperledger Fabric, Corda и Quorum. На цьому етапі при майбутньому успіху програми буде переглянута роль центрального банку та операторів платіжних систем. Замість того, щоб слугувати централізованими інфраструктурними операторами, ЦБ будуть підтримувати постійне функціонування децентралізованої системи, проводити моніторинг ефективності роботи системи та втручатися лише в разі необхідності правового регулювання спірних питань.

Два інших проекти вважають логічним продовженням впровадження системи децентралізованих реєстрів у фінансову систему Сінгапуру. Так, перший під керівництвом Сінгапурської фондової біржі, спрямований на підвищення ефективності торгівлі цінними паперами з фіксованим доходом та циклом розрахунків через блокчейн. Другий проект зосереджується на нових методах здійснення транскордонних платежів за допомогою цифрової валюти центрального банку.

Для банківських установ Південної та Південно-східної Азії, зокрема Сінгапуру і Гонконгу характерна висока орієнтація на зростання прибутку, вузьку область діяльності, прості організаційні структури (підтримка меншої кількості сегментів, але на різних ринках), створення нових продуктів та послуг повністю орієнтованих на клієнта. Особливо слід відзначити стрімке зростання цифрових каналів взаємодії. В результаті банківські установи створюють нові бізнес-моделі діяльності – різнонаправлені канали розповсюдження (omni-channel distribution), що передбачають ефективну роботу як цифрових, так і традиційних способів взаємодії клієнтів та банків. Вже у 2016 р. онлайн-канали зв'язку щотижня у Сінгапурі використовують 56% банківських клієнтів, Гонконзі – 59%, мобільний банкінг відповідно – 34% і 38%, банкомати – 67% і 66% відвідують відділення – 24% і 25%, call-центри – 36% і 21% [6].

За останні кілька років банківські установи Сінгапуру створили власні мобільні гаманці або додатки для мобільних пристроїв: DBS PayLah!, UOB Mobile Cash, OCBC Pay Anyone, StanChart Dash, Maybank Mobile Money. Крім того, у 2015 р. було створено електронну систему миттєвих переказів FAST (fast and secured transaction) для 20 банків-учасників Азії, що забезпечило значну мінімізацію витрат на транзакцію та економію часу [7]. Варто відзначити, що сьогодні банківські установи тісно взаємодіють з FinTech-стартапами та великими корпораціями, а також створюють відповідні відділи та лабораторії у власних філіалах з метою підтримки звання інноваційного лідера на ринку та повноцінного задоволення потреб своїх клієнтів.

Формується й інший вектор розвитку фінансового сектору, що передбачає використання сторонніх фінансових сервісів для виконання певних функцій. У 2016 р. понад 245 млрд дол. США (243 млрд прийшлося на Китай) у Азіатсько-Тихому регіоні були направлені через альтернативні онлайн-платформи. Перш за все, це стосується грошових переказів та peer-2-peer кредитування. І хоча безперечним світовим лідером peer-2-peer фінансування є США, Велика Британія, Китай, у рік найбільш стрімкого його зростання у Азіатсько-Тихоокеанському регіоні це відбувалося саме за рахунок Сінгапуру (у 2016 р. – 216 млн дол. США, зростання за рік – біля 163 млн дол. США). В результаті в 2016 р. Сінгапур став шостим ринком за величиною у регіоні з загальною сумою 163,75 млн дол. США. Оскільки в Сінгапурі домінують малі та середні підприємства, то значно більшого поширення набуває бізнес peer-2-peer кредитування (кредитний портфель – 115 млн дол. США [3].

Провідні технологічні розробки, які застосовують у банківській діяльності в Сінгапурі, та їх основні характеристики узагальнені у табл. 1.

