ISSN 2409-6857 (Print)
ISSN 2415-735X (Online)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»

НАУКОВИЙ ВІСНИК УЖГОРОДСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія «Економіка»

Збірник наукових праць

Випуск 1(49). Том 1

Ужгород, 2017

Редакційна колегія:

В.П. Мікловда – доктор економічних наук, професор, член-кор. НАН України (Ужгородський національний університет) **(головний редактор)**
В.І. Ярема – доктор економічних наук, професор (Ужгородський національний університет) **(заступник головного редактора)**
Н.Н. Пойда-Носик – кандидат економічних наук, доцент (Ужгородський національний університет) **(відповідальний редактор)**
В.О. Огородник – кандидат економічних наук, доцент (Ужгородський національний університет) **(відповідальний секретар)**
А.В. Балян – доктор економічних наук, академік НААН України (Закарпатський інститут агропромислового виробництва Української академії аграрних наук)
В.П. Волков – доктор технічних наук, професор (Запорізький національний університет)
П. Кузмішин – доктор економічних наук, професор (Кошицький технічний університет, Словаччина)
М.А. Лендєл – доктор економічних наук, професор, член-кор. НААН України (Мукачівський державний університет)
В.П. Приходько – доктор економічних наук, професор (Ужгородський національний університет)
М.Ю. Рущак – доктор економічних наук, професор (Ужгородський національний університет)
В. Шмаль – доктор технічних наук, професор (Інститут Фасіліті Менеджмент, Німеччина)
І.І. Черленяк – доктор наук з державного управління, професор (Ужгородський національний університет)
Р.Й. Бачо – кандидат економічних наук, доцент (Закарпатський угорський інститут ім.Ференца Ракоці ІІ)
Н.М. Гапак – кандидат економічних наук, доцент (Ужгородський національний університет)
Й.Я. Даньків – кандидат економічних наук, професор (Ужгородський національний університет)
Н.Ю. Кубіній – кандидат економічних наук, професор (Ужгородський національний університет)
С.В. Сембер – кандидат економічних наук, доцент (Ужгородський національний університет)
С.С. Слава – кандидат економічних наук, доцент (Ужгородський національний університет)
Г.М. Кампо – кандидат економічних наук, доцент (Ужгородський національний університет)

Рецензенти:

Доктор економічних наук, професор В.І. Ярема
Доктор економічних наук, професор М.Ю. Рущак

Адреса редакції: 88017, м. Ужгород, вул. Університетська, 14, Економічний факультет ДВНЗ «УжНУ», кімн. 405, тел.: (0312) 64-25-56, e-mail: visnyk-ekon@uzhnu.edu.ua
Офіційний сайт збірника: http://www.visnyk-ekon.uzhnu.edu.ua

Засновник і видавець збірника наукових праць – ДВНЗ«УжНУ». Адреса:88000, м.Ужгород, вул. Підгірна,46.

Видається з травня 1994 року. Збірник наукових праць виходить двічі на рік.
Свідоцтво про державну реєстрацію серія КВ № 7972 від 9 жовтня 2003 року.

З 2000 року фаховий науковий журнал «Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка» знаходиться у переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (Наказ Міністерства (МОН України) від 12.05.2015 р. №528 «Про затвердження рішень Атестаційної колегії Міністерства щодо діяльності спеціалізованих вчених рад від 28 квітня 2015 року» (Додаток 10)).

У 2014 році Міжнародний Центр періодичних видань (ISSN International Centre, Париж) включив науковий фаховий журнал «Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка» до міжнародного реєстру періодичних засобів масової інформації і надав йому числовий код міжнародної ідентифікації: **ISSN 2409-6857** (Print), **ISSN 2415-735X** (Online).

Фаховий науковий журнал «Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка» представлено у наукометричних базах даних, репозиторіях та пошукових системах:

- Index Copernicus (Польща);
- ResearchBib (Японія);
- Російський індекс наукового цитування (Росія);
- Google Scholar (США);
- Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського (Україна).

Рекомендовано до друку Вченою радою Ужгородського національного університету, протокол № 4 від 23.03.2017 р.

© Ужгородський національний університет, 2017

ISSN 2409-6857 (Print)
ISSN 2415-735X (Online)

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
STATE HIGHER EDUCATION ESTABLISHMENT
«UZHHOROD NATIONAL UNIVERSITY»

SCIENTIFIC BULLETIN OF UZHHOROD UNIVERSITY

Series «Economics»

Collection of Scientific Papers

Issue 1 (49). Vol. 1

Uzhhorod, 2017

Editorial board:

Miklovda V. – Doctor of Economics, Professor, Corresponding Member of the Academy of Sciences of Ukraine (Uzhhorod National University) **(editor-in-chief)**
Yarema V. – Doctor of Economics, Professor (Uzhhorod National University) **(deputy editor-in-chief)**
Poyda-Nosyk N. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor (Uzhhorod National University) **(executive editor)**
Ohorodnyk V. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor (Uzhhorod National University) **(executive secretary)**
Balian A. – Doctor of Economics, Academician of the NAAS of Ukraine **(**Transcarpathian Institute of Agroindustrial Production of the NAAS of Ukraine)
Volkov V. – Doctor of Engineering, Professor (Zaporizhzhya National University)
Kuzmishyn P. – Doctor of Economics (The Technical University of Košice, Slovakia)
Lendiel M. – Doctor of Economics, Professor, Corresponding Member of the NAAS of Ukraine (Mukachevo State University)
Prykhodko V. – Doctor of Economics, Professor (Uzhhorod National University)
Rushchak M. – Doctor of Economics, Professor (Uzhhorod National University)
Shmal W. – Doctor of Engineering, Professor. (Institute of Facility Management, Germany)
Bacho R. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor (Ferenc Rákóczi II Transcarpathian Hungarian Institute)
Hapak N. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor (Uzhhorod National University)
Dankiv Yo. – Candidate of Economic Sciences, Professor (Uzhhorod National University)
Kubiniy N. – Candidate of Economic Sciences, Professor (Uzhhorod National University)
Sember S. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor (Uzhhorod National University)
Slava S. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor (Uzhhorod National University)
Kampo G. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor (Uzhhorod National University)

Reviewers:

Doctor of Economics, Professor Yarema V.
Doctor of Economics, Professor Rushchak M.

Editorial address: 88017, Ukraine, Uzhhorod, Universitetska str, 14, Economic Faculty of Uzhhorod National University, room 405, tel.: (0312) 64-25-56, e-mail: visnyk-ekon@uzhnu.edu.ua
The official website of the bulletin: http://www.visnyk-ekon.uzhnu.edu.ua

Founder and publisher of the scientific bulletin - SHEE "UzhNU". Address: 88000, Uzhhorod, Pidhirna str., 46.

The Bulletin was founded in May 1994. The collection of scientific papers comes out twice a year.
Certificate of registration of print media series KV № 7972 of October 9, 2003.

Since 2000, professional scientific journal "Scientific Bulletin of the Uzhhorod University. Series "Econommics" is in the list of scientific professional editions of Ukraine in which can be published the results of dissertations for the degree of doctor and candidate of sciences (The Order of the Ministry (MES Ukraine) from 12.05.2015 №528 «On the approval of decisions of the Certifying Board of the Ministry on the activity of academic councils from April 28, 2015 "(Annex 10)).

In 2014, the International Center for periodicals (ISSN International Centre, Paris) included scientific professional journal «Scientific Bulletin of the Uzhhorod University. Series «Economics» to an International Register of periodic media and gave it a numeric code of international identification: **ISSN 2409-6857** (Print), **ISSN 2415-735X** (Online).

Professional scientific journal «Scientific Bulletin of the Uzhhorod University. Series «Economics» is presented in scientometric databases, repositories and search engines:

- Index Copernicus (Poland);
- ResearchBib (Japan);
- Russian scientific citation index (Russia);
- Google Scholar (USA);
- National Library of Ukraine named after Vernadsky (Ukraine).

Recommended for publication by the Academic Council of Uzhhorod National University, minutes from №4 23.03.2017

© Uzhhorod National University, 2017

ISSN 2409-6857 (Print)
ISSN 2415-735X (Online)

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ВЫСШЕЕ УЧЕБНОЕ ЗАВЕДЕНИЕ
«УЖГОРОДСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК УЖГОРОДСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Серия «Экономика»

Сборник научных трудов

Выпуск 1 (49). Том 1

Ужгород, 2017

Редакционная коллегия:

В.П. Микловда - доктор экономических наук, профессор, член-корр. НАН Украины (Ужгородский национальный университет) **(главный редактор)**
В.И. Ярема - доктор экономических наук, профессор (Ужгородский национальный университет) **(заместитель главного редактора)**
Н.Н. Пойда-Носик - кандидат экономических наук, доцент (Ужгородский национальный университет) **(ответственный редактор)**
В.О. Огородник - кандидат экономических наук, доцент (Ужгородский национальный университет) **(ответственный секретарь)**
А.В. Балян - доктор экономических наук, академик НААН Украины (Закарпатский институт агропромышленного производства Украинской академии аграрных наук)
В.П. Волков - доктор технических наук, профессор (Запорожский национальный университет)
П. Кузмишин - доктор экономических наук, профессор (Кошицкий технический университет, Словакия)
М.А. Лендел - доктор экономических наук, профессор, член-корр. НААН Украины (Мукачевский государственный университет)
В.П. Приходько - доктор экономических наук, профессор (Ужгородский национальный университет)
М.Ю. Рущак - доктор экономических наук, профессор (Ужгородский национальный университет)
В. Шмаль - доктор технических наук, профессор (Институт Фасилити Менеджмент, Германия)
И.И. Черленяк - доктор наук по государственному управлению, профессор (Ужгородский национальный университет)
Р.Й. Бачо - кандидат экономических наук, доцент (Закарпатский венгерский институт им.Ференца Ракоци II)
Н.М. Гапак - кандидат экономических наук, доцент (Ужгородский национальный университет)
Й.Я. Данькив - кандидат экономических наук, профессор (Ужгородский национальный университет)
Н.Ю. Кубиний- кандидат экономических наук, профессор (Ужгородский национальный университет)
С.В. Сембер - кандидат экономических наук, доцент (Ужгородский национальный университет)
С.С. Слава - кандидат экономических наук, доцент (Ужгородский национальный университет)
Г.М. Кампо - кандидат экономических наук, доцент (Ужгородский национальный университет)

Рецензенты:

Доктор экономических наук, профессор В.И. Ярема
Доктор экономических наук, профессор М.Ю. Рущак

Адрес редакции: 88017, г.. Ужгород, ул. Университетская, 14, Экономический факультет ДВНЗ «УжНУ», комн. 405, тел .: (0312) 64-25-56, e-mail: visnyk-ekon@uzhnu.edu.ua
Официальный сайт сборника: http://www.visnyk-ekon.uzhnu.edu.ua

Основатель и издатель сборника научных трудов - ДВНЗ «УжНУ». Адрес: 88000, г. Ужгород, ул. Подгорная,46.

Издается с мая 1994 года. Сборник научных трудов выходит дважды в год.
Свидетельство о государственной регистрации серия КВ № 7972 от 9 октября 2003 года.

С 2000 года профессиональный научный журнал «Научный вестник Ужгородского университета. Серия «Экономика» находится в перечне научных специализированных изданий Украины, в которых могут публиковаться результаты диссертационных работ на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук (Приказ Министерства (МОН Украины) от 12.05.2015 г. №528 «Об утверждении решений Аттестационной коллегии Министерства по деятельности специализированных ученых советов от 28 апреля 2015 года »(Приложение 10)).

В 2014 году Международный Центр периодических изданий (ISSN International Centre, Париж) включил научный профессиональный журнал «Научный вестник Ужгородского университета. Серия «Экономика» в международный реестр периодических средств массовой информации и предоставил ему числовой код международной идентификации: **ISSN 2409-6857** (Print), **ISSN 2415-735X** (Online).

Профессиональный научный журнал «Научный вестник Ужгородского университета. Серия «Экономика» представлен в наукометрических базах данных, репозиториях и поисковых системах:

- Index Copernicus (Польша);
- ResearchBib (Япония)
- Российский индекс научного цитирования (Россия);
- Google Scholar (США);
- Национальная библиотека Украины им. В. И. Вернадского (Украина).

Рекомендовано к печати Ученым советом Ужгородского национального университета, протокол №4 от 23.03.2017 г.

© Ужгородский национальный университет, 2017

ЗМІСТ

Розділ 1. МАКРОЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

Бочан В.І.
Деякі аспекти еволюції грошей, грошового обігу і його стійкості за науковими працями видатних закордонних і вітчизняних економістів…… 16

Грінченко Р.В.
Застосування інструментарію аналізу Фур'є до дослідження циклічних коливань……. 20

Михайленко О.Г.
Стандартизація як фактор розвитку міжнародної торгівлі сільськогосподарською продукцією в сучасному суспільстві……..……..……... 26

Смєсова В.Л.
Трактування економічних інтересів у поглядах економістів на межі XVIII – у першій половині XIX ст…. 33

Федорук Т.В.
Модуль ідентифікації економічної ситуації в системі оцінки впливу інфляційних процесів на розвиток кризових явищ в економіці країни……..……..……...… 39

Розділ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Ганжа Б.О.
Концептуальні процеси детінізації неформального сектору економіки України……. 45

Махоніна І.М.
Визначення поняття та важливість інституту емфітевзису в економічному розвитку…… 52

Святогор В.В.
Аналіз науково-технічного потенціалу України в контексті інноваційної спрямованості національної економіки……..……..……. 59

Слободянюк Н.О.
Стратегічні пріоритети інвестиційно-інноваційної політики в агропромисловому комплексі……... 66

Стахів І.М., Стасюк О.М.
Бренд-менеджмент в спортивно-оздоровчій сфері……..……. 71

Тинська І.І.
Декомпозиція масштабів державного підприємництва у складі національної економіки: галузевий зріз… 75

Черленяк І.І., Курей О.А.
Структурні трансформації та промислова політика у призмі викликів ЗВТ Україна–ЄС……... 82

Розділ 3. РЕГІОНАЛЬНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

Гапак Н.М.
Економічна спроможність громади в умовах децентралізації: аспект ділової активності…….. 90

Самофатова В.А.
Функціонально-управлінська модель сталого розвитку агропродовольчої сфери регіону……. 95

Твердохліб І.П., Парасюк І.В.
Методика оптимізації програмно-цільового управління економічним розвитком регіону…… 99

Розділ 4. ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ І ГАЛУЗЕЙ

Алдохіна Н.І., Комаріст О.І.
Використання соціальних мереж для удосконалення системи внутрішнього маркетингу підприємства….. 110

Ведерніков М.Д., Базалійська Н.П.
Оцінювання трудової поведінки працівника як основа моніторингу системи управління персоналом машинобудівного підприємства……..……..……. 119

Величко В.А.
Інформаційно-аналітичне забезпечення протидії рейдерству: теоретичні положення та особливості застосування……..……..……. 126

Гоголь Т.В.
Особливості формування брендів суб'єктів аграрного бізнесу…… 131

Головчук О.В.
Обґрунтування доцільності використання принципів TQM в управлінні інноваційною діяльністю промислового підприємства…… 136

Гросул В.А., Іванова Т.П.
Тенденції сучасного розвитку підприємств ресторанного господарства в Україні та Харківській області.. 143

Кампо Г. М., Дочинець Н.М., Гаврилець О.В.
Оцінка фінансової стійкості підприємств України…… 150

Капустник С.К.
Проблематика ідентифікації ризиків стратегічних рішень підприємств галузі машинобудування……... 159

Мазур В.С.
Діловий імідж підприємства: етапи та структурні компоненти…… 168

Майстро Р. Г., Мірошник М.В., Майстро Д. С.
Інноваційний розвиток малих підприємств України…….. 177

Мамонов К.А., Пруненко Д.В.
Характеристика напрямів формування капітальних інвестицій для забезпечення ефективності використання інтелектуального капіталу будівельних підприємств…… 183

Нагорна І.В.
Економіко-сутнісний вимір інформаційного забезпечення в аналітичній системі управління фінансовою стійкістю…… 188

Письмак В.О.
Логістичні підходи організації міжфірмової взаємодії у кластері…… 193

Строченко Н.І., Медвідь В.Ю., Кутах К.М.
Впровадження механізму аутсорсингу як засобу забезпечення ефективного функціонування сільськогосподарського підприємства…… 199

Фещур Р.В., Тимощук М.Р., Копитко С.Б.
Оцінювання розвитку підприємств за домінантним показником ділової активності…… 206

Шталь Т.В., Козуб В.О., Бондаренко Л.М.
Формування інвестиційної стратегії вітчизняним підприємством у міжнародному бізнесі……... 213

Розділ 5. ФІНАНСИ І БАНКІВСЬКА СПРАВА

Бачо Р.Й.
Оцінка впливу регулятивних заходів Нацкомфінпослуг на стан ринків небанківських фінансових послуг України…… 217

Бечко П.К., Барабаш Л.В., Попиченко Д.А.
Управління оборотними активами аграрних підприємств як напрям підвищення рівня конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції…… 223

Болгар Т.М.
Вплив наслідків «очищення» банківської системи України на її діяльність…… 231

Возняк Г.В.
Бюджетна політика розвитку регіонів України в умовах фінансової децентралізації: концептуальні підходи до формування……... 237

Грицак О.С.
Шляхи вдосконалення формування та функціонування місцевих бюджетів: проблеми облікового забезпечення…… 244

Давиденко Н.М.
Організаційне забезпечення фінансового менеджменту на підприємстві…… 248

Заіка А.М.
Стан формування доходів домогосподарств у сучасних умовах…….. 253

Зуєва О.В.
Формування шкали оцінювання пріоритетності складових фінансового потенціалу банку…….. 258

Клапків Ю.М.
Економічна категорія «страховий інтерес» як теоретична домінантна страхової послуги…… 264

Мінкович В.Т., Тимчак М.В.
Перспективні напрямки розвитку окремих видів страхування в умовах трансформації економіки України……. 268

Панасейко І.М., Новікова Л.Ф.
Формування капіталу аграрних підприємств в умовах економічної кризи……... 276

Слободянюк О.В.
Теоретико-правові концепції страхування і перестрахування: діалектика взаємозв'язку…… 284

Стойка В.С.
Можливості відновлення довіри до банківської системи України в сучасних умовах…… 289

Хуторна М.Е.
Теоретико-методологічні підходи до тлумачення фінансової стабільності макро- та мікрорівневих економічних систем…… 295

Чепелюк Г.М.
Особливості застосування фінансово-кредитних механізмів у розвитку індустріальних парків в Україні... 304

Розділ 6. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

Вигівська І.М., Макарович В.К., Хоменко Г.Ю.
Ризики та особливості венчурного фінансування інноваційних проектів: обліковий аспект……. 316

Гороховець Ю.А.
Реформування чинної системи бухгалтерського обліку в частині нематеріальних активів у відповідність до потреб вартісно-орієнтованого управління…… 320

Даньків Й.Я., Остап'юк М.Я.
Історичний синтез облікових систем у формуванні облікової культури країн Леванту…….….... 325

Долбнєва Д.В.
Інтеграційні процеси в обліковій системі України: сучасний стан та основні напрямки здійснення…… 330

Єршова Н.Ю.
Організаційне забезпечення функціонування управлінського обліку на підприємствах…… 338

Мельничук І.І.
Формування моделі внутрішнього аудиту фінансових результатів страхових компаній: синергетичний підхід до побудови……... 347

Попович М.С.
Застосування NFC технологій в бухгалтерському обліку……. 351

Пришляк Г.В.
Україна і ДР Конго: паралелі податків та обліку…… 356

Цуркан В.І., Голочалова І.Н.
Деякі аспекти венчурної діяльності: здійснення та облік (на прикладі Республіки Молдова) …….. 361

Шот А.П.
Удосконалення обліку розрахунків з кредиторами в умовах фінансової кризи……... 370

ANNOTATION …… 375

АННОТАЦИЯ …… 388

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел 1. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Бочан В.И.
Некоторые аспекты эволюции денег, денежного обращения и его устойчивости по научным трудам выдающихся иностранных и отечественных экономистов..... 16

Гринченко Р.В.
Применения инструментария анализа Фурье к исследованию циклических колебаний..... 20

Михайленко О.Г.
Стандартизация как фактор развития международной торговли сельскохозяйственной продукцией в современном обществе..... 26

Смесова В.Л.
Трактование экономических интересов во взглядах экономистов конца XVIII – начала XIX в..... 33

Федорук Т.В.
Модуль идентификации экономической ситуации в системе оценки влияния инфляционных процессов на развитие кризисных явлений в экономике страны..... 39

Раздел 2. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Ганжа Б.А.
Концептуализация процесса детенизации неформального сектора экономики Украины..... 45

Махонина И.Н.
Определение понятия и важность института эмфитевзиса в экономическом развитии..... 52

Святогор В.В.
Анализ научно-технического потенциала Украины в контексте инновационной направленности национальной экономики..... 59

Слободянюк Н.О.
Стратегические приоритеты инвестиционно-инновационной политики в агропромышленном комплексе 66

Стахов И.М., Стасюк О.М.
Бренд-менеджмент в спортивно-оздоровительной сфере..... 71

Тинская И.И.
Декомпозиция масштабов государственного предпринимательства в составе национальной экономики: отраслевой срез..... 75

Черленяк И.И., Курей О.А.
Структурные трансформации и промышленная политика в призме вызовов ЗСТ Украина-ЕС..... 82

Раздел 3. РЕГИОНАЛЬНЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Гапак Н.М.
Экономическая способность громад в условиях децентрализации: аспект деловой активности..... 90

Самофатова В.А.
Функционально-управленческая модель устойчивого развития агропродовольственной сферы региона 95

Твердохлиб И.П., Парасюк И.В.
Методика оптимизации программно-целевого управления экономическим развитием региона..... 99

Раздел 4. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ И ОТРАСЛЕЙ

Алдохина Н.И., Комарист Е.И.
Использование социальных сетей для усовершенствования системы внутреннего маркетинга предприятия..... 110

Ведерников М.Д., Базалийская Н.П.
Оценка трудового поведения работников как основа мониторинга системы управления персоналом машиностроительных предприятий..... 119

Величко В.А.
Информационно-аналитическое обеспечение противодействия рейдерству: теоретические положения и особенности использования..... 126

Гоголь Т.В.
Особенности формирования брендов субъектов аграрного бизнеса…..……..……...……. 131

Головчук А.В.
Обоснование целесообразности использования принципов TQM в управлении инновационной деятельностью промышленного предприятия…...……..……...……..……...… 136

Гросул В.А., Иванова Т.П.
Тенденции современного развития предприятий ресторанного хозяйства в Украине и Харьковской области…...……..……...……..……...……..…… 143

Кампо Г.М., Дочинец Н.М., Гаврилец О.В.
Оценка финансовой устойчивости предприятий Украины…...……..……...……..…… 150

Капустник С.К.
Проблематика идентификации рисков стратегических решений предприятий машиностроительной отрасли…...……..……...……..……...……..…… 159

Мазур В.С.
Деловой имидж компании: этапы и структурные компоненты…...……..……...……..…… 168

Майстро Р.Г., Мирошник М.В., Майстро Д.С.
Инновационное развитие малых предприятий Украины…...……..……...……..……. 177

Мамонов К.А., Пруненко Д.А.
Характеристика направлений формирования капитальных инвестиций для обеспечения эффективности использования интеллектуального капитала строительных предприятий…...……..……. 183

Нагорная И.В.
Экономико-смысловое измерение информационного обеспечения в аналитической системе управления финансовой устойчивостью 188

Письмак В.А.
Логистические подходы организации межфирменного взаимодействия в кластере…...……..…… 193

Строченко Н.И., Медведь В.Ю., Кутах К.Н.
Внедрение механизма аутсорсинга как средства обеспечения эффективного функционирования сельскохозяйственного предприятия…...……..……...……..……...…….. 199

Фещур Р.В., Тимощук М.Р., Копытко С.Б.
Оценка развития предприятий по доминантному показателю деловой активности…...……..…… 206

Шталь Т.В., Козуб В.А., Бондаренко Л.Н.
Формирование инвестиционной стратегии отечественным предприятием в международном бизнесе 213

Раздел 5. ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Бачо Р.Й.
Оценка влияния регулятивных мероприятий Нацкомфинуслуг на состояние рынков небанковских финансовых услуг Украины…...……..……...……..……...…….. 217

Бечко П.К., Барабаш Л.В., Попиченко Д.А.
Управление оборотными активами аграрных предприятий как направление повышения уровня конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции…...……..……...……..…… 223

Болгар Т.М.
Влияние последствий «очищения» банковской системы Украины на её деятельность…...……..……... 231

Возняк Г.В.
Бюджетная политика развития регионов Украины в условиях финансовой децентрализации: концептуальные подходы к формированию…...……..……...……..……...…… 237

Грицак О.С.
Пути совершенствования формирования и функционирования местных бюджетов: проблемы учетного обеспечения…...……..……...……..……...……..… 244

Давиденко Н.Н.
Организационное обеспечение финансового менеджмента на предприятии…...……..…… 248

Заика А.М.
Состояние формирования доходов домохозяйств в современных условиях…...……..……. 253

Зуева А.В.
Формирование шкалы оценивания приоритетности составляющих финансового потенциала банка…….. 258

Клапкив Ю.М.
Экономическая категория «страховой интерес» как теоретическая доминантная страховой услуги…….. 264

Минкович В.Т., Тимчак М.В.
Перспективные направления развития отдельных видов страхования в условиях трансформации экономики Украины. ….....……..……....……..……....……..……. 268

Панасейко И.Н., Новикова Л.Ф.
Формирование капитала аграрных предприятий в условиях экономического кризиса…....……..…… 276

Слободянюк О.В.
Теоретико - правовые концепции страхования и перестрахования: диалектика взаимосвязи…....…….. 284

Стойка В.С.
Возможности восстановления доверия к банковской системе Украины в современных условиях…..... 289

Хуторная М.Е.
Теоретико-методологические подходы к толкованию финансовой стабильности макро- и микроуровневых экономических систем…....……..……....……..……....…….. 295

Чепелюк А.Н.
Особенности применения финансово-кредитных механизмов в развитии индустриальных парков в Украине…....……..……....……..……....……..…… 304

Раздел 6. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

Выговская И.Н., Макарович В.К., Хоменко А.Ю.
Риски и особенности венчурного финансирования инновационных проектов: учетный аспект…… 316

Гороховец Ю.А.
Реформирование действующей системы бухгалтерского учета в части нематериальных активов в соответствии с потребностями ценностно-ориентированного управления…....……..……... 320

Данькив И.Я., Остапьюк М.Я.
Исторический синтез учетных систем в формировании учетной культуры стран Леванте…....……..…. 325

Долбнева Д.В.
Интеграционные процессы в учетной системе Украины: современное состояние и основные направления осуществления…....……..……....……..……....……..……. 330

Ершова Н.Ю.
Организационное обеспечение функционирования управленческого учета на предприятиях…....…….. 338

Мельничук И.И.
Формирование модели внутреннего аудита финансовых результатов страховых компаний: синергетический подход к построению…....……..……....……..……....……. 347

Попович М.С.
Применение NFC технологий в бухгалтерском учете…....……..……....……..……... 351

Пришляк Г.В., Вагнер И.М.
Украина и ДР Конго: параллели и учет налогов…....……..……....……..……..... 356

Цуркану В.И., Голочалова И.Н.
Некоторые аспекты венчурной деятельности: осуществление и учет (на примере Республики Молдова)... 361

Шот А.П.
Совершенствование учета расчетов с кредиторами в условиях финансового кризиса…....……..…… 370

ANNOTATION …… 375

АННОТАЦИЯ …… 388

CONTENT

Section 1. MACROECONOMIC RESEARCH

Bochan V.
Some aspects of money evolution, money circulation and its stability according to the works of famous foreign scientific and domestic economists……. 16

Hrinchenko R.
Using Fourier analysis tools to study cyclical fluctuations…….. 20

Mihaylenko O.
Standardization as a development factor in international trade of agricultural products in a modern society……. 26

Smiesova V.
Interpretation of economic interest in the doctrines of the economists of the late XVIII – early XIX century…… 33

Fedoruk T.
The identification module within a system of the inflation processes impact evaluation on the crisis development in the state economy……... 39

Section 2. ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Ganzha B.
Conceptualization of the legalization process of informal sector of the economy of Ukraine…… 45

Makhonina I.
Definition of the concept and importance of the institution of emphyteusis in economic development……. 52

Svyatohor V.
Analysis of the scientific and technical potential of Ukraine in the context of the innovative direction of the national economy…… 59

Slobodyanyuk N.
Strategic priorities for investment and innovation policy in the agro-industrial complex…… 66

Stakhiv I.,Stasiuk O.
Brand management in sport and health sphere……... 71

Tynsyka I.
Decomposition of the scale of public enterprise in the national economy: a sectoral component…… 75

Cherleniak I., Kurei O.
Structural Transformation and Industrial Policy in the Prism of the Challenges of FTA EU-Ukraine ……... 82

Section 3. REGIONAL SOCIO-ECONOMIC STUDIES

Hapak N.
Economic capability of communities in terms of decentralization: aspect of business activity…….. 90

Samofatova V.
The functional-management model of sustainable development for the agri-food sphere of the region……..... 95

Tverdokhlib I., Parasyuk I.
Methods for a program-oriented management optimization of regional economic development…… 99

Section 4. ENTERPRISES AND INDUSTRIES ECONOMY

Aldokhina N., Komarist O.
Use of social media for improvement of enterprise's internal marketing…… 110

Vedernikov M., Bazaliyska N.
Evaluation of labor behavior of worker as the basis of monitoring system for management personnel on engineering enterprises……... 119

Velichko V.
Information and analytical support to counter raiding: theoretical principles and features of use…….. 126

Gogol T.
Specifics of forming a brand of subjects of agribusiness……. 131

Holovtchuk O.
Economic justification of reasonability of TQM principles implementation in the sphere of innovation activity management of an industrial enterprise…….……..…….. 136

Grosul V., Ivanova T.
Tendencies of modern development of restaurant enterprises in Ukraine and Kharkov region…….. 143

Kampo G. Dochynets N., Havrylets O.
Evaluation of financial stability of Ukraine's enterprises……...……. 150

Kapustnik S.
Problems of risk identification of engineering companies strategic decisions…….... 159

Mazur V.
Business image of an enterprise: stages and structural components……. 168

Maistro R., Miroshnik M., Maistro D.
Innovative development of small business in Ukraine……...……...…….. 177

Mamonov K., Prunenko D.
Characteristic directions formation of capital investment for effective use of intellectual capital construction companies……...……...……...……...…….. 183

Nahornaia I.
Economic and essential dimension of information provision in the analytical management system of financial stability…….. 188

Pismak V.
Logistical organization approaches of inter-firm interaction in the cluster.……...…… 193

Strochenko N., Medvid' V., Kutakh K.
Implementation of the mechanism of outsourcing, as a means of ensuring the effective functioning of an agricultural enterprise……...……...……...…… 199

Feshchur R., Tymoshchuk M., Kopytko S.
Evaluation of enterprises development by dominant indicator of business activity……...……. 206

Shtal T., Kozub V., Bondarenko L.
Formation of domestic enterprise's investment strategy in international business……...……... 213

Section 5. FINANCE AND BANKING

Bacho R.
Impact assessment of the national commission for the state regulation of financial services markets' regulatory measures on the state of Ukrainian non-banking financial services markets……...…… 217

Bechko P., Barabash L., Popichenko D.
Current assets management of agricultural enterprises as a way to improve the level of competitiveness of agricultural products……...……...……...…….. 223

Bolgar T.
The influence of the results of banking system of Ukraine "clearing" on its activity……...….. 231

Voznyak H.
Fiscal policy of the Ukrainian regions development in the context of financial decentralization: conceptual approaches to the formation……...……...…….. 237

Hrycak O.
The ways to improve the formation and functioning of local budgets: problems of accounting support……. 244

Davydenko N.
Organizational provision of financial management for the enterprise……...…….. 248

Zaika A.
State of household income generation in modern conditions……...…… 253

Zuieva A.
Formation of the estimation scale of the bank's financial potential components priority……...…. 258

Klapkiv Yu.
The economic category of "insurable interest" as the theoretical dominant of insurance service…… 264

Minkovych V., Tymchak M.
Perspectives of certain types of insurance development under the conditions of Ukraine's economy transformation …… 268

Panaseyko I., Novikova L.
Generation of agricultural enterprises capital in the conditions of the economic crisis…… 276

Slobodyanyuk O.
Theoretical and legal concepts of insurance and reinsurance: dialectic of relationship…… 284

Stoika V.
Possibilities to regain confidence in the banking system of Ukraine in modern conditions…… 289

Khutorna M.
Theoretical and methodological approaches to the definition of the financial stability of the macro- and micro-level of economic systems…… 295

Chepeliuk H.
The peculiarities of the financial mechanism application for the industrial parks development in Ukraine…… 304

Section 6. ACCOUNTING AND AUDITING

Vygivska I., Makarovich V., Khomenko G.
The risks and features of venture financing of innovative projects: an accounting aspect…… 316

Gorokhovets J.
Reform of the current accounting system in part of intagible assets in accordance with the needs of value-based management…… 320

Dankiv Yo., Ostapyuk M.
Historical synthesis of accounting accounting in the formation of culture Levant…… 325

Dolbnyeva D.
Integration processes in the accounting system of Ukraine: current state and main directions of implementation.. 330

Ershova N.
Organizational provision of functioning of management accounting at enterprises..…… 338

Melnychuk I.
The formation of insurance companies financial results of internal audit model: synergetic approach to the structure..…… 347

Popovych M.
NFC-technologies in accounting..…… 351

Pryshlyak H., Vagner I.
Ukraine and the Democratic Republic of Congo: taxing and accounting parallels…… 356

Tsurcanu V., Golochalova I.
Some aspects of venture activity: implemintation and accounting (on example of Republic of Moldova)…… 361

Shot A.
Improving the payments with creditors in the financial crisis..…… 370

ANNOTATION …… 375

АННОТАЦИЯ …… 388

Розділ 1
МАКРОЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

УДК 336.741.23:331

Бочан В.І.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ЕВОЛЮЦІЇ ГРОШЕЙ, ГРОШОВОГО ОБІГУ І ЙОГО СТІЙКОСТІ ЗА НАУКОВИМИ ПРАЦЯМИ ВИДАТНИХ ЗАКОРДОННИХ І ВІТЧИЗНЯНИХ ЕКОНОМІСТІВ

Проаналізовано суть еволюції грошей на відповідних стадіях грошового обігу і його стійкості. Розглянуто ідеї вчених по створенню передумов для конкурентних грошей. Кожне удосконалення грошей спрямоване на покращення швидкості грошового обігу. Показано значення грошового обігу в еволюції грошових систем. З'ясовано за працями вчених, що грошово-кредитний обіг є не тільки каталізатором виробництва, але й причиною кризових явищ в економіці. Зроблено висновок в необхідності активної державної політики у забезпеченні стійкості грошового обігу.

Ключові слова: *гроші, стійкість грошового обігу, конкурентні гроші, цінність грошей, грошово-кредитний обіг, ризик, державне регулювання грошового обігу.*

Постановка проблеми. Загальновизнаним є той факт, що ринкова економіка може ефективно функціонувати лише за умови існування досконалої грошової системи, яка полегшує економічний розвиток, а не перешкоджає йому. Еволюція грошового обігу та його стійкості на відповідних стадіях розвитку досліджується у працях видатних закордонних і вітчизняних вчених. Окрім цього, важливим є аналіз думок вчених про те, що кожне удосконалення грошей збільшує швидкість обігу і пропозиції грошей. Дослідження стійкості грошового обігу як спроможність економічної системи протистояти загрозам, які можуть відхиляти параметри грошової системи від номінального значення. Підкреслюється необхідність активної державної політики у сфері стійкості грошового обігу. Актуальним є розгляд сутності грошей не лише з точки зору споживання, але і виробництва. Необхідність розв'язання цієї наукової та прикладної проблеми зумовило вибір теми дослідження, мету та завдання для написання статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні теоретичні та прикладні аспекти організації фінансових систем, їх стійкого функціонування та механізму регулювання і нагляду відображені у працях Ц. Боді (Z. Bodie), Л. Боула (L. M. Bhole), Р. Мертона (R. C. Merton), Ф. Хартмана (P. Hartmann), М. Чіхака (M. Cihak), Г. Шиназі (G. Schinasi), Д. Шонмейкера (D. Shoenmaker) та ін. Зазначеній проблематиці присвячені дослідження низки російських науковців, а саме: А.І. Балабанова, І.Т. Балабанова, І.В. Бокова, А.З. Дадашева, С.П. Дядічко, В.В. Ковальова, Г.В. Крафт, Б.М. Сабанті, О.С. Стоянової та ін. Активно вивченням означених вище питань займалися і вітчизняні економісти, зокрема: І.О. Артем'єв, В.Г. Боронос, Т.А. Васильєва, О.Д. Василик, Д.М. Дмитренко, С.В. Лєонов, І.О. Лютий, Р.А. Павлов, М.І. Савлук, В. М. Опарін, М.І. Крупка, А.І. Крисовський, С.К. Реверчук, О.І. Скаско, В.А. Дерій, В.М. Федосов, І.О. Школьник та деякі інші.

Разом з тим узагальнення напрацювань із зазначеної проблематики, накопичений досвід та отримані результати щодо інструментарію забезпечення стійкості фінансової системи дозволяють зробити висновок про необхідність його подальшого розвитку. На думку автора, більш детального розгляду потребують питання, пов'язані з розвитком еволюції грошей, грошового обігу і його стійкості у контексті забезпечення стабільності фінансової системи.

Формулювання цілей статті. Метою статті є детальний розгляд питань, пов'язаних з аспектами еволюції грошей, грошового обігу і його стійкості.

Опис основного матеріалу дослідження. Виникнення та розвиток грошей та грошового обігу – тривалий еволюційний процес, зумовлюний стихійним розвитком товарного виробництва та обміну. За А. Смітом, гроші – це велике колесо обігу. Грошові кошти, перебуваючи у постійному русі, формують грошовий обіг. Процес суспільного відтворення відбувається за допомогою грошей. Стійкість грошового обігу виникає із самої суті і ролі

© **Бочан Віталій Ігорович,** аспірант, Львівський національний університет ім. І. Франка, тел.: +380678700297, e-mail: lebk@org.lviv.net

грошей. З цього випливає, що гроші за походженням – це носії певних суспільних відносин і як результат тривалого еволюційного розвитку товарного виробництва і ринку повинні постійно розвиватися і рухатися. Еволюція форм грошей відбувається в напрямі від повноцінних до неповноцінних, якими є сучасні гроші. Повноцінними були товарні гроші, що мали внутрішню реальну цінність, адекватну цінності товару, який виконував функції грошей, чи цінності того матеріалу, з якого гроші були виготовлені, наприклад золоті чи срібні монети.

Суть еволюції на відповідних стадіях грошового обігу і його стійкості ми досліджуємо за працями видатних закордонних та вітчизняних учених з цієї проблематики.

Відомий німецький економіст С. Гезелл вважав, що необхідно провести чітку межу між грошима і їх матеріалом. Між ними лежить закон, який сьогодні об'єднує їх, але завтра може роз'єднати. Привілеї грошей не властиві будь-якому металу, але можуть бути надані по закону від одного матеріалу іншому. Гроші – незалежний товар і його ціна повинна бути визначена заново при продажі кожний раз, коли гроші змінюють власника.