Серед прогресивних банків Сінгапуру окремої уваги заслуговує один із найстаріших в країні – OCBC Bank. Першим поштовхом у напрямку кардинальних інноваційних зрушень сінгапурський банк продемонстрував, залучивши у свою діяльність платформу відкритого додаткового програмування інтерфейсу (API), що сприяє підвищенню ефективності шляхом використання розробок FinTech-стартапів. Банк став першим, що запровадив технологію розпізнавання голосу у свої мобільні рішення (використання голосового помічника Apple – Siri) та біометричну ідентифікацію клієнта. Також у 2016 р. OCBC став першим банком в Південно-Східній Азії, що використав технологію блокчейн у своїх місцевих та міжнародних службах переказу коштів. Банк розглядає цю інновацію як спосіб підвищення ефективності, прозорості та безпеки операцій, а також зниження витрат, покращення клієнтського досвіду

використання послуг установи. Серед переваг цього нововведення можна виділити наступне. По-перше, висока надійність, яка передбачає, що будь-який переказ коштів супроводжується цифровим слідом, який після зашифрування неможливо змінити або відстрочити, що забезпечує прозорість та знижує ризик шахрайства. По-друге, прискорений час обігу, адже замість втручання посередників та ручної обробки, інновація передбачає прямий процес переказу між банком-відправником та банком-отримувачем без зайвої бюрократичної складності. Наприклад, перекази коштів між OCBC Singapore та OCBC Malaysia, які зазвичай потребують до 1 дня, можуть бути завершені менш ніж за 5 хвилин. По-третє, зниження вартості – децентралізована природа технології усуває необхідність централізованих установ (посередників) та ручної підтримки й контролю, що відповідно знижує й транзакційні та операційні витрати.

Банки Сінгапуру також суттєво підвищують лояльність своїх клієнтів завдяки програмам гейміфікації власних продуктів. У 2015 р. DBS Bank Asia разом із Zradical's впровадили мобільний додаток DBS «Lifestyle», який винагороджує користувачів акційними пропозиціями (10-15% знижки) від торгових партнерів. Таким чином, банк одночасно і залучає нових клієнтів, як фізичних, так і юридичних осіб, і забезпечує поглиблену взаємодію власних клієнтів між собою. Через місяць після впровадження програми онлайн активність клієнт банку зросла на 31% [8].

У той же час, банківські установи Гонконгу значний акцент приділяють і розвитку API, удосконаленню мобільних платежів між Китаєм та Гонконгом за допомогою QR-кодів, усесторонньому переходу на системи з децентралізованими реєстрами, а також впровадженню процесу роботизації та використання машинного навчання для аналізу структурованої та неструктурованої інформації.

У квітні 2018 р. гонконгський банк HSBC став першим в країні, хто запровадив повноцінно функціонуюче рішення біометричної ідентифікації клієнтів – Mobile Security Key and Touch ID. Воно передбачає єдиний спосіб доступу до всіх цифрових каналів банку шляхом сканування відбитку пальця сьогодні та розпізнавання обличчя у найближчому майбутньому.

Об'єднання гонконгських банків (Bank of China та HSBC) розробило систему, яка використовує технологію блокчейн для обміну інформації про оцінку іпотечних кредитів. Мова йде про систему оцінки власності для іпотечних займів, що базується на захисних можливостях бази даних децентралізованих реєстрів. Традиційно, коли клієнт подає заявку на видачу іпотеки, банки залучають кредитних

Таблиця 1

Технологічні розробки, які застосовуються у банківській діяльності в Сінгапуру

Розробка	Характеристика
Blocko	Біометрична система ідентифікації клієнта на основі блокчейну
Silent Eight	Платформа на основі штучного інтелекту, що націлена на боротьбу з відмиванням грошей та фінансуванням тероризму
Aida Technologies	Аналітична технологія на основі штучного інтелекту, що передбачає вирішення основних завдань автоматизації та удосконалення людських можливостей при аналізі значної кількості неоднорідної інформації
The Open Vault	Розробка банку OCBC на основі впровадження штучного інтелекту у всю комп'ютеризовану систему з метою покращення процесів кредитування та контролю за відмиванням грошей
The KYC blockchain	Коопераційна ініціатива OCBC Bank, HSBC та Mitsubishi UFJ Financial Group щодо переходу системи ідентифікації бізнесу та клієнтів на технологію децентралізованих реєстрів
Capital Match	Платформа, що передбачає кредитування МСП фізичними особами (peer-to-company)

Джерело: складено авторами

інспекторів, щоб оцінити нерухомість, яку планується купити. Однак різні клієнти можуть подавати заявки на одну й ту ж власність, що змусить кредитних інспекторів виконувати одну й ту ж роботу по декілька разів, що, очевидно, збільшує витрати. В результаті, з використанням блокчейну створюється децентралізована мережа банків та окремих кредитних інспекторів, що надають свою оцінку та результати перевірки, які, в свою чергу, будуть доступні усім учасникам мережі за лічені секунди.