При продажу товарів отримувач грошей ніколи не знає, що отримає за гроші. Це буде абстраговано другим продажем у інший час, у іншому місці, та з іншими людьми.

С. Гезелл переслідував головну ціль, яка полягала в тому, щоб повернути грошам їх функцію засобу обміну і відмовити грошам у функції нагромадження і утворення скарбів (резервів). На його думку, саме остання функція часто приводить до грошових криз. Тобто функція нагромадження гальмувала і сповільнювала грошовий обіг.

Гроші були створені не для збереження. Вони повинні допомагати і здешевлювати обмін, а не перешкоджати і гальмувати його. Держава вимушена весь час додруковувати гроші взамін тих, що виводяться із обігу зберігачами. Акт товарообміну товар-гроші-товар переривається, якщо після продажу товару на виторговувані гроші тут же не здійснюється покупка [7].

Ми погоджуємось з думкою С. Гезелла про те, що кожне удосконалення грошей збільшує швидкість обігу, а значить, і пропозицію грошей. Гроші – це інструмент полегшення обміну і ніщо інше. Надійність, швидкість і дешевизна обміну товарів – показники корисності грошей.

Багато ідей учених зводяться до того, щоби створити передумови для конкурентних грошей з метою відбору кращих з них. Ф. Гайект з цього приводу прийшов до висновку, що панівним типом грошей будуть стабільні гроші.

Б. Клейн не вважає конкуренцію на ринку валют кращою за державну монополію на емісію грошей. На його думку, однією із передумов монополізації пропозиції грошей є тенденція прискореного зростання витрат, зумовлених підробкою грошей при збільшенні числа різного роду валют. Як результат , існує тенденція до концентрації виробництва грошей. А той факт, що функція монопольного виробника грошей знаходиться в руках держави, а не в приватного емітента, пояснюється наявністю у держави більшого репутаційного капіталу, ніж у будь-якого іншого економічного агента [8].

М. Фрідмен вважав, що існування традиційної єдиної національної валюти не дозволяє приватним валютам скласти конкуренцію державним грошам. Окрім того, нині появились в обігу нові грошові інструменти, які близькі до ідей Ф. Гайєка, але цей грошовий ринок є надмірно спекулятивним, і тому далеко не стабільним [6].

Видатний український учений М. Бунге вказав на роль та значення грошового обігу в еволюції господарських систем: «первинне нагромадження майна та утворень власності зобов'язані своїм швидким розвитком участю грошей в обігу». Окрім того, кризові явища в економіці мають внутрішні причини, грошовий обіг лише віддзеркалює господарський стан справ. М. Бунге задовго до Дж. Кейнса вказав на роль банківської системи в перетворенні інертних безплідних заощаджень у продуктивні й активні інвестиції.

М. Бунге закликав до відмови від системи державного кредиту, мотивуючи це тим, що бюрократичний характер державних установ стримує розвиток вільного підприємництва. Державні банки за умови їх монопольного становища не можуть змагатися з енергією та спритністю приватного інтересу. Державні банки, за словами М. Бунге, «руйнують спочатку промисловість заради підтримки фінансів, а потім не допомагають фінансам, але підтримують застій в народному господарстві» [2, с.136].

Отже, теоретичні ідеї М. Бунге щодо грошового обігу виходили за межі тодішніх уявлень і були новаторськими, що слугувало інструментарієм для подальших досліджень цієї проблеми.

Український економіст А. Антонович присвятив дослідженню особливостей та закономірностей грошового обігу свою докторську дисертацію «Теорія паперово-грошового обігу та державні кредитні білети».

Він аналізував гроші не лише з точки зору споживання, але й виробництва. На його думку, гроші не лише полегшують обмін, але й збільшують продуктивність праці.

У цьому зв'язку гроші мають бути зачислені до продуктивних сил суспільства. А. Антонович зробив висновок про непридатність кількісної теорії Д. Рікардо для паперово-грошового обігу, оскільки виступив проти основної тези кількісної теорії, а саме: «вартість грошей має залежати виключно від їхньої кількості».

На думку вченого, витрати виробництва є першоосновою формування цінності товарних грошей. Використано поняття природної і ринкової цінності грошей. При цьому природна цінність грошей регулюється витратами виробництва, а ринкова залежить від фактичного відношення між пропозицією їх на ринку з метою придбання інших товарів і кількістю їх, що являють собою попит на гроші. Учений при цьому під пропозицією грошей розумів не лише їх реальну кількість, але й швидкість обігу.

Він ввів у науковий обіг нові поняття «економічна кількість грошей», «попит на гроші». Він зробив важливе уточнення до кількісної теорії грошей, що ціни на товарну продукцію визначаються не лише кількістю грошей, але й взаємозалежністю між попитом на гроші та кількістю грошей в обігу [1].

Український вчений Л. Федорович дослідженню проблем грошового обігу присвятив працю «Теорії грошового та кредитного обігу» [5]. Економіст намагався розмежувати економічну та юридичну сферу у грошовому обігу: «Гроші є платіжним засобом самі по собі, не потребуючи законодавчих постанов. Санкція закону є справою лише зручності... Якщо закон не обмежується санкцією існуючих відносин, а встановлює нові, що не впливають із самої сутності речей, то у суспільному господарстві з'являються патологічні явища».

Заслуговує уваги висновок Л. Федоровича про те, що максимум грошового обігу, необхідного для країни або місцевості, можна визначити за вищою сумою платежів, які доводиться здійснювати одночасно протягом певного періоду часу. Однак вплив кон'юнктури унеможливлює встановлення абсолютної відповідності між кількістю товарів та кількістю грошей, ця відповідність може бути лише як тенденція. При цьому Л. Федорович вказує на дві можливості: по-перше, зміни попиту мають періодичний характер, тобто спричинені звичайним ходом справ; по-друге, раптове збільшення попиту на гроші має надзвичайний характер. У цьому випадку стає необхідним державне втручання у сферу стійкості грошового обігу. [5]

Український економіст О. Миклашевський дійшов висновку, що грошово-кредитний обіг є не тільки каталізатором торгівлі і виробництва, але й причиною кризових явищ в економіці. Він встановив, що обставини, які породжують надзвичайні сподівання на прибуток і тим самим пожвавлюють торговий оборот призводять до надмірної і невиправданої активізації кредиту. Якщо в економіці має місце стан, коли кредитом користуються більше, ніж звичайно, і коли він доходить до крайнощів, то чинить реакцію, яку називають комерційною кризою, і такі «спекулятивні періоди ніколи не проходять без того, щоб не супроводжуватись у певній фазі свого розвитку значним збільшенням кількості білетів у обігу - це факт відомий» [3, с.530].

Новаторські ідеї щодо державного регулювання стійкості грошового обігу належать М.І. Туган-Барановському, який писав: «Досі державна влада майже не ставила перед собою завдання планомірно впливати на цінність грошей. Те саме, щоправда, можна сказати і про цінність товарів: і в цій царині суспільна влада, за загальним правилом, поводилася цілком пасивно, віддаючи формування товарних цін стихійній грі економічних сил. Проте між цими двома галузями господарського життя - цінність товарів і цінність грошей - існує, як визначено вище, глибока принципова відмінність: цінність товарів будується на основі свідомих розцінок окремих індивідів, чим держава керувати не може; навпаки, цінність грошей є неусвідомленим стихійним продуктом соціальної взаємодії, що не виключає державного регулювання» [4, с.7].

Учений наголошував на важливій ролі центрального банку держави, який має в розпорядженні значні кошти і керується у своїх діях не одержанням зиску, а загальнодержавними інтересами. Загалом завдання уряду, вважав науковець, полягає не в покритті своїх витрат за рахунок емісії, а в регулюванні грошового обігу, його стійкістю з метою сприяння розвитку народного господарства.

В нашому дослідженні стійкість грошового обігу розглядається як досягнення умови стійкості розвитку економіки у цілому. Стійкість – це спроможність економічної системи відновити попередній стан після деяких впливів, змін, загроз, які виявляються у відхиленні параметрів системи від номінального значення.

Однак стійкість у нашому розумінні не варто визначати як стабільність, яка означає сталість, незмінність,перебувати у рівновазі.

До важливих заходів забезпечення стійкості грошового обігу в Україні слід віднести: - впорядкування господарської діяльності підприємств незалежно від форм власності; - забезпечення контролю за виплатами грошових

засобів і ліквідація всіх незаконних форм перетворення безготівкових грошей у готівкові; - проведення зваженої політики цін і податків; - різке скорочення дефіциту державного бюджету і проведення обгрунтованої кредитної політики; - скорочення чисельності управлінського персоналу до таких меж, які відповідають стану економіки та суспільного життя країни; - створення сприятливого інвестиційного клімату; -максимальне викорінення і значне скорочення масштабів тіньової економіки; - раціоналізація зовнішньоторговельних та зовнішньоекономічних відносин та ін.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Як висновок можна зауважити, що у працях видатних закордонних і вітчизняних економістів в дослідженні еволюції грошей утверджувались необхідність активної державної політики у сфері стійкості грошового обігу, проведенні антиінфляційної монетарної політики, використанні грошей як продуктивної сили, що сприяло налагодженню системи контролю за грошовою емісією, а також формуванню поглядів на кредит і гроші як інструменти економічного зростання і каталізатори економічних криз.

У забезпеченні стійкості грошового обігу першочергово слід виходити з того, що йому належить особлива роль у здійсненні зв'язків між виробниками і споживачами, зокрема: здійснювати спільну оцінку затрат і результатів праці товаровиробників, опосередковувати обмін товарами.

Коли немає належної стійкості грошового обігу, ринок лихоманить, рух товарів, матеріальних та трудових ресурсів набуває непередбачуваного і некерованого характеру. В даному напрямі проводиться подальше дослідження аналізу та оцінки вітчизняної платіжної системи в умовах фінансової економічної нестабільності.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1.Антонович, А.Я. Теория бумажно-денежного обращения и государственные кредитные билеты / доц. Ун-та св. Владимира А. Антоновича, А.Я. Антонович .— : Унив. тип. (И. И. Завадского), 1883 .— 270 с. : ил.

2.Бунге М. Основание политической экономии. – Киев, 1870. – 136 с.

3. Миклашевський А. Н. Опыт изучения положений экономической теории классической школы в связи с историей денежного вопроса. – М. 1895. - 729 с.

4. Туган-Барановський М. І. Паперові гроші та метал : переклад з рос.; за ред. М. Савлука. – К. : КНЕУ, 2004. – 200 с.

5. Федорович Л. В. Теория денежного и кредитного обращения. – Одесса. 1888. – 626 с.

6.Friedman M. Has Government Any Role in Money? – Journal of Monetary Economics. – 1986, vol. 17, P. 37-62.

7. Gesell S. Die natürliche Wirtsehafts-ordnung (NWO). – Lauf b. Nurnberg: Zitzmann Verlag, 1984.

8. Klein B. The Competitive Supply of Money// Journal of Money, Credit and Banking. – 1974. Vol. 6, № 4. – p. 444-450

REFERENCES

1. Antonovich, A.Y. (1883) *Teoryia bumazhno-denezhnoho obrashchenyia y hosudarstvennykredytny bylety* [*The theory of paper-money and state credit credit tickets*]/ assistant professor of St. Vladimir Antonovich University. — 270 p. : [in Russian].

2. Bunge, M. (1870) *Osnovanye polytycheskoi эkonomyy [Principles of political economy*] – K:. – 136 p.: [in Russian].

3. Myklashevsky, A. (1870) *Opyt yzuchenyia polozheny ekonomycheskoi teoryy klassycheskoi shkoly v sviazy s ystoryei denezhnoho voprosa [The experience of studying the provisions of the classical school economic theory concerning the history of the money issue]*– M.: - 729 p. [in Russian].

4. Tugan-Baranowski, M.I. (2004) *Paperovi hroshi ta metal [Paper money and metal]* translated from Russian, edited by M/Savluck;– K. : KNEY. – 200 p. [in Ukrainian].

5. Fedorovych, L.V. (1888) *Teoryia denezhnoho y kredytnoho obrashchenyia [Theory of money and credit circulation]*. – Odessa. – 626 p. [in Russian].

6.Friedman M. Has Government Any Role in Money? – Journal of Monetary Economics. – 1986, vol. 17, P. 37-62.

7. Gesell S. Die natürliche Wirtsehafts-ordnung (NWO). – Lauf b. Nurnberg: Zitzmann Verlag, 1984.

8. Klein B. The Competitive Supply of Money// Journal of Money, Credit and Banking. – 1974. Vol. 6, № 4. – P. 444-450

Одержано 15.03.2017 р.

УДК 330.33.012:338.27

Грінченко Р.В.

ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ АНАЛІЗУ ФУР'Є ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ЦИКЛІЧНИХ КОЛИВАНЬ

В статті розглянутий інструментарій дослідження циклічних коливань в економіці для отримання подальших можливостей наглядного відображення їх проявів. Метою даної статті виступає теоретико-методичне обґрунтування методичних підходів до проведення аналізу Фур'є при дослідження циклічних коливань в економіці із урахування їх еволюції у сучасній науковій літературі. Теоретичною та методологічною основою дослідження є фундаментальні положення сучасної економічної науки та наукові праці вчених. Проведено дослідження проявів циклічних коливань в економіці України за допомогою інструментарію аналізу Фур'є. Використано комплексний підхід до аналізу проявів циклічних коливань в економіці України із застосуванням інструментарію Фур'є, побудовою амплітудного та фазового спектрів ВВП України. Отримані результати спрямовані на спрощення процедури дослідження проявів циклічних коливань у будь-яких сферах економіки країни.

Ключові слова: *циклічні коливання, аналіз Фур'є, гармонійний аналіз, амплітудний та фазовий спектри.*

Постановка проблеми. Будь-яка економічна система має дві основні ознаки: стійкість та нестійкість перед негативними впливами. Проте нестійкість є більш довготривалим та розповсюдженим станом економічної системи. Слід зауважити, що повністю стійкої та стабільної економічної системи не існує, так як вона знаходиться у постійному взаємозв'язку із багатьма зовнішніми та внутрішніми чинниками впливу. Зміна внутрішніх та зовнішніх чинників може призводити до зовсім неочікуваних змін всієї економічної системи.

Сучасні динамічні процеси в розвитку економіки країн вимагають від підприємств постійного прогнозування подальшого розвитку економіки та її галузей. Теоретичним підґрунтям ефективного прогнозування виступають раціонально сформовані моделі циклічних коливань. Основною метою такого прогнозування виступає необхідність розробки заходів по нівелюванню можливого негативного впливу циклічних коливань з урахуванням усіх характеристик отриманих моделей.

Вивчення теоретико-методичних засад дослідження циклічних коливань виступає досить актуальним на сучасному етапі у зв'язку з тим, що результати дослідження даної теми можуть бути використані підприємствами та державними органами влади для формування ефективної антициклічної політики. Особливо це актуально для регулювання агропромислового бізнесу країни на засадах забезпечення продовольчої безпеки населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичне підґрунтя виникнення циклічних коливань в економіці досліджувала велика кількість видатних вчених, таких як: С. Джевонс, К. Жугляр, В. Зомбарт, Дж. М. Кейнс, М. Кондратьєв, С. Кузнець, Р. Мальтус, К. Маркс, У. Митчел, В. Парето, Ж. Сісмонді, М. Туган-Барановський, Р. Фриш, Р. Хаутри, Й. Шумпетер та інші. Дослідженням впливу циклічних коливань на економіку країн займались такі провідні вчені, як: Ю. Бажал, О. Білорус, О. Бандура, В. Геєць, В. Кучеренко, І. Лукінов, С. Мочерний, Б. Панасюк, Ю. Пахомов, В. Савчук, А.Чухно та інші.

Проте теоретико-методичний базис дослідження циклічних коливань в економіці потребує більш комплексного опрацювання, з детальним розглядом основних методичних підходів до аналізу та виявленням особливостей застосування різних цих підходів. У зв'язку із значною актуальністю та недостатньо комплексним опрацюванням дане питання потребує подальшого розгляду та доповнення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вивчення методичних підходів до дослідження циклічних коливань в економіці не мають системного характеру, розглядають окремі методи вивчення зазначеної проблеми без акцентування уваги на позитивних, негативних моментах у кожному з методів, та не аналізуючи комплексно можливості поєднання різних методів при формуванні методичного підходу до дослідження циклічних коливань в економіці. Проте актуальним виступає використанням математичних методів дослідження циклічних коливань, у тому числі аналізу Фур'є.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті виступає теоретико-методичне обґрунту-

© **Грінченко Раїса Володимирівна,** к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, тел.: +380661854430, e-mail: raya11@ukr.net

вання методичних підходів до проведення аналізу Фур'є при дослідження циклічних коливань в економіці із урахування їх еволюції у сучасній науковій літературі.

Опис основного матеріалу дослідження. У подальшому дослідженні під методичним підходом будемо розуміти сукупність методів, принципів та засобів, які використовуються для розв'язання поставленої задачі. Під методом розуміється конкретний спосіб вирішення поставленої задачі (у нашому випадку дослідження циклічних коливань), інструменти та засоби, за допомогою яких вивчаються циклічні коливання в економіці. Центральними елементами методичного підходу до дослідження циклічних коливань в економіці виступає вибір методів дослідження та формування моделі циклічних коливань.

Для дослідження циклічних коливань в економіці можуть бути застосовані загальнонаукові методи дослідження: аналіз, синтез, індукція, дедукція та аналогія. Методи історичного та логічного підходів, метод порівняння. Проте економічна наука досить часто використовує методи економіко-математичного моделювання як спосіб спрощеного опису реальних проявів циклічних коливань. Дані економічні моделі дають змогу виявити причини, чинники та закономірності у циклічних коливаннях в економіці.

Побудову моделі циклічних коливань в економіці пропонується проводити за наступними етапами [1, с. 22-25]: - постановка мети та завдань дослідження; - спостереження та збір необхідної інформації; - формулювання проблеми дослідження; - відбір методів дослідження; - побудова гіпотез; - експериментальні дослідження; - перевірка отриманої моделі; - економічна інтерпретація отриманих результатів моделі; - прогнозування циклічних коливань в економіці.

У зв'язку з нелінійним характером розвитку ринкової економіки найбільш розповсюдженим є моделювання економічних процесів із використанням динамічних систем.

Моделі, за допомогою яких досліджуються циклічні коливання, можуть бути дискретними або ж базувати свої дослідження на безперервному часовому проміжку. Основні дискретні моделі запропоновані П. Самуельсоном, Дж.Р. Хіксом, Л.Е. Мецлером, Д. Лейдлером. Основною моделлю з безперервним часом вважають модель О.У. Філіпса. Проте зазначені моделі не враховують зовнішні чинників впливу, а допомагають моделювати циклічні коливання тільки для визначеного переліку параметрів [2].

Для дослідження регулярних циклічних коливань в економіці застосовується гармонійний аналіз.

Застосування аналізу Фур'є до дослідження циклічних коливань в економіці проведемо за допомогою алгоритму, описаного Янковим О.Г. [3, с.34]. При моделюванні сезонних і циклічних коливань використовується апроксимація часового ряду рядами Фур'є. Функцію, задану в кожній точці досліджуваного інтервалу часу, можна уявити нескінченним рядом пар синусів і косинусів - так званих гармонік. Знаходження кінцевої суми членів з синусами і косинусами називається гармонійним аналізом [3, с. 34].

Неперервним перетворенням Фур'є є інтегральне перетворення, яке визначається за допомогою наступної формули:

де i – номер спостереження;

$$\hat{Y} = a_0 + \sum_{t=1}^{N/2}[a_t \sin(\frac{2\pi}{N} ti) + b_t \cos(\frac{2\pi}{N} ti)],$$

t – номер гармоніки (t = 1, 2, …, N/2);

$\frac{2\pi}{N} i$ – аргумент тригонометричних функцій;

a_t, b_t – коефіцієнти гармонік.

Для оцінки коефіцієнтів ряду Фур'є використовуються наступні формули:

$$a_0 = \bar{Y};$$

$$a_t = \frac{2}{N} \sum_{i=1}^{N} Y_i \sin(\frac{2\pi}{N} ti);$$

$$b_t = \frac{2}{N} \sum_{i=1}^{N} Y_i \cos(\frac{2\pi}{N} ti).$$

Для останньої гармоніки (t = N/2) використовуються наступні формули:

$$a_{N/2} = \frac{2}{N} \sum_{i=1}^{N} Y_i \sin(\pi i) = 0;$$

$$b_t = \frac{2}{N} \sum_{i=1}^{N} Y_i \cos(\frac{2\pi}{N} ti).$$

При цьому $\sin(\pi i) = 0$, $\cos(\pi i) = \pm 1$.

Для аналізу циклічних складових основних показників розвитку економіки України застосуємо метод швидкого перетворення Фур'є. Основним макроекономічним індикатором може виступати динаміка ВВП країни, яка відображає зміни ринкової кон'юнктури та є найпростішим показником для дослідження циклічних коливань в економіці.

Дані ВВП України за останні 16 років представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка ВВП України
за період 2000-2015рр., млн грн.*

Рік	ВВП, млн грн.	Рік	ВВП, млн грн.
2000	170070,0	2008	948056,0
2001	204190,0	2009	913345,0
2002	225810,0	2010	1082569,0
2003	267344,0	2011	1302079,0
2004	345113,0	2012	1411238,0
2005	424741,0	2013	1454931,0
2006	544153,0	2014	1586915,0
2007	720731,0	2015	1979458,0

** Ссформовано автором за даними [4]*

Побудований за допомогою можливостей пакету Microsoft Excel лінійний тренд ВВП України, представлений на рис. 1.

В нашому випадку $N = 16$ (що відповідає умові кількості спостережень, яка повинна бути будь-яким числом з можливих варіантів 2^n), тому ми можемо розрахувати максимум 8 гармонік, враховуючи побудований лінійний тренд.

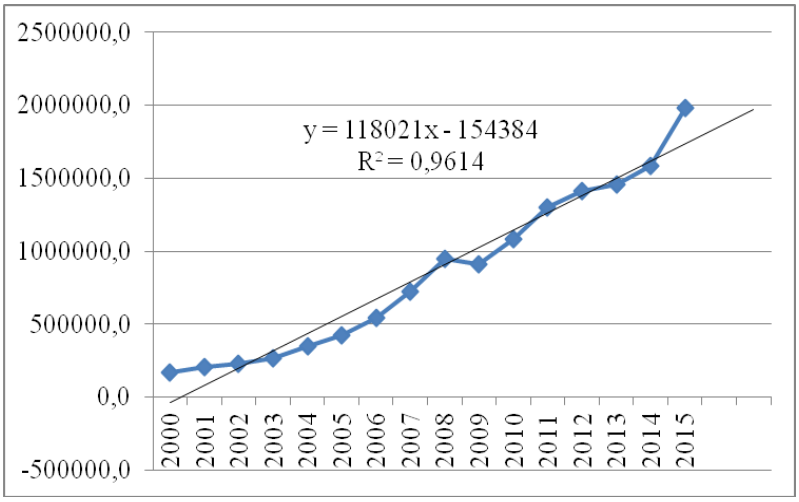


Рис. 1. Прогнозування динаміки ВВП України, млн грн.*

** Сформовано автором за даними [4]*

Таким чином, модель гармонійного аналізу матиме вигляд:

$$\hat{Y} = \hat{A}_0 + \hat{A}_1 \tilde{O} + \sum_{t=1}^{N/2} [a_t \sin(\frac{2\pi}{N} ti) + b_t \cos(\frac{2\pi}{N} ti)],$$

де A_0, A_1 – коефіцієнти лінійного тренду.

Перед тим, як перейти до оцінки коефіцієнтів ряду Фур'є, необхідно із вхідних даних виділити лінійний тренд, тобто відняти значення $\hat{Y}_i$, які знайдені за рівнянням тренду (розрахунки представлені в табл. 2):

$$\hat{Y} = 118021x\text{-}154384$$

Таблиця 2

Розрахунок даних для проведення гармонійного аналізу*

Рік	**Порядковий номер року (i)**	**Фактичний ВВП, млн. грн. (Y_i)**	**Розрахований за рівнянням тренда ВВП, млн грн. ($\hat{Y}i$)**	**Вихідні дані $\acute{Y}_i$ для гармонійного аналізу (гр. 3 – гр. 4)**
1	**2**	**3**	**4**	**5**
2000	1	170070,0	-36363,0	206433,0
2001	2	204190,0	81658,0	122532,0
2002	3	225810,0	199679,0	26131,0

Продовження табл. 2

2003	4	267344,0	317700,0	-50356,0
2004	5	345113,0	435721,0	-90608,0
2005	6	424741,0	553742,0	-129001,0
2006	7	544153,0	671763,0	-127610,0
2007	8	720731,0	789784,0	-69053,0
2008	9	948056,0	907805,0	40251,0
2009	10	913345,0	1025826,0	-112481,0
2010	11	1082569,0	1143847,0	-61278,0
2012	13	1411238,0	1379889,0	31349,0
2013	14	1454931,0	1497910,0	-42979,0
2014	15	1586915,0	1615931,0	-29016,0
2015	16	1979458,0	1733952,0	245506,0

** Сформовано автором за даними [4]*

Коливання ВВП України після видалення тренду представлені на рис. 2.

На наступному етапі перейдемо до розрахунків коефіцієнтів ряду Фур'є. Основні результати розрахунків для побудови гармонійного ряду Фур'є представлені в табл. 3.

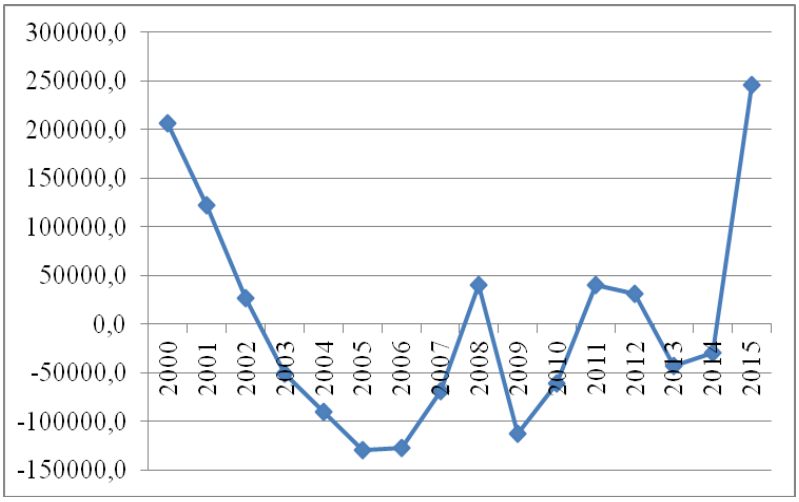


Рис. 2. Коливання зміни ВВП України після видалення тренду*

** Сформовано автором за даними [4]*

Таблиця 3

Розрахунок коефіцієнтів чотирьох гармонік a_t, b_t

	$Ý_i \sin x$	$Ý_i \sin 2x$	$Ý_i \sin 3x$	$Ý_i \sin 4x$	$Ý_i \cos x$	$Ý_i \cos 2x$	$Ý_i \cos 3x$	$Ý_i \cos 4x$
Σ	32950,18	517070,04	287297,44	351541,22	854364,05	274280,07	-83549,09	225020,50
a_t, b_t	4118,77	64633,76	35912,18	43942,65	106795,51	34285,01	-10443,64	28127,56

** Сформовано автором за даними [4]*

Виходячи із результатів,отриманих в таблиці 3, ми отримали наступні коефіцієнти перших чотирьох гармонік:

a_1 = 4118,77; b_1 = 106795,51;
a_2 = 64633,76; b_2 = 34285,01;
a_3 = 35912,18; b_3 = -10443,64;
a_4 = 43942,65; b_4 = 28127,56.

Таким чином, модель коливання ВВП України може бути представлена у наступному вигляді:

$$\hat{Y} = (118021x-154384) + (4118,77\sin x + 106795,51\cos x) + (64633,76\sin 2x + 34285,01\cos 2x) + (35912,18\sin 3x - 10443,64\cos 3x) + (43942,65\sin 4x + 28127,56\cos 4x).$$

Наступним можливим етапом дослідження коливань ВВП України за допомогою аналізу Фур'є може виступати побудова амплітудного та фазового спектру за допомогою можливостей MS Excel та пакету Аналіз даних – Аналіз Фур'є, функцій =МНИМ.ABS., =МНИМ.АРГУМЕНТ.

Слід підкреслити, що сукупність гармонійних складових, які створюють сигнал несинусоідальної форми, називається спектр цього негармонійного аналізу. Із цього набору гармонік виділяють та розрізняють амплітудний та фазовий спектри.

Амплітудним спектром називають набір амплітуд всіх гармонік, який зазвичай представляють діаграмою у вигляді набору вертикальних ліній, довжини яких пропорційні (в обраному масштабі) амплітудним значенням гармонійних складових, а місце на горизонтальній осі визначається частотою (номером гармоніки) даної складової. Аналогічно розглядають фазові спектри як сукупність початкових фаз всіх гармонік; їх також зображують в масштабі у вигляді набору вертикальних ліній.

Амплітудний спектр коливань ВВП України представлений на рис. 3.

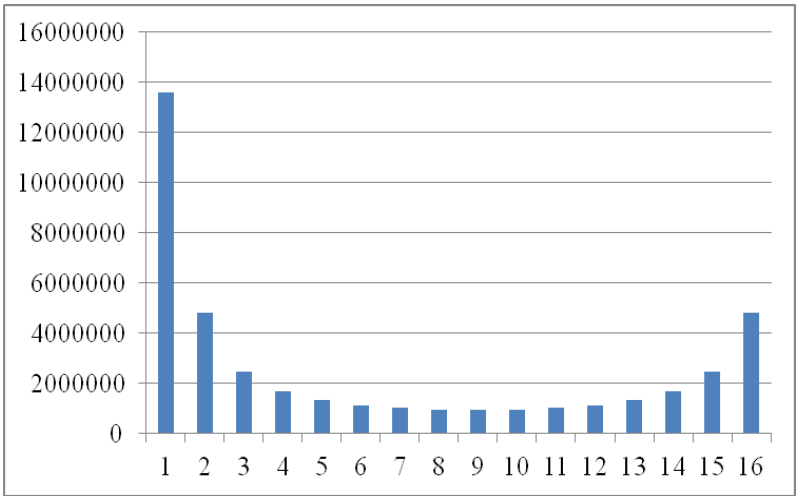


Рис. 3. Амплітудний спектр коливання ВВП України*

** Сформовано автором за даними [4]*

Так як амплітудний спектр сигналу - амплітуди (розмах коливання, найбільше відхилення від положення рівноваги) всіх гармонік, з яких складається негармонійний сигнал. Тобто згідно із даними рис. 3 останніми роками простежується зростання коливання ВВП України.

Фаза гармонійного коливання – це стан гармонійного процесу. Так як фазовий спектр сигналу - сукупність початкових фаз всіх гармонік. Фазовий спектр коливань ВВП України представлений на рис. 4.

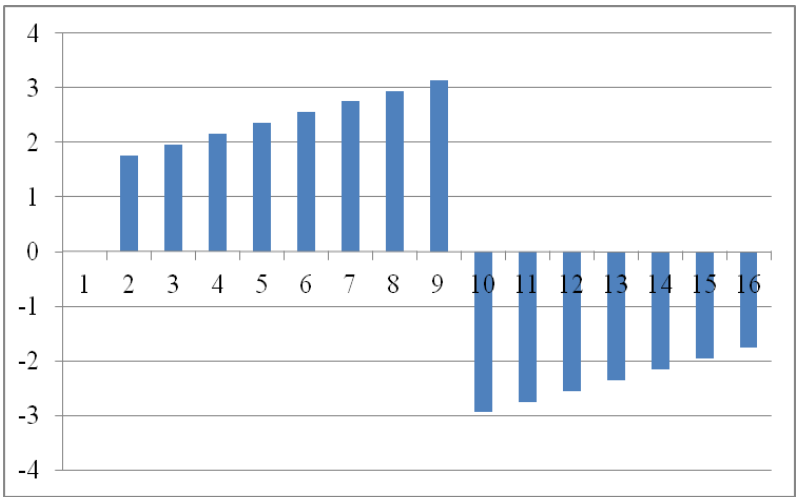


Рис. 4. Фазовий спектр коливання ВВП України

** Сформовано автором за даними [4]*

Проведені розрахунки та побудовані спектри коливань ВВП України надають можливості наглядного відображення циклічних коливань в економіці країни та створюють підґрунтя для розробки антициклічної політики держави.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проведені розрахунки та отримані графічні дані наглядно відображають циклічні коливання в економіці України. Даний методичний підхід може бути застосованим до аналізу будь-якого суб'єкту економіки, у тому числі до аналізу діяльності підприємств на тих чи інших ринках, що надає можливості підприємствам прогнозувати розвиток ринків, оцінюючи його не суб'єктивно, а вже об'єктивно, застосовуючи математичні методи. Особливої актуальності дослідження циклічних коливань набуває у агропромисловому бізнесі у зв'язку із надзвичайною важливістю результатів його діяльності для забезпечення продовольчої безпеки країни та подальшого розвитку всієї економіки.

Дослідження методики проведення аналізу Фур'є при виявленні циклічних коливань в економіці із урахування їх еволюції у сучасній науковій літературі надають можливість отримати наглядні результати дослідження, які будуть зрозумілі всім користувачам при розробці заходів антициклічного регулювання економіки країни, які є необхідною та перспективною складовою державної політики будь-якої світової держави.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрейченко А.В., Горбаченко С.А., Грінченко Р.В., Карпов В.А., Кучеренко В.Р. Аналіз ринкової кон'юнктури: Навчальний посібник// А.В. Андрейченко, С.А. Горбаченко, Р.В. Грінченко, В.А. Карпов, В.Р. Кучеренко, – Одеса: ОНЕУ, 2014. – 345 с.

2. Серветник Н О. Методологічні аспекти дослідження економічних циклів// Ефективна економіка. Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет.– 2014. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2764

3. Янковой А.Г. Математико-статистические методы и модели в управлении предприятием: Учебное пособие.– Одесса: ОНЭУ. – 2014. – 250 с.

4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України / Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

REFERENCES

1. Andrejchenko A.V., Gorbachenko S.A., Grinchenko R.V., Karpov V.A., Kucherenko V.R. (2014). *Analiz rinkovoï kon'junkturi. [Market research analysis]*. Odesa: ONEU. [in Ukrainian].

2. Servetnyk N.O. (2014). Metodolohichni aspekty doslidzhennya ekonomichnykh tsykliv [Methodological aspects of the study of economic cycles]. *Efektyvna ekonomika. Dnipropetrovs'kyy derzhavnyy ahrarno-ekonomichnyy universytet.– Efficient Economy. Dnipropetrovsk State Agrarian University of Economics*, 2. Retrieved from: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2764 [in Ukrainian].

3. Yankovoy A.H. (2014) *Matematyko-statystycheskye metody modely v upravlenyy predpryyatyem.[Mathematical and statistical methods and models in enterprise management]*. Odessa: ONЭU. [in Russian].

4. Ofitsiynyy sayt Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrayiny. [Official site of the State Statistics Committee of Ukraine] (n.d.) *ukrstat.gov.ua.* Retrieved from: http://www.ukrstat.gov.ua [in Ukrainian].

Одержано 24.02.2017 р.

УДК 346.7:339

Михайленко О.Г.

СТАНДАРТИЗАЦІЯ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЮ ПРОДУКЦІЄЮ В СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

У статті аналізуються в проблеми стандартизації та сертифікації в міжнародній торгівлі сільськогосподарською продукцією, їх вплив на розвиток обміну сільськогосподарськими товарами в умовах сучасного стану ринку. Розглядаються також питання важливості добровільних стандартів, їх еквівалентності і гармонізації. Зведені автором у порівняльну таблицю дані по добровільним стандартам, систематизовані за кількома напрямками, - за стадіями виробничого циклу та способами оцінки сталості; за напрямками сталого розвитку; за сферою охоплення у міжнародній торгівлі, дозволяють, зокрема, зробити переконливий висновок про те, що органічна продукція найбільше відповідає вимогам Концепції сталого розвитку ООН. Проведений автором аналіз ступеню регулювання торгівлі продукцією сільського господарства різних типів виробництва показує, що на ринку традиційних та трансгенних товарів інструменти регулювання знаходяться на стадії розвитку, тому що відсутня достатня кількість стандартів, сертифікація та загальноприйнятого маркування, а також міжнародні інституції, які б займалися розробкою потрібної документації. Дане дослідження проблем стандартизації дає підставу стверджувати, що система стандартів - надзвичайно важливий фактор регулювання та координації міжнародного ринку сільськогосподарської продукції, причому як для економіки, так і для розвитку сучасного суспільства в цілому.

Ключові слова: *сільськогосподарська продукція, добровільні стандарти, сталий розвиток, міжнародна торгівля, органічна продукція.*

Постановка проблеми. Все більше людей починають звертати увагу на якісні характеристики продуктів харчування. Споживачі готові платити більше за безпечну, екологічно чисту та корисну продукцію, адже традиційне ведення сільського господарства передбачає використання великої кількості хімічних засобів захисту рослин та внесення мінеральних добрив.

Все це негативно впливає на здоров‘я та довкілля (призводить до забруднення ґрунтів, води, повітря, зниження біологічного різноманіття природи). В зв'язку з цим необхідно розвивати культуру органічного сільського господарства, яке засновано на використанні ресурсозаощадливих технологій, мінімізації механічної обробки грунту та синтетичних речовин, виключенні з процесу виробництва генетично модифікованих організмів. Органічне виробництво дозволяє реалізувати в сфері сільського господарства концепції «сталого (економічного, екологічного і соціального збалансованого) розвитку», забезпечити суспільство безпечними та якісними продуктами харчування, а також збереження та покращення стану навколишнього середовища. В багатьох країнах світу, перш за все в ЄС і США, діють ринки органічної сільськогосподарської продукції та харчових продуктів, а також створена і успішно функціонує система стандартизації органічної продукції.

Отже, стандартизація у міжнародній торгівлі сільськогосподарської продукцією – обмеження в функціонуванні ринку або фактор розвитку виробництва, міжнародного обміну і суспільних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню питань стандартизації сільськогосподарської продукції присвячували свої праці багато вчених, вітчизняних та зарубіжних, а саме: Л.М. Шейграцова, С.А. Кирикович, А.А. Москальов, М.П. Пучка, С. Семенас, Д. Синицький, Є. Клімов, Дж. Поттс, М. Лінч, А. Вілкінгс, М. Каннінгем, В. Вура, Е. Морджера, Кармен Буллон Каро, Грасія Марін Дюран. Їх роботи слугували фундаментальною базою для даного дослідження.

Незважаючи на значну кількість наукових публікацій, питання ролі та сучасних тенденцій розвитку стандартизації сільськогосподарською продукцією у сфері виробництва, міжнародного обміну потребує подальших досліджень.

Формулювання цілей статті. На підставі аналізу стандартів, розроблених міжнародними інституціями, та діючих добровільних стандартів дослідити питання стандартизації як фактора розвитку міжнародної торгівлі сільськогосподарською продукцією в сучасному суспільстві.

Опис основного матеріалу дослідження. Розширення міжнародної господарської діяльності та зростаюча взаємозалежність держав потребують відповідальної координації торговельно-

© **Михайленко Ольга Геннадіївна,** ст. викладач кафедри міжнародної економіки і світових фінансів**,** Дніпропетровський національний університет ім. О.Гончара, м. Дніпро, тел.: +380974166169, +380953356196, e-mail: alena270275@gmail.com

економічних відносин. Це підвищує статус міжнародних організацій, що утворюють систему регулювання міжнародної торгівлі. Їх діяльність допомагає більш повно використовувати переваги поділу праці, гармонізувати урядові рішення в торгово-економічних зв'язках, сприяє координації в динамічному і справедливому розвитку міжнародної торгівлі.

Важливим аспектом комерційної діяльності учасників світової торгівлі сільськогосподарської продукцією є стандартизація, оскільки міжнародне співробітництво вимагає узгодження «правил гри» для ефективного партнерства. Виконання обов'язкових та рекомендованих вимог стандартів стає ринковим стимулом, змушуючи враховувати світові досягнення і тенденції. Крім того, міжнародна стандартизація дозволяє експортерам товарів долати технічні бар'єри, що виникають через особливості національних стандартів інших країн, - наявність сертифікатів відповідності виробів вимогам міжнародних стандартів служить практичною гарантією їх конкурентоспроможності на ринку. Тому велике значення для світового ринку сільськогосподарської продукції має гарантійна система - стандарти й компанії, що проводять інспекції та сертифікації [1]. Активними учасниками її створення виступили міжнародні організацій, під егідою яких були розроблені і поступово впроваджуються відповідні міжнародні ініціативи у сфері торгівлі на засадах сталого розвитку [2].

Провідну роль у формуванні стандартів та міжнародної акредитації установ, що займається сертифікацією продукції на відповідність цим стандартам, грає Міжнародна організація стандартизації (ISO). Це неурядова федерація національних органів, яка об’єднує більш ніж 160 країн.

У контексті торгівлі сталими товарами набувають актуальності стандарти ISO 19011 (про аудит систем екологічного менеджменту), ISO 14031 (оцінку екологічних показників), ISO 14020 (екологічне маркування), ISO 14064 (про ведення обліку та перевірки парникових газів), ISO 14001 (про системи управління навколишнім середовищем).

Міжнародний Інститут Сталого розвитку (IISD) є незалежною, некомерційною і неурядовою дослідницькою організацією, яка сприяє розвитку людського потенціалу та екологічної стійкості на основі новітніх досліджень, комунікацій та партнерства. Звіт IISD (2014) містить інформацію про 16 ініціатив (добровільних стандартів) сталого розвитку десяти сільськогосподарських товарів [3], обсяги продажів яких у 2013 р. оцінювались у 31,6 млрд дол. США.

Міжнародна федерація органічного сільськогосподарського руху (IFOAM) - неурядова організація, яка об'єднує понад 750 активних організацій-учасників з понад 120 країн світу - внесла великий внесок у справу стандартизації та міжнародної акредитації установ, які займаються сертифікацією продукції на відповідність стандартам. Перші "Базові стандарти IFOAM щодо органічного виробництва й переробки" сформульовані ще в 1980 р. Потім почала проводитися оцінка сертифікаційних установ на відповідність цим базовим стандартам, для чого був створений "Акредитаційний критерій IFOAM".

На сьогоднішній день базові стандарти та Акредитаційний критерій після серйозних і тривалих обговорень і консультацій вдосконалені, широко визнані у світі та зареєстровані як "міжнародні стандарти ISO" [1].

Міжнародну торгівлю не можна уявити як без обов'язкових, так і без добровільних стандартів. Ці поняття поширюються на характеристики продуктів, технологію і способи їх виготовлення, упаковку, маркування.

Використання добровільних стандартів залежить від багатьох факторів – від глобальних пріоритетів до місцевих умов. Різноманітність у сфері економіки, географії, промислової та правової інфраструктури, соціальних норм та соціального захисту, з якою стикаються сільськогосподарські виробники в усьому світі, свідчить, що застосування однакових стандартів не завжди може бути ефективним для максимізації результатів сталого розвитку [4]. Тому добровільна стандартизація швидко розвивається протягом останнього десятиліття в плані виробництва і географічного охоплення. Безліч нових міжнародних, національних та місцевих ініціатив (стандартів) з'явилися, щоб запропонувати споживачам більш широкий спектр сталих варіантів споживання [4].

Аналізуючи міжнародні аспекти регулювання торгівлі продукцією сільського господарства різних типів виробництва, слід відмітити: на ринку трансгенних товарів інструменти регулювання знаходяться на стадії розвитку - відсутня достатня кількість стандартів, сертифікація та загальноприйнятого маркування, а також міжнародних інституцій, які б займалися розробкою потрібної документації. Картахенський протокол передбачав деякі засади регулювання міжнародного обміну даним видом продукції, але він досі не ратифікований всіма державами, які підписали його в 2000 р. Внаслідок цього даний ринок контролюється безпосередньо в кожній країні,

відповідно до національного законодавства, а в багатьох країнах взагалі відсутня окремо сформована політика регулювання ринку генномодифікованих продуктів [5].

На відміну від цього світовий ринок органічної продукції має достатньо розвинуту гарантійну систему, яка забезпечує відповідність органічним стандартам усього процесу аграрного виробництва та переробки сільськогосподарської сировини до рівня кінцевої продукції включно з її упаковкою та маркуванням.

В основу тієї чи іншої сертифікації органічної продукції покладаються бізнесові стандарти та/або правові норми. Стандарти є добровільними угодами – результатом досягнення певного консенсусу споживачів та виробників товарів і послуг, тоді як правові норми встановлюють обов'язкові вимоги, що використовуються для державного регулювання. Змішаним варіантом є державне регулювання, що базується на бізнесових стандартах.

В сучасному світі переважає тенденція до заміни правових норм щодо органічної продукції стандартами, оскільки останні простіші у застосуванні та легше піддаються міжнародній гармонізації, а також через політику дерегулювання, що здійснюється в багатьох країнах [1].

На міжнародному рівні Комісія «Кодекс Аліментаріус», заснована ФАО і СОТ, розробила міжнародні принципи виробництва, обробки, маркування та маркетингового просування сільськогосподарських продуктів, вироблених органічним способом, а також для захисту споживача від обману і шахрайства. Аналогом такого документу на рівні приватного сектора є документ «Міжнародні стандарти на виробництво і обробку органічних продуктів», створений Міжнародною Федерацією розвитку органічного сільського господарства (IFOAM). Даний документ включає принципи вирощування рослин, худоби, бджіл і виробництво продуктів їх життєдіяльності, а також положення щодо поводження, зберігання, обробки, пакування і транспортування продуктів, в тому числі перелік речовин, допустимих до застосування під час виробництва та обробки органічних харчових продуктів.

Ці принципи регулярно переглядаються, уточнюються критерії вибору дозволених речовин і критерії контролю за дотриманням встановлених норм і проведення сертифікації. Базові стандарти IFOAM фактично виконують функцію "стандартів для стандартів" та покладені в основу багатьох стандартів як для приватного сектору, так і для державного регулювання в різних країнах, зокрема в основу Директиви ЄС № 834/2007 [1].

Більшість національних стандартів (наприклад, в країнах ЄС, Японії, Аргентині, Індії, Тунісі, США) входять до складу регулюючих документів, вони взаємопов'язані на офіційному рівні. В деяких країнах (наприклад в Німеччині) користуються місцевими добровільними стандартами, які являються більш суворими, ніж загальні діючі стандарти. Зазвичай це пов'язано з наявністю специфічних споживчих вимог. Як правило, добровільні стандарти відповідають Концепції сталого розвитку.

Додаткові переваги від впровадження міжнародних стандартів пов'язані з маркуванням та сертифікацією товару, оскільки можуть формувати нові можливості для компаній отримати доступ до нових глобальних ринків, стимулювати до переходу на стійкі моделі виробництва та споживання соціально корисних товарів [6]. Схеми маркування вказують на сталі товари або соціальні переваги виробів в рамках певної категорії продукції, часто на основі міркувань життєвого циклу.

Слід зауважити, що взагалі економічна роль стандартів у міжнародній торгівлі неоднозначна.

З однієї сторони, стандарти і технічні регламенти можуть бути використані для орієнтування торговельних потоків таким чином, щоб покращити конкурентні позиції конкретного виробника або країни [7]. Правильно розроблені та реалізовані стандарти можуть сприяти розвитку торгівлі, покращенню якості товарів, підвищенню продуктивності праці та ефективності виробництва, вказують на характеристики продукту, використання екологічно безпечних технологій.

Споживачі, великі виробники та роздрібні торговці можуть чинити тиск на постачальників шляхом введення добровільних стандартів і трансформувати бізнес-практики на безпечні для навколишнього середовища.

З другої сторони, стандартизація, сертифікація та маркування можуть представляти ряд проблем, зокрема для країн, що розвиваються, наприклад, стати особливо складними для дрібних виробників або постачальників, які не в змозі покривати витрати, або їм не вистачає технічних знань. Крім того, в той час як дотримання стандартів може допомогти побудувати або зберегти частку на ринку, є побоювання, що стандарти поступово стають умовою доступу до нього - зазвичай вимагаються ноу-хау, стратегії управ-ління ризиками, обладнання та інвестицій, чого більш дрібним виробникам часто не вистачає.

На різних етапах ланцюжка поставок продуктів харчування «від ферми до столу» сертифікація може охоплювати весь ланцюжок

або частину. Схеми можуть працювати на рівні (B2B) «бізнес-для-бізнесу», де супермаркет або переробні підприємства виступають кінцевим одержувачем інформації про товар, або (B2C) «бізнес для споживача», де вони демонструють споживачу, що виготовлені продукти відповідають стандартам. Компанії можуть також використовувати логотипи, які вказують на сертифікацію. За Індексом Ecolabel, у 2013 р. використовувалось понад 435 етикеток [8], які вказували на поширення сталих товарів у міжнародній торгівлі. Додатковою проблемою для експортерів може бути взаємне визнання або узгодження стандартів, сертифікації та маркування на ринках інших країн. З позицій міжнародної торгівлі множинність стандартів може бути шкідливою, збільшувати вартість товарів та робити обмін неефективним (за UNFSS 2013[9]). Проблема ускладнюється тим, що не тільки країни розробляють національні стандарти та схеми сертифікації, а й громадські організації використовують добровільні стандарти.

Так, у міжнародній торгівлі сталими сільськогосподарськими товарами учасники керуються понад двадцятьма добровільними стандартами (табл. 1), які, на нашу думку, можна систематизувати таким чином: за стадіями виробничого циклу та способами оцінки сталості; за напрямками сталого розвитку; за сферою охвату у міжнародній торгівлі.

Таблиця 1

Добровільні стандарти в міжнародній торгівлі сталими сільськогосподарськими товарами*

за стадіями виробничого циклу та способами оцінки сталості			
Стадії **Критерії**	**стадії виробничого циклу**		
	Виробництво	Виробництво, переробка	Виробництво, переробка, торгівля
Добровільні стандарти сталості (приклади)	4C Association, Global G.A.P., ProTerra, Sustainable Agriculture Network	RSB, IFOAM	FLO, SEDEX, LEAF
Оцінювання життєвого циклу товару			Social-LCA (UNEP-SETAC, 2009), ISO 14040, ISO 14044, TSC, Ecolnvent, GABI
Самооцінка	BROA, People 4 Earth, SAI Platform, Soil and More Foundation Sustainability Flower Quck Assessment		GFSI (Global Food Safety Initiative), ISO 22000 (for food safety), ISO 26000 (CSR)
Корпоративне оцінювання	Unilevel Sustainable Agriculture Code (2010).	Wal Mart Sustainability Index	SAM
Оцінка впливу	COSA, RISE		ISO 14040, ISO 14044, SMART, FiBL
за напрямами сталого розвитку			
Сільського господарства в цілому	**Сталі товари у т.ч.**		**Продовольчої безпеки**
	Органічні товари	Справедлива торгівля	Конкретні культури
AFS, EISA, Canada EFP, Food Alliance, Global G.A.P., IOBC, LEAF, Protected Harvest, SAN, SCS 001	EU Organic Scheme, IFOAM, USDA NOP	Fairtrade Standards (FLO)	Basel Criteria, 4C, RSPO, RTRS, UTZ Certified (coffee)	BRC, OFFS, IFS, QS System, SQF 2000 Code
за сферою охвату у міжнародній торгівлі (всього 14 ініціатив)				
Охоплення стандартами (100%)	**Маркетинг та маркування (64%)**	**Сертифікація (36%)**	**Верифікація (36%)**	**Акредитація (29%)**
4C Association, BCI, Bonsucro, CmiA, ETP, Fairtrade, Global G.A.P., IFOAM, ProTerra, RSB, RSPO, RTRS, SAN/RA, UTZ	Bonsucro, CmiA, Fairtrade, IFOAM, ProTerra, RSB, RSPO, SAN/RA, UTZ	Bonsucro**, Fairtrade, Global G.A.P., IFOAM, ProTerra, RSB, RSPO, RTRS, SAN/RA, UTZ	4C Association, BCI, CmiA, ETP, IFOAM, SAN/RA	Bonsucro, GlobalG.A.P., IFOAM, RSB, RSPO, RTRS

* *Побудовано автором за даними 3,с.36;10; 11*

Слід вкотре підкреслити, що проблема гармонізації добровільних стандартів в міжнародній торгівлі сталими сільськогосподарськими товарами продовжує бути вкрай актуальною. Вона може відбуватися на багатосторонній основі, на основі міжнародних угод або двосторонній основі, у межах регіональних та міжрегіональних торговельних угод. За результатами дослідження Б.Шепгерда [12], потенційні виграші країн від гармонізації стандартів залежать від рівня доходу на душу населення в країні та від того, на якій основі – багато- або двосторонній - відбувається цей процес. За його розрахунками, у регіональних торгових угодах (РТУ) зростання гармонізованих міжнародних стандартів на 1% збільшує експорт країн, що розвиваються на 0,3%, а поширення національних стандартів на 1% скорочує експорт країни-партнера на 0,7%. За абсолютними значеннями два ефекти більші для країн, що розвиваються, що доводить важливість міжнародної гармонізації стандартів для них.

Сертифікація допомагає виробникам ідентифікувати свої товари у конкурентному середовищі, на що вказує той факт, що у 2011 р. в світі налічувалось 576 сертифікаційних органів, причому в Азії їх вперше було більше, ніж в Європі [13].

За даними опитування науково-дослідного інституту органічного сільського господарства (FiBL) у 87 країнах діють національні органічні стандарти, 26 країн розробляють законодавчу базу (FiBL & IFOAM 2016 [14]), причому на 8 країн ЄС і США приходиться близько 95% продажів органічних товарів у світі. Позитивним прикладом гармонізації і еквівалентності в сфері органічного землеробства (МФТ) стала International Task група, яка розробила нормативний керівний документ, «Міжнародні вимоги до органічних органів з сертифікації», що дозволяє визнавати органи акредитації та результати за межами національних систем. На думку одного з дослідників - Джексона, міжнародним еталоном для довіри стандартам є консенсус кодексів доброї практики, який забезпечить «дорожню карту» та розробку надійних та ефективних стандартів [15].

В Угоді "Кодекс доброї практики" (Code of Good Practice), визначається порядок підготовки, прийняття і застосування добровільних стандартів, які є одними з найбільших ефективних засобів досягнення сталого розвитку в сільському господарстві.

Враховуючи швидке зростання сертифікації за результатами спільних зусиль 5-ти органів ООН – ЮНКТАД, ЮНЕП, ФАО, ЮНІДО та Центру з міжнародної торгівлі (ITC) у березні 2013 р. був створений Форум Організації Об'єднаних Націй по стійкості стандартів (UNFSS). Діяльність організації розглядається як інформаційна платформа для країн, приватного сектору, неурядових організацій для кращого розуміння ролі, значення добровільних стандартів у контексті сталого розвитку.

Таким чином, важливе завдання міжнародної стандартизації - це перетворення різних показників (продуктивність, ефективність, економія, якість, екологічна безпека, надійність) у конкретні характеристики сільськогосподарської продукції та різних послуг. Тобто, конкретним виробникам, урядам і всьому світовому співтовариству у вигляді стандартів пропонуються вирішення складних технічних і економічних проблем.

Вважаємо також, що необхідно нагадати про схвалені Світовою організацією торгівлі шість принципів, яких слід дотримуватися міжнародним організаціям по розробці стандартів:

1. Прозорість - інформація про поточні робочі програми, розгляди відгуків на стандарти і остаточних результатів може бути доступною для всіх зацікавлених сторін.

2. Відкритість - участь у діяльності міжнародної організації зі стандартизації повинна бути відкритою для всіх на неупередженій основі. Це стосується політики загалом і будь-якої стадії розробки стандартів.

3. Об'єктивність і консенсус – всі національні органи з стандартизації можуть сприяти розробці міжнародних стандартів, без привілеїв чи сприяння чиїм-небудь інтересам; враховуються позиції всіх сторін для узгодження суперечливих аргументів.

Оскільки консенсус не передбачає повної одностайності, має бути досягнуто загальна згода без істотних заперечень і максимальне зближення незбіжних точок зору.

4. Результативність і доцільність - міжнародні стандарти повинні ефективно реагувати на зміни в регулюванні ринку, а також на прогрес в галузі науки і технологій; в основі міжнародних стандартів повинні лежати експлуатаційні, а не конструктивні або відносні характеристики.

5. Узгодженість - щоб уникнути суперечливих міжнародних стандартів, повинна проводитися координація і кооперація всіх розробників.

6. Залучення країн, що розвиваються, – для цього необхідно знайти ефективні шляхи, тому що їх участь недостатня з-за обмежених технічних можливостей, труднощів перекладу на національну мову, браку людських і фінансових ресурсів; є необхідність у програмі міжнародної стандартизації тих видів продукції, що представляють для них особливий інтерес.

Як бачимо, міжнародні вимоги до розробників стандартів відповідають нормам і вимогам сучасного світу.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Розвиток міжнародної стандартизації зумовлює розвиток світової торгівлі – її учасникам потрібні способи взаємодії, а міжнародні стандарти полегшують обмін, роблячи процес поставки товарів більш гнучким, швидким, надійним і рентабельним.

Головний принцип стандартизації, який найбільш повно відображає її сутність, - це оцінка, відбір і синтез прогресивних рішень за допомогою об'єктивних методів і критеріїв. Але крім практичної допомоги виробництву і торгівлі у сфері сільського господарства сам процес розробки стандартів в руслі принципів СОТ сприяє втіленню в життя основних принципів.

З вищесказаного випливає, що робота над стандартами і впровадження їх у виробництво та міжнародну торгівлю є необхідною умовою суспільного розвитку.

Подальшим напрямом дослідження стане розвиток світового ринку продукції органічного сільського господарства.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Сертифікація та маркування. Федерація органічного руху України – 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://organic.com.ua/uk/homepage/2010-01-26-13-44-34
2. The United Nations Conference. Plan of Implementation of the World Summit on Sustainable Development. – Johannesburg. – September 4. – 2002. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org/esa/sustdev/documents/WSSD_POI_PD/English/WSSD_PlanImpl.pdf
3. International Institute for Sustainable Development. The State of Sustainability Initiatives Review 2014. / Standards and the Green Economy. – 354 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.iisd.org/pdf/2014/ssi_2014.pdf
4. Михайленко О.Г. Роль добровільних стандартів в міжнародній торгівлі сільськогосподарською продукцією в контексті сталого розвитку / О.Г. Михайленко // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції "Міжнародна практика соціально-економічного розвитку країни: проблеми та перспективи". – Аналітичний центр «Нова Економіка». – Київ. – 2015. – 144с. – С. 27-30.
5. Щеголева А. М. История разработки и принятия Картахенского Протокола по биобезопасности 2000 г.: Travaux Préparatoires. / А.М. Щеголева // Вестник РУДН, серия Юридические науки. – 2014. – № 2. [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://www.intlaw-rudn.com/research/publications/environment/istoriya-razrabotki-i-prinyatiya-kartahenskogo-protokola-po-biobezopasnosti-2000-g.-travaux-preparatoires
6. United Nations Environment Programme (UNEP). Global outlook on SCP policies: Taking action together. – 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.unep.fr/shared/publications/pdf/DTIx1387xPA-GlobalOutlookonSCPPolicies.pdf
7. World Bank. Trade and Standards. / World Bank webpages. – 2008. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://go.worldbank.org/NNH7VQY1Z0
8. Ecolabel Index. The Global Directory of Ecolabels. – 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ecolabelindex.com/
9. United Nations Forum on Sustainability Standards (UNFSS). Voluntary Sustainability Standards, Today's landscape of issues & initiatives to achieve public policy objectives. – 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unfss.files.wordpress.com/2013/02/unfss_vss-flagshipreportpart1-issues-draft1.pdf
10. The Sustainable Agriculture Initiative (SAI) Platform. Agriculture Standards Benchmark Study. / Intertek Sustainability Solutions (ISS). – 2009. – P. 3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.saiplatform.org/uploads/Library/SAI_rev2_final_%20(Benchmarking%20Report)-2.pdf
11. Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO). SAFA Sustainability Assessment of Food and Agriculture systems: guidelines version 3.0. – FAO: Roma. 2013. – P. 10-11, 210-213. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fao.org/fileadmin/templates/nr/sustainability_pathways/docs/SAFA_Guidelines_Final_122013.pdf
12. Shepherd B. Product standards, harmonization, and trade: evidence from the extensive margin / B. Shepherd // Policy Research Working Paper Series. World Bank. – 2007. – № 4390. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://books.google.com.ua/books?id=58U4TqyjbyYC
13. Willer H., Lernoud J., Home R. The World of Organic Agriculture - Statistics and Emerging Trends 2012. / H. Willer, J. Lernoud, R. Home. // Research Institute of Organic Agriculture and International Federation of Organic Agriculture Movements. 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.organic-world.net/fileadmin/documents/yearbook/2013/web-fibl-ifoam-2013-25-34.pdf
14. Research Institute of Organic Agriculture. The World of Organic Agriculture. – 2016. – с. 23. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://shop.fibl.org/fileadmin/documents/shop/1698-organic-world-2016.pdf
15. Jackson, A. Credibility Principles. / A. Jackson //ISEAL – 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.isealalliance.org/online-community/resources/draft-iseal-credibility-principles-v02-andcomment-submission-form-september-2012

REFERENCES

1. Sertyfikatsiya ta markuvannya [Certification and labeling] (2010). *Sayt Federatsiyi orhanichnoho rukhu Ukrayiny [Site Organic Federation of Ukraine]*. http://organic.com.ua. Retrieved from http://organic.com.ua/uk/homepage/2010-01-26-13-44-34 [in Ukrainian].

2. Plan of Implementation of the World Summit on Sustainable Development (2002). *The United Nations Conference. Johannesburg.* September 4. Retrieved from http://www.un.org/esa/sustdev/documents/WSSD_POI_PD/English/WSSD_PlanImpl.pdf

3. Standards and the Green Economy The State of Sustainability Initiatives Review (2014). *Site International Institute for Sustainable Development.*– 354 p. Retrieved from https://www.iisd.org/pdf/2014/ssi_2014.pdf

4. Mykhaylenko, O. H. (2015). Rol' dobrovil'nykh standartiv v mizhnarodniy torhivli sil'skohospodars'koyu produktsiyeyu v konteksti staloho rozvytku [The role of voluntary standards in international trade of agricultural products in the context of sustainable development]. *Materialy mizhnarodnoyi naukovo-praktychnoyi konferentsiyi "Mizhnarodna praktyka sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku krayiny: problemy ta perspektyvy" . Analitychnyy tsentr «Nova Ekonomika» – International scientific and practical conference "International practice of socio-economic development: problems and prospects". - Analytical Center "New Economy"*. Kyiv: 144p. PP. 27-30. [in Ukrainian].

5. Schegoleva, A. M. (2014). Istoriya razrabotki i prinyatiya Kartahenskogo Protokola po biobezopasnosti 2000 g: Travaux Préparatoires [History of the development and adoption of the Cartagena Protocol on Biosafety of 2000.: Travaux Préparatoires]. *Vestnyk RUDN, seryya Yurydycheskye nauky – Bulletin of Peoples' Friendship University, a series of Jurisprudence.* Retrieved from http://www.intlaw-rudn.com/research/publications/environment/istoriya-razrabotki-i-prinyatiya-kartahenskogo-protokola-po-biobezopasnosti-2000-g.-travaux-preparatoires [in Russian].

6. Global outlook on SCP policies: Taking action together (2012). *Site United Nations Environment Programme (UNEP).*. Retrieved from http://www.unep.fr/shared/publications/pdf/DTIx1387xPA-GlobalOutlookonSCPPolicies.pdf

7. Trade and Standards (2008). *Site World Bank webpage.* Retrieved from http://go.worldbank.org/NNH7VQY1Z0

8. Ecolabel Index (2017). *Site The Global Directory of Ecolabels.* Retrieved from http://www.ecolabelindex.com/

9. Voluntary Sustainability Standards, Today's landscape of issues & initiatives to achieve public policy objectives (2013). *Site United Nations Forum on Sustainability Standards (UNFSS).* Retrieved from http://unfss.files.wordpress.com/2013/02/unfss_vss-flagshipreportpart1-issues-draft1.pdf

10. Agriculture Standards Benchmark Study (2009). *Site The Sustainable Agriculture Initiative (SAI). Platform Intertek Sustainability Solutions (ISS).* Retrieved from http://www.saiplatform.org/uploads/Library/SAI_rev2_final_%20(Benchmarking%20Report)-2.pdf

11. SAFA Sustainability Assessment of Food and Agriculture systems: guidelines version 3.0 (2013*). Site Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO).* Roma. P. 10-11, 210-213. Retrieved from http://www.fao.org/fileadmin/templates/nr/sustainability_pathways/docs/SAFA_Guidelines_Final_122013.pdf

12. Shepherd, B. (2007). Product standards, harmonization, and trade: evidence from the extensive margin. *Policy Research Working Paper Series. World Bank.* № 4390. Retrieved from https://books.google.com.ua/books?id=58U4TqyjbyYC

13. Willer H., Lernoud J., Home R. (2013). The World of Organic Agriculture - Statistics and Emerging Trends 2012. *Site Research Institute of Organic Agriculture and International Federation of Organic Agriculture Movements*. Retrieved from http://www.organic-world.net/fileadmin/documents/yearbook/2013/web-fibl-ifoam-2013-25-34.pdf

14. The World of Organic Agriculture. Statistics & Emerging Trends (2016). *Site Research Institute of Organic Agriculture (FiBL).* P. 23. Retrieved from https://shop.fibl.org/fileadmin/documents/shop/1698-organic-world-2016.pdf

15. Jackson, A. (2012). Credibility Principles. *Site ISEAL Aliance*. London. United Kingdom. Retrieved from http://www.isealalliance.org/online-community/resources/draft-iseal-credibility-principles-v02-andcomment-submission-form-september-2012

Одержано 9.02.2017 р.

УДК 330.82: 330.16

Смєсова В.Л.

ТРАКТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ У ПОГЛЯДАХ ЕКОНОМІСТІВ НА МЕЖІ XVIII – У ПЕРШІЙ ПОЛОВИНІ XIX СТ.

Стаття присвячена дослідженню поглядів економістів на межі XVIII – у першій половині XIX ст. щодо теоретико-методологічних основ економічних інтересів. Обґрунтовано сильні і слабкі сторони теоретичних узагальнень представників класичної школи політичної економії, прихильників утилітаристської теорії, соціально-економічної гармонії інтересів щодо місця і ролі особистих і суспільних інтересів, їх взаємозв'язку, ролі держави в процесі відтворення економічних інтересів. Запропоновано основні характеристики економічних інтересів у господарстві першої половини XIX ст. залежно від специфіки формування та реалізації, суб'єктів та об'єктів, характеру, мети, мотивів тощо.

***Ключові слова**: вигода, відтворення економічних інтересів, економічна думка, економічний інтерес, інтерес, класична школа політичної економії, конфлікти інтересів, особисті інтереси, загальні інтереси.*

Постановка проблеми. В історії економічної думки протягом тривалого часу економічні інтереси пов'язувалися переважно з егоїстичною поведінкою агентів та їх спонтанним способом дії. На сучасному етапі розвитку економічної теорії уявлення відносно реалізації економічних інтересів агентів трансформувалися, оскільки зазначений процес корелює із сукупністю гетерогенних чинників соціального, політичного, економічного, культурного характеру тощо та визначає результати і тенденції соціально-економічного розвитку, інтенсивність трансформаційних перетворень у світовому господарстві. Існує і зворотній зв'язок – еволюція суспільства вимагає еволюційних трансформацій у моделях поведінки економічних агентів щодо відтворення економічних інтересів. Відповідно важливим і актуальним є вивчення основних етапів розвитку теорії економічних інтересів у кожному періоді розвитку господарства, трансформації поглядів економістів залежно від наявних соціально-економічних умов.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У числі вітчизняних та пострадянських науковців, які проводили дослідження теоретико-методологічних основ економічних інтересів, слід назвати В. Базилевича, О. Бабину, Ю. Лозову, П. Єщенко, Б. Кваснюка, Н. Чернецову та ін. Зокрема, ними приділено увагу визначенню онтологічної та гносеологічної сутності економічних інтересів, класифікації їх основних видів та ієрархії, обґрунтуванню взаємозв'язку інтересів і потреб в економіці, шляхів уникнення конфліктів інтересів у різних економічних системах, специфіці національних економічних інтересів та їх експансії в умовах розвитку світового господарства тощо.

Одночасно історія розвитку теорії економічних інтересів у контексті системи поглядів та генетичних етапів її розвитку залишається не повністю висвітленою, закономірності еволюції світового господарства, які вплинули на процес відтворення економічних інтересів, залишаються неналежним чином обґрунтованими. Останнє дає безсперечні підстави продовжити наукові дослідження у зазначеному напрямі.

Формулювання цілей статті. Мета статті – з'ясування специфіки теоретико-методологічного трактування економічних інтересів, узагальнення їх наукових характеристик у концепціях на межі XVIII – першій половині XIX ст.

Опис основного матеріалу дослідження. Інтенсифікація розвитку промислового виробництва у кінці XVIII – на початку XIX ст., поступовий перехід до машинного виробництва спричинили якісні зміни у суспільному відтворенні, передачу сільським господарством превалюючих позицій промисловості та віддзеркалилися у поглядах щодо економічних інтересів, перш за все, економістів класичної школи політичної економії.

Зокрема, А. Сміт як один із фундаторів зазначеного напряму економічних учень та економіст промислового перевороту досліджував економічні інтереси через призму доктрини «природного порядку», моделі «homo economicus» та принцип «невидимої руки» [1; 2].

На наш погляд, серед визначних досягнень Сміта в теорії економічних інтересів слід назвати наступні його висновки:

© **Смєсова Вікторія Леонідівна**, к.е.н., доц., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет», м. Дніпро

1) кожен суб'єкт економіки переслідує виключно власну вигоду і особистий інтерес. Останній виступає основоположним принципом дій «homo economicus». Схильність людської природи до отримання вигоди, поліпшення свого матеріального становища, збільшення кількості засобів існування проявляється протягом усього життя людини та реалізується через участь в обміні та торгівлі. Тому особистий інтерес є первинним та основоположним в системі економічних інтересів;

2) задоволення власних інтересів продукує збільшення благ та реалізацію інтересів суспільства. «…людина швидше досягне своєї мети, якщо звернеться до егоїзму [ближніх] і зуміє показати їм, що в їх власних інтересах зробити для неї те, що вона вимагає від них» [1, С. 129]. Отже, вона проявляє інтерес щодо отримання виключно власної вигоди, а не реалізації інтересів усього суспільства, але «…невидимою рукою спрямовується до мети, яка зовсім не входила в її наміри» [1, С. 32]. Тобто одночасно раціональне прагнення людини до максимізації економічної вигоди збільшує обсяги економічних благ, детермінує прогрес усього суспільства, стає «прихованою життєвою енергією», виступає джерелом добробуту на мікро- та на макрорівнях. Тому всі економічні агенти однаково будуть зацікавлені у поступальному розвитку суспільства;

3) інтереси робочих і капіталістів є антагоністичними, особливо в питаннях втілення прагнень до своєкорисливої вигоди. Сміт зробив зазначений висновок, аналізуючи механізм встановлення заробітної плати. Наприклад, робітник прагне підвищення заробітної плати, а капіталіст – збільшення прибутку через зниження витрат, у першу чергу, на труд [1]. Одночасно в умовах конкурентної боротьби дії капіталіста будуть спрямовані проти своїх конкурентів в силу переважання егоїстичних прагнень, що свідчить про можливості антагонізму інтересів у капіталістів;

На основі даних висновків Сміт встановив, що інтереси землевласників та робітників більшою мірою впливають на суспільні інтереси. У свою чергу, інтереси торгівців та підприємців – меншою, оскільки норма прибутку обернено пропорційна національному багатству.

4) отримання економічної вигоди та збільшення багатства є чинниками взаємоузгодження гетерогенності економічних інтересів. Наприклад, Сміт вважає, що інтереси робітника орієнтуватимуться на отримання більшої зарплати, що відобразиться в підвищенні ефективності його праці, та діятимуть у солідарному з інтересами підприємця напрямі. Капіталіст, заощаджуючи частину доходу, розширює виробництво, створює нові робочі місця і, в кінцевому рахунку, сприяє збільшенню обсягів суспільного багатства;

Одночасно з цим, серед слабких місць теорії Сміта слід назвати наступні:

1) основоположним механізмом узгодження конфліктів економічних інтересів визнавався механізм «невидимої руки ринку». Дійсно, ринковий механізм концентрує потенційні можливості щодо досягнення компромісу особистих та загальних інтересів порівняно з імперативним втручанням держави у господарський розвиток. Однак зазначені можливості перетворюються в реальні лише за умови збереження досконалої конкуренції, що, як відомо, неможливо. У той час Сміт не міг припустити наявність негативних диспропорцій ринкового механізму, впливу монополій та економічних криз, особливо у довгому періоді, тому категорично відкидав можливість державного втручання в економіку;

2) взаємозв'язок особистого інтересу із суспільними відносинами не розглянуто в ракурсі суспільного виробництва, що не дало можливість А. Сміту виявити взаємозв'язки між даними категоріями. Розвиток економіки представлено Смітом як сукупність постійно повторюваних, стійких зв'язків та взаємозалежностей у межах суспільного виробництва. За такого підходу інтереси економічних агентів, відносини, в які вони вступають, втрачають особистісні, персональні, відмінні властивості та якості. Відповідно на авансцену висуваються відносини щодо виробництва, розподілу, обміну та споживання. В процесі розвитку останніх, у свою чергу, можуть виникати дисбаланси та зіткнення інтересів економічних агентів.

Подібної точки зору дотримувався також Д. Рікардо, який представив людину як деяку істоту, для якої визначальною ознакою є виключне прагнення до отримання багатства, у якої відсутні будь-які безкорисливі спонукання, антиегоїстичні мотиви [3]. Відповідно до поглядів Рікардо діяльність людини повинна підкорятися принципу беззаперечної максимізації багатства. Парадоксально – людина повинна була спрямовувати усі зусилля на отримання багатства, на зростання суспільного виробництва, а не багатство повинно було задовольняти потреби людини, актуалізувати її суспільну сутність. Тим самим Рікардо, як і його попередник, порушив основний економічний принцип – усі економічні закономірності повинні бути лише проявом суспільних відносин людей.

Рікардо довів, що зарплата та прибуток мають

тенденцію до зниження, а рента – до підвищення [3, С. 338]. У підсумку вченим робився невтішний песимістичний висновок, що економічні інтереси робітників та капіталістів ефективно не могли реалізуватися, а навпаки – вступали в суперечність. Відтворювалися виключно інтереси землевласника [3, С. 102, 318-320]. Вплив прогресу науки, техніки і технологій на інтенсивний розвиток промислового виробництва Рікардо взагалі не брав до уваги.

С. де Сісмонді, на відміну від А. Сміта, не визнавав своєкорисливий інтерес рушійною силою економічного розвитку та фундаментальним чинником формування суспільних інтересів. Тому економістом на перший план висувалися суспільні інтереси, які «повинні визначатися міркуваннями, що не залежать від кожного окремого виробника» [4, С. 304]. З іншого боку, індивідуумам держава повинна дати можливість «досягти найбільш видатного положення і максимально використовувати досягнення цих особистостей в загальних інтересах, оберегти від…страждань і не допускати, щоб хтось був розчавлений грою пристрастей або особистих інтересів своїх співгромадян» [4, С. 147]. Виходячи з цього, Сісмонді трактує політичну економію саме як науку, яка вивчає природу усіх, а не певних людей чи класів, їх потреби, інтереси, вплив на них умов розвитку господарства та способи «управління народним багатством» [4, С. 150].

Сісмонді усіляко критикував принципи вільної конкуренції. Розвиток конкуренції, виробництва у кінцевому рахунку призводить до нерівності людей, до протилежності інтересів у суспільстві, гальмування відтворення інтересів виробничого класу, хоча саме останній більшою мірою приймає участь у створенні національного багатства. На його думку, зміст суспільних інтересів – у «зростанні всезагального вдоволення і достатку», у тому, щоб усі вироблені товари були використані для споживання. Зміст інтересів виробників – в отриманні прибутків, що стимулює їх до розширення та прискорення машинного виробництва. Однак безробіття та бідність у суспільстві – ознака протиріччя інтересів. Тому Сісмонді, на відміну від позиції більшості класиків, затверджує необхідність регулювання державою прагнення до отримання багатства, «безмежного зростання промислового виробництва», обмеження конкуренції.

Таким чином, економісти класичної школи політекономії, реалізуючи принципи ринкового лібералізму, остаточно дійшли висновків, що: 1) кожна окрема людина виступає автентичною одиничністю, індивідуальністю; 2) характеризується наявністю притаманних виключно їй особистих, суверенних інтересів, які одночасно є її невід'ємною природою; 3) наявна множинність, плюралістичність, а не монізм чи дуалістичність особистих інтересів; 4) суспільні інтереси є простою сумою особистих інтересів; 5) наявні протиріччя економічних інтересів нівелюються на основі дії конкурентних сил ринку; 6) особистий інтерес є первинним та виступає рушійною силою інтенсифікації економічного розвитку суспільства.

Прихильники утилітаристської теорії (І. Бентам, Дж. Ст. Мілль) оголосили інтерес апріорною категорією та вродженою характеристикою людини. Так, Бентам зміст інтересу визначив на основі гедоністського підходу: «річ викликає інтерес і має інтерес для окремої особи, коли вона веде до збільшення суми її задоволень, або…до зменшення суми її страждань» [5, С. 589]. Відповідно до принципу індивідуалізму, якого дотримувався філософ, пріоритет віддається особистому інтересу: «Суспільство є фіктивне тіло, складене з індивідуальних особистостей, які розглядаються як складові його члени» [5, С. 589]. Більш того, для Бентама особистий інтерес став морально-етичним принципом, істинною метою діяльності людини, знаряддям досягнення щастя.

Одночасно з цим у висновках Бентама чітко висловлюється думка, що активність та дії людини спрямовані на реалізацію її матеріальних інтересів – отримання добробуту. Тому філософом пропонується створити і розвивати цілу науку, мистецтво набуття добробуту – евдемоніку.

Інтереси ж більшості, а отже суспільні інтереси примітизовано трактуються ним як «сума інтересів окремих членів, що складають його» [5, С. 589]. Відповідно можливість поліструктурності інтересів, утворення взаємообумовлених інтересів та зв'язків людьми ним навіть не допускається. З іншого боку, основним інструментом зняття протиріч інтересів Бентам вважає реалізацію принципу підпорядкованості інтересів меншості інтересам більшості, яка має потенційні можливості отримання більшого добробуту.