Провідні технологічні розробки, які застосовують у банківській діяльності у Гонконгу, їх основні характеристики узагальнені у табл. 2.

Грошово-кредитне управління Гонконгу у лютому 2018 р. заклало основу для розвитку мобільних (віртуальних) банків, опублікувавши «Положення про авторизацію віртуальних банків», що є однією із складових інноваційної ініціативи уряду Гонконгу і включає загальні вимоги (мінімальні критерії) до таких інститутів. Зокрема, віртуальний банк повинен мати «концепцію» своєї майбутньої діяльності, користуватися перевагами популярних нових технологій, надати чіткий бізнес-план, інформацію щодо структури управління, підтвердження фізичного розташування на території Гонконгу, незважаючи на віртуальний характер операцій. Крім того, на фінансові операції подібних банків будуть накладені певні обмеження, які стосуються розмірів можливих платежів та переказів, обсягу вкладів на депозити та виплати по кредитах. Тобто віртуальні банки покликані полегшити процес взаємодії з домогосподарствами, малими та середніми підприємствами, але при невисоких грошових оборотах. Такі обмеження пояснюються поки що нестійкою та невизначеною позицією віртуальних банків та відсутністю довіри як з боку держави, так і з боку населення. Отже, на території країни сформувалися три основні моделі надання банківських послуг (див. табл. 3).

Обидві країни запровадили на законодавчому рівні так звану «пісочницю» для FinTech-стартапів. Під цим розуміється, що Грошово-кредитне управління країни при виконанні певних умов повністю легалізує тимчасову діяльність нових компаній для

того, щоб вони могли протестувати свій фінансовий продукт чи послугу серед реальних користувачів, що допоможе скорегувати недоліки інновацій, підлаштувати до потреб ринку.

Отже, сучасні бізнес-стратегії банків характеризуються повною орієнтацією на підвищення власного прибутку; створення продуктів і послуг цілком орієнтованих на потреби клієнту, на його досвід; в інвестиційному банкінгу переходом від орієнтації на продукт до орієнтації на клієнта; наданням послуг за замовленням та організацією рішень для інших агентів екосистеми. В результаті банки фактично надають клієнтам можливість обслуговувати себе коли і як вони прагнуть. А впровадження технологічної експертизи, аналітики як сервісу банку, наприклад, дозволяє не лише розширити коло клієнтів, а й перетворити центр витрат у центр прибутку.

Тенденції розвитку банківської діяльності демонструють, що цифрові та мобільні платежі, автоматизація процесів стає основою зниження витрат, зростання продуктивності, а штучний інтелект дозволяє краще розуміти клієнтів, дотримуватися їх вимог. Все активніше банки застосовують хмарні технології, аналіз даних, blockchain, AI. В результаті збільшуються інвестиції в проекти, пов'язані із автоматизацією ручних процесів, управління ризиками, розвитком ринкової інфраструктури, перепідготовкою працівників. У результаті банківський сектор Сінгапуру та Гонконгу щоденно піддається модернізації шляхом тісної кооперації фінансових установ з FinTech-сектором.