Основною сферою спрямування суспільних інтересів повинна стати максимізація щастя (мінімізація страждань) для більшості людей. Відповідно дієвим механізмом реалізації особистих та суспільних інтересів, відтворення суспільних благ філософом проголошується державне регулювання на основі впровадження системи покарань та стимулів.

У працях Дж. Ст. Мілля індивідуалістичний підхід повністю укоренився в методології

дослідження інтересу. «…не лише обов'язок суспільства, а й прямий його інтерес» – сприяти утворенню сильних спонукань, інтересів людини [6]. Одноособовим регулятором інтересів індивіду є «воля та енергія» самого індивіда, у тому числі у питаннях його добробуту: «Кожна…людина…має незрівнянно більш сильні засоби, ніж будь-хто, до пізнання того, що для неї є благо» [6]. Відповідно верховенство утилітаризму людини не може бути порушено ні з боку держави, ні з боку інших інститутів. Якщо ж в процесі взаємодії інтереси індивідуумів порушують інші особисті або ж суспільні інтереси, то суспільство, на думку Мілля, повинно притягнути його до відповідальності за нанесення шкоди індивідуальній свободі інших.

Таким чином, індивідуалістичні концепції І. Бентама та Дж. Ст. Мілля поглибили висновки економістів класичної школи політичної економії в аспекті чинників та регуляторів реалізації економічних інтересів індивідуума та суспільства в призмі дії принципу «laissez faire» та доповнили теорію інтересів.

Окремої уваги потребують теоретичні розробки Ф. Бастіа та Г. Ч. Кері щодо соціально-економічної гармонії інтересів. Так, основним переконанням Бастіа стало те, що «всі законні інтереси гармонійні» [7]. Ґенеза особистого інтересу може мати своїм наслідком не обов'язково антагонізм з інтересами інших, а навпаки, сприяти реалізації їх інтересів, детермінувати прогресивний розвиток суспільства: «коли люди керуються тільки особистим інтересом, вони намагаються зблизитися, комбінувати свої зусилля, з'єднати їх, працювати один для одного, надавати один одному взаємні послуги, з'єднатися в суспільство...Вони чинять так саме в силу особистого інтересу...тому що їм це зручно і вигідно» [7]. І далі «інтереси, надані самі собі, прагнуть до гармонійних сполучень, до прогресивного переважання загального блага» [7]. Бастіа об'єктивно визначає особистий інтерес «головною пружиною людської діяльності» та «знаряддям прогресу» усього суспільства.

Ключ «соціально-економічних гармоній» в умовах капіталістичного виробництва Бастіа бачить у «прогресивній та добровільній асоціації» людей у суспільстві заради загального блага. Переконаність у можливості «гармонії» економічного устрою спирається на механізми обміну та споживання, через які відбувається задоволення потреб усього суспільства.

Важливим висновком Ф. Бастіа є те, що гармонія економічних інтересів можлива лише на основі проголошення свободи діяльності суб'єктів та свободи підприємництва. Кожен, хто прагне вкласти власний капітал, повинен гарантовано отримати від цього акту вигоду, задоволення особистого інтересу – ренту, прибуток, відсоток тощо. Зазначений принцип був названий принципом «послуга за послугу» – надав послугу іншим, отримай винагороду.

Г.Ч. Кері, представник американської економічної думки XIX ст., послідовник англійської класичної школи політекономії, у своєму труді «Гармонія інтересів агрокультури, мануфактури та комерції» поставив за мету довести тезу про те, що у суспільстві діє універсальний закон – «досконала гармонія усіх реальних та істинних інтересів різних класів людства» [8]. Тобто вчений керувався переконаннями, що у суспільстві в цілому та капіталістичному виробництві зокрема відсутні будь-які конфлікти інтересів, соціальні протиріччя і немає необхідності втручання держави у внутрішній економічний устрій.

Кері віддає примат загальним інтересам перед особистими, що, на його думку, стане запорукою зростання виробництва у національному господарстві та забезпечить його економічне зростання. Пошук «гармонії інтересів», оптимальної збалансованості суспільно-економічного устрою спирається в теорії Кері на «продуктивні сили єдності суспільства», дія яких в конкурентних умовах продукує розширення виробництва, збільшення доходів та добробуту усіх верств населення та суспільства в цілому. Одночасно у зовнішньоекономічній діяльності Кері культивує підхід, згідно якого є необхідним захист національних економічних інтересів, впровадження системи протекціонізму, стимулювання внутрішніх товаровиробників.

В основу теорії "гармонії інтересів" Кері поклав "закон розподілу", за допомогою якого ним виділено дві природні форми реалізації економічних інтересів власників капіталу та землі – прибуток та ренту. Одночасно висунуто тезу, що внесок землевласника у створення суспільного виробництва, а отже і у національний дохід нижче, ніж підприємця. Останнє означає, що кожен отримує те, чого заслуговує відповідно до свого внеску, що і усуває протиріччя суспільного порядку та призводить до гармонії.

Таким чином, соціально-економічні теорії Ф. Бастіа та Г. Кері були спрямовані на пошук оптимальної моделі суспільства, у якому б автоматично, еволюційно досягалася гармонія інтересів та усувалися соціальні протиріччя.

Узагальнення основних характеристик економічних інтересів на межі XVIII – першій половині XIX ст. розроблено і представлено нами у таблиці 1.

Таблиця 1

Основні характеристики економічних інтересів на межі XVIII – першій половині XIX ст.*

Характеристики	Період розвитку господарства на межі XVIII – у першій половині XIX ст.
Трактування економічного інтересу у поглядах	*Класична школа політичної економії:* - кожен суб'єкт економіки переслідує виключно власну вигоду і особистий інтерес; задоволення власних інтересів продукує збільшення благ та реалізацію інтересів суспільства; - плюралістичність особистих інтересів; особистий інтерес є первинним та виступає рушійною силою інтенсифікації економічного розвитку суспільства; - суспільні інтереси є простою сумою особистих інтересів; - протиріччя інтересів нівелюються дією конкурентних сил ринку; *Утилітаристські теорії* - інтерес є вродженою характеристикою людини; дії людини спрямовані на реалізацію її матеріальних інтересів; - існує необхідність регулювання протиріч інтересів на основі впровадження системи покарань та стимулів; - верховенство утилітаризму людини *Теорії соціально-економічної гармонії інтересів*: - гармонія економічних інтересів можлива на основі свободи підприємництва, механізмів обміну та споживання; - ґенеза особистого інтересу сприяє реалізації інтересів інших, детермінує прогрес суспільства
Зміст економічних інтересів	Прагнення та дії щодо нагромадження багатства у промисловості та сільському господарстві, торгівлі та фінансових операціях
Об'єкти економічних інтересів	*Класики, соціально-економічні теорії*: економічна вигода, багатство, зарплата, прибуток, відсоток, рента, додана вартість; *Утилітаристи: з*більшення задоволень, зменшення страждань
Суб'єкти економічних інтересів	*Класики, соціально-економічні теорії*: капіталісти, робітники, підприємці, власники грошей, селяни; *Утилітаристи:* індивіди
Формування економічних інтересів	Виробництво та реалізація промислової, сільськогосподарської продукції, здача землі в оренду, надання грошей під відсоток, підприємництво
Реалізація економічних інтересів	Реалізація заснована на діяльності промислової, торгової та фінансової буржуазії, робочих та селян
Панівні форми економічних інтересів	Інтереси промислової, торгової та фінансової буржуазії ≠ Інтереси селян і робітників ≠ Інтереси держави
Характер інтересів	Постійний, експансивний, усвідомлений характер
Мотиви	Превалюють мотиви промислової буржуазії над мотивами робітників
Мета	Отримання особистої економічної вигоди
Ступінь реалізації економічних інтересів	Капіталісти, підприємці, торговці, банкіри – повна реалізація, Робітники, селяни, – неповна, часткова, обмежена реалізація, держава – неповна реалізація
Переважаюча основа	Приватна власність на засоби виробництва, капітал, землю На основі експлуатації праці робітників, селян
Результати реалізації економічних інтересів	Створення доданої вартості, нагромадження багатства в формі грошей.
Інструменти регулювання інтересів	Базисні економічні інститути – інститути власності, нагромадження, розподілу та реалізації коштів, законодавчі норми
Структура	Гетерогенна
Конфлікти інтересів	Між класами – щодо отримання доходу і суспільного становища
Характер прояву	З боку промислової, торгової, сільської, фінансової буржуазії – активність; З боку робітників та селян – інертність, безініціативність

* *Розроблено автором*

Результати, отримані у табл. 1, доповнюють теорію інтересів у частині дослідження еволюції уявлень мислителів першої половини XIX ст. щодо економічних інтересів в результаті висхідного розвитку господарства і його трансформації з аграрного в індустріальне. В процесі інтенсивного розвитку господарства зазначеного періоду на авансцену виходить «homo economicus», відтворення економічних інтересів якого відбувається на основі приватного привласнення. Вектор економічних інтересів переміщується із сфери сільського господарства до промисловості. Основними механізмами регулювання економічних інтересів

є конкуренція за власність і законодавчі норми.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Відповідно відбулися суттєві зміни об'єктів і суб'єктів, характеру і мети, специфіки формування та реалізації економічних інтересів тощо. Панування економічної системи, основою якої був принцип ринкового лібералізму, невтручання держави в регулювання економіки мало як позитивні наслідки для подальшої еволюції господарства, так і слабкі місця, та істотно вплинуло на розвиток теорії економічних інтересів у другій половині XIX – початку XX ст., що і стане перспективами подальших наукових розвідок.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 684 с.

2. Смит А. Теория моральных чувств / А. Смит. – вступ. ст. Б. В. Мееровского; подг. текста А. Ф. Грязнов. – М. : Республика, 1997. – 351 с.

3. Рикардо Д. Сочинения / Д. Рикардо. – Т. I. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. – 360 с.

4. Сисмонди Ж. С. Новые начала политической экономии / Ж. С. Сисмонди, перев. А. Ф. Кона и Ф. И. Михалевского. – М. : Директмедиа Паблишинг, 2008. – 362 с.

5. Антология мировой философии: в 4-х т. – с. Философ. наследие. – М.: «Мысль», 1971.

Т. 3. Буржуазная философия конца XVIII в. - первых двух третей XIX в. / АН СССР. Ин-т философии – Ред. коллегия: Н. С- Нарский и др. 1971. – 760 с.

6. Милль Дж. Ст. О свободе [Електронний ресурс] / Милль Дж. Ст. – Режим доступу: http://az.lib.ru/m/millx_d_s/text_1859_on_liberty.shtml

7. Бастиа Ф. Экономические гармонии: избранное / Ф. Бастиа; пер. с франц. Ю. А. Школенко. – М. : Эксмо, 2007. – 1200 с. – Режим доступу: http://ek-lit.narod.ru/bast201.htm

8. Principles of social science (1858-1859) / by Henry C., 1865. – Carey Philaddelphia: J. B. Lippincott & Co, 511 p. – https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=uc1.b3256903;view=1up;seq=11

REFERENCES

1. Smit, A. (1962) *Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov* [The Wealth of Nations] Moscow: Sotsekgiz. 684 p. i [in Russian].

2. Smit, A. (1997) *Teoriya moralnyih chuvstv* [Theory of Moral Sentiments] Moscow: Respublika. – 351 p

3. Rikardo, D. (1955) *Sochineniya* [Compositions] Vol. I. – Moscow: Gosudarstvennoe izdatelstvo politicheskoy literaturyi. 360 p.

4. Sismondi, Zh. S. (2008) *Novyie nachala politicheskoy ekonomii* [New Principles of Political Economy] Moscow: Direktmedia Pablishing. 362 p.

5. *Antologiya mirovoy filosofii* (1971) [Anthology of World Philosophy] s. Filosof. nasledie. Moscow: «Myisl», AN SSSR. In-t filosofii. Vol. 3. 760 p.

6. Mill, Dzh. St. *O svobode* [On freedom] [Electronic resource]. Available at: http://az.lib.ru/m/millx_d_s/text_1859_on_liberty.shtml

7. Bastia, F. (2007) *Ekonomicheskie garmonii: izbrannoe* [Economic Harmony: favorites] Moscow: Eksmo. 1200 p. [Electronic resource]. Available at: http://ek-lit.narod.ru/bast201.htm

8. Henry, C. (1865) Principles of social science (1858-1859). Carey Philaddelphia: J. B. Lippincott & Co, 511 p. [Electronic resource]. Available at: https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=uc1.b3256903;view=1up;seq=11

Одержано 10.01.2017 р.

УДК 338.57.055.2+ 330.33.015

Федорук Т.В.

МОДУЛЬ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИТУАЦІЇ В СИСТЕМІ ОЦІНКИ ВПЛИВУ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РОЗВИТОК КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІЦІ КРАЇНИ

У статті розкрито сутність модулю ідентифікації економічної ситуації в системі оцінки впливу інфляційних процесів на розвиток кризових явищ в економіці країни. Подано алгоритмічну схему функціонування модуля ідентифікації, що описує рух інформаційних потоків в загальній системі оцінки. Проаналізовано основні контроверсійні положення формування модуль ідентифікації, що здійснює діагностичну функцію у системі. Запропоновано основні підходи до практичної реалізації модуля, що можуть бути ефективно використані для подальшого дослідження.

Ключові слова: *криза, інфляційний процес, діагностика, превентивне управління, блок-схема, кластерний аналіз.*

Постановка проблеми. В умовах нестабільності світового економічного середовища особливо гостро постають проблеми своєчасного реагування на його зміни та прийняття адекватних економічно-ефективних рішень. Інтеграція України в європейські та загальносвітові економічні структури, загострення конкурентної боротьби на світових фінансових та валютних ринках постійно підвищують вимоги до достовірності зроблених прогнозів та якості моделей прогнозування економічних процесів. Водночас, невизначеність та багатофакторність складних економічних систем призводить до зростання ризиків від ухвалення неефективних рішень, які мають негативні економічні та соціальні наслідки.

Однією з основних ознак сталого розвитку макросередовища є інфляційні процеси, що відбуваються в ньому під впливом великої кількості факторів, більшість з яких мають суб'єктивний характер і фактично не підлягають точному кількісному вимірюванню. Рівень інфляції був і є одним з найважливіших соціально-економічних індикаторів стану економіки, який потребує постійного контролю з боку держави. Це викликано тим, що неконтрольована інфляція накладає негативний відбиток на процеси, що протікають як в суспільстві, так і в економіці країни.

На сучасному етапі розвитку економіки нашої держави актуальним є завдання розробки ефективних моделей аналізу та прогнозування розвитку економічних явищ. Зважаючи на кризовий стан економіки України, наявна висока необхідність встановлення факту безпосереднього впливу інфляційних процесів на розвиток кризових явищ з метою як превентивного, так і реактивного управління економічною ситуацією.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою інфляційних процесів та можливостями їх моделювання займалася велика кількість зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема В. Базилевич, В. Геєць, С. Фішер, М. Брюно, М. Фрідман, Дж. Кейнс, А. Маршалл, К. Макконел, С. Брю, Ю. Николишин та інші. Питання антикризового регулювання представлені в роботах К. Маркса, І. Бланка, О. Василенка, С. Іванюти, Л. Лігоненко, Г. Юна та ін. За останні кілька років можна виділити дослідження Єлохіна Д.В. [1], Циплакова О.А. [2], Шикіної Н.А. [3] та ін.. Слід відмітити, що останні дослідження інфляційних процесів базуються насамперед на моделювання інфляції як такої, встановленню факторів, що на неї впливають, пошук та обґрунтування моделей оцінки та аналізу інфляційних процесів в економіці. Однак на сучасному етапі бракує комплексних досліджень щодо моделювання та аналізу інфляційних процесів як причинових детермінант кризи, сили такого зв'язку і т.і.

Очевидно, що подібний аналіз має спиратися на чітку послідовність кроків. Одним з перших таких кроків має стати оцінка наявної економічної ситуації з метою подальшого аналізу.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є визначення основних складових модуля ідентифікації економічної ситуації в системі оцінки впливу інфляційних процесів на розвиток кризових явищ в економіці країни. Для досягнення цієї мети необхідно конкретизувати та обґрунтувати основні функції цього модуля та описати основні його складові.

Опис основного матеріалу дослідження. Сучасні методи дослідження інфляції мають ряд недоліків. Так, найбільш вживаними є методи,

© **Федорук Тарас Володимирович,** аспірант кафедри економічної кібернетики, Харківський національний економічний університет ім. С.Кузнеця, м. Харків, тел.: +380937356110, e-mail: taras.fedoruk@gmail.com

що мають за основу динамічні моделі: моделі трендів, часових рядів тощо. Такий підхід дозволяє розглядати інфляційні процеси відокремлено від поточного стану економічної системи в цілому. В той же час недостатньо розкритими залишаються питання прогнозування кризових явищ через інфляцію, можливості превентивного управління інфляційними процесами з метою пом'якшення наслідків кризових явищ чи подовження інших фаз економічного циклу.

У будь-який момент існує небезпека кризи, навіть тоді, коли криза не спостерігається, коли її фактично немає. Це визначається тим, що в управлінні завжди існує ризик, що соціально-економічна система розвивається циклічно, розвивається динамічно зовнішнє середовище, що міняється, співвідношення керованих і некерованих процесів, змінюються люди, їх потреби й інтереси. Превентивне управління — це управління, яке спрямовано на передбачення небезпеки кризи, аналіз її симптомів і усунення загроз появи кризових ситуацій, а в разі їх появи — аналіз і прийняття швидких заходів ліквідаційного характеру з найменшими втратами та негативними наслідками [4].

Зважаючи на вищезазначене, на основі підходу превентивного управління можливо вибудувати систему оцінки впливу інфляційних процесів на кризи в економіці. У алгоритмічній формі структура системи наведена на рис.1.

Загалом, алгоритм демонструє послідовність реалізації системи в цілому.

В основі функціонування системи оцінки знаходяться окремі модулі, певним чином взаємопов’язані між собою. Наведені модулі підтримують систему оцінки з точки зору цілісності, послідовності та завершеності. Виконання модулів дозволить реалізувати систему оцінки як таку, що здатна формувати управлінські рішення, базуючись на результатах оцінки впливу інфляційних процесів на кризи.

Взаємозв’язок модулів наведений на рис. 2.

Одним з найважливіших модулів системи оцінки є модуль ідентифікації. По-перше, дані, отримані в структурі даного модуля, будуть використовуватися іншими блоками системи. По-друге, модуль ідентифікації економічної ситуації виконує необхідну для системи, заснованої на принципах превентивного управління, діагностичну функцію. Іншими словами, виконується функція раннього розпізнавання кризової ситуації з метою превентивного реагування [6].

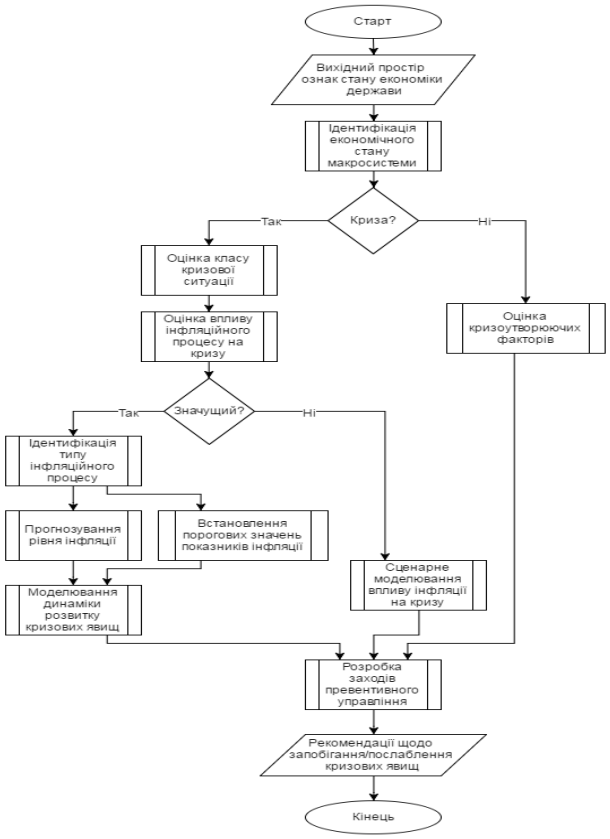


Рис. 1 Система оцінки впливу інфляційних процесів на розвиток кризових явищ у алгоритмічному вигляді [5]

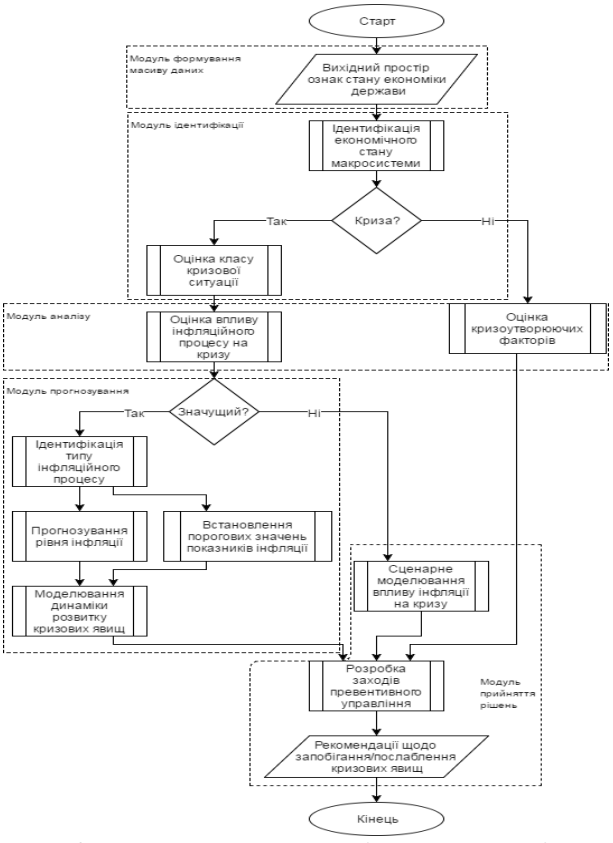


Рис. 2 Взаємозвязок модулів системи оцінки впливу інфляційних процесів на кризи

**Розроблено автором*

За своєю суттю модуль ідентифікації виконує діагностичну функцію в системі оцінки. Традиційно діагностику розуміють як розпізнавання стану об'єкту за другорядними ознаками, встановлення поточного стану об'єкту [7]. Таким чином, метою функціонування модуля ідентифікації визначено, перш за все, оцінка стану економіки в умовах неповної інформації з метою виявлення проблем розвитку.

Задачами модуля ідентифікації можна позначити наступне:

- оцінка стану економіки за умови обмеженої інформації;
- оцінка стабільності роботи системи, встановлення наявності кризи;
- визначення можливих класів економічної ситуації, що можуть мати місце, виходячи із структури зв'язків між показниками, які характеризують активність системи;
- встановлення класу поточної економічної ситуації з метою подальшого прогнозування динаміки процесу.

Виділяють такі напрями діагностики, як оперативна і стратегічна. Оперативна діагностика орієнтована на обґрунтовування поточних, оперативних управлінських рішень. Вона відстежує ключові сфери функціонування системи. Стратегічна діагностика - оцінка ефективності вибраної стратегії діяльності, оцінка сильних і слабких сигналів, які одержує система із зовнішнього середовища [7].

Діагностика може бути класифікована за наступними групами (виходячи з інформаційного забезпечення): 1. Експрес-діагностика; 2. Фундаментальна діагностика

До складу показників експрес-діагностики включають оціночні показники, що можуть бути швидко розраховані будь-яким стороннім дослідником (органами державного контролю, кредиторами, господарськими партнерами тощо).

Фундаментальна діагностика здійснюється спеціалістами всередині системи або відповідними фахівцями. Тому розрахунок показників фундаментальної діагностики потребує більш складного інформаційного забезпечення у вигляді матеріалів державних досліджень і розрахунків та результатів спеціальних обстежень.

Базуючись на вищезазначеному, можна зробити висновок, що модуль ідентифікації виконує функції оперативної експрес-діагностики. Це корелює із загальними принципами функціонування системи оцінки впливу інфляційних процесів на розвиток кризових явищ в економіці держави [7].

Якість діагностики кризових явищ визначається насамперед набором оціночних показників (об'єктів дослідження), що використовуються для отримання експертного висновку. Оскільки донині не існує єдиного загальновизнаного переліку оціночних коефіцієнтів-індикаторів кризового стану, кожен дослідник-теоретик та суб'єкт діагностування-практик підходять до вирішення цього завдання індивідуально.

Залежно від методики визначення оцінних показників можуть бути виділений такі методичні підходи [8]:

- коефіцієнтний підхід, який передбачає розрахунок і використовування різноманітних коефіцієнтів (відносних показників), які утворюються шляхом порівняння певних абсолютних показників;
- індексний підхід, який передбачає розрахунок динамічних показників зміни стану об'єкту дослідження в часі (темп зростання, приросту тощо);
- агрегатний підхід, суть якого полягає в обчисленні оцінних агрегатів - абсолютних оцінних показників, які розраховуються по спеціальних методиках, наприклад, нормальні джерела фінансування запасів, результат господарсько-фінансової діяльності.

Формування системи показників-індикаторів кризового стану повинно базуватися на наступних методологічних принципах [6, 8]:

1. Адекватність системи показників завданням діагностичного дослідження, тобто можливість за їх допомогою забезпечити виявлення й оцінку глибини розвитку кризи та її окремих фаз, здійснення діагностики наявності передумов для її поглиблення або послаблення.

2. Наявність інформаційного забезпечення для розрахунку значення показників, проведення динамічного та порівняльного аналізу.

3. Можливість чіткого визначення алгоритмів розрахунку показників-індикаторів кризи, що забезпечує тотожність їх економічного розуміння та тлумачення при використанні різними фахівцями-експертами.

4. Можливість накопичення статистичної бази стосовно рівня та динаміки зміни показників, що з часом стане інформаційною передумовою розробки спеціальних критеріальних моделей (рейтингових систем) діагностики кризи.

5. Охоплення показниками усіх найважливіших напрямів (сфер) оцінки стану системи, в яких можуть знаходити віддзеркалення кризові явища або передумови для їх появи.

6. Оптимальна чисельність показників з кожного напряму дослідження, виключення зі складу системи показників, що дублюють один одного (тобто за цими показниками можна

отримати тотожний за економічним змістом аналітичний висновок).

7. Можливість чіткого та однозначного визначення негативного значення (критеріальної межі) або негативної динаміки (напряму зміни), які можуть використовуватись як база для ідентифікації кризового стану або передумов для його появи в майбутньому.

Залежно від методики дослідження оцінних показників знайшли розповсюдження такі методичні підходи, як [6]:

- динамічний (ретроспективний) аналіз показників, який передбачає їх вивчення в динаміці;
- порівняльний аналіз, основою якого є зіставлення фактично досягнутого значення показника з середнім по групі аналогічних систем;
- еталонний аналіз, проведення якого передбачає порівняння фактично досягнутого значення показника з певним еталоном (стандартом), який визначений як допустима (критичний) межа його зміни.

Діагностика кризи за своїм змістом і напрямком є діагностикою проблем, які виникли в процесі функціонування системи і можуть зумовити негативні наслідки для її життєдіяльності. Отже, основною задачею діагностики кризи є створення необхідної аналітичної бази для вироблення управлінських рішень відносно даних проблем.

Отже, під діагностикою кризи розуміється система ретроспективного, оперативного і перспективного цільового аналізу, направленого на виявлення ознак кризового стану системи, оцінку глибини кризи і/або подолання кризи.

Блок ідентифікації економічної ситуації має задачу встановити певну нульову відмітку для подальшого аналізу економічної ситуації. В такому разі найперше слід вирішити задачу спрощення факторного простору до показників, що найбільш повно визначають якісний стан речей. Оскільки визначено, що економічний стан може бути визначений великою кількістю факторів різної природи, постає питання про пошук необхідного балансу між надмірним спрощенням дійсності через модель та чітким встановленням необхідних взаємозв'язків між факторами. Найбільш доцільним вбачається використання різноманітних методів таксономічного аналізу. Проблематика їх використання відображена в роботах А.В. Гриценко, J. Czekanowski, Z. Hellwig та інших [9, 10].

Основним поняттям, яке використовується у таксономічних методах, є так звана таксономічна відстань. Це відстань між точками багатомірного простору, що обчислюється найчастіше за правилами аналітичної геометрії. Розмірність простору визначається числом ознак, що характеризують одиниці досліджуваної сукупності. У двоїстої ж задачі, у якій ознаки виступають у ролі об'єктів дослідження, розмірність простору визначається числом структурних одиниць. Таким чином, таксономічна відстань обчислюється між точками-одиницями або точками-ознаками, розташованими в багатомірному просторі. Обчислені відстані дозволяють визначити положення кожної точки щодо інших точок і отже, визначити місце цієї точки у всій сукупності, що уможливлює їх упорядкування і класифікацію [9].

В залежності від цілей таксономічні методи можна розділити на три групи: - методи упорядкування; - методи розбивки; - методи вибору репрезентантів груп.

Перша група включає методи, що упорядковують одиниці досліджуваної сукупності, причому тут можна виділити два напрямки. В одному випадку досягається лінійне упорядкування, в іншому – нелінійне.

Лінійне упорядкування (наприклад, метод J. Steczkowski) полягає в проектуванні точок багатомірного простору на пряму. Вроцлавські математики розробили так званий метод дендритів (іменований також вроцлавською таксономією), при якому точки багатомірного простору проектуються на площину, чим досягається нелінійне упорядкування досліджуваних елементів [10].

Вроцлавська таксономія знаходить усе більше застосування в багатьох галузях знань як у своєму первісному виді, так і в подальших модифікаціях. Особливе значення має тут робота Z. Hellwig, у якій автор, зокрема, представив концепцію так званого показника рівня розвитку d, відповідно до якої досліджувані об'єкти упорядковуються по відстані до деякої штучно сконструйованої точки, яка називається еталоном розвитку. Введення визначення подібності між об'єктами й еталоном, як елементами кінцевої безлічі U, відповідає завданню в ньому деякої топології [9]. Простір описів об'єктів перетворюється тоді в топологічний простір, а при визначених вимогах (завданні метрик) – у метричне. Один з найбільш вживаних способів завдання топології в задачах автоматичної класифікації об'єктів заснований на введенні конкретної міри подібності.

Показник рівня розвитку служить для статистичної характеристики безлічі об'єктів. З його допомогою можна оцінити досягнутий у деякий період або момент часу «середній»

рівень значення ознак, що характеризують досліджуване явище. Однак проведення аналізу змін, що відбуваються за деякий проміжок часу, виявляється досить скрутним, тому що координати еталона розвитку, піддаються змінам. Саме тому в дослідженні методи таксономії будуть використовуються лише для встановлення поточного стану економічної ситуації.

Коли масив даних для аналізу економічної ситуації готовий до використання, наступним кроком є визначення оптимальної кількості типів – інакше кажучи, кластерів – можливих економічних ситуацій. Для цього методи кластерного аналізу вважаються найбільш прийнятними. Вони дозволяють розподіляти об'єкти по групах зі спільними ознаками у багатофакторному просторі.

Кластерний аналіз – сукупність методів, що дозволяють класифікувати багатовимірні спостереження, кожне з яких описується набором вихідних змінних. Метою кластерного аналізу є утворення груп схожих між собою об'єктів, які прийнято називати кластерами [11].

Методи кластерного аналізу дозволяють вирішувати основні три завдання:

1) проведення класифікації об'ктів з урахуванням ознак, що віддзеркалюють сутність і природу об'єктів. Вирішення такого завдання, як правило, приводить до поглиблення знань про сукупність об'єктів, що класифікуються;

2) перевірка висунутих припущень про наявність деякої структури в досліджуваній сукупності об'єктів, тобто пошук існуючої структури в системі;

3) побудова нових класифікацій для маловивчених явищ, коли необхідно встановити наявність зв'язків всередині сукупності та спробувати привнести в неї структуру, що відобразить неявні зв'язки.

З метою позначення спільного словника, запроновано використання наступних термінів [11]: кластер – клас об'єктів, що мають високу схожість за одним чи декількома критеріями; схожість – подібність, близькість, зв'язанність, асоціативність; критерії схожості – кількісні міри схожості (коефіцієнт кореляції, міри відстані, ймовірнісний коефіцієнт схожості тощо). В основному кластерний аналіз використовує відстані між об'єктами в просторі.

Етапи кластерного аналізу можна розділити на наступні основні 5 кроків [11]:

1) вибір даних – відбір вибірки для кластеризації, апріорна інформація;

2) відбір ознак – визначення сукупності ознак, за якими будуть оцінюватись об'єкти;

3) міра схожості – розрахунок обраної міри схожості між об'єктами сукупності;

4) створення груп – використання кластерного аналізу для створення груп однорідних об'єктів;

5) перевірка – перевірка достовірності результатів кластерного аналізу.

Застосування кластерного аналізу для вирішення задачі класифікації економічних об'єктів відіграє надзвичайно важливу роль. В умовах багатофакторності простору ознак кластерний аналіз дозволяє порівняти точки за певними метриками та згрупувати їх відносно значень мір подібності. Якщо досліднику заздалегідь відомі і обґрунтовані класи, на які слід розбити об'єкти, найбільш доцільним є використання ітеративних методів кластерного аналізу. В дослідженні інфляційних процесів в різних країнах методи кластерного аналізу допомагають класифікувати країни за певними ознаками та виділити спільну для кожного класу як природу виникнення інфляції, так і можливі шляхи впливу на розвиток інфляційного процесу.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Діагностика є одним з необхідних етапів процесу превентивного управління, оскільки саме її результати дають можливість визначити глибину кризи, її масштаби, реальність; обґрунтувати заходи, необхідні для подолання кризи, оцінити можливості системи щодо подолання кризи і прогнозування наслідків подальшого розвитку ситуації. Діагностичну функцію в системі оцінки впливу інфляційних явищ на розвиток кризових явищ в економіці виконує модуль ідентифікації економічної ситуації. Дані, отримані на виході модулю ідентифікації, слугують основою для подальшого аналізу.

Визначено основні функції модуля ідентифікації, зокрема оцінка стану економіки за умови обмеженої інформації, визначення можливих класів економічної ситуації, що можуть мати місце, виходячи із структури зв'язків між показниками, які характеризують активність системи; встановлення класу поточної економічної ситуації з метою подальшого прогнозування динаміки процесу. З метою інформаційного забезпечення цих функцій доцільно використовувати методи багатомірного аналізу, такі як методи таксономічного та кластерного аналізу. Використання даних методів дозволить здійснити основну задачу функціонування модуля ідентифікації в системі

оцінки впливу інфляції на розвиток кризових явищ в економіці. Таким чином, подальше дослідження знаходиться в царині обгрунтування інформаційного та методологічного забезпечення інших модулів системи оцінки, а також практична реалізація функціонування системи як взаємопов'язаного набору модулів.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Елохин Д.В. Моделирование инфляционных процессов в условиях переходной экономики : Дис. ... кандидата экон. наук : 08.00.13 / Елохин Даниил Владимирович. – Санкт-Петербург : СпбУУЭ, 2002. – 136 с. Elokhin, D.V. (2002)

2. Цыплаков А. А. Эконометрический анализ процессов высокой инфляции : Дис. ... кандидата. экон. наук : 08.00.13 / Цыплаков Александр Алексеевич. – Новосибирск : РГБ ОД, 1998. – 132 с. Tsyplakov A.A. (1998)

3. Шикіна Н. А. Інфляція в Україні та шляхи її стримування: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг, кредит» / Н. А. Шикіна. – Одеса : ОДЕУ, 2004. – 22 с.

4. Антисипативное управление сложными экономическими системами: модели, методы, инструменты: монография / Р. А. Руденский; [научн. ред. проф. Ю. Г. Лысенко]. – Донецк: Юго-Восток, 2009. – 257 с.

5. Федорук Т.В. Обгрунтування кроків алгоритму оцінки впливу інфляційних процесів на розвиток кризових явищ в економіці держави / Т.В. Федорук // Сборник статей научно-информационного центра «Знание» по матеріалам XXIII международной научно-практической конференции: «Развитие науки в XXI веке» 2 часть, г. Харьков: сборник со статьями (уровень стандарта, академический уровень). – Х. : научно-информационный центр «Знание», 2017. – С. 102-107.

6. Гринько Т.В. Сутність та роль превентивного антикризового управління на промислових підприємствах / Т.В. Гринько // Ефективна економіка. – 2014. – №5.

7. Скібіцька Л. І. Антикризовий менеджмент [текст]: навч. посіб. / Л. І. Скібіцька, В. В. Матвєєв, В.І. Щелкунов, С. М. Подрєза. – К.: «Центр учбової літератури», 2014. – 584 с.

8. Чернявський А. Д. Антикризове управління підприємством: Навч. Посіб. – К.: МАУП, 2006. – 256 с.; іл.. – Бібліогр.: 242-245.

9. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: пер. с польского В.В. Иванова / В. Плюта. - М.: Финансы и статистика, 1989. – 175 с.

10. Саблина Н.В. Использование метода таксономии для анализа внутренних ресурсов предприятия / Н.В. Саблина, В.А. Теличко // Бизнес-Информ. – 2009. - №3 – С. 78 – 82.

11. . Jain A., Murty M., Flynn P. Data clustering: A review // ACM Computing Surveys. – 1999. – Vol. 31, no. 3. – Pp. 264–323.

REFERENCES

1. Modelirovanie infliatsyonnyh protsessov v usloviiah perehodnoi ekonomiki [The inflation processes modeling in a transformation economy environment]. Candidate's thesis. Sankt-Petersburg: SpbUUE [in Russian].

2. Ekonometricheskiy analiz protsessov vysokoy infliatsii [The econometric analysis of high inflation processes]. Candidate's thesis. Novosibirsk: RGB OD [in Russian].

3. Shikina, N.A. (2004). Inflatsiia v Ukraini ta shlakhy ii strymuvannia [The inflation in Ukraine and ways to restrain it]. Extended abstract of candidate's thesis. Odessa: ODEU [in Ukrainian].

4. Rudenskij, R. A. (2009). Antisipativnoe upravlenie slozhnymi jekonomicheskimi sistemami: modeli, metody, instrumenty [Anticipative management for complex economic systems: models, methods, tools]. Doneck: Jugo-Vostok [in Russian].

5. Fedoruk, T.V. (2017). Obgruntuvannia krokiv algorytmu otsinky vplyvu infliatsiynyh protsessiv na rozvytok kryzovykh iavyshch v ekonomitsi derzhavy [Proving algorithm steps for evaluating the inflation processes impact on the crisis development within the state economy]. Sbornik statei nauchno-informatsionnogo tsentra "Znanie" – Journal of a scientific information center "Knowledge", 102-107 [in Ukrainian].

6. Grin'ko, T.V.(2014) Sutnist' ta rol' preventivnogo antikrizovogo upravlinnja na promislovih pidpriemstvah [Anticipative anticrisis management meaning and role for industrials]. Efektivna ekonomika [Effective economics], 5 [in Ukrainian].

7. Skibic'ka, L. I. (2014) Antikrizovij menedzhment [Anticrisis management]. Kyiv: Centr uchbovoї literaturi [in Ukrainian].

8. Chernjavs'kij, A. D. (2006) Antikrizove upravlinnja pidprиємstvom [Anticrisis management on firms]. Kyiv: MAUP [in Ukrainian].

9. Pljuta V. (1989) Sravnitel'nyj mnogomernyj analiz v jekonomicheskih issledovanijah [Multivarial statistical analysis in economic researches]. Moscow: Finansy i statistika [in Russian].

10. Sablina, N.V. (2009). Ispol'zovanie metoda taksonomii dlja analiza vnutrennih resursov predprijatija [Using the taxonomy method to analyze internal firm resources]. Biznes-Inform [Business Inform], 3, 78 – 82 [in Russian].

11. Jain, A., Murty, M., & Flynn, P. (1999) Data clustering: A review ACM Computing Surveys, 3, 264–323.

Одержано 15.03.2017 р.

Розділ 2
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.242.4 (477)

Ганжа Б.О.

КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ДЕТІНІЗАЦІЇ НЕФОРМАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Сформульовано основні напрями детінізації неформального сектору економіки України (НСЕ). Показано необхідність дослідження питань, пов'язаних із особливостями впровадження у вітчизняну практику Концепції детінізації НСЕ з метою зменшення масштабів НСЕ, створення умов для активізації інвестиційної, інноваційної, підприємницької діяльності. Досліджено питання ефективності наслідків детінізації у контексті реалізації нормативно-правового, економіко-організаційного, соціального, інформаційно-аналітичного блоків механізму державного регулювання детінізації НСЕ.

Ключові слова: *детінізація, державне регулювання, неформальний сектор економіки, формальний сектор економіки, Концепція детінізації*

Актуальність теми дослідження. Визначальною детермінантою стимулювання процесів детінізації неформального сектору економіки є розробка концептуальних засад державного регулювання та формування ефективної державної політики у цьому контексті. Однак, це одне із найскладніших завдань в силу таких причин. На методологічному рівні відсутнє єдине бачення причин та значення неформального сектору економіки, а отже - форм та методів можливого державного впливу на ці процеси. У практичній площині складність процесів державного регулювання неформального сектору економіки проявляється у тому, що його суб'єкти схильні приховувати свою діяльність, постає питання дієвості, необхідності та можливості впливу на них. Тому розробка теоретичних, практичних засад державного регулювання детінізації неформального сектору є важливим та актуальним завданням сучасних економічних досліджень.

Постановка проблеми. Неформальний сектор економіки є складовим елементом економічної системи країни. Його масштаби, тенденції переходу суб'єктів із неформального сектору у формальний залежать від дієвості державного впливу. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває уточнення завдань, функцій державних регуляторних органів, форм та напрямів їх діяльності. У цьому контексті потребує негайного вирішення питання розробки інструментів та напрямів державного впливу на детінізацію неформального сектору економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз неформального сектору економіки, наслідків його впливу на стан національної економіки представлені працями О. Барановського, З. Варналія, В. Гуменюка, Д. Кауфмана, І. Мазур, В. Приходька, Е. Фейге, М. Флейчук, Ю. Харазішвілі, А. Ходжаян та інших. Теоретичні і практичні аспекти механізму державного регулювання економіки держави освітлюються у роботах М. Вебера, Л.І. Дмитриченка, В. В. Ліпова, В.Бакуменко, В. Бодрова, О. Григорської, О.С. Лєсної, О.М. Комякова, М. Корецького, М. Латиніна та інших вчених [1, с. 532; 2, с. 134, 3, 4, 5, 6]. Проте, віддаючи належне цінності попередніх досліджень, існує потреба у розробці концептуальних засад державного регулювання детінізації неформального сектору економіки у частині уточнення поняття механізму детінізації НСЕ, його складових, принципів, напрямів його реалізації.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження питань, пов'язаних з формуванням механізму державного регулювання процесів детінізації НСЕ для реалізації політики держави, спрямованої на детінізацію економічних процесів у суспільстві.

© **Ганжа Богдан Олександрович,** аспірант Державного науково-дослідного інституту інформатизації та моделювання економіки, м. Київ, тел.: 0632834058, e-mail: mini_letter@ukr.net

Опис основного матеріалу дослідження. З точки зору автора механізм державного регулювання неформального сектору економіки представляє собою систему, яка складається з таких компонентів: суб'єкти регулювання (державні органи влади); інструментарій (форми, методи та інструменти); об'єкт регулювання; критерії ефективності державного регулювання (кількісні та якісні); результат державного регулювання.

Під об'єктом механізму державного регулювання детінізації неформального сектору економіки ми розуміємо: дрібні підприємства за числом зайнятих; суб'єкти господарювання з відсутністю реєстрації підприємства, заниженими звітними даними; особи, які займаються неформальною діяльністю тимчасово; установи державного сектору, яким притаманні порушення законодавства при наданні послуг, антигромадські економічні відносини; сектор домогосподарств – особи, які працюють за власний рахунок при сільськогосподарському або іншому виробництві для власного кінцевого споживання; форми організації процесу детінізації НСЕ (нормативно-правова база, інституційне інфраструктурне, інформаційне забезпечення тощо); інвестиційний, інноваційний, трудовий потенціал НСЕ.

Метою механізму державного регулювання детінізації НСЕ України є створення мотиваційних чинників для запобігання виникнення неформальних відносин, переходу із НСЕ у ФСЕ шляхом формування умов для підприємницької, інвестиційної, інноваційної активності у ФСЕ активності.

Дослідження неформального сектору економіки передбачає систематизацію принципів як основних вихідних положень, незаперечних вимог, дотримання яких сприятиме зменшенню обсягів НСЕ, детінізації неформальних відносин, які сформувались у суспільстві, або є передумовами для їх формування. Першочерговими принципами державного регулювання детінізації НСЕ України є принцип системності, поступовості та етапності, які передбачають такий підхід до розв'язання економічних, соціальних, екологічних та інших завдань, що передбачає взаємопов'язаність процесів детінізації із соціально-економічною політикою, визначення етапів розробки та реалізації Концепції державного регулювання детінізації НСЕ, поступовий вплив на учасників неформального сектору економіки з метою їх переходу у формальний. У ході реалізації цих принципів відбувається еволюційний вплив на формальні та неформальні інститути у суспільстві з метою детінізації НСЕ.

Ключовими принципами державного регулювання неформального сектору економіки є: справедливості, тобто коригування системи перерозподілу матеріальних благ з метою збільшення сукупного попиту, зменшення надвисокої диференціації у доходах у суспільстві та соціальної напруги; визнання рівності прав на діяльність всіх суб'єктів економіки, які діють у межах закону; стабільності, тобто встановлення чітких, постійно діючих умов підприємницької діяльності що забезпечує підтримку економічного зростання на тривалий період; ефективності – передбачає кінцевий економічний ефект у вигляді економічного зростання, збільшення доходів бюджетів, покращення кількісних та якісних соціально-економічних показників розвитку країни (розмір ВВП на душу населення, тривалість життя, обсяг доходів бюджетів різних рівнів тощо); адекватності - означає, що система державних регуляторів економіки та засоби їх застосування мають відповідати реаліям конкретного етапу соціально-економічного розвитку держави; цілеспрямованості, що припускає наявність системи цілей: економічних, соціальних, виробничих, науково-технічних [7, с. 241–254].

Принципи державної політики реалізуються через заходи державної підтримки в частині створення умов для переходу суб'єктів неформального сектору економіки у формальний, а саме: формування цільових програм, зокрема по спрощенню та стимулюванню реєстрації суб'єктів господарювання; надання організаційно-методичної допомоги тощо.

Для досягнення поставленої мети необхідна розробка концепції детінізації НСЕ та система заходів щодо стимулювання діяльності у ФСЕ. Враховуючи сучасний стан НСЕ, пропонуємо Концепцію детінізації НСЕ, яка передбачає визначення цілей, завдань, принципів, методів оцінювання ефективності, регулювання детінізації НСЕ, стратегії дій, принципів, методів, засобів та способів їх реалізації. Основною метою розробки цієї Концепції має стати створення умов для розвитку ФСЕ, збільшення доходів населення за рахунок підвищення продуктивності та ефективності праці, детізація неформального сектору економіки. Концепція спрямована на становлення політики держави щодо розвитку ФСЕ та детінізації НСЕ.

Основні завдання, що мають бути передбачені Концепцією: створення сприятливих умов для ведення бізнесу, інвестиційної та інноваційної діяльності у ФСЕ; забезпечення на законодавчому рівні захисту прав власників та споживачів, гарантій на гідні умови життя, праці; створення найсприятливіших фінансових, організаційних та нормативно-правових умов для зменшення рівня безробіття.

Розробка та реалізація Концепції має такі етапи: розробка нормативної бази з детінізації НСЕ; розробка заходів по реалізації Концепції; організація інформаційного забезпечення реалізації Концепції; техніко-економічне обґрунтування можливостей економічного та фінансового забезпечення детінізації НСЕ; аналіз результатів реалізації Концепції детінізації НСЕ. Етапи реалізації Концепції детінізації НСЕ як чітко окреслена послідовність дій з розробки, затвердження та виконання передбачають: визначення цілей та задач, оцінка передумов та наслідків детінізції НСЕ; створення сприятливих правових та організаційно-економічних умов для детінізації НСЕ; надання суб'єктам НСЕ інформації щодо втрат від неформальної діяльності та переваг від участі у ФСЕ; формування заходів з фінансового та економічного сприяння детінізації НСЕ на перехідному етапі; моніторинг тенденцій та масштабів НСЕ, показників соціально-економічного розвитку країни.

Концепція є важливим документом, який визначає статус НСЕ та напрями його детінізації, вона є підсумком науково-теоретичних досліджень деструктивних економічних, інституційних процесів в Україні, результати яких знайшли відображення у розкритті особливостей, причин, факторів та наслідків переходу суб'єктів із НСЕ до ФСЕ, які виступають ефективним засобом реалізації моделі формалізації економічних відносин у суспільстві.

Реалізація Концепції регулювання детінізації НСЕ здійснюватися на основі комплексу програмних документів, що являє собою ув'язані за ресурсами, виконавцями і термінами реалізації комплекс науково-дослідних, дослідно-конструкторських, виробничих, соціально-економічних, екологічних, організаційно-господарських, нормативно-правових та інших заходів, які забезпечать ефективне розв'язання основних завдань економічної політики країни. До програмних документів, на яких базується Концепція детінізації неформального сектору економіки, варто віднести Концепцію Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року [8], Концепцію розвитку національної інноваційної системи [9], Концепцію Державної цільової програми розвитку аграрного сектору на період до 2020 року [10].

У першому розділі Концепції детінізації неформального сектору економіки (загальні положення) мають бути зазначені проблеми функціонування економіки України, які зумовлюють рівень та динаміку неформального сектору, конкретизована мета затвердження та реалізації Концепції. До основних проблем, які стимулюють неформальну діяльність відносять: високий рівень оподаткування та трансакційні витрати; відсутність інфраструктури у сільській місцевості та надвисокий рівень безробіття, що спонукає населення вступати у неформальні відносини з метою забезпечення потреб фізичного існування у процесі простого відтворення; направленість інвестиційних потоків не в національну економіку, зокрема у зв'язку з відсутністю механізму перетворення доходів населення у інвестиційний ресурс; ментальні особливості населення, які характеризуються недовірою до органів влади та управління.

Концепція детінізації неформального сектору економіки сприятиме створенню умов для економічного зростання країни за рахунок активізації інвестиційної, інноваційної, підприємницької діяльності, реалізації інституційних перетворень в Україні зі зміною формальних та неформальних інститутів, у результаті чого відбудеться зростання потенційних вигід у ФСЕ (збільшення доходів від діяльності та зайнятості у ФСЕ), а також реальних та потенційних втрат у НСЕ, що в кінцевому рахунку буде стимулом переходу суб'єктів із НСЕ до ФСЕ.

Основними завданнями Концепції можна вважати: систематизацію нормативно-правових актів, які зумовлюють виникнення неформальних відносин у суспільстві та сприяють протидії цьому процесу; розвиток інфраструктури підприємництва з метою росту зайнятості та доходів від неї; диверсифікацію джерел фінансування НСЕ на перехідному періоді при виявленні та офіційному закріпленні бажання переходу із НСЕ до ФСЕ; зменшення рівня зайнятості висококваліфікованих працівників на низькооплачуваних та низько кваліфікованих роботах з високим вмістом ручної праці; зменшення негативного впливу на оточуюче середовище НСЕ; зменшення соціальної напруги у суспільстві.

У третьому розділі Концепції деталізуються основні напрями: інформаційно-консультаційного забезпечення; сприяння удосконаленню конкурентного середовища в країні; покращення інвестиційної політики за рахунок перетворення частини доходів населення у інвестиційний ресурс; диверсифікації джерел фінансування суб'єктів господарювання при переході із НСЕ до ФСЕ на перехідному етапі процесу детінізації; контрольних заходів органів влади та управління за результатами процесу детінізації НСЕ.

У галузі інформаційно-консультаційного забезпечення передбачається покращення інформаційно-консультаційного забезпечення, що є важливим напрямом державного впливу на процес детінізації НСЕ. З цією метою необхідно: створення та активне використання системи, яка б забезпечувала доступність інформації про

суб'єктів НСЕ, що надають певні послуги чи виробляють продукцію (наприклад, екологічно чисті продукти харчування в сільській місцевості або унікальну продукцію народних промислів у містах) для цільових груп споживачів. Створення такої системи, закріплення її на законодавчому рівні дасть змогу оцінити реальний попит на продукцію чи послуги, сприятиме розповсюдженню інформації про суб'єктів НСЕ, отримувати ними додаткові джерела фінансування (кошти спонсорів, гранти) та переходити у ФСЕ. Чим різноманітнішими є джерела фінансування, тим прозоріші механізми фінансування та використання ресурсів. Дрібні підприємства, домогосподарства, незареєстровані підприємства матимуть переваги під час переходу у ФСЕ. Розповсюдження подібної інформації буде стимулом не тільки для детінізації НСЕ, але і сприятиме альтернативним методам задоволення потреб населення; використання психологічно-агітаційних методів впливу на населення з метою формування негативного ставлення до тінізації економічних відносин доцільно здійснювати у двох напрямах: формування у населення розуміння негативних наслідків існування НСЕ щодо обсягів потенційних втрат від НСЕ для суспільства, пенсійної системи, особистості; налагодження інформаційно-пропагандиської та освітньої роботи з приводу переваг роботи у ФСЕ. Для цього необхідно залучати органи місцевого самоврядування, засоби масової інформації, інститути громадянського суспільства (громадські організації, політичні партії). Доцільно надавати населенню інформацію про механізми функціонування НСЕ, причини його виникнення та наслідки функціонування. Це створить сприятливий для процесу детінізації НСЕ клімат у суспільстві та сприятиме самому процесу детінізації НСЕ.

У галузі покращення інвестиційної політики за рахунок перетворення частини доходів населення в інвестиційний ресурс передбачається розробити пропозиції щодо зміни неформальних інститутів у частині відновлення довіри населення до органів влади та управління, фінансово-кредитної системи з метою перетворення частини заощаджень населення в інвестиційний ресурс, що в кінцевому рахунку сприятиме переорієнтації залежності економіки України від зовнішніх інвестиційних джерел на внутрішній ринок інвестицій;

У галузі диверсифікації джерел фінансування суб'єктів господарювання при виході із НСЕ на перехідному етапі процесу детінізації необхідно: розробити нормативно-правове забезпечення встановлення перехідного періоду (створити часовий лаг (пільговий період)), протягом якого суб'єкти господарювання, які реально відносяться до НСЕ, але мають бажання перейти до ФСЕ та підтвердили цей факт (розписка чи договір), не підлягають штрафним санкціям та не оподатковуються; на перехідний період диверсифікувати джерела фінансування з метою накопичення необхідної кількості ресурсів для подальшої роботи у ФСЕ; удосконалити механізм диверсифікації фінансових джерел на перехідному етапі детінізації НСЕ з метою залучення грантів, субсидій, спонсорських коштів.

Розробка Концепції передбачає вирішення набору складних взаємозалежних соціальних, економічних, екологічних проблем та має базуватися на використання програмно цільового підходу, у межах якого відбувається узгодження часових, ресурсних параметрів реалізації Концепції.

Реалізація заходів, передбачених Концепцією, дасть змогу отримати позитивні результати, які полягатимуть у такому: при переході із НСЕ до ФСЕ із поступовою зміною неформальних інститутів у частині відновлення довіри населення до органів влади та управління, фінансово-кредитної системи відбудеться перетворення частини заощаджень населення у інвестиційний ресурс, що в кінцевому рахунку сприятиме переорієнтації залежності економіки України від зовнішніх інвестиційних джерел на внутрішній ринок інвестицій; за рахунок пожвавлення інвестиційної, інноваційної політики, активізації підприємництва у ФСЕ матиме тенденцію до зниження така негативний чинник економічного зростання як використання у НСЕ на низькокваліфікаваних, низькооплачуваних роботах з високим вмістом ручної праці висококоінтелектуальних, висококваліфікованих працівників; відбудеться поступове збільшення доходів бюджетів різних рівнів, фондів державного соціального страхування; за рахунок детінізації НСЕ та стимулювання діяльності у ФСЕ у сільському господарстві, відбудеться покращення якості спожитих населенням продуктів харчування, що вплине на якість та тривалість життя; покращення навколишнього середовища за рахунок того, що за рахунок зменшення обсягів НСЕ буде простежуватись тенденція до зменшення суб'єктів господарювання, що не підлягають контролю з точки зору дотримання вимог екологічного законодавства стосовно видобування природних ресурсів, викидів у навколишнє середовище токсичних відходів тощо; зменшення соціальної напруги у суспільстві. У зв'язку з тим, що певна частина населення зайнята у НСЕ по причині відсутності роботи у формальному секторі економіки, активізація діяльності ФСЕ сприятиме зменшенню диферен-

ціації у доходах у суспільстві через можливість їх отримання у ФСЕ.

На основі аналізу теоретичних підходів до визначення механізму державного регулювання та трактування терміну «неформального сектору економіки», способів його формування та реалізації побудована система елементів механізму державного регулювання детінізації НСЕ (рис. 1).

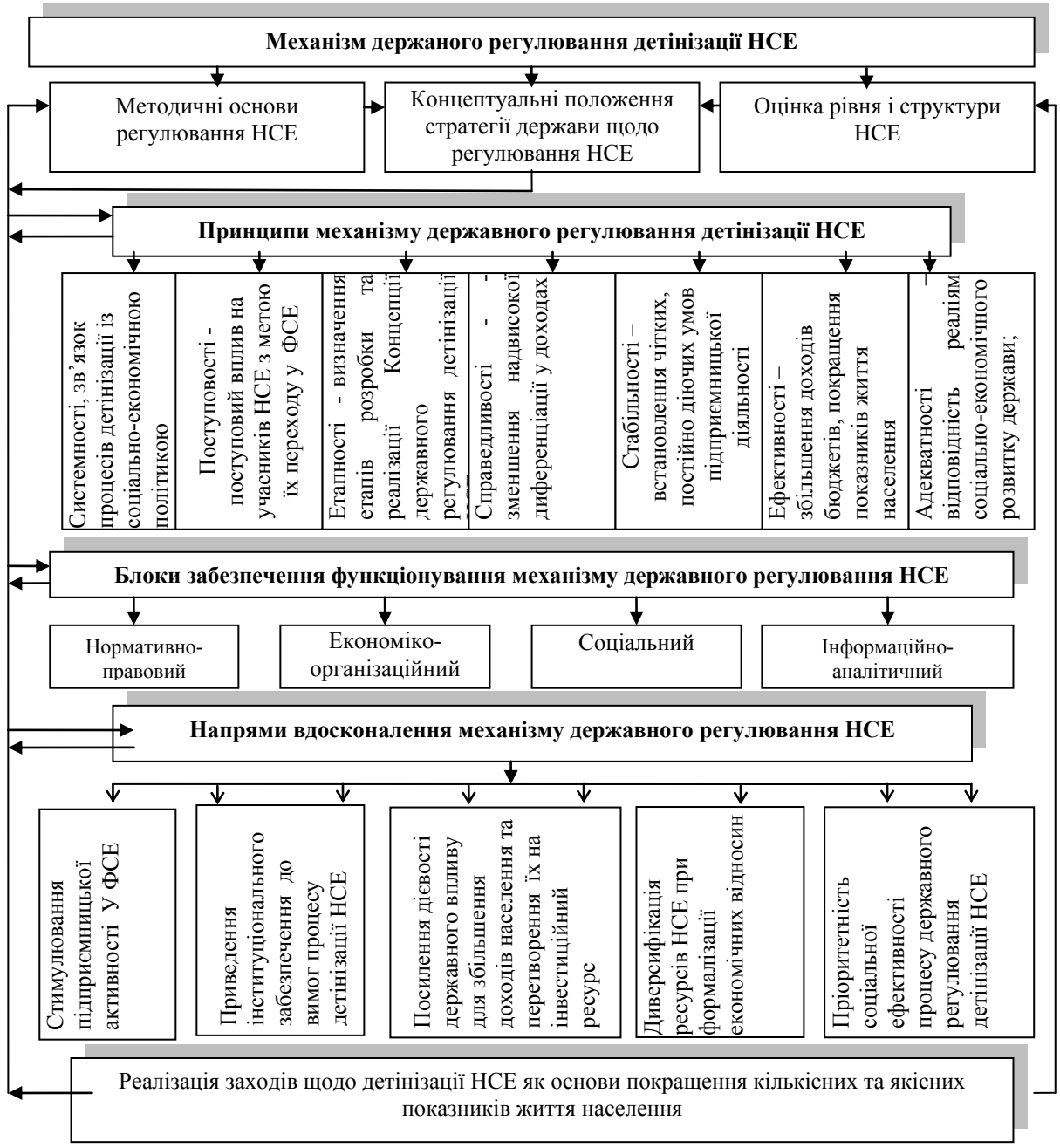


Рис. 1. Концептуальна схема механізму державного регулювання детінізації НСЕ*

* *Розроблено автором*

Нормативно-правовий блок механізму детінізації неформального сектору економіки передбачає використання законів, постанов, розпоряджень, наказів, заборон, правил, квот, стандартів, ліцензій, сертифікатів, податків, кредитів, штрафів, допомог, дотацій, інвестицій, програм, державних контрактів, договорів з метою пожвавлення інвестиційної, інноваційної діяльності у суспільстві, активізації підприємницької діяльності у ФСЕ; закріплення прав та обов'язків суб'єктів НСЕ при формалізації економічних відносин на перехідному етапі.

Економіко – організаційний блок механізму державного регулювання детінізації НСЕ передбачає концептуалізацію процесу детінізації, його програмування та прогнозування результатів стосовно пільгового оподаткування, кредитування суб'єктів підприємницької діяльності, які створюють додаткові робочі

місця, працевлаштовують осіб в межах встановлених квот; застосування штрафів до підприємств правопорушників у сфері зайнятості; інформаційне забезпечення.

Обов'язковим компонентом механізму детінізації неформального сектору економіки України має бути соціальний блок, що пов'язано з необхідності соціальної спрямованості всього процесу детінізації НСЕ. Основним індикатором ефективності процесу детінізації НСЕ є покращення кількісних та якісних показників життя населення у частині зниження рівня смертності, підвищення тривалості життя, зменшення диференціації у доходах різних верств населення тощо.У процесі виконання завдань удосконалення інформаційно-аналітичного блоку механізму державного регулювання детінізації НСЕ передбачається: підвищення доступності інформації як серед суб'єктів НСЕ, так і відносно суб'єктів НСЕ з приводу потенційної можливості формалізації діяльності; сприяння консультаційному забезпеченню суб'єктів НСЕ на перехідному етапі; здійснення психологічно-агітаційного впливу з переваг роботи у ФСЕ та втрат при участі у НСЕ.

Висновки і перспективи подальших досліджень. На основі авторської позиції щодо державного регулювання неформального сектору економіки визначено сутнісні характеристики механізму державного регулювання детінізації НСЕ та його елементів, сформульовані принципи державного регулювання детінізації НСЕ. Обґрунтовано доцільність розробки та реалізації Концепції державного регулювання детінізації НСЕ. Перспективи подальших досліджень бачаться у розробці Програми та Плану детінізації НСЕ.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вебер М. О некоторых категориях понимающей социологии // Избранные произведения. – М.: Прогресс, 1990.

2. Липов В. В. Мотивація інституціональних змін у трансформаційній економіці: моногр. / В. В. Липов. – Х.: Вид-во НФаУ, 2004. – 184 с.

3. Дмитриченко Л. И. Государственное регулирование экономики: методология и теорія: моногр. / Л.И. Дмитриченко. – Донецк: Изд-во "УкрНТЭК", 2001. – 329 с.

4. Комяков О. М. Державне регулювання перехідної економіки [Електронний ресурс] : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.01.01 / О. М. Комяков; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2000. – 19 с. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/ard/2000/00komrpe.zip.

5. Корецький М. Х. Державне регулювання аграрної сфери у ринковій економіці: монографія / М.Х. Корецький. – К.: Вид-во УАДУ, 2002. – 260 с.

6. Латинін М. А. Аграрний сектор економіки України: механізм державного регулювання [Текст] : монографія / М. А. Латинін. – Х. : Вид-во ХарРІ НАДУ "Магістр", 2006. – 320 с.

7. Економіка України: потенціал, реформи, перспективи : у 5 т. / ред. В. Ф. Бесєдін ; Наук.-дослід. екон. ін-т. – К., 1996. – Т. 3 : Макроекономічна політика, прогнозування і державне регулювання економіки / за ред. В. Ф. Бесєдіна, Н. Ю. Гончар. – 440 с.

8. Концепція Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року // Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 липня 2013 р. № 603-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/603-2013-р#n10. – Назва з екрана. – Доступно на 01.03.2017.

9. Концепція розвитку національної інноваційної системи // Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. N 680-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/680-2009р – Назва з екрана. – Доступно на 01.03.2017.

10. Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору наперіод до 2020 року // Розпорядження Кабінету Міністрів України від від 30 грудня 2015 р. № 1437-р [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1437-2015-р#n9. – Назва з екрана. – Доступно на 01.03.2017.

REFERENCES

1. Veber, M. (1990), *O nekotorykh kategoriyakh ponimayushchey sotsiologii* [About some categories of understanding sociology], Selected Works, Progress, Moscow.

2. Lypov, V. V. (2004), *Motyvatsiia instytutsionalnykh zmin u transformatsiinii ekonomitsi* [Motivation institutional changes in the transformational economy], monograph, NFaU, Kharkiv, Ukraine, 184 p.

3. Dmitrichenko, L. I. (2001), *Gosudarstvennoye regulirovaniye ekonomiki: metodologiya i teoriya* [State regulation of economy: methodology and theory], monograph, UkrNTEK, Donetsk, Ukraine, 329 p.

4. Komiakov, O. M. (2000), "State regulation of economic transition", Thesis abstract of Cand. Sc. (Econ.), 08.01.01, Kyiv National Economic University, Kyiv, Ukraine, 19 p., available at: http://www.nbuv.gov.ua/ard/2000/00komrpe.zip.

5. Koretskyi, M. Kh. (2002), *Derzhavne rehuliuvannia ahrarnoi sfery u rynkovii ekonomitsi* [State regulation of the agricultural sector in a market economy], monograph, UADU, Kyiv, Ukraine, 260 p.

6. Latynin, M. A. (2006), *Ahrarnyi sektor ekonomiky Ukrainy: mekhanizm derzhavnoho rehuliuvannia* [The agricultural sector of Ukraine: the mechanism of state regulation], monograph, KharRI NADU "Mahistr", Kharkiv, Ukraine, 320 p.

7. Besiedina, V. F., Honchar, N. Iu. (1996), *Ekonomika Ukrainy: potentsial, reformy, perspektyvy* [Economy of Ukraine: potential, reforms, prospects], Vol. 3, Makroekonomichna polityka, prohnozuvannia i derzhavne rehuliuvannia ekonomiky, 440 p.

8. Kontseptsiia Zahalnoderzhavnoi tsilovoi ekonomichnoi prohramy rozvytku promyslovosti na period do 2020 roku, Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 17 lypnia 2013 r. № 603-r, available at: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/603-2013-p#n10.

9. Kontseptsiia rozvytku natsionalnoi innovatsiinoi systemy, Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 17 chervnia 2009 p. N 680-r, available at: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/680-2009-p.

10. Kontseptsiia Derzhavnoi tsilovoi prohramy rozvytku ahrarnoho sektoru naperiod do 2020 roku, Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid vid 30 hrudnia 2015 r. № 1437-r, available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1437-2015-p#n9.

Одержано 14.03.2017 р.

УДК 332.285

Махоніна І.М.

ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ТА ВАЖЛИВІСТЬ ІНСТИТУТУ ЕМФІТЕВЗИСУ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ

У статті досліджені літературні та наукові джерела з питань визначення сутності терміну «емфітевзис». В сучасних умовах реформування економіки виникає потреба уніфікації поняття права користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб. Відповідно до поставленої мети зроблено систематизоване узагальнення даного поняття, доведено важливість впровадження в економічні земельні відносини такого інструменту як емфітевзис.

Ключові слова: *емфітевзис, речове право, спадкове довготривале користування, договір емфітевзису, землі сільськогосподарського призначення, земельні правовідносини.*

Постановка проблеми. Нестабільна економіка нашої країни в умовах мораторію та відсутність належного законодавчого врегулювання земельних відносин негативно позначається на малому та середньому бізнесі. Аграрії, котрі мають в своєму арсеналі великі земельні площі, але не справляються самотужки з їх обробітком, та все ж бажають залишити за собою право власності, вдаються до пошуку альтернативних інструментів користування земель сільськогосподарського призначення з гнучкою системою. Саме таким інструментом в сучасних земельних відносинах виступає інститут емфітевзису, який за своєю природою є більш вигідним, особливо в умовах зростання вартості оренди землі сільськогосподарського призначення у зв'язку з прийняття змін до Податкового кодексу України.

Обґрунтування змісту терміну «емфітевзис» полегшить його дослідження в сучасних умовах формування земельних відносин та дозволить визначити характерні йому ознаки й напрямки щодо удосконалення в сільському господарстві України. Вищенаведене доводить, що низка важливих нез'ясованих теоретичних питань зумовлює необхідність та актуальність дослідження емфітевзису, доцільність його деталізації та уточнення спірних питань даної проблеми. Існує потреба проведення комплексного дослідження принципово важливих проблем теоретичного характеру, аналіз яких сприятиме вирішенню суперечностей у практиці земельних відносин, які стосуються права користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною основою дослідження поняття емфітевзису слугували першоджерела, спеціальна література, праці вітчизняних та зарубіжних науковців. Проблемним аспектам права користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб приділяли увагу О.А. Підопригора, І.Б. Новицький, Д.В. Бусуйок, І.А. Покровський, Є.О. Харитонов, В.В. Гутьєва, І.Р. Поліщук, І.А. Юхименко-Назарук, С.Г. Вегера, Г.Ф.Пухта, М.П. Городиський, Ю.С. Бездушна, Ю.М. Юркевич, М.Б. Гончаренко, В.М. Жук, В.В. Залеський, Д.Д. Грімм, Г. Ром, С.А. Муромцев, Г. Дернбург, В.В. Єфімов, М. Бартошек, Ю. Барон та інші.

Аналіз літературних джерел показав, що останнім часом в умовах продовження заборони на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення зростає наукова зацікавленість інститутом емфітевзису. Власники земельних ділянок вбачають в ньому альтернативний інструмент оренді земельних ділянок, який дає більше свободи та перспектив щодо регулювання земельних правовідносин. Проте сучасне українське законодавство не охоплює всіх аспектів встановлення та користування емфітевзису, обмежуючись лише поверховими положеннями про право користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб. Тому, на нашу думку, емфітевзис підлягає глибшому та комплексному вивченню змісту даного інструменту.

Попри давню історію емфітевзису та його досліджуваність протягом тривалого часу багато питань залишилися без логічного завершення. Слід зазначити, що питання сутності та змісту емфітевзису донині не було предметом спеціальних досліджень в економічній літературі. Незважаючи на безліч існуючих підходів до трактування даного поняття, немає єдиного узагальнюючого підходу до визначення зазначеної економічної категорії, що і обумовлює актуальність нашого дослідження.

© **Махоніна Ірина Миколаївна,** аспірант кафедри економічного контролю та аудиту, Сумський національний аграрний університет, м. Суми, тел.: +38(099)9233162, e-mail: ir4i777k@ukr.net

Формулювання цілей статті. Метою дослідження даної статті є з'ясування етимології поняття, змісту та визначення права користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб і узагальнення терміну (змістовне наповнення) емфітевзису.

Опис основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день в умовах земельного мораторію інститут емфітевзису в економічних відносинах України набуває все більшої значущості, проте для більшості сільгоспвиробників та землевласників суттєвість та змістовність даного інституту залишається незрозумілою. Крім того, за нестабільного земельного законодавства власникам земельних ділянок навпаки варто звернути увагу на інструмент емфітевзису, який має багато переваг та є реальною альтернативою як оренди землі, так і права власності.

Вперше положення про емфітевзис разом із суперфіцієм мали ввійти до нового Земельного кодексу України в 2001 році, проте при розгляді Верховною Радою було вирішено не вносити їх до проекту. Загальні положення інституту емфітевзису були запроваджені в обіг із прийняттям у 2004 році в Цивільному кодексі України, і лише через три роки у 2007 році емфітевзис з'явився в Земельному кодексі України. Після включення права користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб до складу законодавчих актів України зросла наукова зацікавленість щодо проблем використання землі на основі договору емфітевзису. Відсутність аналітики та роз'яснень компетентних органів, брак нормативної бази не дає можливості бажаючим землевласникам повною мірою скористатися даним правом. Одним із найважливіших питань досі залишається уточнення визначення загального поняття емфітевзису. Його сутність розкривається з основних норм та аналізу ознак даного речового права на чужу земельну ділянку, викладених у Цивільному кодексі в главі 33 та главі 16-[1] Земельного кодексу України. Так згідно цих основних нормативних документів, що регламентують дане речове право, емфітевзис – це оплатне право користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб, підставою якого є укладання договору між власником земельної ділянки й особою, яка бажає скористуватися даним правом на земельну ділянку для сільськогосподарських потреб [1, 2].

Розглянемо наведені нижче поняття «емфітевзису» у спеціальній літературі (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення поняття емфітевзис

Джерело	Визначення
1	2
Борисов А.Б. Большой экономический словарь [3]	**Эмфитевзис –** особый вид наследственного пользования чужим земельным участком, за что держатель участка вносит арендную плату владельцу и платит государственные налоги.
Большой юридический словарь [4]	**Эмфитевзис** (гр.emphyteusis, от emphyteuo - прививаю, насаждаю) – в римском праве и праве ряда государств – особый вид наследственного долгосрочного пользования чужой землей (земельной аренды), включающий в частности право возводить на арендуемой земле сооружения, собирать урожай, передавать участок по наследству, право залога и, с определенными условиями, его дарения и продажи.
Головченко В.В., Ковальський В.С. Юридична термінологія. Довідник [5]	**Емфітевзис** (від лат. emphyteusis – право насадження; англ. emphyteusis) - майнове право, один з видів права користування чужою землею. У римському праві Е. - довгострокове право користування чужою землею сільськогосподарського призначення. Це право виникало на підставі угоди, не обмежувалось строками і вважалось довічним; переходило до спадкоємців емфітевта (суб'єкта Е.) як за заповітом, так і за законом, його можна було продати або подарувати третій особі.
Словник-довідник правових, політологічних, соціологічних та економічних термінів: Навчальний посібник [6]	**Емфітевзис** – це довгострокове право користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб, що може відчужуватися і передаватися у порядку спадкування.
Юридична енциклопедія: Т. 2: Д – Й [7]	**Емфітевзис** (лат. emphyteusis, від грец., букв. — вростання) — довгострокове відчужуване та успадковуване право користування чужою земельною ділянкою. Е. — речове право емфітевти (особи, що користується чужою землею), яке власник земельного наділу в односторонньому порядку припинити не міг.

Продовження табл.1

1	2
Энциклопедический словарь Ф.А. Брокгауза и И.А. Ефрона [8]	**Эмфитевзис –** римская форма вечно наследственной аренды, развившаяся в последние века республики и особенно в императорское время. Чтобы привлечь поселенцев на пустующие земли, пришли к мысли гарантировать им прочность обладания землей путем предоставления последней в неотъемлемое пожизненное или наследственное.
Український юридичний термінологічний словник-довідник [9]	**Емфітевзис** *(*лат. emphyteusis - насадження) – це довгострокове, відчужуване та успадковуване речове право на чуже майно, яке полягає у наданні особі права володіння і користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб з метою отримання плодів та доходів від неї з обов'язком ефективно її використовувати відповідно до цільового призначення.
Словник іншомовних слів Словник іншомовних слів [10]	**Емфітевзис** (від гр. μφύτευσις – насаджувати) – довготривале (10-100 років) речове успадковане відчужуване право володіння і користування чужим майном (землею) з обов'язком вносити орендну плату на користь власника і використовувати відповідно до цільового призначення.
Економічний енциклопедичний словник [11]	**Емфітевзис** — особливий вид спадкового довготривалого користування чужою землею (зокрема право орендаря будувати споруди та ін.), за яке орендар сплачує орендну плату власникові та податки державі.
Средневековый мир в терминах, именах и названиях: Словарь-справочник [12]	**Эмфитевзис –** (от греч. emphyteuo — прививаю, насаждаю) — в период поздней античности аренда гос. муниципальных и частных земель; вечная, так называемая «эмфитевтическая» аренда. На правах э. обычно предоставлялись необработанные земли, принадлежавшие гос. казне, императорам, гор. общинам. Обеспечивали владельцу широкие права, сопоставимые с правом собственности.
Вікіпедія Емфітевзис [13]	**Емфітевзис** — це довгострокове, відчужуване та успадковуване речове право на чуже майно, яке полягає у наданні особі права володіння і користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб з метою отримання плодів та доходів від неї з обов'язком ефективно її використовувати відповідно до цільового призначення.
Словопедія: Економічна енциклопедія [14]	**Емфітевзис,** рос. Эмфитевзис (англ. emphyteusis) — передбачений ще римським правом особливий вид спадкоємного користування чужою землею, за яким держатель ділянки вносить орендну плату власникові і платить державні податки. Е. як відношення власності (траст) враховується біржовими агентами при оформленні біржових угод про купівлю-продаж земельних ділянок.

Підводячи підсумки (табл. 1) можемо звернути увагу на різнопланове, неоднозначне тлумачення інституту емфітевзису в довідковій літературі. Варто проаналізувати різні підходи щодо трактування поняття «емфітевзис» з метою виявлення найбільш правильного, що в подальшому дозволить сформулювати авторське визначення інструменту земельного законодавства.

Для повного розуміння складових положень емфітевзису має значення чітке формулювання даного визначення; оскільки виникає така ситуація, коли спостерігаються випадки різного трактування одних і тих же понять та термінів, як у випадку емфітевзису.

При вивченні даного питання виникає потреба дослідження історичного аспекту формування та розвитку вищезазначеного права в Україні, а також його впровадження в економічні відносини.

Аналіз історичного становлення емфітевзису свідчить про те, що він сформувався у III – IVст. до н.е. у Греції, де спадкова оренда набула широкого використання. Термін emphiteusis має грецьке походження й означає «обробляти, насаджувати» [15]. Не пізніше III ст. н.е. інститут емфітевзису знайшов своє відображення у економічному розвитку Древнього Риму. Його поява перш за все була пов’язана з виникненням права приватної власності на землю, що обумовило розвиток довгострокової оренди та появу різновидів прав на чужу земельну ділянку. Основною проблемою була неспроможність землевласників самотужки справлятися з обробкою своєї землі, так як вся земля на той час розподілялася між невеликою кількістю власників. Спочатку у користування за емфітевзисом надавалися державні землі та відібрані у загарбницьких війнах незаселені території для обробки землі приватним особам за певну плату vectigal.