В сучасних умовах зростає вплив FinTechs і nonbanks, відбувається оцифрування, автоматизація, екстерналізація фінансових процесів, фінансові інновації принципово змінюють способи запозичення, збереження, оплати, інвестування, страхування, але, разом із цим, банки не мають ставати FinTech компаніями, оскільки їх статус уже відомий агентам ринку, вони мають довіру, їх діяльність регламентована і регулюється з метою захисту інтересів споживачів фінансових послуг. При цьому банки ще більше мають зосередитися на клієнтах, підвищити до себе довіру як до фінан-

Таблиця 2

Технологічні розробки, які застосовуються у банківській діяльності в Гонконгу

Розробка	Характеристика
APrivacy	Компанія, яка надає банкам трекінг-сервіс клієнтів, а також систему захисту інформації шляхом використання технології великих даних
Lenddo	Компанія, що на основі запатентованого алгоритму машинного навчання використовує нетрадиційні дані, щоб провести оцінку кредитоспроможності та подальшу перевірку клієнта
Monexo	Онлайн платформа peer-to-peer кредитування
AsiaPay	Електронна система платежів, що спрямована на забезпечення безпечних, інтегрованих та економічно ефективних рішень та послуг з обробки електронних платежів для банків та онлайн-компаній
Qupital	Онлайн платформа для факторингу МСП
CompareAsiaGroup	Платформа порівняльного аналізу, що пропонує комплексний огляд різних фінансових продуктів у країнах Азії. Клієнтами є Allianz, American Express, ANZ, Axa, DBS, HSBC, Generali, MayBank, Citi Bank й ін.

Джерело: складено авторами

Таблиця 3

Класифікація та особливості моделей надання банківських послуг у Гонконзі

Модель	Характеристика
Традиційна	Клієнти отримують доступ до всього спектру банківських послуг шляхом використання як онлайн, так і оффлайн каналів (використання відділень банку та мобільних додатків, розроблених самими банками)
Комбінована	Клієнти можуть поєднати свої відкриті рахунки у традиційній моделі на одній платформі (використання сторонніх розробок фінансово технічних компаній)
Віртуальна	Банківські рахунки клієнтів повністю інтегровані в онлайн каналах взаємодії з банком. При цьому операції клієнтів підлягають суттєвим обмеженням (незначні платежі, вклади по депозитам та виплати по кредитах).

Джерело: складено автором

сових посередників, полегшити потоки капіталу, розвивати нові бізнес-стратегії і бізнес-моделі й ін.

Можна погодитися з тим, що сьогодні має відбутися трансформація банківської діяльності, і для цього є відповідні умови: у 2018 р. світова банківська система демонструє найкращі результати за останні десять років, технології стають більш потужними і доступними, значна кількість технологічних рішень апробована і вже продемонструвала свої переваги і недоліки, регуляторний клімат не стає більш жорстким.

Слід зауважити, що географічні, галузеві межі руху фінансових потоків в умовах оцифрування фінансових процесів розмиваються, що впливає на модернізацію банківського сектору не лише країн з високим рівнем інноваційного оновлення, а й усіх, що задіяні у глобальних економічних і фінансових процесах.

Висновки. Дослідження розвитку банківських систем Сінгапуру і Гонконгу під впливом FinTech дозволяє вивити наступні напрямки подальшої трансформації банківської діяльності як цих країн, так і глобальної в цілому.

По-перше, управління даними. Інформації стає все більше, її аналіз потребує застосування нових Tech-рішень. При цьому слід розуміти, що цінність отриманої інформації в результаті аналізу даних має перевершити інвестиції у відповідні технологічні рішення. Крім того, існує конфлікт, пов'язаний з тим, що, з одного боку, існує очікування того, що дані про клієнтів будуть доступні третій стороні, а, з іншого, слід забезпечити конфіденційність інформації про свої клієнтів. Це може також призводити до зростання операційних витрат, оскільки обсяг інформації збільшується, вона має різну якість, не вся інформація структурована. Важливим аспектом є й те, що банки мають забезпечувати якісною інформацією клієнтів, партнерів, що підвищує рівень довіри до них, формує конкурентні переваги.

По-друге, всі банківські установи розуміють необхідність цифрової модернізації, але реалізують вони її по різному. Це пов'язано з тим, що перед ними виникає питання, які системи слід модернізувати в першу чергу, оскільки, наприклад, банки можуть бути одно- або багатопрофільними або різні процеси (кредитування, збереження, оплати, інвестування, страхування, ін.) потребують відмінної тривалості часу, відмінного обсягу інвестицій на оцифрування. Виникає питання і щодо того, яку технологію (автоматизація, штучний інтелект, хмарні сховища, великі дані й ін.) або їх набір використовувати для оцифрування конкретного процесу. В результаті формуються системи, які розрізнені, складні, негнучкі, мають різний рівень ризику. Отже, в основі цифрової модернізації банківської установи мають бути компактні, прості, організаційно гнучкі, орієнтовані на досвід і рішення клієнта процеси.

По-третє, в результат оцифрування банківської діяльності формуються нові системи, платформи, програмне забезпечення, інструменти, ефективність яких буде залежати від того, як стратегія, технологія, операції взаємодіють разом сьогодні і завтра. Тому доцільно замість того, щоб мислити у вертикалі виробництва та реалізації, а також у горизонталі бізнес-процесів або технологічних платформ, використовувати модель діагоналей, яка виходить за рамки технічної сфери та традиційних організаційних меж й створює новий спосіб вирішення проблем, розкриває нові бізнес-можливості, дозволяє вирішувати найскладніші проблеми творчим, креативним шляхом. Отже, формується «символічне підприємство» як контр-

ольоване зіткнення тенденцій зі стратегією, технологіями та операціями, які працюють у гармонії, з тим, щоб уявити собі завтра в контексті реалій сьогодні [9]. Перевагою цієї моделі підприємства є й те, що вона дозволяє з метою досягнення оперативних і стратегічних цілей використовувати декілька цифрових технологій не лише одночасно, але й гармонійно, тобто таким чином, щоб кожна доповнювала іншу для подальших бізнес-цілей.

По-четверте, на роздрібному ринку банки вимушені конкурувати з nonbanks. Tech змінює не лише банківську діяльність, а й інші. В результаті банківські операції надають і nonbanks, наприклад, технологічні компанії Apple, Amazon, Google. Частка онлайн-кредитів, особистих кредитів, кредитів на житло, яка приходить на FinTech, з кожним роком лише зростає. Це потребує від банків більших технологічних витрат, вищу активність у просторі FinTech або шляхом запуску окремих цифрових банків, або через партнерство з іншими банками, FinTech-компаніями, небанківськими установами.

По-п'яте, невизначеність і нестабільність в результаті оцифрування, автоматизації, екстернаціоналізації потребують подальшого вдосконалення управління існуючими та новими ризиками банківської діяльності. Особливої уваги заслуговує ризик щодо кібербезпеки. В контексті цього система оцінки ризиків фінансових послуг та їх контролю має розвиватися за такими напрямками [10]: посилення уваги до стратегічних ризиків (геополітика, FinTechs, нетрадиційні конкуренти); використання Tech для підвищення ефективності та дієвості системи управління ризиками (штучний інтелект, великі дані й ін.); застосування «розумного» управління ризиками, особливо на стадіях виявлення та запобігання (профілактичні заходи); поширення стратегічного мислення на систему управління, зокрема шляхом підвищення відповідальності першої та другої лінії оборони (модель «Три лінії захисту»), чіткішого визначення обов'язків другої лінії, виключення конфлікту інтересів; підвищення ефективності управлінських рішень; впровадження культури управління ризиком (розробка етичних стандартів; підвищення прозорості, відповідальності, розкриття інформації; реалізація програми поведінки і культури ризику), що підвищить довіру клієнтів, забезпечить конкурентні переваги; удосконалення ринкової інфраструктури; співпраця з іншими агентами, зокрема державою й ін.

По-шосте, модернізація банківського ринку змінює й ринкову інфраструктуру, що є результатом зміни способів, технологій, операцій щодо фінансових процесів. Крім того, природно, що використання Tech характерно не лише для раціоналізації фінансових операцій, а й для вдосконалення ринкової інфраструктури. Значимість модернізації ринкової інфраструктури пов'язано і з тим, що вона має поєднати розрізнені технологічні платформи, які з'являються в результаті того, що використовуються різні технології або їх набори для одного й того ж процесу. Як результат, інфраструктура має розвиватися від прогностичних моделей ринкового нагляду та запобігання хижих торговельних стратегій до інтелектуальних систем узгодження для підвищення ефективності експлуатації.