Згодом інститут емфітевзису розвинувся та почав охоплювати приватні землі. Ця ефективна система була спрямована на захист інтересів сільгоспвиробників, а також з метою підтримки сільського господарства. Перші пам'ятки становлення емфітевзису датуються III-IV ст. н.е. Саме за часів Юстиніана в Римі право користування чужою землею сільськогосподарського призначення набуває широкого розповсюдження, зростає його актуальність. У цей період емфітевзис закріплюється як довгострокова (вічна) спадкова оренда землі [16]. Пізніше емфітевтичні правовідносини, розроблені саме в римському праві, були реціпійовані європейськими державами, в тому числі майже в незміненому вигляді Україною.

Деталізуємо та ширше розглянемо поняття «емфітевзису», яке наводиться в різних наукових джерелах.

Деякі автори, характеризуючи емфітевзис як договір, наголошували на його спадковий характер. Так, Д.Д. Грімм та Р. Зом визначали emphiteusis як спадкову оренду римського права [17, 18]. Г. Ром зазначає, що емфітевзис – це договір, відповідно до якого власник передає земельну ділянку у користування емфітевті (emphyteuta) безстроково або на певний строк в обмін за дуже низьку плату [19]. В.М. Хвостов характеризував емфітевзис як довгострокову оренду необроблених ділянок землі [20].

І.Б.Новицький відмічає, що як показує термін «emphiteusis» (від грецького emphyteuein – насаджувати), цей інститут перейшов у римське право з Греції, де спадкова оренда землі мала широке застосування (емфітевзис був відвіку також у практиці Єгипту і Карфагена). На римському ґрунті емфітевзису передував спеціальний інститут – ius in agro vectigali, спадкова довгострокова оренда земель, які належать державі чи публічним корпораціям, за певну річну плату (vectigal). У східній половині імперії в V ст. - початку VI ст. ius in agro vectigali все більш і більш перетворювалося на emphyteusis; Юстиніан остаточно злив обидва інститути під назвою emphyteusis (третій титул VI книги Дигест озаглавлений: Si ager vectigalis id est emphyteuticarius petatur, якщо ставиться вимога про орендовану у держави ділянку, тобто про ділянку, на яку встановлено емфітевзис)» [21].

Також зазначимо появу так званих «змішаних» визначень, згідно яких емфітевзис виступає у якості речового права з зобов'язанням сплати орендної плати. Так В.В. Єфімов називає емфітевзис речовим, повним, відчужуваним і спадковим правом користування землею та її плодами за орендну плату з обов'язком не погіршувати маєтку [22].

Дослідник Г. Дернбург зазначає: емфітевтичні права – суто речові права спадкової оренди, які ґрунтуються на засадах римського законного нормального статуту про права та обов'язки емфітевти [23].

У визначені Г.Ф. Пухтою емфітевзис виступає як право на призначену для землеробства земельну ділянку з владою повного користування нею, супроводжуване навіть фактичним володінням [24].

Згідно досліджень Ю. Барона емфітевзис – це повне право користування і вилучення плодів, встановлене на чужій сільськогосподарській ділянці (у порядку виключення і на будівлю) за певну орендну плату і без жодних обмежень, крім лише того, щоб ділянка не була приведена до гіршого проти колишнього стану [25]. Автор вказує на майже рівні правовідносини на земельну ділянку між землевласником та емфітевтою. Такої ж думки притримувався К.Ф. Чіларж, говорячи про емфітевзис як про право повного здійснення змісту права власності [26].

Оцінивши сутність та характеристику поняття емфітевзису за науковими джерелами, вважаємо доцільним приділити увагу розмежуванню та вказати на різницю таких понять як право власності, право постійного користування земельною ділянкою та емфітевзис в частині їх змісту і можливого конфлікту інтересів при реалізації права власника земельної ділянки та користувачів на вирішення правової долі земельної ділянки. Звернемося до Земельного кодексу України, яким регулюються дані питання.

Так право власності на землю – це право володіти, користуватися та розпоряджатися земельними ділянками. Земля в Україні може перебувати у приватній, комунальній та державній власності (ЗКУ ст. 78) [2].

Право постійного користування земельною ділянкою – це право володіння і користування земельною ділянкою, яка перебуває у державній або комунальній власності, без встановлення строку. Об'єктами права постійного користування можуть бути лише земельні ділянки державної або комунальної власності (ЗКУ ст. 92) [2].

За земельним законодавством емфітевзис – це право користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб, яке встановлюється договором між власником земельної ділянки та особою, яка виявила бажання скористуватися даною земельною ділянкою(ЗКУ с. 102-[1]) [2]. Таким чином, власник за договором емфітевзису передає іншій

особі право користування земельною ділянкою, при цьому залишаючи за собою право власності на неї. Об'єктами права користування можуть бути земельні ділянки сільськогосподарського призначення приватної, державної та комунальної власності. Правова сутність емфітевзису полягає у користуванні земельною ділянкою.

Дослідивши та проаналізувавши характеристику емфітевзису, вищенаведену різними науковцями, можемо констатувати той факт, що дані визначення є неповними, неоднозначними та навіть суперечливими. Також варто врахувати, що інститут емфітевзису формувався протягом тривалого періоду та пройшов природний шлях еволюції емфітевзису як речового права на чуже майно, від зобов'язального права оренди до відчужуваного, довічного та спадкового права користування чужим майном за визначену плату. На підставі проведеного аналізу визначень емфітевзису, можемо сформулювати його загальне розширене наукове поняття, що відповідає, на нашу думку, сучасним економічним відносинам в Україні. Емфітевзис – це довгострокове чи строкове (не більше 50 років для земель державної та комунальної власності), оплатне речове право користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб з метою отримання економічної вигоди та доходів від неї (для здійснення підприємницької чи іншої діяльності) з обов'язково ефективним використанням природних властивостей земель відповідно до цільового призначення, що регулюється законодавчо та виникає на підставі договору емфітевзису між власником земельної ділянки та особою, яка виявила бажання користуватися цією земельною ділянкою для таких потреб; може відчужуватися, передаватися у порядку спадкування (за рішенням суду чи заповітом), в заставу та може вноситися до статутного фонду іншого підприємства (за винятком земель державної та комунальної власності).

Висновки і перспективи подальших досліджень. Впровадження емфітевзису в українське право відбувалося у формі опосередкованої його рецепції, шляхом запозичення основних положень, а також внаслідок впливу ідей римського приватного права. Саме тому земельне законодавство України вимагає чіткої інкорпорації та здійснення системного групування текстів нормативно-правових актів з їх аналізом та приведенням у відповідність до сучасного стану економіки України.

Дослідивши проблематику статті нами сформульовано та наголошено на закріпленні у законодавстві України повного логічного визначення емфітевзису. Розв'язано наукове завдання, яке полягало у з'ясуванні поняття емфітевзису, дозволить без вагань землевласникам скористуватися даним інститутом, зберегти власне право власності на свою землю та при передачі права користування земельною ділянкою іншій особі отримати за це кошти.

Результати аналізу свідчать про важливість нововведень для практичного застосування при подальшому дослідженні та впровадженні основних ідей і концепцій права користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15
2. Земельний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2768-14
3. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.
4. Большой юридический словарь / ред. А. Я. Сухарев. — 3-е изд. – М.: Инфра-М, 2007. – 857 с.
5. Головченко В.В., Ковальський В.С. Юридична термінологія. Довідник. – К.: Юрінком Інтер, 1998. – 224 с.- Бібліогр.: с. 219.
6. Словник-довідник правових, політологічних, соціологічних та економічних термінів: Навчальний посібник / Укладачі: І.П. Байрак, В.К. Збарський, О.В. Грабовський, В.І. Курило, Л.І. Курило. – К.: Міленіум, 2008. – 284 с.
7. Юридична енциклопедія: В 6 т. / Редкол.: Ю.С. Шемшученко (відп. Ред.) та ін. – К.: «Укр. енцикл.», 1998. – Т. 2: Д – Й. - 744 с.: іл.
8. Брокгауз Ф.А. Энциклопедический словарь / Ф.А. Брокгауза, И.А. Ефрон. — М.: Русское слово, 1996. – 5547 с. – С. 889.
9. Український юридичний термінологічний словник-довідник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.marazm.org.ua/document/termin
10. Словник іншомовних слів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.jnsm.com.ua/cgi-bin/u/book/sis3.pl?Article=7327&action=show

11. Економічний енциклопедичний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zalik.org.ua/referats/ekonomchniy-dovdnik/27093-emftevzis-ekonomchniy-enciklopedichniy-slovnik.html
12. Средневековый мир в терминах, именах и названиях: Словарь-справочник / Науч. ред. В.А. Федосик и др.; сост. Е.А. Смирнова. — Мн.: Беларусь, 1999. — 383 с.; ил.
13. Вікіпедія Емфітевзис [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Емфітевзис
14. Словопедія: Економічна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://slovopedia.org.ua/38/53397/379332.html
15. Институции: История и система римського гражданского права. Ч. 2: Вып. 1. Ч.2: Система. Вып. 1: Общая часть и вещное право / Зом Р. проф.; Пер.: Н. Кесслер; Предисл. и ред.: А.Н. Беликов, прив.-доц. – Сергиев Посад: Тип. И.И. Иванова, 1916. – 375 с.
16. Основные институты гражданского права зарубежных стран / Под ред. В.В. Зелесского. М.: Порма, 1999. – 543 с.
17. Гримм Д. Лекции по догме римского права / Д. Гримм под ред. и с предисловием В.А. Томсинова. – М.: Изд-во «Зерцало», 2003. – 496 с. – С. 140.
18. Зом Р. Институции римського права. Ч. 2. Система. Вып. 1 / Р. Зом. – Сергиев-Посад, 1916. – 534 с. – С. 344.
19. Gregory W.R. An elegy for emphyteusis / W. Rome Gregory // Civil law commentaries/ Vol. 1. – Winter 2008. – Issue 2. – 153 p.
20. Хвостов В.М. История римського права / В.М. Хвостов. – М., 1907. – 407с.
21. Новицкий И.Б. Римское право / И.Б. Новицкий. – Изд-во 6-е, стер. – М.: 1996. – 448 с.
22. Ефимов В.В. Догма римського права. Т. 1: Общая часть. Вещное право / В.В. Ефимов. – СПб., 1918. – 640 с. – С. 24.
23. Дернбург Г. Пандекты. Т. 1. Ч. 2. Вещное право / Г. Дернбург. – СПб., 1905. – 364 с. – С. 264
24. Пухта Г.Ф. Курс римського гражданского права / Г.Ф. Пухта. – М.,1874. Т.1. – С. 456.
25. Барон Ю. Система римського гражданского права / Ю. Барон. – СПб., 2005. – 1102 с. – 453.
26. Чиларж К.Ф. Учебник институций римського права / К.Ф. Чиларж. – М., 1906. – 520 с. – С. 159.

REFERENCES

1. Tsyvil′nyy kodeks Ukrayiny [The Civil Code of Ukraine]. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua.* Retrieved from http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15 [in Ukrainian].
2. Zemel′nyy kodeks Ukrayiny [Land Code of Ukraine]. n.d.). *zakon.rada.gov.ua.* Retrieved from http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2768-14 [in Ukrainian].
3. Borysov, A.B. (2003) Bol′shoy ékonomycheskyy slovar′. [Big economic dictionary]. Moscow: Knyzhnyy myr Nauka [in Russian].
4. Sukharev, A. YA. (Eds.). (2007) *Bol'shoy yurydycheskyy slovar' [Big Law Dictionary]* Moscow: Ynfra-M [in Russian].
5. Golovchenko, V.V., & Koval's'kiy, V.S. (1998) *Yuridichna termínologíya. Dovídnik. [Law terminology. Directory.]* Kuiv: Yurínkom Ínter, [in Ukrainian].
6. Bayrak, I.P., Zbars′kyy, V.K., Hrabovs′kyy, O.V., Kurylo, V.I. & Kurylo L.I. (2008) *Slovnyk-dovidnyk pravovykh, politolohichnykh, sotsiolohichnykh ta ekonomichnykh terminiv posibnyk [Glossary Directory of legal, political, social and economic terms]* Kuiv: Milenium. [in Ukrainian].
7. Shemshuchenko, Yu.S. (Eds.).(1998) *Yurydychna entsyklopediya [Law Encyclopedia]* (Vols. 1-6). Kuiv: «Ukr. entsykl.» [in Ukrainian].
8. Brokgauz, F.A. & Yefron I.A. (1996). *Entsiklopedicheskiy slovar' [Encyclopedic Dictionary]* Moscow: Russkoye slovo. [in Russian].
9. Ukraĭns'kiy yuridichniy termínologíchniy slovnik-dovídnik [Ukrainian legal terminological dictionary]. (n.d.). *marazm.org.ua* Retrieved from http://www.marazm.org.ua/document/termin [in Ukrainian].
10. Slovnik ínshomovnikh slív [The dictionary of foreign words]. (n.d.). *jnsm.com.ua* Retrieved from http://www.jnsm.com.ua/cgi-bin/u/book/sis3.pl?Article=7327&action=show
11. Ekonomichnyy entsyklopedychnyy slovnyk [Economic Encyclopedic Dictionary. (n.d.). *zalik.org.ua* Retrieved from http://zalik.org.ua/referats/ekonomchniy-dovdnik/27093-emftevzis-ekonomchniy-enciklopedichniy-slovnik.html [in Ukrainian].
12. Fedosyk, V.A. & E.A. Smyrnova. (1999). *Srednevekovyy myr v termynakh, ymenakh y nazvanyyakh: Slovar'-spravochnyk [Medieval world in terms of names and titles: Dictionary-reference]*. Minsk: Belarus′. [in Russian].
13. Emfitevzys [Emphyteusis]. (n.d.). *uk.wikipedia.org* Retrieved from https://uk.wikipedia.org/wiki/Емфітевзис[in Ukrainian].
14. Slovopediya: Ekonomichna entsyklopediya [Slovopediya: Economic Encyclopedia]. (n.d.). *slovopedia.org.ua* Retrieved from http://slovopedia.org.ua/38/53397/379332.html [in Ukrainian].
15. Zom, R. (1916). *Ynstytutsyy: Ystoryya y systema ryms'koho hrazhdanskoho prava. [Institutions: History and the system of Roman civil law.]. Obshchaya chast' y veshchnoe pravo [General and Property Law]* (N. Kessler Trans). A.N. Belykov (Ed.). Serhyev Posad: Typ. Y.Y. Yvanova, [in Russian].

16. Zelesskuy, V.V. (Eds.). (1999). *Osnovnyye instituty grazhdanskogo prava zarubezhnykh stran [The main institutions of civil law of foreign countries]* Moscow: Porma. [in Russian].
17. Grimm, D. (Eds.). (2003). *Lectures on the dogma of Roman law [Lectures on the dogma of Roman law]* Moscow: Izd-vo Zertsalo. [in Russian].
18. Zom, R. (1916) *Institutsii rimskogo prava. [Institutions of Roman Law]* Part 2. System. Issue. 1 Sergiev-Posad. [in Russian].
19. Gregory W.R. An elegy for emphyteusis / W. Rome Gregory // Civil law commentaries/ Vol. 1. – Winter 2008. – Issue 2. – 153 p.
20. Khvostov, V.M. (1996). Istoriya rimskogo prava [History of Roman law]. Moscow. [in Russian].
21. Novitskiy I.B. (1996). *Rimskoye pravo [Roman law]* Moscow. [in Russian].
22. Yefimov, V.V. (1918) *Dogma rims'kogo prava. [The dogma of Roman law.]* T. 1 St. Petersburg [in Russian].
23. Dernburg, G. (1905) Pandekty [Pandekty]. T. 1. P. 2. Veshchnoye pravo [Property law]. St. Petersburg [in Russian].
24. Pukhta, G.F. (1874) *Kurs rims'kogo grazhdanskogo prava [The course of Roman civil law]*. Moscow. [in Russian].
25. Baron, Yu. (2005) *Sistema rims'kogo grazhdanskogo prava. [The system of Roman civil law]*. St. Petersburg [in Russian].
26. Chilarzh, K.F. (1906). *Uchebnik institutsiy rimskogo prava [Textbook of the Institutions of Roman Law]* Moscow. [in Russian].

Одержано 15.03.2017 р.

УДК 330.341

Святогор В.В.

АНАЛІЗ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ СПРЯМОВАНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті проаналізовано динаміку та розподіл організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи, за секторами діяльності. Здійснено розподіл працівників основної діяльності наукових організацій за секторами діяльності. Відображено динаміку питомої ваги витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт, питомої ваги видатків державного бюджету на науку, питомої ваги обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт у ВВП. Розглянуто структуру фінансування наукової і науково-технічної діяльності за джерелами. Підсумовано кількість діючих в Україні патентів. У дослідженні підкреслено важливість аналізу науково-технічного потенціалу для економіки України.

Ключові слова: *наука, потенціал, інновації, науково-технічний потенціал, науково-технічна діяльність, науково-технічний розвиток, інноваційна діяльність.*

Постановка проблеми. Наукові дослідження та практичні розробки на їх основі є нині головною рушійною силою економічного розвитку та найвагомішим чинником у створенні інновацій. Інноваційні процеси розглядаються як такі, що пронизують всю науково-технічну, виробничу, маркетингову діяльність виробників і в кінцевому підсумку орієнтовані на задоволення потреб ринку.

Проблематика активізації інноваційного розвитку економіки, у першу чергу, пов'язана з питанням науково-дослідного потенціалу країни, роль якого полягає у здатності максимально швидко генерувати, відбирати та впроваджувати інновації.

Основними елементами економічних перетворень розвинених країн є наука та науково-технічний прогрес. Визнання необхідності врахування специфічних особливостей науково-технічного прогресу, а також сукупності факторів, що визначають його стан і можливості розвитку, є невід'ємним елементом при переході сучасного суспільства до сталого розвитку.

У зазначеному контексті значний науковий і практичний інтерес представляє аналіз науково-технічного потенціалу України в контексті інноваційної спрямованості національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сутності та ролі науково-дослідного потенціалу в економіці і суспільстві присвятили свої праці такі вітчизняні та зарубіжні науковці як Бендиков М., Васіна А., Желюк Т., Ісмаілов Т., Калишенко В., Мартюшева Л., Мельник А., Попович Т., Решетило В., Хрустальов Є., Шимов В. та інші.

Так, Л. Мартюшева та В. Калишенко розглядають науково-технічний потенціал як сукупність певним чином організованих діючих внутрішніх і зовнішніх чинників науково-технічного середовища, які мають бути спрямовані на реалізацію інноваційної діяльності, метою якої є задоволення нових потреб суспільства. Даний підхід акцентує увагу на взаємозв'язку науково-технічного потенціалу та інноваційного розвитку, тобто науково–технологічний потенціал розглядається як фактор інноваційного розвитку держави [8].

А. Мельник вказує на те, що науково-технічний потенціал визначається сукупністю матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, які спрямовуються у сферу науково-технічної діяльності і здатні забезпечити ефективніше використання суспільної праці [16, с. 105].

Підтверджує цю тезу й В. Шимов, де у своїй праці зазначає, що науково-технічний потенціал країни визначається як сукупність ресурсів і умов здійснення прикладних наукових досліджень і розробок, в тому числі дослідно-конструкторських і дослідно-технологічних робіт [25, с. 76].

В. Решетило розглядає науково-технічний потенціал, як складову економічного потенціалу, що визначається як наявні у країні можливості в галузі науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок. Це досягнення фундаментальної та прикладної науки, нові технології, дослідно-експериментальна база, а також науково-технічні й конструкторські кадри високої кваліфікації [17, с. 154].

М. Бендиков та Є. Хрустальов відзначають, що науково-технічний потенціал – це організована сукупність взаємопов'язаних умов і ресур-

© **Святогор В'ячеслав Валерійович,** здобувач кафедри фінансів *і* банківської справи ДВНЗ «Ужгородський національний університет», e-mail: svv100391@gmail.com

сів, які забезпечують, з одного боку, відтворення апробованих і можливість отримання нових наукових знань, а з іншого – відтворення існуючих умов (включаючи організаційно-економічні форми існування наукового колективу) і можливість розробки технічних нововведень за нормативний період часу [1].

Аналіз сучасних праць дослідників, доводить, що подальша розробка теоретичних і практичних аспектів формування науково-технічного потенціалу залишаються пріоритетними в умовах сьогодення та вимагають проведення кількісних та якісних аналітичних досліджень для з'ясування реального стану справ в Україні, що й зумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Формулювання цілей статті. Головною метою статті є визначення науково-технічного потенціалу України в контексті інноваційної спрямованості національної економіки.

Опис основного матеріалу дослідження. В умовах усвідомлення зростаючого значення науки та інновацій для реалізації задач модернізації національної економіки і держави в цілому, важливе значення має аналіз науково-технічного потенціалу України.

Згідно Закону України „Про інноваційну діяльність", інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [3].

Інноваційна діяльність в економіці безпосередньо пов'язана з результатами науково-технічного прогресу (НТП), який доцільно розділити умовно на дві головні взаємопов'язані і взаємодоповнюючі складові – науково-технічні і виробничо-технічні досягнення. У першому випадку, результатами НТП є наукові досягнення – нові знання, нові науково-технічні ідеї, відкриття та винаходи, нові технології на принципово нових фізико-хіміко-біологічних законах. У другому випадку результатами НТП є виробничо-технічні досягнення – інновації [6].

Згідно Закону України „Про наукову і науково-технічну діяльність", наукова (науково-технічна) робота – наукові дослідження та науково-технічні (експериментальні) розробки, проведені з метою одержання наукового, науково-технічного (прикладного) результату [4].

Стратегічним завданням в частині розвитку науки є створення сектора досліджень і розробок, здатного проводити фундаментальні та прикладні дослідження з актуальних для світової економіки і науки та пріоритетним для України напрямками.

Від науково-технічного потенціалу країни багато в чому залежить і науково-виробничий потенціал її національних фірм і підприємств, їх здатність забезпечувати високий рівень і темпи НТП, їх „виживання" в умовах конкурентної боротьби. Науково-технічний потенціал країни створюється як зусиллями національних науково-технічних організацій, так і з використанням світових досягнень науки і техніки.

Організації, які виконували науково-дослідні роботи, відповідно до прийнятої класифікації розподіляються на наступні сектори діяльності: державний, підприємницький, вищої освіти і приватний неприбутковий (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка та розподіл організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи, за секторами діяльності, за період 2005 – 2015 рр., од. [9-15]

Показник	Роки										
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість організацій в Україні - всього:	1510	1452	1404	1378	1340	1303	1255	1208	1143	999	978
державний сектор	501	511	496	496	499	514	508	496	456	419	433
підприємницький сектор	837	767	729	698	658	610	570	535	507	422	394
сектор вищої освіти	172	173	178	182	181	178	176	176	180	158	151
приватний неприбутковий сектор	0	1	1	2	2	1	1	1	0	0	0

У 2015 році на перше місце за кількістю організацій виходить державний сектор. До складу державного сектора входять організації центральних органів виконавчої влади, що забезпечують управління державою і задоволення потреб суспільства в цілому та некомерційні організації, повністю або в основному фінансовані і контрольовані урядом України. У державному секторі кількість наукових організацій країни з 2005 року по 2015 рік зменшилась на 68 організацій (13,57%). Аналогічна ситуація за досліджуваний період спостерігається й у інших секторах: підприємницький сектор скоротився на 443 організації (52,93%), сектор вищої освіти – на 21 організацію (12,21%); що стосується приватного неприбуткового сектору, то відповідні статисти-

чні дані показали його цілковиту нерозвиненість в Україні. Таким чином, зміни в розподілі організацій за секторами діяльності за період 2005 – 2015 рр. в Україні свідчать про інституційні трансформації в економіці, зниження зацікавленості представників бізнес-середовища до виконання науково-дослідницької діяльності. Подібні тенденції є стримуючим фактором для розвитку сфери інноваційної діяльності.

Аналізуючи розподіл працівників основної діяльності наукових організацій за секторами діяльності, варто відзначити, що переважна частка підсумкового рівня негативної динаміки зазначених показників була сформована результативністю функціонування підприємницького сектора наукової діяльності. Так, упродовж 2005 – 2015 рр. темпи скорочення кількості працівників основної діяльності перевищили аналогічний показник щодо кількості наукових організацій на 5,21 в. п.: -40,44% та -35,23% відповідно. Переважна частка підсумкового рівня негативної динаміки зазначених показників була сформована результативністю функціонування підприємницького сектора наукової діяльності. Процеси закриття наукових установ та звільнення працівників основної діяльності за досліджуваний період сягнули в зазначеному секторі позначки -52,93% та -52,91% відповідно. Тож підприємницький сектор, перевищивши показники загальної динаміки щодо чисельності працівників основної діяльності та кількості наукових організацій в 1,27 та 1,38 рази, відносно установ державного сектора та сектора вищої освіти зазнав значного скорочення власної частки в секторальній структурі.

Процеси закриття наукових установ та звільнення працівників основної діяльності за досліджуваний період сягнули в зазначеному секторі позначки -52,93% та -52,91% відповідно. Тож підприємницький сектор, перевищивши показники загальної динаміки щодо чисельності працівників основної діяльності та кількості наукових організацій в 1,27 та 1,38 рази, відносно установ державного сектора та сектора вищої освіти зазнав значного скорочення власної частки в секторальній структурі. (повтор!) І якщо стосовно кількості наукових організацій підприємницький сектор із часткою 40,29% втратив лідируючу позицію станом на 2015 рік відносно підсумку 2005 року (55,43%), поступившись державному (44,27%), то за чисельністю працівників основної діяльності найбільш привабливим з позиції зайнятості став державний сектор – 50,81% проти 42,63%. (рис.1).

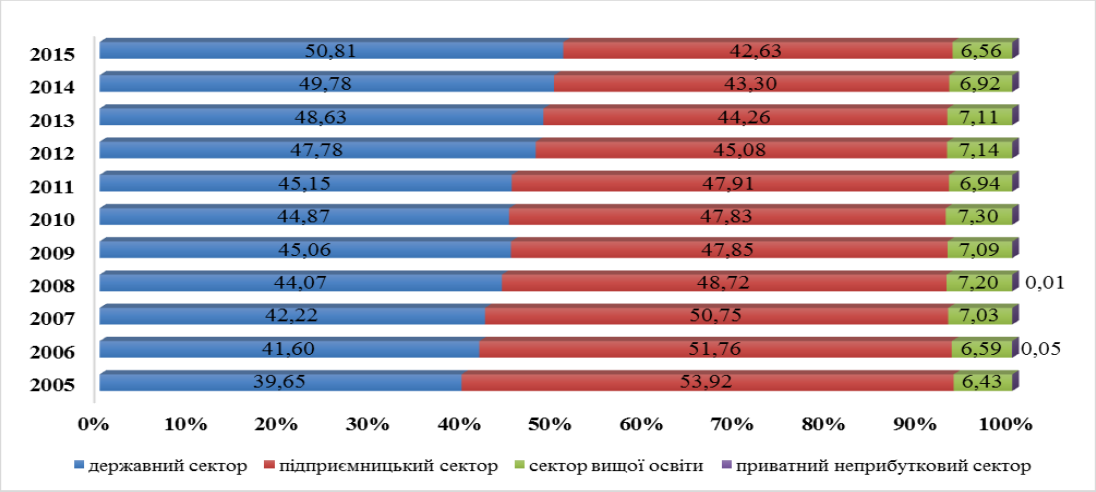


Рис. 1. Розподіл працівників основної діяльності наукових організацій за секторами діяльності за період 2005 – 2015 рр., % [9-15]

Характеризуючи нинішній стан української науки, варто особливо відзначити перманентність тенденції до скорочення кількості наукових організацій та чисельності працівників основної діяльності упродовж всього етапу державотворення.

На основі статистичних даних, динаміка питомої ваги витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт у ВВП (наукоємність ВВП), питомої ваги видатків державного бюджету на науку у ВВП, питомої ваги обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт у ВВП представлена на рис. 2. Ці значення показують, по-перше, наскільки інтенсивно в абсолютних масштабах наука розвивається в країні і, по-друге, яке місце вона займає в економіці. ВВП тут виступає знаменником і дозволяє нормувати показники, тобто оцінюється розмір сектора досліджень і розробок в масштабах національної економіки.

Рис. 2. Динаміка питомої ваги витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт, питомої ваги видатків державного бюджету на науку, питомої ваги обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт у ВВП за 2000 – 2015 роки, % [2; 9-15]

На основі показників, відображених на рис. 2, в Україні спостерігається погіршення основного індикатора розвитку наукової сфери – показника наукоємності ВВП (частки витрат на виконання наукових досліджень та розробок у ВВП), який з 2005 по 2015 роки зменшився з 0,99% до 0,62 % (на 0,37 в.п.) відповідно і тим самим вплинув на зміну економічної функції науки на пізнавальну. Це свідчить про зниження уваги з боку держави до наукової та науково-технічної роботи. На відміну від розвинутих країн, приріст ВВП яких забезпечується за рахунок виробництва та експорту наукоємної продукції, Україна розвивається без суттєвого використання результатів наукових досліджень.

Значне погіршення результативності науково-дослідного потенціалу було зумовлено зниженням реального обсягу фінансування наукових досліджень, хоча номінально відбувалося їх збільшення (табл. 2).

Таблиця 2

Структура фінансування наукової і науково-технічної діяльності за джерелами за період 2005 – 2015 рр., млн. грн., % [9-15]

Роки	Кошти державного бюджету		Кошти замовників підприємств, організацій України		Кошти замовників іноземних держав		Власні кошти		Кошти інших джерел		Всього
	Абсолютний показник (млн. грн)	Відносний показник (%)	Абсолютний показник (млн. грн)	Відносний показник (%)	Абсолютний показник (млн. грн)	Відносний показник (%)	Абсолютний показник (млн. грн)	Відносний показник (%)	Абсолютний показник (млн. грн)	Відносний показник (%)	Абсолютний показник (млн. грн)
2005	1711,2	33,16	1680,1	32,56	1258	24,38	338,5	6,56	172,6	3,34	**5160,4**
2006	2017,4	39,06	1563,3	30,27	1000,9	19,38	462,7	8,96	120,1	2,33	**5164,4**
2007	2815,4	45,78	1725,7	28,06	978,7	15,92	521,1	8,47	108,3	1,76	**6149,2**
2008	3909,8	48,72	2072,2	25,82	1254,9	15,64	592,5	7,38	195,4	2,43	**8024,8**
2009	3398,6	43,45	1870,8	23,92	1743,4	22,29	629,4	8,05	180,0	2,30	**7822,2**
2010	3704,3	41,18	1961,2	21,80	2315,9	25,74	872,0	9,69	142,5	1,58	**8995,9**
2011	3859,7	40,24	2285,9	23,83	2478,1	25,84	841,8	8,78	125,9	1,31	**9591,4**
2012	4709,1	44,60	2458,4	23,28	2045,0	19,37	1121,3	10,62	224,7	2,13	**10558,5**
2013	4762,1	42,67	2306,6	20,67	2411,5	21,61	1466,6	13,14	214,3	1,92	**11161,1**
2014	4021,5	38,97	2152,4	20,86	2043,0	19,80	1927,8	18,68	175,6	1,70	**10320,3**
2015	4253,7	34,80	2456,9	20,10	2224,6	18,20	3006,9	24,60	281,1	2,30	**12223,2**

У 2015 році обсяг фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт становив 12223,2 млн. грн. на противагу 5160,4 млн. грн. у 2005 році, тобто відбулося збільшення загального обсягу їх фінансування майже у 2,4 рази (у порівнянні з 2000 роком – майже у 6 разів). У 2009 році витрати на науку в результаті спаду загальної економічної

активності внаслідок Світової фінансової кризи зменшилися і склали 7822,2 млн. грн., що на 2,5 % менше в порівнянні з попереднім 2008 роком.

Провідні світові держави, усвідомлюючи тенденції глобалізації, активно розвивають національні зовнішньоекономічні комплекси на високотехнологічній основі, приділяють особливу увагу просуванню наукомісткого експорту, а також охороні і захисту інтелектуальної власності як системоутворюючого елементу інноваційної економіки [7].

Загальною статистичною мірою інновацій передового технологічного рівня є кількість поданих заявок на видачу патентів з даної країни. Загалом, у 2015 році до Державного підприємства „Український інститут інтелектуальної власності" (Укрпатент) як уповноваженого закладу для проведення експертизи заявок на об'єкти промислової власності надійшло майже 48 тис. заявок на об'єкти промислової власності, у тому числі майже 4,5 тис. заявок на винаходи, понад 8,6 тис. – на корисні моделі, майже 2,1 тис. – на промислові зразки і більше 32,8 тис. – на знаки для товарів і послуг (у т.ч. майже 24,7 тис. заявок – за національною процедурою) [15, с.11] та порівняно з показниками 2005 року становить 80,42%, 118,25%, 103,48% та 113,69% відповідно, що відповідає тенденціям до зростання числа поданих патентних заявок у всьому світі, число яких у 2015 році досягло 2,9 млн. [5]. Це відбувалося на тлі глобального зростання попиту на права інтелектуальної власності, який служить стимулом економічної діяльності.

Динаміка кількості діючих на території України патентів за досліджуваний період є загалом позитивною, а рівень зростання сягнув 27,1% (рис.3). Це свідчить про ту важливу роль, яку відіграють технології і бренди в досягненні успіху на сучасному ринку.

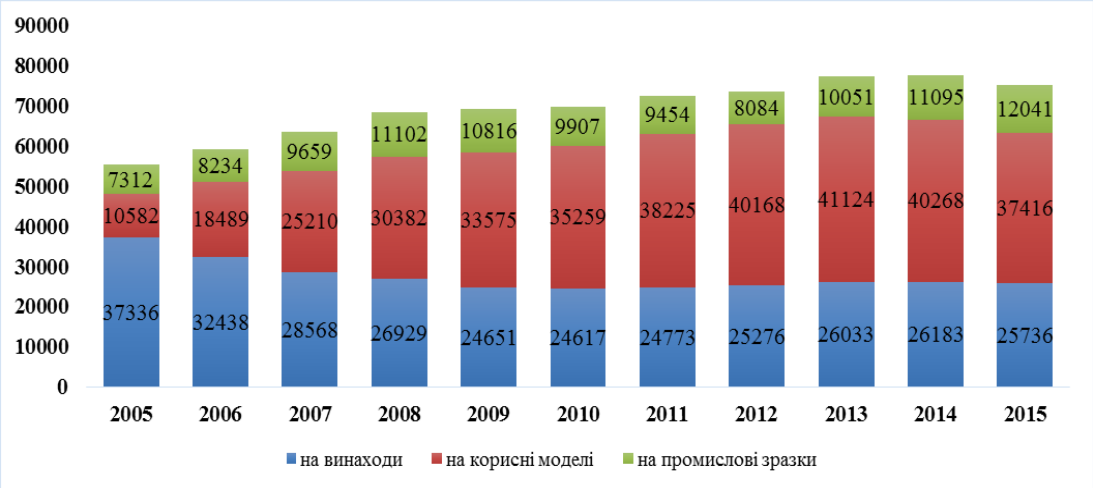


Рис. 3. Кількість діючих в Україні патентів, 2006 – 2015 рр., од. [18-24]

Отже, підвищення ефективності функціонування сфери науки і технологій на основі оптимізації мережі державних наукових організацій, концентрації ресурсів на пріоритетних напрямках розвитку науки, технологій і техніки, підвищення якості регулювання в даній сфері має забезпечити зростання результативності наукових досліджень і розробок, ефективне використання бюджетних коштів, їх концентрацію в цілях реалізації на конкурсній основі перспективних програм і проектів в рамках пріоритетних напрямків розвитку науки, технологій і техніки, а також розширення можливостей залучення в наукову сферу позабюджетних джерел фінансування.

Висновки і перспективи подальших досліджень. У вітчизняній науці на сучасному етапі домінують тенденції, що негативно характеризують вихідні умови функціонування галузі. Йдеться не лише про недостатній обсяг та недоліки використовуваного механізму фінансового забезпечення наукових досліджень, але і про безупинне скорочення кількості наукових організацій та працівників основної діяльності.

Інтеграція вітчизняної науки в глобальні процеси науково-технічного розвитку забезпечить підвищення ефективності участі України в міжнародному поділі праці в науково-технічній сфері, просування власних наукових розробок на світовий ринок, підвищення привабливості національних науково- дослідницьких програм і проектів для іноземних інвесторів.

Перспективним напрямом дослідження залишається розширення меж аналізу науково-технічного потенціалу України, який своїми результатами повинен сприяти інтенсивному розвитку національної інноваційно спрямованої економіки, забезпечувати прискорення впровадження у виробництво останніх досягнень науки і техніки.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бендиков М.А. Методологические основы исследования механизма инновационного развития в современной экономике / М.А. Бендиков, Е.Ю. Хрусталев. // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – №2. – С. 314.
2. Економічна статистика / Наука, технології та інновації [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html
3. Закон України „Про інноваційну діяльність" [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/40-15
4. Закон України „Про наукову і науково-технічну діяльність" [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/848-19
5. Инфографик: число заявок на охрану объектов ИС в 2015 г. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2016/article_0017.html
6. Исмаилов Т. А. Инновационная экономика – стратегическое направление развития России в XXI веке / Т. А. Исмаилов. // Инновации. – 2003. – №1. – С. 12–16.
7. Макаров А. Продвижение инновационного экспорта России: роль охраны прав интеллектуальной собственности / А. Макаров, А. Пахомов. // Экономическое развитие России. – 2013. – №8. – С. 46.
8. Мартюшева Л.С. Інноваційний потенціал як об'єкт економічного дослідження / Л.С. Мартюшева, В.О. Калишенко // Фінанси України. – 2012. – № 10. – С. 61-66.
9. Наукова та інноваційна діяльність України у 2009 році. Статистичний збірник // [Відпов. за випуск І.В. Калачова]. – К.: ДП „Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України", 2010. – С. 347.
10. Наукова та інноваційна діяльність України у 2010 році. Статистичний збірник // [Відпов. за випуск І.В. Калачова]. – К.: ДП „Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України", 2011. – С. 282.
11. Наукова та інноваційна діяльність України у 2011 році. Статистичний збірник // [Відпов. за випуск І.В. Калачова]. – К.: ДП „Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України", 2012. – С. 305.
12. Наукова та інноваційна діяльність України у 2012 році. Статистичний збірник // [Відпов. за випуск І.В. Калачова]. – К.: ДП „Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України", 2013. – С. 287.
13. Наукова та інноваційна діяльність у 2013 році. Статистичний збірник // [Відпов. за випуск О.О. Кармазіна]. – К.: ДП „Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України", 2014. – С. 314.
14. Наукова та інноваційна діяльність у 2014 році. Статистичний збірник // [Відпов. за випуск О.О. Кармазіна]. – К.: ДП „Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України", 2015. – С. 255.
15. Наукова та інноваційна діяльність у 2015 році. Статистичний збірник // [Відпов. за випуск О.О. Кармазіна]. – К.: ДП „Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України", 2016. – С. 257.
16. Національна економіка: Навч. посіб. / А.Ф. Мельник, А.Ю. Васіна, Т.Л. Желюк, Т.М. Попович. – К.: Знання, 2011. – 463 с.
17. Решетило В.П. Національна економіка: Навч. посіб. / В.П. Решетило. – Х.: ХНАМГ, 2009. – 386 с.
18. Річний звіт Державної служби інтелектуальної власності України за 2009 рік. – К.: Державна служба інтелектуальної власності України, 2010. – 71 с.
19. Річний звіт Державної служби інтелектуальної власності України за 2010 рік. – К.: Державна служба інтелектуальної власності України, 2011. – 67 с.
20. Річний звіт Державної служби інтелектуальної власності України за 2011 рік. – К.: Державна служба інтелектуальної власності України, 2012. – 66 с.
21. Річний звіт Державної служби інтелектуальної власності України за 2012 рік. – К.: Державна служба інтелектуальної власності України, 2013. – 60 с.
22. Річний звіт Державної служби інтелектуальної власності України за 2013 рік. – К.: Державна служба інтелектуальної власності України, 2014. – 62 с.
23. Річний звіт Державної служби інтелектуальної власності України за 2014 рік. – К.: Державна служба інтелектуальної власності України, 2015. – 64 с.
24. Річний звіт Державної служби інтелектуальної власності України за 2015 рік. – К.: Державна служба інтелектуальної власності України, 2016. – 72 с.
25. Шимов В.Н. Национальная экономика Беларуси / В.Н. Шимов. – Минск: БГЭУ, 2006. – 751 с.

REFERENCES

1. Biendikov, M. A., Khrustaliev, E.Yu. (2007). Mietodologichieskiie osnovy issliedovaniia miekhanizma innovatsionnogo razvitiia v sovriemiennoi ekonomikie [Methodological bases of research of the mechanism of innovative development in the modern economy]. Mieniedzhmient v Rossii s za rubiezhom – Management in Russia and abroad, 2, 314 p. [in Russian].
2. Ekonomichna statystyka / Nauka, tekhnolohii ta innovatsii [Economic statistics / Science, Technology and Innovation]. (n.d.). *ukrstat.gov.ua.* Retrived from: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html [in Ukrainian].
3. Zakon Ukraini „Pro innovatsiinu diialnist" [The Law of Ukraine „On the innovative activity"] (n.d.). *zakon.rada.gov.ua.* Retrived from: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/40-15 [in Ukrainian].

4. Zakon Ukraini „Pro naukovu i naukovo-tekhnichnu diialnist" [The Law of Ukraine „On scientific and technical activity"] (n.d.). *zakon.rada.gov.ua.* Retrived from: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/848-19 [in Ukrainian].

5. Infografik: chislo zaiavok naokhranu obiektov IS v 2015 g. [Infographics: the number of applications for IP protection in 2015] (n.d.). *www.wipo.int.* Retrived from: http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2016/article_0017.html [in Russian].

6. Ismailov, T.A. (2003). Innovatsionnaia ekonomika – stratiegicheskoie napravlieniie razvitiia Rossii v XXI viekie [Innovative economy – a strategic direction of development of Russia in the XXI century]. Innovatsii – Innovations, 1, 12-16 [in Russian].

7. Makarov, A., Pakhomov, A. (2013). Prodvizhieniie innovatsionnogo eksporta Rossii: rol okhrany prav intieliektualnoi sobstviennosti [Promotion of Russia's innovative exports: the role of intellectual property rights protection]. Ekonomichieskoie razvitiie Rossii – Economic development of Russia, 8, 46 p. [in Russian].

8. Martiusheva, L.S., Kalyshenko, V.O. (2012). Innovatsiinui potentsial yak obiekt ekonomichnoho doslidzhennia [Innovative potential as an object of economic research]. Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine, 10, p. 61-66 [in Ukrainian].

9. Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy u 2009 rotsi. Statystychnyi zbirnyk [Research and innovation activity in Ukraine in 2009. Statistical yearbook], Kyiv: DP „Informatsiino-vydavnychyi tsentr Derzhkomstatu Ukrainy" [in Ukrainian].

10. Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy u 2010 rotsi. Statystychnyi zbirnyk [Research and innovation activity in Ukraine in 2010. Statistical yearbook], Kyiv: DP „Informatsiino-vydavnychyi tsentr Derzhkomstatu Ukrainy" [in Ukrainian].

11. Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy u 2011 rotsi. Statystychnyi zbirnyk [Research and innovation activity in Ukraine in 2011. Statistical yearbook], Kyiv: DP „Informatsiino-vydavnychyi tsentr Derzhkomstatu Ukrainy" [in Ukrainian].

12. Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy u 2012 rotsi. Statystychnyi zbirnyk [Research and innovation activity in Ukraine in 2012. Statistical yearbook], Kyiv: DP „Informatsiino-vydavnychyi tsentr Derzhkomstatu Ukrainy" [in Ukrainian].

13. Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy u 2013 rotsi. Statystychnyi zbirnyk [Research and innovation activity in Ukraine in 2013. Statistical yearbook], Kyiv: DP „Informatsiino-vydavnychyi tsentr Derzhkomstatu Ukrainy" [in Ukrainian].

14. Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy u 2014 rotsi. Statystychnyi zbirnyk [Research and innovation activity in Ukraine in 2014. Statistical yearbook], Kyiv: DP „Informatsiino-vydavnychyi tsentr Derzhkomstatu Ukrainy" [in Ukrainian].

15. Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy u 2015 rotsi. Statystychnyi zbirnyk [Research and innovation activity in Ukraine in 2015. Statistical yearbook], Kyiv: DP „Informatsiino-vydavnychyi tsentr Derzhkomstatu Ukrainy" [in Ukrainian].

16. Melnyk, A.F., Vasina, A.Yu. (2011). Natsionalna ekonomika [The national economy], Kyiv: Znannia [in Ukrainian].

17. Reshetylo, V.P. (2009). Natsionalna ekonomika [The national economy], Kharkiv: KhNAMH [in Ukrainian].

18. Richnyi zvit Derzhavnoi sluzhby intelektualnoi vlasnosti Ukrainy za 2009 rik [The State Department of Intellectual Property. Annual Report, 2009], Kyiv: Derzhavna sluzhba intelektualnoi vlasnosti Ukrainy [in Ukrainian].

19. Richnyi zvit Derzhavnoi sluzhby intelektualnoi vlasnosti Ukrainy za 2010 rik [The State Department of Intellectual Property. Annual Report, 2010], Kyiv: Derzhavna sluzhba intelektualnoi vlasnosti Ukrainy [in Ukrainian].

20. Richnyi zvit Derzhavnoi sluzhby intelektualnoi vlasnosti Ukrainy za 2011 rik [The State Department of Intellectual Property. Annual Report, 2011], Kyiv: Derzhavna sluzhba intelektualnoi vlasnosti Ukrainy [in Ukrainian].

21. Richnyi zvit Derzhavnoi sluzhby intelektualnoi vlasnosti Ukrainy za 2012 rik [The State Department of Intellectual Property. Annual Report, 2012], Kyiv: Derzhavna sluzhba intelektualnoi vlasnosti Ukrainy [in Ukrainian].

22. Richnyi zvit Derzhavnoi sluzhby intelektualnoi vlasnosti Ukrainy za 2013 rik [The State Department of Intellectual Property. Annual Report, 2013], Kyiv: Derzhavna sluzhba intelektualnoi vlasnosti Ukrainy [in Ukrainian].

23. Richnyi zvit Derzhavnoi sluzhby intelektualnoi vlasnosti Ukrainy za 2014 rik [The State Department of Intellectual Property. Annual Report, 2014], Kyiv: Derzhavna sluzhba intelektualnoi vlasnosti Ukrainy [in Ukrainian].

24. Richnyi zvit Derzhavnoi sluzhby intelektualnoi vlasnosti Ukrainy za 2015 rik [The State Department of Intellectual Property. Annual Report, 2015], Kyiv: Derzhavna sluzhba intelektualnoi vlasnosti Ukrainy [in Ukrainian].

25. Shimov, V.N. (2006). Natsionalnaia ekonomika Bielarusi [National economy of Belarus], Minsk: BGEU [in Russian].

Одержано 13.03.2017 р.

УДК 334+338.2

Слободянюк Н.О.

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ

Основний науковий результат статті полягає у визначенні системного ефекту від інвестування в агропромисловий комплекс за рахунок дифузії інвестицій унаслідок міжгалузевого характеру утворення. Виділено три стратегічні пріоритети інвестиційно-інноваційної політики держави в агропромисловому комплексі: за об'єктами інвестування – акцент на інноваційні технології ресурсозберігаючого, екологобезпечного характеру; за джерелами фінансування інвестицій – бюджетна підтримка, створення агропромислово-фінансових груп і централізованих спеціалізованих фондів; залучення іноземного капіталу; за науково-інфраструктурним забезпеченням - створення науково-технічних альянсів, кластерних структур, агропромислових наукових парків, формування механізмів трансферу інноваційних технологій.

Ключові слова: *стратегічні пріоритети, агропромисловий комплекс, політика, інвестиційно-інноваційна.*

Постановка проблеми. Низька конкурентоспроможність агропромислового комплексу, існуючі економічні протиріччя в ньому вимагають переосмислення стратегічних напрямів здійснення державної аграрної політики, творчого підходу до нової методології господарювання на всіх агропромислових формуваннях на основі стабільного зростання частки наукоємного сектора виробництва. Розвиток інвестиційно-інноваційної діяльності в аграрній сфері економіки залежить від багатьох факторів, серед яких головним є інституціональне забезпечення, сформоване під впливом державного регулювання аграрно-економічних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми державного регулювання агропромислового комплексу знаходяться у центрі уваги багатьох учених. Федун І.Л. відзначає, що зростання ролі та активізація процесів інноваційно-інвестиційної діяльності в агропромисловому виробництві приводить до підвищення динамізму господарських систем і всього відтворювального циклу [1, с. 208]. Вакулич М.М. акцентує увагу на тому, що в основу трансформаційних процесів в аграрній сфері мають бути покладені принципи активно-пасивного державного регулювання, вираженого у державній фінансовій підтримці та ідеології інвестиційно-інноваційного розвитку [2, с. 47]. Остання передбачає використання коштів, отриманих від інвестування в інновації, на фінансування повторних інновацій, що забезпечить безперервність інвестиційно-інноваційного процесу та нарощування його масштабів у перспективі. Погоджуємося з Ларіною Я. С., що альтернативи переходу аграрного сектору економіки України до інноваційного типу розвитку в умовах глобалізації, євроінтеграційних процесів та недостатньої конкурентоспроможності вітчизняної кінцевої агропродовольчої продукції (продуктів харчування) на зовнішніх ринках не існує [3, с. 264]. Деформовану структуру інвестицій в аграрній сфері Батир Ю. Г., Чуйко Н. В., Храпач К. Г. пояснюють зневагою держави до закону граничної корисності при здійсненні бюджетних асигнувань [4, с. 278]. Дудник О. В. переконливо доводить, що обсяги державної підтримки, яку аграрії отримують в Україні, не йде в жодне порівняння з обсягами бюджетної підтримки, що надаються сільськогосподарським товаровиробникам в країнах дальнього і ближнього зарубіжжя [5, с. 82]. Високо оцінюючи науковий доробок указаних авторів, слід визнати недостатню увагу вчених до проблем стратегічного управління інвестиційним процесом в агропромисловому комплексі.

Формулювання цілей статті – визначення макроекономічного значення інвестування в агропромисловий комплекс і обґрунтування на цій основі стратегічних пріоритетів інвестиційно-інноваційної політики його розвитку.

Опис основного матеріалу дослідження. Інвестиційно-інноваційний розвиток є процесом структурного вдосконалення національної економіки переважно за рахунок пріоритетного інвестування в нові технологічні уклади для зростання обсягів суспільного виробництва, підвищення якості суспільного продукту,

© **Слободянюк Наталя Олександрівна,** к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів та банківської справи, Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривій Ріг, тел.: +380975822248, e-mail: slobnata@mail.ru

зміцнення національної конкурентоспроможності та формування суспільства постіндустріального типу.

Аграрний сектор України є системоутворюючим у національній економіці, що формує засади збереження суверенності держави - продовольчу та у визначених межах економічну, екологічну та енергетичну безпеку, забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей національної економіки [6, с. 61].

Агропромисловий комплекс (АПК) складається з сільського господарства, як головної галузі, промисловості, що виробляє засоби виробництва для нього, а також переробної промисловості [7, с. 110]. У сучасних умовах АПК має потенціал виробництва, який значно перевищує потреби внутрішнього ринку, і тому може стати локомотивом розвитку національної економіки, надати імпульс інвестиційному, технологічному та соціальному піднесенню держави. Необхідною передумовою для цього є реалізація інвестиційних проектів з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Інвестування агропромислових підприємств диверсифікує попит та пропозицію, сприяє розмиванню міжгалузевих кордонів, оскільки орієнтує їх на проникнення в нові підгалузі та на нові ринки. Нововведення наповнюють новим змістом та стратегічною спрямованістю інноваційно-інвестиційний процес в аграрній сфері, але їх поширенню перешкоджають неефективна законодавча, правоохоронна, судова влада, їх асиметрія. Існуючий господарський порядок, зростання рівня зношеності техніки, переважання використання застарілих технологій обумовлюють високий рівень трансакційних витрат інвестиційної діяльності. Указані вади пов'язані, насамперед, з недоліками системи державного регулювання і неефективністю державної інвестиційно-інноваційної політики в аграрному секторі національної економіки.

У сучасних умовах державна інвестиційно-інноваційна політика в аграрному секторі має декларативний характер, зберігається залишковий принцип його державного фінансування. Відсутність чітких стратегічних орієнтирів державного стимулювання інвестиційно-інноваційних зрушень обумовлює існування деформованої науково-технічної бази галузевої науки, збереження диспропорцій у сфері оновлення матеріально-технічної бази агропромислового комплексу, високий рівень матеріало- та енергоємності його кінцевої продукції.

На сучасному етапі розвитку агропромислового виробництва завданням інвестиційної політики є визначення пріоритетних напрямів, джерел і обсягів капітальних вкладень в ті чи інші галузі сільського господарства, а також створення сприятливих нормативно-правових і господарських умов для інвестування в основний капітал за рахунок удосконалення системи оподаткування та амортизаційної політики, митно-тарифного регулювання, захисту права власності, надання виробникам найбільш важливих видів продукції державної підтримки, податкових пільг і преференцій. Для розбудови інвестиційно-інноваційної інфраструктури доцільно використовувати тендерні торги, за результатами яких фінансування переможців може здійснюватися з державного бюджету на основі повернення. Пріоритетними напрямами інвестиційно-інноваційної політики держави в аграрному секторі є: підвищення конкурентоспроможності аграрної продукції шляхом впровадження європейських стандартів якості; вдосконалення та оновлення асортименту відповідно до попиту споживачів; підвищення ефективності роботи сільськогосподарських підприємств за рахунок модернізації та введення нових виробничих потужностей; зростання обсягів продукції експорту; забезпечення нарощування випуску продукції, що сертифікована за світовими стандартами.

Пріоритети державної інвестиційно-інноваційної політики в аграрному секторі національної економіки закладено в програмних документах. У Стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки зазначається, що що в умовах інтеграції України до Європейського Союзу розвиток національної економіки має відбуватися за інноваційною моделлю [8]. З розвитком глобальних процесів та в умовах підписання Україною Угоди про асоціацію з ЄС перед аграрним сектором економіки постали додаткові проблеми, пов'язані із забезпеченням його конкурентоспроможності на світовому ринку через вільне і квотове пересування капіталу, продукції тощо. В аграрній галузі національної економіки необхідно вибудувати спеціалізовані експортні підгалузі, які перетворять Україну з держави сировинної орієнтації на державу-лідера. Створення проривних аграрних інновацій передбачено Стратегією розвитку аграрного сектора України на період до 2020 р. [9], яка спрямована на формування ефективного, ресурсозберігаючого, еколого-безпечного, соціально спрямованого, наукоємного сектора економіки, здатного задовольнити потреби внутрішнього ринку та забезпечити провідні позиції на світовому ринку сільськогосподарської продукції та продовольства. Основою вибору інноваційної стратегії аграрних підприємств є

обґрунтування тенденцій розвитку науки й техніки, переходу до нового технологічного укладу, аналізу та прогнозу динамічного оновлення продуктів і технологій в аграрному виробництві. Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [10] визначено «Технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу» серед семи стратегічних пріоритетів інноваційної діяльності.

Формування економічних передумов для реалізації інвестиційно-інноваційних стратегій в сфері АПК за останні роки є незаперечною ознакою якісно нового рівня управління і зміщення орієнтирів вітчизняної аграрної політики в бік зміцнення позицій національного продовольчого сектору у світовому просторі. Стратегічна спрямованість на здійснення інноваційних зрушень в агропромисловому секторі свідчить про завершення епохи спонтанних, хаотичних ринкових перетворень, які здійснювались під впливом короткотермінових внутрішніх і зовнішніх факторів.

Рівноважний стан аграрної економіки означає, що вона почне функціонувати переважно на основі ринкових механізмів за державної підтримки формування необхідних інститутів розвитку. Перехід на інноваційний шлях передбачає не тільки модернізацію технологій виробництва аграрної продукції, а й зміну галузевої структури, форм організації виробництва та методів управління. У разі продовження активної діяльності державних та місцевих органів управління з бюджетної підтримки аграрного сектору можна реально завершити специфікацію прав власності на землю в аграрних підприємствах.

Державна політика щодо екологізації національної економіки має бути спрямована на стимулювання виробництва екологічно чистої продукції. Враховуючи специфіку сільськогосподарської сфери та багатозначність завдань, що стоять перед аграрним сектором економіки України, а також пріоритетність інтеграції до Європейського Союзу, на державному рівні необхідно: стимулювати ведення ґрунтозахисного сільського господарства; встановити жорсткий контроль за дотриманням аграрними підприємствами сучасних екологічних норм; забезпечити конкурентні умови виробникам сільськогосподарської продукції; відстоювати інтереси споживачів та гарантувати безпеку харчових продуктів.

Для досягнення цілей формування і реалізації механізму управління інвестиційною стратегією аграрного сектора необхідно побудувати механізм, який включає сукупність інвестиційних ресурсів, методів, коштів, інструментів і важелів впливу на інвестиційні процеси в аграрному секторі України, що вживаються органами влади на державному і регіональному рівня. Механізм управління інвестиційною стратегією аграрного сектора повинен включати наступні структурні елементи: цілі управління, трансформовані в критерії управління; елементи об'єкту управління та їх зв'язки, на які здійснюється вплив в інтересах досягнення поставлених цілей; інструментарій, способи і технологія досягнення поставлених цілей; ресурси управління (матеріально-технічні, фінансові, соціальні, інституціональні і інші ресурси, при використанні яких реалізується обраний метод управління і забезпечується досягнення поставленої мети). Слід зазначити, що управління інвестиційною стратегією аграрного сектора є частиною інвестиційної системи, яка включає також інвестиційні об'єкти і суб'єкти. Критеріями визначення механізму управління інвестиційною стратегією аграрного сектора необхідно вважати досягнення стійкої динаміки наступних показників: темпу зростання інвестицій; рівня капіталізації виробництва в пріоритетних підгалузях аграрної економіки тощо. Формулювання цілей і пріоритетних напрямів інноваційного розвитку починається з проведення системи прогнозно-аналітичного моніторингу ринку наукової продукції, за результатами якого обґрунтовуються принципові рішення і пропозиції відносно головних пріоритетів інноваційної діяльності держави в сфері АПК.

Для стимулювання розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності в аграрній сфері на рівні держави необхідно забезпечити стабільну економічну ситуацію в країні для залучення інвестицій в АПК. Окрім створення сприятливого інвестиційного клімату, аграрні підприємства мають підвищувати власну інвестиційну привабливість і самостійно розробляти програми свого подальшого розвитку, тобто здійснювати стратегічне планування інвестиційної діяльності [11, с. 127]. Залежно від фактору часу виокремлюють 3 форми інвестиційного планування: оперативне - на період, менше ніж 1 рік - квартал, місяць; тактичне - з плановим періодом 1 рік; стратегічне - на плановий період понад 1 рік. Інвестиційна стратегія являє собою систему довгострокових цілей інвестиційної діяльності підприємства, які обумовлені загальними завданнями його розвитку та інвестиційною ідеологією, а також вибором найбільш ефективних шляхів їх досягнення.

Для активізації можливостей інвестиційного забезпечення розвитку агропідприємств доцільно: переорієнтувати діяльність банківської

системи в бік кредитування агропідприємств; створювати агропромислово-фінансові групи, венчурні фонди, пайові інноваційні фонди агроформувань за участю як державних коштів, так і внесків приватних підприємств; активізувати залучення інвестиційного капіталу під гарантії центральних і регіональних органів влади; розвивати лізингові відносини, інфраструктуру інвестиційно-інноваційної діяльності на аграрному ринку, яка забезпечить тісну інтеграцію виробництва і науки: науково-технічних альянсів, консорціумів, спільних інноваційних підприємств (у тому числі й міжнародних), бізнес-інкубаторів, кластерних структур, агропромислових наукових парків тощо.

Створення національних інноваційних кластерів АПК за участю держави дозволить застосувати механізми публічно-приватного партнерства, побудувати відносини взаємодії та взаємної підтримки між державними інститутами та бізнесом в агропромисловій сфері, що сприяє відкритості суспільства; підвищенню якості життя в регіонах, де відбувається реалізація інноваційних проектів за участю держави та бізнесу; активізації процесу накопичення людського капіталу в галузях АПК, що впливає на якість трудових ресурсів та загальний рівень національної економіки.

Стратегія високотехнологічного розвитку сільського господарства на основі інноваційної моделі потребує кардинального поліпшення фінансування науки за рахунок бюджету та залучення позабюджетних асигнувань; зміцнення матеріально-технічної бази наукових установ, оснащення їх сучасною комп'ютерною технікою, новим устаткуванням та приладами; підвищення рівня комерціалізації і результатів наукових досліджень та інноваційних процесів, здійснення державного замовлення на інноваційні продукти; здійснення заходів щодо інтеграції науки і виробництва. Для просування створеної інноваційної продукції наукові установи аграрного профілю мають спільно з державними владними органами вести роботу з надання сільськогосподарським підприємствам науково-консультаційних послуг, проведення науково-практичних конференцій, семінарів, курсів, шкіл, днів поля, організації виставок-ярмарків, аукціонів, «круглих столів», читання лекцій, публікацій рекомендацій, інформаційних листків, статей в газетах, журналах тощо.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Основний науковий результат статті полягає у визначенні системного ефекту від інвестування в агропромисловий комплекс за рахунок дифузії інвестицій унаслідок міжгалузевого характеру утворення. Виділено три стратегічні пріоритети інвестиційно-інноваційної політики держави в агропромисловому комплексі:

- за об'єктами інвестування: інноваційні технології ресурсозберігаючого, екологобезпечного характеру, які дозволятимуть виробляти екологічно чисту сільськогосподарську продукцію, конкурентоспроможну на зарубіжних ринках відповідно до стандартів ЄС;
- за джерелами фінансування інвестицій: виділення бюджетних коштів на конкурсній основі через тендери, надання податкових інвестиційних кредитів, формування гарантійних механізмів із боку центральних і регіональних органів влади за банківськими кредитами; створення агропромислово-фінансових груп і централізованих спеціалізованих фондів за участю держави і приватних структур; залучення іноземного капіталу;
- за науково-інфраструктурним забезпеченням: збільшення обсягів фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт за рахунок різних джерел, створення науково-технічних альянсів, кластерних структур, агропромислових наукових парків, формування механізмів трансферу інноваційних технологій.

Перспективами подальших досліджень є розробка пропозицій щодо обґрунтування інвестиційних стратегій великих корпоративних структур.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Федун І. Л. Портфель стратегій підвищення інноваційно-інвестиційної активності в агропромисловому виробництві України / І. Л. Федун // Економічний аналіз. - 2014. - Т. 15(3). - С. 206-211.

2. Вакулич М. М. Стратегічне управління інвестиційним кліматом в агропромисловому секторі економіки України: підходи та механізми / М. М. Вакулич // Академічний огляд. - 2013. - № 2. - С. 43-51.

3. Ларіна Я. С. Інноваційні стратегії розвитку підприємств аграрного сектора економіки України / Я.С. Ларіна // Економічні інновації. - 2015. - Вип. 60(1). - С. 260-269.

4. Батир Ю. Г. Інвестиційна стратегія розвитку аграрної сфери / Ю. Г. Батир, Н. В. Чуйко, К. Г. Храпач // Проблеми зооінженерії та ветеринарної медицини. - 2015. - Вип. 31(1). - С. 276-280.

5. Дудник О. В. Інвестиційні стратегії підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу аграрних підприємств / О. В. Дудник // Економіка АПК. - 2016. - № 5. - С. 79-86.

6. Кваша Т. К. Бюджетне фінансування та реалізація у 2012 році середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності за стратегічним пріоритетом «технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу» / Т. К. Кваша, О. Ф. Паладченко // Формування ринкових відносин в Україні. - 2014. - № 5. - С. 58-63.

7. Данкевич Є. М. Реалізація інвестиційних проектів в аграрному секторі економіки у контексті стратегії розвитку інтегрованого виробництва / Є. М. Данкевич // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). - 2014. - № 1. - С. 107-111.

8. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів: Рекомендації Верховної Ради України від 21.10.2010 № 2632-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2632-17

9. Про схвалення Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.10.2013 р. № 806-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80

10. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України від 08.09.2011 № 3715-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3715-17

11. Адаменко А. П. Стратегічне планування інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств / А. П. Адаменко // Фінансовий простір. - 2013. - № 3. - С. 125-129.

REFERENCES

1. Fedun I. L. (2014), The portfolio of increase strategies of innovation and investment activity in agricultural production Ukraine, *Ekonomichnyj analiz [Economic Analysis]*, Vol. 15(3), pp. 206-211 (ukr).

2. Vakulych M. M. (2013), Strategic management of the investment climate in the agricultural sector of Ukraine: approaches and mechanisms, *Akademichnyj ogljad [Academic Review]*, No. 2, pp. 43-51 (ukr).

3. Larina Ja. S. (2015), The innovative strategies of enterprise development of the agrarian sector of Ukraine, *Ekonomichni innovacii [Economic innovation]*, Vol. 60(1), pp. 260-269 (ukr).

4. Batyr Ju. G., Chujko N. V., Hrapach K. G. (2015), The investment strategies of the agricultural sector, *Problemy zooinzhenerii' ta veterynarnoi' medycyny [Problems zooengineering and veterinary medicine]*, Vol. 31(1), pp. 276-280 (ukr).

5. Dudnyk O. V. (2016), The investment strategies for more efficient use of the resource potential of agricultural enterprises, *Ekonomika APK [Economy AIC]*, No. 5, pp. 79-86 (ukr).

6. Kvasha T. K., Paladchenko O. F. (2014), The budgetary funding and implementation in 2012, the medium-term priorities for innovation at a strategic priority of «technological innovation and development of agricultural sector», *Formuvannja rynkovyh vidnosyn v Ukrai'ni [Formation of market relations in Ukraine]*, No. 5, pp. 58-63 (ukr).

7. Dankevych Je. M. (2014), The implementation of investment projects in the agricultural sector in the context of the development strategy of integrated production *Zbirnyk naukovyh prac' Tavrijs'kogo derzhavnogo agrotehnologichnogo universytetu (ekonomichni nauky) [Proceedings of the Tauride Agrotechnological State University (economic sciences)]*, No. 1, pp. 107-111 (ukr).

8. Verkhovna Rada of Ukraine (2010), *Strategija innovacijnogo rozvytku Ukrai'ny na 2010-2020 roky v umovah globalizacijnyh vyklykiv* [Strategy of Innovation Development of Ukraine for 2010-2020 in Conditions of Global Challenges], Retrieved from: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2632-17 (ukr).

9. Cabinet of Ministers of Ukraine (2013), *Pro shvalennja Strategii' rozvytku agrarnogo sektoru ekonomiky na period do 2020 roku* [On approval of the Strategy of Development of the agricultural sector for the period until 2020], Retrieved from: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80 (ukr).

10. Verkhovna Rada of Ukraine (2011), *Pro priorytetni naprjamy innovacijnoi' dijal'nosti v Ukrai'ni* [On innovation activity priorities in Ukraine], Retrieved from: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3715-17 (ukr).

11. Adamenko A. P. (2013), Strategic investment planning of farm, *Finansovyj prostir [Financial space]*, No. 3, pp. 125-129 (ukr).

Одержано 10.01.2017 р.

УДК 339.187.2:659.113]:[338.46:796](477)

Стахів І.М., Стасюк О.М.

БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТ В СПОРТИВНО-ОЗДОРОВЧІЙ СФЕРІ

У статті виявлено основні аспекти управління брендами в сфері спортивно-оздоровчих послуг, а також основні причини, що перешкоджають появі світових брендів в Україні. Охарактеризовано сутність поняття спортивного менеджменту. Також виділено, що розвиток ринку спортивно-оздоровчих послуг є рушійною силою для розвитку економіки країни та добробуту населення. Зроблено висновок, що в українських фітнес клубах є перспективи стати брендами і надавати якісні спортивно-оздоровчі послуги, але існує ряд негативних факторів, які стримують їх розвиток на споживчому ринку, що чітко виокремлено в дослідженні.

Ключові слова: *бренд-менеджмент, спортивно-оздоровчі послуги, фітнес клуби, спортивний менеджмент, бренд, якість послуг.*

Постановка проблеми. Підвищена увага, що проявляється до фізичної культури, спорту, охорони здоров'я з боку держави і суспільства дозволяє різним організаціям, установам цих галузей, з одного боку, забезпечити вирішення соціальних, економічних та організаційних завдань розвитку, з іншого, позитивно впливати на рівень здоров'я населення.

В Україні, як і в інших країнах світу, спорт став не тільки невіддільною частиною різноманітних проявів соціуму, способом життя багатьох людей, ідеологією, яка веде до оздоровлення суспільства, а й способом заробити гроші. Наша держава, суспільство потребує фізично міцних людей, зміцнення здоров'я нації, в чому важлива роль належить фізичній культурі та спорту. В силу дії зазначених факторів необхідно розвивати і вдосконалювати організаційно-економічні механізми державного регулювання ринкового саморегулювання спортивно-оздоровчої діяльності в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досліджувана тема в більшій мірі розроблялася в західній історіографії. Концепція бренд-менеджменту розробляється з початку 20 ст., одночасно з появою великих корпорацій. Питаннями щодо бренду, його ролі в організаціях, клубах розвивали і конкретизували Д. Аакер, Ж.-Ж. Капферер, Т. Нільсон, Е. Райс, Д. Траут, К. Келлер і багато інших дослідників. В останнє десятиліття питання бренд-менеджменту і зокрема оцінка бренду розглядалися в багатьох роботах вітчизняних і зарубіжних авторів. З вітчизняних дослідників найбільший внесок в розробку цих проблем внесли Е.М. Забарна, І.В.Мельник, Т.В. Поліщук та інші. Аналізуючи літературу, нами виділено, що саме розвиток бренду в спортивно-оздоровчій сфері залишається зовсім не розкритим питанням, що й зумовило вибір теми дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення ефективних інструментів бренд-менеджменту в сфері спортивно - оздоровчих послуг.

Об'єктом дослідження є бренд, як нематеріальний актив компанії. Предметом дослідження є система управління інтелектуальним капіталом - брендом.

Теоретичною і методологічною базою дослідження послужили праці вітчизняних і зарубіжних авторів в області PR технологій в сфері послуг.

Опис основного матеріалу дослідження. По суті сучасний споживчий ринок - це війна товарних марок і їхніх рекламних образів за місце у свідомості споживачів.

Активізація фірм на загальному національному рівні і транснаціоналізація діяльності компаній сприяли зміні сутності товарного позначення [4]. Знак перетворився в символ, товарне позначення в повній мірі стало виконувати функції торгової марки.

Визнання товару сприяли всі елементи, що дозволяли виділити його з безлічі конкуруючих на ринку аналогів: найменування, знак, колір, звук, запах, упаковка. Розвинулася надалі концепція «відмінності», яка заклала основу нової технології створення фірмових товарів, що отримала назву брендинг[6].

Розвиток економічних відносин зводило бренд на більш високий рівень, термін бренд стали трактувати наступним чином: бренд -

© **Стахів Ірина Михайлівна,** фахівець відділу зовнішніх зв'язків, Львівський державний університет фізичної культури ім. Івана Боберського, тел.: +380973061901, e-mail: irysjka@inbox.ru

Стасюк Ольга Михайлівна, доцент кафедри фізичної реабілітації, кандидат наук з фізичного виховання і спорту, Львівський державний університет фізичної культури імені Івана Боберського, тел.: +380973271066, e-mail: Stasyuk.o@inbox.ru

механізм для досягнення конкурентоспроможної переваги для фірм через диференціювання товару фірми[2].

Брендом можна назвати далеко не кожну торгову марку, а тільки ту, яка здатна створити щось важливе і щось цінне для своїх споживачів, висловити це в атрибутах і комунікаціях, домогтися бажаного розпізнавання і довготривалої купівельної переваги, тобто лояльності.

Фітнес-бізнес, надання спортивно-оздоровчих послуг є одинм з найбільш швидкозростаючих сегментів економіки розвинених країн. Однак в нашійдержаві показники ефективності досліджуваних послуг поки далекі від європейських. Примітний той факт, що причина часто криється не тільки в меншій кількості людей в Україні, що займаються спортом, але й їх більш низької матеріальної забезпеченості.

В українських фітнес клубах є перспективи стати брендами і надавати якісні спортивно-оздоровчі послуги, але існує ряд негативних факторів, які стримують їх розвиток на споживчому ринку:

1) недостатній розвиток маркетингових умінь і навичок, відсутність в організаціях принципу «марочного управління» (brand management), скептичне ставлення деяких керівників до західних технологій бренд-менеджменту незважаючи на те, що вони довели свою життєздатність і ефективність на нашому ринку;

2) хронічна нестача коштів на маркетинг, яка пояснюється тим, що витрати на рекламу і створення брендів вищі граничної величини, встановленої законодавством, збільшують оподатковуваний прибуток підприємства. Цей дискримінаційний по відношенню до українських виробників фактор найбільше стримує просування на ринок вітчизняних брендів;

3) проблема нестачі управлінських кадрів, по відкликанню ряду керівників, набула останнім часом фатальний характер;

4) недосконале законодавство з охорони товарних знаків. На відміну від практики західних країн, де діє принцип «першовикористання» товарногознаку, в Україні прийнята реєстраційна система їх охорони, по якій товарна марка отримує правовий захист тільки після її реєстрації.

Це загострює боротьбу вітчизняних виробників за свої товарні знаки і створює сприятливий грунт для появи різних підробок. Тому на відміну від багатьох інших країн у нас «працюють» блокуючий і суцільний класифікатори, коли потрібно захистити бренд від можливого піратства.

Регіони нашої держави стають все більш привабливими для фітнес-операторів. Найбільш цікавими залишаються великі міста, де найкращим чином розвинена інфраструктура і є всі передумови для інтенсивного розвитку, причому в усіх можливих сегментах ринку. Розвиток бізнесу мереж фітнес клубів в основному відбувається за рахунок інтенсивної регіональної експансії.

Спортивний менеджмент - це теорія і практика ефективного управління організаціями спортивно-оздоровчої спрямованості в сучасних ринкових умовах[1]. Весь світ товарів та послуг існує для задоволення потреб споживачів. Знайшовши спортивно-оздоровчу послугу, яка найкраще задовільняє споживача, споживач запам'ятовує свої приємні відчуття і позитивні емоції, нерозривно пов'язуючи їх з назвою, логотипом спортивно-оздоровчої організації. Наступного разу він очікує від споживання цього бренду такого ж задоволення. Тобто, придбання бренду є наслідком очікування отримання споживачем раніше випробуваних позитивних відчуттів та емоцій. Однак першим кроком до бренду є обіцянки. Раніше невідома спортивно-оздоровча організація для того, щоб стати брендом, перш за все, повинна запропонувати споживачеві будь-які вигоди від її споживання. Причому, ці вигоди можуть бути пов'язані як з корисними характеристиками самої послуги, так і, наприклад, з позиціонуванням послуги в якості елемента «красивого» життя, як свідоцтва високого соціально-економічного статусу набувача цієї послуги. В цьому випадку брендова спортивно-оздоровча послуга виступає не тільки як утилітарна цінність, як засіб задоволення визначеної потреби, але і як носій певної інформації, позитивних асоціацій, і як інструмент комунікації, а загалом як ефективна соціально-економічна послуга.

В таких організаціях працюють понад 241,8 тис. фахівців - тренерів, викладачів, вчителів фізичної культури, інструкторів-методистів та інших категорій працівників, а також понад півмільйона робітників і технічного персоналу[5]. Продукт їх трудової діяльності - це спортивно-оздоровчі послуги, тобто організовані форми занять фізичними вправами і спортом, програми спортивного тренування і спортивно-оздоровчих занять, спортивні видовища і т.д.

Бренд є вищим досягненням управлінської стратегії і маркетингової політики організації [3]. Для того щоб результатом маркетингових зусиль організації став успішний бренд, потрібно, по-перше, грамотно визначити його позиції; по-друге, необхідно індивідуалізувати продукт, наділити його асоціаціями та образами, надати

йому відмінні риси; по-третє - провести планування і реалізацію маркетингових програм.

Вивчення та узагальнення досвіду показує, що бізнес в сфері спортивно - оздоровчих послуг вийшов на новий рівень. Стрімке зростання компаній, зміна життєвих позицій - яскравий показник того, що компанії усвідомили свої помилки і намагаються виправити ситуацію. У свою чергу хотілося б відзначити, що для багатьох українських клубів пропагується оздоровчо-розважальний формат («легенький спорт», «клуб фітнес-розваг»), що не вимагає серйозного навчання фахівців і в свою чергу корисний всім. Відповідно, немає серйозної діагностики стану здоров'я перед початком занять, але є пункт в договорі про прийняття клієнтом відповідальності за своє здоров'я на себе. Інструктори набираються або з клієнтів з накопиченим досвідом занять, або зі спортивних секцій, або за принципом: «Великі м'язи - будеш працювати в тренажерному залі»; досвіду викладацької роботи не потрібно; попереднє навчання часто не проводиться. Інструктори в ряді клубів навіть не вміють надавати першу допомогу при нещасних випадках.

До 70% групових програм розраховані на здорових людей. У питаннях просування клубу акцент робиться не на продовження, а на залучення в клуб нових клієнтів, і в результаті в середньому лише 20% клієнтів залишаються в клубі «на наступний термін»[6].

Виходячи з вищесказаного, хотілося б відзначити, що працювати необхідно не тільки над брендом як таким, а й над його внутрішньою сутністю, щоб не тільки все красиво звучало, але і «красиво» працювало, щоб все було зроблено за правилами, для людей.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Бренди спортивно-оздоровчих клубів мають свою особливість. Це пов'язано зі специфікою діяльності зазначених установ. По-перше, багатопрофільні фітнес центри надають комплексні послуги, розраховані на задоволення різноманітних запитів різних груп населення. По-друге, вивести однозначні критерії якості і попиту на послуг, що надаються важко в силу того, що вони (критерії) залежать від суб'єктивних факторів і, перш за все, від рівня запитів населення.

Якість послуги повинна бути невіддільною від якості взаємодії з обслуговуючим персоналом. Рівень відвідуваності подібних закладів безпосередньо залежить від задоволеності клієнта запропонованим обслуговуванням.