По-сьоме, поширення Tech не означає відмову від людського ресурсу. Технології мають не конкурувати з людиною, а зробити її більш ефективною та продуктивною, й, відповідно, цифрові компетенції, якими має володіти робоча сила, – це вміння і навички використовувати цифрові технології. Відповідно нові

умови потребують перехід від моделі управління персоналом до управління людським капіталом (знання, навички (у т.ч. цифрові), вміння, талант, інтелект, досвід). Оскільки технології постійно перетворюють характер роботи, то обов'язковим є підвищення кваліфікації працівника на основі парадигми позитивного навчання. Поряд із цим, не зважаючи на поширення цифрових консультаційних платформ, поступове вбудовування цифрових консультацій у пропозиції банку, подальша децентралізація та персоналізація фінансових послуг буде обумовлювати попит на талановитих фахівців для формування і зміцнення лідерських команд, розробки та впровадження Techs у фінансові процеси, розширення консультативного простору й т.п.

По-восьме, оцифрування, автоматизація, екстернаціоналізація фінансових процесів обумовлюють високий рівень невизначеності попиту на фінансові послуги. Отже, банківські установи мають бути захи-

квлені у формуванні унікального досвіду клієнта, що досягається за рахунок високого рівня довіри та безпеки (персоналізація та розуміння потреби клієнта, швидкість та якість обслуговування, наявність стратегії розвитку та задовільний фінансовий стан банку, прозорість та відкритість, соціальна відповідальність), агрегованої персоналізації цінностей та розуміння історичних тенденцій клієнта, програм лояльності (винагорода або в якості балів, які в подальшому можна обміняти на подарунок, або в якості знижок, або їх комбінація), Private Banking (окрім індивідуальної стратегії, індивідуальних тарифів, персонального менеджменту з банківського обслуговування забезпечує юридичний, податковий, фінансовий, інвестиційний консалтинг, страхування, lifestyle management) й ін. У свою чергу результативність складових в «customer experience» забезпечується рівнем та ефективністю використання новітніх технологій.

Список використаних джерел:

1. Ломачинська І.А., Мумладзе А.О. Вплив технологічних змін на трансформацію фінансових систем. Право, економіка та управління: генезис, сучасний стан та перспективи розвитку : матер. міжнар. наук.-практ. конф. Одеса: Фенікс, 2018. С. 49–54.
2. Ломачинська І.А. Фінансові технології та їх вплив на розвиток фінансової системи. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти : монографія Вип. 3 / за ред. д.е.н., доц. О.М. Коваленко, д.е.н., проф. Є.І. Масленнікова. – Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2018. – С. 188–201.
3. The Global Financial Centres Index 23. Financial Centre Futures. URL: <http://www.longfinance.net/Publications/GFCI23.pdf>.
4. The Banking Industry and the Major Players in Singapore. URL: <https://www.guidemesingapore.com/business-guides/managing-business/banking-funding-and-finances/banking-industry-and-major-banks-in-singapore>.
5. 2018 Hong Kong Banking Outlook. Офіційний сайт компанії KPMG. URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/cn/pdf/en/2017/12/hong-kong-banking-outlook-2018.pdf>.
6. Banking in Asia-Pacific 2016. Офіційний сайт компанії Ernst&Young. URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-banking-in-asia-pacific/\\$FILE/EY-banking-in-asia-pacific.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-banking-in-asia-pacific/$FILE/EY-banking-in-asia-pacific.pdf).
7. Consumer banking – FAST. Офіційний сайт Асоціації Банків Сінгапуру. URL: <https://abs.org.sg/consumer-banking/fast>.
8. DBS Credit Card. Офіційний сайт 3radical. URL: https://www.3radical.com/case_studies/dbs-credit-card/.
9. Deloitte Consulting LLP, Tech Trends 2018: The symphonic enterprise. Deloitte Insights. December 6, 2017. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/tr/Documents/technology-media-telecommunications/TechTrends-2018.pdf>.
10. Майбутнє управління ризиками фінансових послуг. Офіційний сайт Deloitte Ukraine. URL: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/financial-services/articles/gx-future-risk-in-financial-services.html>.

Ломачинская И. А.

Куница В. С.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

РОЛЬ FINTECH В МОДЕРНИЗАЦИИ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Резюме

В статье исследована роль FinTech в развитии банковских систем Сингапура и Гонконга, которые являются ведущими мировыми финансовыми центрами. На основе анализа использования новейших технологий в модернизации современных финансовых процессов обобщены основные технологические разработки, которые изменили банковскую деятельность в последние годы. Обобщены результаты модернизации глобальной банковской деятельности и направления дальнейшего развития в контексте мировых Tech трендов.

Ключевые слова: банковская деятельность, FinTech, технологические разработки, финансовые процессы, модернизация банковской деятельности.

Lomachynska I. A.

Kunytsia V. S.

Odesa I. I. Mechnikov National University

THE ROLE OF FINTECH IN MODERNIZING OF BANKING ACTIVITIES IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Summary

The article explored the role of FinTech in the development of banking systems in Singapore and Hong Kong, which are the world's leading financial centers. Based on the analysis of the use of new technologies in the modernization of modern financial processes, the main technological developments that have changed banking in recent years are summarized. The results of the modernization of the global banking activity and the directions of further development in the context of global tech trends are summarized.

Key words: banking, FinTech, technological development, financial processes, modernization of banking.

НАШІ АВТОРИ

1. **Амеліна Ірина Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту і логістики Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
2. **Багорка Марія Олександрівна** – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу Дніпровського державного аграрно-економічного університету
3. **Бидзинашвили Давит Шотаевич** – доктор економічних наук, Горійський державний університет (Грузія)
4. **Білецька Ірина Мирославівна** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри міжнародної економіки, маркетингу і менеджменту Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту Тернопільського національного економічного університету
5. **Болдова Антоніна Андріївна** – кандидат педагогічних наук, доцент, доцент кафедри фінансових ринків Національного університету державної фіскальної служби України
6. **Бондаренко Анастасія Геннадіївна** – студентка Запорізького національного університету
7. **Босак Андрій Остапович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка»
8. **Бурак Олена Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємств, бізнес-адміністрування та регіонального розвитку Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова
9. **Вараксіна Олена Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту Полтавської державної аграрної академії
10. **Волік Майя Анатоліївна** – здобувач Чернігівського національного технологічного університету
11. **Гавренкова Вікторія Володимирівна** – здобувач Херсонського державного університету
12. **Гавриленко Анатолій Васильович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту Національного авіаційного університету
13. **Гаврилко Тетяна Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту Національного авіаційного університету
14. **Гаврись Микола Олександрович** – старший викладач кафедри економічного аналізу та обліку Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»
15. **Гаврись Ольга Олександрівна** – старший викладач кафедри економіки і маркетингу Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»
16. **Гвініашвілі Тетяна Зурабівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара
17. **Гнатенко Ірина Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри підприємництва та бізнесу Київського національного університету технологій та дизайну
18. **Горбачук Василь Михайлович** – доктор фізико-математичних наук, старший науковий співробітник Інституту кібернетики імені В. М. Глушкова НАН України
19. **Гуменюк Антоніна Федорівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку, аудиту та оподаткування Хмельницького національного університету
20. **Гунченко Марія Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту і логістики Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
21. **Діденко Євген Віталійович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної кібернетики та управління економічною безпекою Харківського національного університету радіоелектроніки
22. **Длугопольський Олександр Володимирович** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної теорії Тернопільського національного економічного університету
23. **Доленко Леонід Харлампієвич** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
24. **Дунаєвський Максим Сергійович** – магістр, аспірант Інституту кібернетики імені В. М. Глушкова НАН України
25. **Сгоращенко Ірина Валентинівна** – старший викладач Одеського державного екологічного університету
26. **Зав'ялова Карина Сергіївна** – студентка магістратури спеціальності «Міжнародні економічні відносини» Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
27. **Заюкова Марина Сергіївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри педагогіки та професійної освіти Вінницького державного педагогічного університету
28. **Згурська Оксана Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Державного університету телекомунікацій
29. **Івашук Юрій Петрович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії Тернопільського національного економічного університету

30. **Казакова Тетяна Сергіївна** – асистент кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету
31. **Каліна Ірина Іванівна** – кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри реклами та зв'язків з громадськістю Вищого навчального закладу «Інститут дизайну, архітектури та журналістики»
32. **Канюк Василь Михайлович** – аспірант Тернопільського національного економічного університету
33. **Кімуржий Марія Іванівна** – заступник директора з навчальної та навчально-виробничої роботи Білгород-Дністровського економіко-правового коледжу Полтавського університету економіки і торгівлі
34. **Кіндзера Роман Богданович** – магістр Інституту інноваційної освіти Київського національного університету будівництва і архітектури
35. **Кліпкова Оксана Ігорівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки Львівського торговельно-економічного університету
36. **Комліченко Оксана Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, Одеський національний політехнічний університет
37. **Косюч Руслан Олександрович** – студент Національного університету державної фіскальної служби України
38. **Кошевий Микола Миколайович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, підприємництва та управління підприємства Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара
39. **Кудласенко Сергій Володимирович** – кандидат економічних наук, здобувач Хмельницького національного університету
40. **Кузьменко Лілія Сергіївна** – магістрант Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова
41. **Кузь Василь Іванович** – кандидат економічних наук, завідувач кафедри обліку і оподаткування Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
42. **Куниця Вікторія Сергіївна** – студентка магістратури спеціальності «Міжнародні економічні відносини» Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
43. **Кучмєєв Олександр Олександрович** – кандидат психологічних наук, доцент кафедри фінансів та обліку Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»
44. **Лимаренко Катерина Андріївна** – студентка Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара
45. **Ломачинська Ірина Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
46. **Малікова Ірина Петрівна** – старший викладач кафедри обліку і оподаткування Одеського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
47. **Маханець Любов Леонідівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіко-математичного моделювання Чернівецького національного університету імені Ю. Федьковича
48. **Несміян Дарія Андріївна** – студентка Національного університету «Львівська політехніка»
49. **Пащенко Оксана Василівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії Національного університету біоресурсів і природокористування України
50. **Переяславська Вікторія Олегівна** – студентка Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
51. **Родіонова Тетяна Андріївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
52. **Ротань Наталя Вікторівна** – старший викладач кафедри природничо-наукової підготовки Одеського національного політехнічного університету
53. **Сизон Р. В.** – магістрант Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
54. **Тавзарашвили Нино Костантиновна** – начальник отдела по связям с общественностью, Еврорегиональный университет (Грузия)
55. **Халілов Арсен Енверович** – кандидат економічних наук, докторант кафедри менеджменту Міжнародного університету бізнесу і права
56. **Череп Алла Василівна** – доктор економічних наук, професор, професор фінансів, банківської справи та страхування Запорізького національного університету
57. **Шпига Сергій Петрович** – магістр, молодший науковий співробітник Інституту кібернетики імені В. М. Глушкова НАН України

Відповідальний за випуск
Горняк Ольга Василівна

Українською, російською та англійською мовами

Передрук (перевидання) матеріалів видання
дозволяється тільки з дозволу автора і редакції.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:
серія КВ № 11465–338Р від 07.07.2006 р.

Науковий вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Серія «Економіка»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 15 квітня 2014 року № 455

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
на підставі Протоколу 2 від 30.10.2018 р.

Формат 60x84/8. Гарнітура UkrainianSchoolBook
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 23,02.
Підписано до друку 30.11.2018 р. Замов. № 1118/96. Наклад 100 прим.

Адреса редколегії:
65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Електронна сторінка видання: www.visnyk-onu.od.ua

Надруковано: ФОП Головка О.А.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4871 від 24.03.2015 р.