Робота над бренд менеджментом спортивно-оздоровчого закладу передбачає узгоджене застосування різних видів маркетингових комунікацій. Адже бренд не може бути створений тільки в рамках PR або реклами.

Стихійне формування споживчого враження може виявитися не на користь компанії (покупці можуть не розібратися в перевагах товару або послуги, не оцінити переваг, перебільшити наявні недоліки і навіть придумати нові). Керований бренд виявляє, виставляє напоказ всі переваги товару, виділяє його із загальної маси схожих пропонованих товарів або послуг у вигідному світлі.

В кінці вищесказаного хотілося б відзначити, що якість технологій і стандартів галузі повинні покращуватися. Є моменти, які суттєво стримують розвиток. Наприклад, відсутність пільгових умов щодо оподаткування. Це оплата оренди приміщень, закупівлі обладнання, впровадження технологій та освітнього процесу.

Ми переконані, що саме висока ділова репутація фірми може виявитися найменш витратним фактором підвищення її конкурентоспроможності, а також розвитку ринку спортивно-оздоровчих послуг на теренах України. Тобто просування спортивно-оздоровчих послуг на ринок може і повинно спиратися на розвиток репутаційної складової ресурсного потенціалу спортивно-оздоровчої організації (бренд, імідж, ділова репутація, суспільне визнання, автентичність послуг, довіра ділового співтовариства). Крім того, для зміцнення позицій бренду доцільним є використання стратегії злиття підприємств, організацій споріднених галузей наприклад, на основі кластерного підходу, що є досить актуальним на даний нелегкий та нестабільний час для економіки України. Саме ці питання плануємо досліжувати в подальших роботах.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Батра Р. Рекламный менеджмент / Батра Р., Майерс Дж,. - С.Пб. : Вильямс, 1999. - 780 с.

2. Эллвуд Я. 100 приемов эффективного брендинга / Я. Эллвуд. - С.Пб. : Питер, 2002. - 368 с.

3. Забарна Е. М. Позиціонування бренду як чинника інноватівності торгівельної марки / Е. М. Забарна. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.confcontact.com/2007nov/zabarna.htm

4. Мельник І. В. Бренд, брендинг, торгова марка як ключові терміни реклами / І. В. Мельник // Наукові записки Інституту журналістики. - Том 39. - 2010. - С. 175-179.

5. Поліщук Т. В. Перспективні напрямки розробки успішних брендів в Україні / Т. В. Поліщук // Актуальні проблеми економіки. - №7 (97). - 2009. - С. 129-137.

6. Хамініч С. Ю. Характерні особливості брендингу на споживчому ринку України / С. Ю. Хамініч. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2010_2/files/EC210_47.pdf

REFERENCES

1. Batra R & Mayers G.(1999). *Reklamnuj menedzhment [Advertising Management]* . Saint Petersburg: Piter [in Russian].

2. Ellwood Ya. (2002). *100 pryemov effektyvnogo brendynga [100 Ways of Effective Branding]*. Saint Petersburg: Piter [in Russian].

3. Zabarna E. M. (2007) *Pozycionuvannja brendu jak chynnyka innovatyvnosti torgivel'noi' marky [Positioning of branding as a trademark innovation factor]*. Retrieved from http: //www.confcontact. com2007nov/zabarna.htm [in Ukrainian].

4. Melnyk I. V. (2010). *Brend, brendyng, torgova marka jak kljuchovi terminy reklamy [Brand, branding, and trademark as advertisement key terms]* Scientific notes of Institute of Journalistic.-Vol. 39, 175-179 [in Ukrainian].

5. Polishchuk T. V. (2009). *Perspektyvni naprjamky rozrobky uspishnyh brendiv v Ukrai'ni [Perspective trends in development of efficient brands in Ukraine]* Actual problems of Economics. – 7 (97), 129-137 [in Ukrainian].

6. Haminich S. (2010). *Harakterni osoblyvosti brendyngu na spozhyvchomu rynku Ukrai'ny [Characteristics of branding on consumer market of Ukraine]*. Retrieved from nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Dtr_ep/2010_2/files/EC210_47.pdf [in Ukrainian].

Одержано 13.03.2017 р.

УДК 334.7:338.1

Тинська І.І.

ДЕКОМПОЗИЦІЯ МАСШТАБІВ ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У СКЛАДІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ГАЛУЗЕВИЙ ЗРІЗ

Державне підприємництво позиціонується як інституційне явище і невід'ємний структурний елемент національної економіки, а державний сектор - як його функціональний прояв та індикатор успішності реалізації структурно-інституційної складової економічної політики держави. Проаналізовано ключові параметри, що визначають масштаби присутності державного підприємництва у національній економіці загалом та в розрізі галузей економічної діяльності зокрема, керуючись офіційною методикою Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. Виявлено низку недоліків та сформовано відповідні рекомендації щодо її вдосконалення, а також ряд інших пропозицій, націлених на захист національних інтересів при провадженні реформи державного сектора та реалізації приватизаційної програми.

Ключові слова: *державне підприємництво, питома вага державного сектора, структурна перебудова, галузі економіки*

Постановка проблеми. В залежності від інтенсивності реформаційних процесів та цілей, задекларованих державою у планах стратегічного розвитку, які зумовлюють превалювання того чи іншого аспекту структурної перебудови національної економіки (просторового, структурно-системного і організаційно-функціонального), змінювалася кількісно-якісна характеристика суб'єктів державного підприємництва, а також "географія" їх галузевого поширення. Тому відстеження траєкторії зміщення пріоритетів держави як суб'єкта економічної діяльності та можливих наслідків таких рішень для добробуту суспільства в цілому є надзвичайно важливим та актуальним завданням сьогодні, коли реформаційно-трансформаційні процеси відбуваються "штучно" пришвидшеними темпами, насамперед, з метою виконання євроінтеграційних вимог країн-членів Європейського Союзу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Моніторинг наукових праць вітчизняних (Барановська І.В. [1], Боярко І. [2], Дейнека О. [2], Длугопольський О. [3], Касьянова Н. [4], Тенюх З. [5]) та зарубіжних (Егеленд М. (Egeland, M) [6], Балацкий Є. [7], Ковалскі П. (Kowalski, P.) [6], Конишев В. (Конышев В.) [7], Штаєровска М. (Sztajerowska, M) [6]) вчених вчергове підтвердив важливість окресленої проблематики дослідження та дискусійність ключових аспектів вітчизняного досвіду з оптимізації меж і сфер впливу державного підприємництва.

Незважаючи на широкий пласт наукових напрацювань з окресленої тематики, ще й досі не вироблено єдиного методичного підходу до масштабування присутності державного підприємництва в рамках національної економіки та чіткого бачення його подальшої ролі як системного елемента держави з управління економікою, що вимагає продовження наукових пошуків у заданому напрямку.

Формулювання цілей статті. Основною метою наукового дослідження є вирішення суперечностей навколо реформи державного сектора, яка передбачає скорочення кількості державних підприємств та звуження сфер державного впливу. Висловлюємо сумніви щодо правильності таких підходів, а тому вважаємо доцільним проведення декомпозиційного вивчення масштабів державного підприємництва через призму оцінки ключових параметрів, які беруться до уваги при визначенні питомої ваги державного сектора у складі національної економіки. Досягнення поставлених цілей вимагає дотримання наступної послідовності теоретико-емпіричних розвідок:

- діагностування інституційної структури національної економіки за результатами зміщення кількісних пропорцій між суб'єктами державного сектору різних організаційно-правових форм ведення господарської діяльності;
- контент-аналіз показників, що лежать в основі характеристики масштабів державного підприємництва в рамках галузей поширення суб'єктів державного сектора;
- узагальнення досліджуваних параметрів питомої ваги державного сектора у галузевому зрізі (інтегральна оцінка) з використанням

© **Тинська Інна Іванівна,** аспірантка кафедри менеджменту та публічного управління, Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль, тел.: +380674151247, e-mail: 4arivna@gmail.com

математичного програмного забезпечення Mathcad 14.

Опис основного матеріалу дослідження. Флуктуація державного підприємництва упродовж 2005-2016 рр. зумовила суттєве скорочення кількості суб'єктів господарювання, що становлять фундамент державного сектора. Так, в процесі коригування меж поширення впливу держави на перебіг економічних перетворень число державних підприємств зменшилося з 7752 од. у 2005 р. до 4019 од. у 2016 р., а питома вага серед усіх суб'єктів ЄДРПОУ (Реєстр) - з 0,76% до 0,36% відповідно. Аналогічні тенденції спостерігалися навколо державних організацій і установ: на початок досліджуваного періоду їх частка у зазначеному Реєстрі становила 2,10% (21462 од.), в той час як у 2016 р. вона склала 1,13%, що рівнозначно 12629 од. Окремо виділяємо казенні підприємства, кількість яких регламентується на законодавчому рівні відповідно до потреб держави. У 2016 р. існувало 33 суб'єкти даної організаційно-правової форми, що еквівалентно 0,003% усіх зареєстрованих юрид. осіб, тобто на 27 од. менше, ніж у 2005 р. (0,005% загальної кількості офіційно зареєстрованих суб'єктів господарювання) [8].

Підприємства перелічених організаційно-правових форм (функціонують на основі державної власності) у своїй сукупності становлять державний унітарний субсектор (рис.1). За результатами аналізу абсолютних та відносних величин вдалося встановити, що саме він становить основу державного підприємництва, охоплюючи понад 95,00% суб'єктів, зарахованих до складу державного сектора.

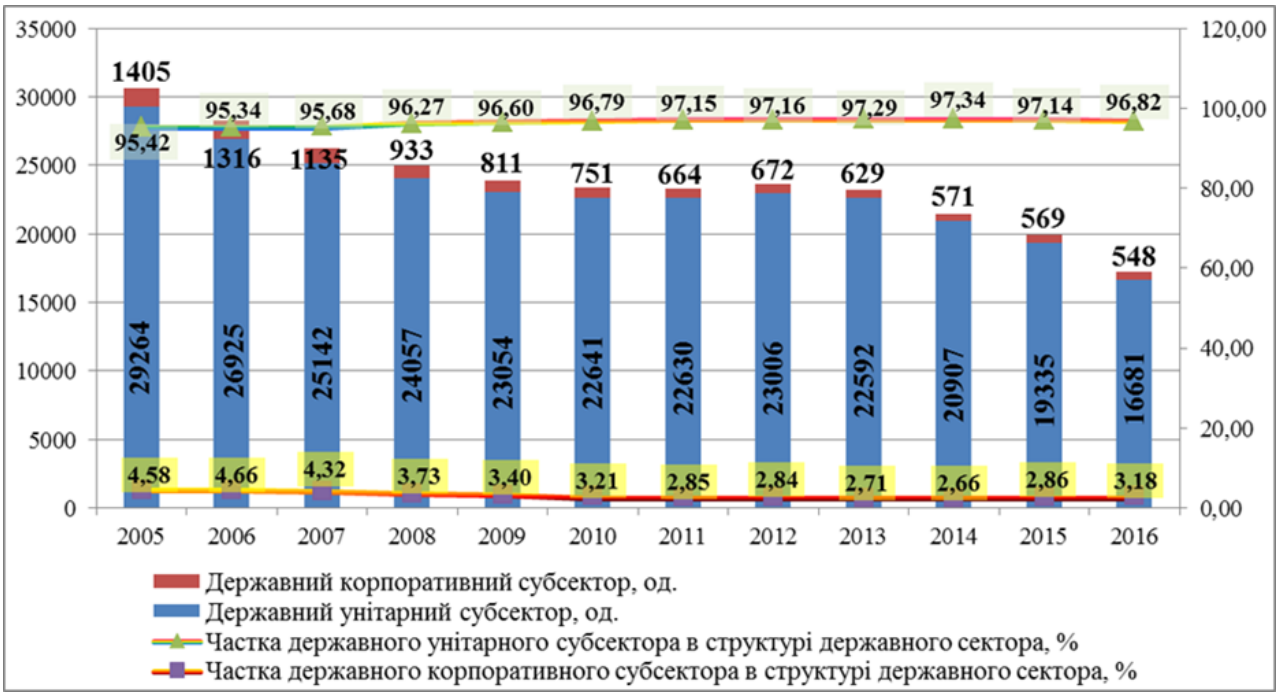


Рис. 1. Структурно-інституційна характеристика державного сектора за період 2005-2016 р. в динаміці та статиці*

** Розраховано та побудовано автором на основі [2, с. 9-10] і [8].*

Масштаби державної присутності у корпоративному секторі вимірюються кількістю господарських товариств з державою у якості співвласника частини статутного капіталу. У 2005 р. їх нараховувалося 1405 од. (0,14% суб'єктів Реєстру), проте у 2016 р. – всього 548 од. [8]. Абсолютний показник зменшився значною мірою, коли відносний (на фоні скорочення загальної кількості суб'єктів господарської діяльності), починаючи з 2011 р., зафіксував свою позначку на рівні 0,04%-0,05% юрид. осіб, що обліковуються у Реєстрі.

Порівняно з унітарним питома вага державного корпоративного субсектора (охоплює суб'єкти підприємницької діяльності змішаної форми власності) є доволі незначною: у 2016 р. вона становила 3,18%, що на 1,48% менше за максимальний показник, характерний для 2006 р. Така практика суперечить зарубіжному досвіду, де більшість державних підприємств функціонує саме на основі змішаної форми власності.

В цілому, питома вага кількості суб'єктів державного унітарного та корпоративного субсекторів у складі економіки зменшилася з

1,50% у 2005 р. до 0,60% у 2015 р., що підтверджує рішучість і послідовність державних органів влади у їх намірах максимально можливо скоротити розмір державного підприємництва у недалекому майбутньому.

Щодо галузевих особливостей чисельної присутності підприємств державного сектора, то найвищі показники їх концентрації притаманні для: сільського, лісового та рибного господарств (2015 р.: 1,20%; 2005 р.: 3,70%); промисловості (2015 р.: 1,20%; 2005 р.: 2,20%); освіти (2015 р.: 0,90%; 2005 р.: 5,10%); транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності (2015 р.: 0,60%; 2005 р.: 1,90%); охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (2015 р.: 0,50%; 2005 р.: 2,00%); тимчасового розміщення й організації харчування (2015 р.: 0,40%; 2005 р.: 0,80%). Для інших галузей у 2015 р. розмір даного показника не перевищував позначки у 0,10-0,30% [9].

Від кількості суб'єктів державного підприємництва безпосередньо залежить здатність держави виконувати її соціально важливу роль роботодавця. У 2015 р. найбільша кількість працівників була залучена підприємствами: транспортної галузі та зв'язку (54,20%); промисловості (15,70%); сільського, лісового та рибного господарств (12,00%). Якщо у 2005-2006 рр. державні підприємства охоплювали 21,00% загальної кількості працівників, то у 2007-2015 рр. – в межах 15,00% (при співставленні 2005 р./2015 р., частка працівників суб'єктів господарювання державного сектора економіки зменшилася на 5,20%) [9].

Показник питомої ваги чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) суб'єктів господарювання державного сектора економіки в цілому по Україні за весь досліджуваний період був також нестабільним. Якщо найвищий його рівень зафіксовано у 2005 р. (12,70%), то найнижчий – у 2007 р. (6,50%) [9]. Попри присутність негативних прогнозів, у 2015 р. спостерігалася тенденція до відновлення позитивної динаміки питомої ваги чистого доходу, зокрема, завдяки підприємствам, що функціонують у таких сферах господарської діяльності, як: промисловість; будівництво; транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність.

Усупереч флуктуаційним процесам довкола державного підприємництва, держава і досі продовжує виступати власником значної частини економічних активів. Загалом у 2015 р. питома вага середньої вартості необоротних та оборотних активів суб'єктів господарювання державного сектора економіки дорівнювала 19,40% і, у порівнянні з 2005 р., зросла на 2,10%, що є позитивним моментом [9]. Стабільно високі значення цього індикатора притаманні суб'єктам державного сектора, що провадять свою діяльність у таких галузях економіки: промисловість; транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність; тимчасове розміщення й організація харчування.

Слід зазначити, що вище наведені показники аналізуються Міністерством економічного розвитку і торгівлі (МЕРТ) при визначенні частки державного сектору у складі економіки [10]. Головним недоліком його методики вважаємо те, що питома вага розраховується як середньоарифметичне значення набору параметрів, тобто вплив кожного з них на кінцеву результуючу є рівноцінним. Даний факт дозволяє поставити під сумнів правильність такого підходу та істинність вихідної статистичної інформації, адже існують певні особливості поширення суб'єктів державного підприємництва в галузях економічної діяльності, коли цілком різні чинники виступають визначальними при характеристиці масштабів державної участі у їх розвитку.

Враховуючи представлений МЕРТ набір параметрів (за винятком тих показників, статистична інформація щодо яких відсутня або представлена в недостатньому обсязі), з допомогою математичної системи Mathcad14 об'єднано масиви даних за період 2005-2015 рр., знайдено значення визначених інтегралів з врахуванням фактору часу і у галузевому зрізі (рис. 2).

На основі проведених розрахунків було виявлено ряд закономірностей, зокрема:

- галузями-лідерами за рівнем концентрації суб'єктів господарювання державного сектора економіки є: сільське, лісове та рибне господарство (2,56%); освіта (1,89%); промисловість (1,58%);
- найбільшою мірою роль держави як роботодавця реалізується у сфері: транспорту і зв'язку (52,19%), промисловості (16,87%) й сільськогосподарському комплексі (12,77%);
- дохідність від реалізації продукції суб'єктами державного сектора мала найвищі обсяги у наступних галузях: транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (33,89%); операції з нерухомим майном (23,24%); промисловість (13,52%);
- середня вартість активів була найвищою у державних суб'єктів таких видів економічної діяльності: транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (42,91%); промисловість (18,79%); охорона здоров'я та надання соціальної допомоги (16,99%);

- найнижчі значення усіх параметрів характерні для галузей переважного поширення приватного підприємництва, а саме: будівництво; оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів; фінансова та страхова діяльність;

- найбільш широко державне підприємництво представлене у сільськогосподарському комплексі, сфері транспорту та зв'язку, промисловості.

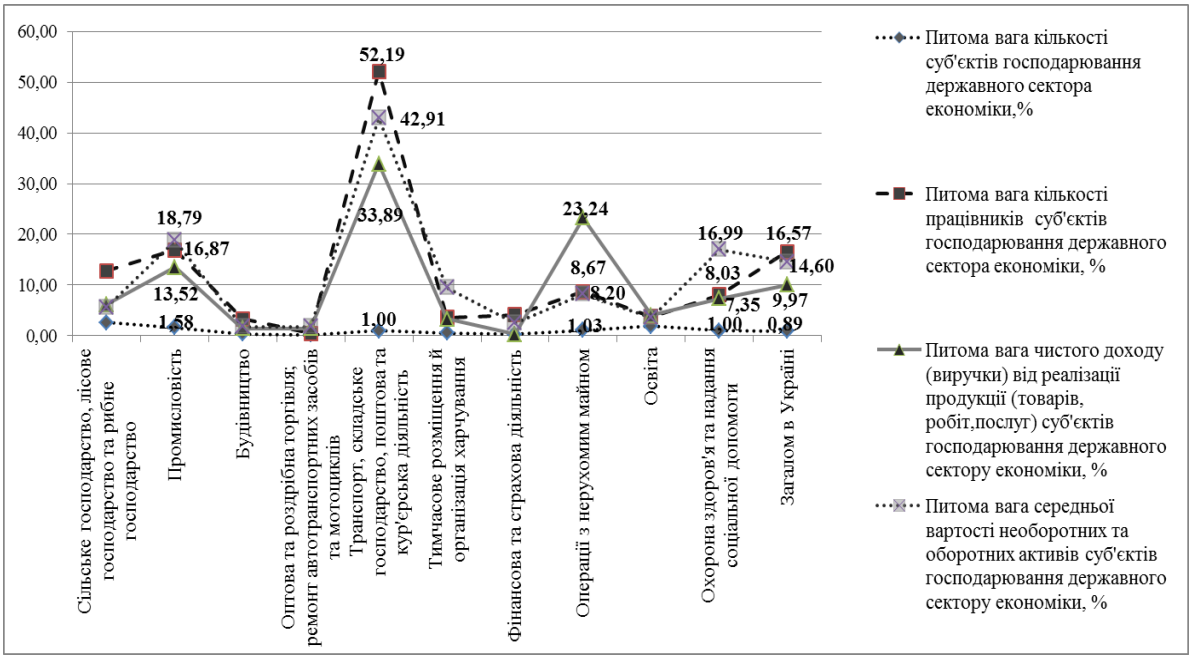


Рис. 2. Графічне відображення інтегральних величин питомої ваги державного сектора у складі економіки за період 2005-2015 рр., %*

** Розраховано автором з допомогою математичної системи Mathcad14 та вбудованої функції кубічної (сплайн) інтерполяції (cspline, interp) на основі [9], [11]*

Виявивши слабкі та сильні сторони державного підприємнитцва у залежності від сфер поширення, сформовано кореляційну матрицю (на основі значень визначених інтегралів) для визначення тісноти взаємозв'язку між результативною ознакою (питома вага державного сектора у складі економіки) і кожним із чотирьох факторів (можливість впливу сторонніх чинників заперечується). Як наслідок, отримано коефіцієнти детермінації, що характеризують міру залежності параметрів масштабування державного підприємництва між собою, а також значимість їх впливу у процентному вираженні (табл. 1).

Таблиця 1

Табуляція результатів кореліційного аналізу вагомості впливу параметрів, що визначали питому вагу державного сектора у складі економіки упродовж 2005-2015 рр.*

Показник	Коефеіцієнт детермінації, R^2	Значимість фактору, α_n
Питома вага кількості суб'єктів господарювання державного сектора економіки, **s**	$R_S^2 = 0{,}10$	$\alpha_S = 3{,}89\%$
Питома вага кількості працівників суб'єктів господарювання державного сектора економіки, **p**	$R_p^2 = 0{,}91$	$\alpha_p = 34{,}29\%$
Питома вага чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт,послуг) суб'єктів господарювання державного сектору економіки, **v**	$R_V^2 = 0{,}74$	$\alpha_V = 28{,}04\%$
Питома вага середньої вартості необоротних та оборотних активів суб'єктів господарювання державного сектору економіки, **a**	$R_A^2 = 0{,}89$	$\alpha_A = 33{,}78\%$

** Розраховано автором з використанням математичної системи Mathcad14 та вбудованих функцій "corr", "eigenvals" на основі [11]*

Вважаємо за необхідне врахування коефіцієнтів детермінації при визначенні внеску кожного із досліджуваних параметрів у формування кінцевого показника питомої ваги державного сектора у складі економіки. Математична інтерпретація висунутої ідеї виглядає наступним чином:

$$I_{Z_i} = \left[\alpha_s \int_a^b \frac{dI_s}{s} dt + \alpha_p \int_a^b \frac{dI_p}{s} dt + \alpha_v \int_a^b \frac{dI_v}{s} dt + \alpha_a \int_a^b \frac{dI_a}{s} dt\right], \quad (1)$$

де I_{Z_i} – визначений інтегральний показник питомої ваги державного сектора у складі економіки; α_n – ваговий коефіцієнт фактору, $(n = \overline{1,4})$;

I_s – визначений інтегральний показник питомої ваги кількості суб'єктів господарювання державного сектора економіки, s;

I_p - визначений інтегральний показник питомої ваги кількості працівників суб'єктів господарювання державного сектора економіки, p;

I_v - визначений інтегральний показник питомої ваги чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт,послуг) суб'єктів господарювання державного сектору економіки, v;

I_a - визначений інтегральний показник питомої ваги середньої вартості необоротних та оборотних активів суб'єктів господарювання державного сектору економіки, a.

Результати проведених обчислень представлені у табл. 2 та можуть слугувати критеріальною базою для класифікації галузей економічної діяльності за рівнем концентрації державного підприємництва.

Таблиця 2

Інтегральні оцінки питомої ваги державного сектора в економіці загалом та в розрізі галузей економічної діяльності за період 2005-2015 рр.*

Показник	Питома вага кількості суб'єктів господарювання державного сектора економіки,% I_s	Питома вага кількості працівників суб'єктів господарювання державного сектора економіки, % I_p	Питома вага чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт,послуг) суб'єктів господарювання державного сектору економіки, % I_v	Питома вага середньої вартості необоротних та оборотних активів суб'єктів господарювання державного сектору економіки, % I_a	Питома вага державного сектора у складі економіки, % I_z
	α_S=3,89	**α_P=34,29**	**α_V=28,04**	**α_A=33,78**	
Сільське, лісове та рибне господарства	2,56	12,77	6,19	5,59	8,10
Промисловість	1,58	16,87	13,52	18,79	15,98
Будівництво	0,38	3,28	1,40	1,76	2,13
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів	0,14	0,48	1,39	1,82	1,17
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	1,00	52,19	33,89	42,91	41,93
Тимчасове розміщення й організація харчування	0,56	3,55	3,32	9,44	5,36
Фінансова та страхова діяльність	0,29	4,14	0,28	2,47	2,34
Операції з нерухомим майном	1,03	8,67	23,24	8,20	12,30
Освіта	1,89	3,79	4,03	3,61	3,72
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1,00	8,03	7,35	16,99	10,59
Загалом в Україні	**0,90**	**16,57**	**9,97**	**14,60**	**11,58**

** Розраховано автором на основі даних табл. 2 та значень визначених інтегралів, представлених на рис. 2*

Зокрема, до переліку видів економічної діяльності, де питома вага державного сектора залишалася упродовж 2005-2015 рр. на рівні або вище середньо значення для економіки в цілому, належать: промисловість; сільське, лісове та рибне господарство; охорона здоров'я та надання соціальної допомоги; операції з нерухомим майном; транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність. При цьому питома вага кількості суб'єктів господарювання державного сектора у порівнянні з іншими параметрами найменшою мірою визначає межі та масштаби його присутності у складі економіки, що підтверджує висунуту нами гіпотезу при формуванні мети і цілей дослідження.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Змінність середовища функціонування суб'єктів державного підприємництва пов'язана із реалізацією державою приватизаційних та корпоратизаційних схем як ключових механізмів структурно-інституційного реформування економіки, а також впливом спектру інших факторів, що включає: недостатньо розвинуте і відносно суперечливе законодавство; відсутність єдиного методичного інструментарію та обмежена статистична база для аналізу і оцінки внеску державного підприємництва у розвиток економіки; невпорядкованість реєстру юрид. осіб, що функціонують в межах державного сектору, тощо.

Сьогодні необґрунтоване зменшення кількості державних суб'єктів економічної діяльності не лише не вирішить соціально-економічних проблем, але й може їх поглибити (склад суб'єктів державного підприємництва формується за залишковим принципом), зважаючи на фінансово-економічну кризу в країні, воєнний конфлікт з країною-сусідом та неодностайність позицій міжнародних партнерів у підтримці намірів України щодо євроінтеграції.

Задля уникнення трансформаційних пасток доцільним буде врахування отриманих результатів математичних розрахунків, які можуть слугувати основою для побудови матриці управлінських рішень щодо подальшого реформування державного підприємництва.

Як доповнення пропонується низка інших пропозицій рекомендаційного характеру, що передбачають:

- удосконалення методики визначення питомої ваги державного сектора у складі економіки шляхом: розширення бази параметрів, які враховуються при її обчисленні; деталізованого відображення у статистичних джерелах внеску державного підприємництва у формування основних макроекономічних показників із дотриманням міжнародних стандартів, що сприятиме проведенню компаративного аналізу; адаптації запропонованого автором підходу до вимірювання масштабів державного сектора;
- залучення позитивних зарубіжних практик з реформування відносин власності та проведення оцінки внеску державного підприємництва у розвиток економіки (рекомендацій OECD);
- у галузях, де показники питомої ваги державного сектора є відносно високими, розглянути перспективи формування науково-технічних кластерів та інноваційних мереж.

Послідовне їх виконання дозволить реанімувати авторитет державного підприємництва і зберегти стратегічно важливі підприємства у державній власності, сприятиме підвищенню ефективності діяльності його суб'єктів та забезпечить рівномірний розвиток усіх галузей національної економіки.

Зважаючи на актуальність теми структурно-інституційної перебудови економіки, перспективним напрямком подальших досліджень є вивчення особливостей територіально-просторового поширення суб'єктів державного підприємництва та їх вплив на реалізацію регіональної політики держави.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Структурні трансформації в економіці України: динаміка, суперечності та вплив на економічний розвиток : наукова доповідь / [Шинкарук Л.В., Бевз І.А., Барановська І.В. та ін.]; за ред. чл.-кор. НАН України Л.В. Шинкарук; НАН України, ДУ "Ін-т екон. та прогнозув. НАН України". – К., 2015. – 304 с.: табл., рис. – С.3-13.

2. Боярко І.М., Дейнека О.В. Сучасні тенденції розвитку державного сектору економіки під впливом трансформаційних процесів [Текст] / І. М. Боярко, О. В. Дейнека // Економіка. Фінанси. Право. – 2011. – № 9. – С. 7-12.

3. Длугопольський О.В. Теорія економіки державного сектора: навч. посібн. / О.В. Длугопольський. – К.: Вид. дім "Професіонал", 2007. – 592 с.

4. Касьянова Н.В., О.О. Тарасова. Модель оцінки розвитку підприємництва в регіоні / Н.В. Касьянова, О.О. Тарасова // Науковий вісник НГУ. – 2013 – №5. – С.126-133.

5. Тенюх З.І. Методичні підходи до визначення масштабів державного сектору економіки / З.І. Тенюх // Науковий вісний НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.13. – С.320-326.

6. Kowalski, P, Büge, M., Sztajerowska, M., Egeland, M. (2013). State-Owned Enterprises: Trade Effects and Policy Implications. OECD Trade Policy Paper, OECD Publishing, 147, (pp. 15-20). Retrieved from http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=TAD/TC/WP(2012)10/FINAL&docLanguage=En.

7. Балацкий Е.В. Конышев В.А. Российская модель государственного сектора экономики. – М.: ЗАО "Экономика", 2005. – 390 с.

8. Збірник "Україна в цифрах" за відповідний рік [Електронний ресурс] / Веб-сторінка Державної служби статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

9. Частка державного сектора у складі економіки [Електронний ресурс] / Веб-сторінка Міністерства економічного розвитку і торгівлі. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=UpravlinniaDerzhavnimSektoromEkonomikiIs.

10. Про затвердження Методики визначення частки державного сектору у складі економіки: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі № 1466 від 20.12.2012 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0110-13.

11. Васильєва Л.В. Чисельні методи розв'язання інженерних задач в пакеті MathCAD. Курс лекцій та індивідуальні завдання: Навч. посібник з дисципліни "Інформатика" для студентів вищих навчальних закладів / О.А. Гончаров, В.А. Коновалов, Н.А. Соловйова – Краматорськ: ДДМА, 2006. – 108 с.

REFERENCES

1. Shynkaruk, L.V., Bevz, I.A., Baranovs'ka, I.V. (2015). *Strukturni transformatsii v ekonomitsi Ukrainy: dynamika, superechnosti ta vplyv na ekonomichnyj rozvytok: naukova dopovid' [Structural transformations in the economy of Ukraine: dynamics, contradictions and impact on the economic development. Scientific report]*. Kyiv: DU "In-t ekon. ta prohnozuv. NAN Ukrainy" [in Ukrainian].

2. *Boiarko, I.M., & Dejneka, O.V. (2011). Suchasni tendentsii rozvytku derzhavnoho sektoru ekonomiky pid vplyvom transformatsijnykh protsesiv [The modern forming trends of the relative proportions of the public sector of the economy of Ukraine]. Ekonomika. Finansy. Pravo – Economy. Finance. Law, 9, (pp. 7-12) [in Ukrainian].*

3. Dluhopol's'kyj, O.V. (2007). *Teoriia ekonomiky derzhavnoho sektora: navch. posibn.[The theory of public sector economy]* Kyiv: Vyd. dim "Profesional" [in Ukrainian].

4. Kas'ianova, N.V., & Tarasova, O.O. (2013). Model' otsinky rozvytku pidpryiemnytstva v rehioni [Regional business development assessment model]. Naukovyj visnyk NHU – Scientific Bulletin of National Mining University, 5, (pp. 126-133) [in Ukrainian].

5. Teniukh, Z.I. (2013) Metodychni pidkhody do vyznachennia masshtabiv derzhavnoho sektoru ekonomiky [Methodological approaches to determining the size of the public sector]. Naukovyj visnyk NLTU Ukrainy – Scientific Bulletin of Ukrainian National Forestry University, 23.13, (pp. 320-326) [in Ukrainian].

6. Kowalski, P, Büge, M., Sztajerowska, M., & Egeland, M. (2013). State-Owned Enterprises: Trade Effects and Policy Implications. *OECD Trade Policy Paper, OECD Publishing, 147,* (pp. 15-20). Retrieved from http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=TAD/TC/WP(2012)10/FINAL&docLanguage=En [in English].

7. Balackyj, E.V., & Konyyshev, V.A. (2005). Rossyjskaja model' gosudarstvennogo sektora ekonomyky [Russain model of public sector economy]. Moskva.: ZAO "Ekonomyka" [in Russian].

8. Zbirnyk "Ukraina v tsyfrakh" [Statistical Publication "Ukraine in Figures"]. (2015). Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua [in Ukrainian].

9. Chastka derzhavnoho sektora u skladi ekonomiky [The share of public sector in the economy]. *me.gov.ua.* Retrieved from http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=UpravlinniaDerzhavnimSektoromEkonomikiIs.

10. Nakaz Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli "Pro zatverdzhennia Metodyky vyznachennia chastky derzhavnoho sektoru u skladi ekonomiky" № 1466 vid 20.12.2012 r. [Decree of Ministry of economic development and trade of Ukraine "About the methods of sizing public share in economy]. *rada.gov.ua*. Retrieved from http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0110-13.

11. Vasyl'ieva, L.V., Honcharov, O.A., Konovalov, V.A., & Solovjova, N.A. (2006). Chysel'ni metody rozv'iazannia inzhenernykh zadach v paketi MathCAD. Kurs lektsij ta indyvidual'ni zavdannia: Navch. posibnyk z dystsypliny «Informatyka» dlia studentiv vyschykh navchal'nykh zakladiv [Numerical methods of solving engineering problems by using MathCad package]. Kramators'k: DDMA [in Ukrainian].

Одержано 15.03.2017 р

УДК 338.22.021.1

Черленяк І.І., Курей О.А.

СТРУКТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ТА ПРОМИСЛОВА ПОЛІТИКА У ПРИЗМІ ВИКЛИКІВ ЗВТ УКРАЇНА–ЄС

У статті здійснений аналіз результатів та можливостей формування ефективної промислової політики в Україні під впливом загальносвітових тенденцій структурних трансформацій у постіндустріальному суспільстві. Окреслені основні вимоги до формування ефективної економічної політики та виклики для українського бізнесу та української економіки, пов'язані з існуванням змагання-партнерства в рамках ЗВТ Україна-ЄС. На підставі оцінки тенденцій руху основних макроекономічних показників та позицій у рейтингах країн-лідерів ЄС та країн наздоганяючої модернізації, а також факторних компонент рейтингів країн за Індексом глобальної конкурентоспроможності, визначені пріоритетні напрямки формування промислової політики на основі зміни існуючого технологічного укладу, обмежень висококонкурентного середовища та структурних трансформацій постіндустріального суспільства.

Ключові слова: *структурна трансформація, промислова політика, технологічний уклад, зона вільної торгівлі.*

Постановка проблеми. Політична стратегія асоціації з ЄС супроводжується певним варіантом економічної політики України, яка сьогодні набирає зобов'язальних інституціональних форм. Нові зобов'язальні форми можуть вплинути і позитивно, і негативно на процес подолання українською економікою трансформаційної кризи. В цьому зв'язку актуальними є розвідки та аналіз напрямків, форм і практик впливу зони вільної торгівлі (далі – ЗВТ) на галузево-структурну реконструкцію системи господарювання. Науково-практичне значення має проектування змісту ділових політик та виробничих стратегій, що можуть стати визначальними або сприятливими для посилення конкурентного потенціалу вітчизняних фірм, галузей та національної економіки України в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Спроби окреслити можливості для формування ефективної економічної політики України в умовах виходу українських підприємств на європейський ринок містяться у працях таких дослідників, як Дугінець Г.В., Тронько В.В. [1], Кіш Є. [1], О.Бетлій [3], переваги та застереження імлементації Угоди про асоціацію/ЗВТ для України проаналізовані Геєцем В.М., Осташко Т.О., Шинкарук Л.В. [4], Кривоусом В. [5]. Проте залишається недостатньо обґрунтованим питання викликів, які ставить перед українською промисловою політикою угода про ЗВТ Україна-ЄС в умовах врахування загальносвітових та регіональних структурних трансформацій.

Формулювання цілей статті. З огляду на актуальність проблематики основним завданням дослідження є аналіз викликів ЗВТ Україна – ЄС, оцінка та прогноз умов, політик і обставин, за яких «відкрита» безоболонкова взаємодія національної економіки, національного бізнесу із економікою ЄС та бізнесом фірм ЄС здатні сформувати ефективні альтернативи економічної динаміки України.

Опис основного матеріалу дослідження. Сьогодні глобалізація економіки створює масштаб тотальної конкуренції по всьому торговому простору національних територій. Тому країни не тільки «акторно» конкурують через своїх бізнес-гравців (фірми та корпорації), але опосередковано змагаються як цілісні соціально-виробничо-сервісні мережі у функціональному просторі комплексної структури світової економіки. ЗВТ трансформує структуру мереж та їх межі. Українська економіка в умовах ЗВТ Україна-ЄС повинна уже працювати в особливих умовах. ЗВТ створює новий рівень «наближеності» до труднощів конкуренції, нові форми складності викликів конкуренції.

В контексті викликів конкуренції в умовах ЗВТ слід наголосити, що формування нових технологічних імператив економічного розвитку та зрушення відсталої композиції технологічних укладів у напрямку більш прогресивних відбувається сьогодні в Україні дуже повільними

© **Черленяк Іван Іванович,** д.н.держ.упр., проф., завідувач кафедри бізнес-адміністрування, маркетингу та менеджменту, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, тел.: +380993019642, e-mail: cherlenyakjj@mail.ru

Курей Оксана Андріївна, к.е.н., доцент кафедри бізнес-адміністрування, маркетингу та менеджменту, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, тел.: +380502171408, e-mail: oksana.kurei@uzhnu.edu.ua

темпами. Навіть у період загальнонаціонального економічного зростання 2000-2005 рр. рівень пожвавлення економічного розвитку на мікрорівні виявився недостатнім, щоб українські підприємства могли компенсувати виклики політичних і кон'юнктурних ризиків у подальшому (окрім «фаворитів» бюджетного перерозподілу, якими стали компанії українського олігархату). Технологічно сучасні підприємства не самоорганізувалися ринком. Вони також «не сформувалися» відповідальною урядовою політикою як результат стратегічно планомірної модернізації застарілих технологічних укладів України. Це сьогодні відображається кібернетично в динаміці ВВП та доданої вартості за сегментами економіки.

Дані свідчать, що в українського бізнесу не сформувалася потреба ні у зростанні обсягів ВВП, ні у повторній індустріалізації (за прикладом Китаю), ні у фазовому переході до постіндустріального типу виробництва доданої вартості (хоча б у деяких сегментах та галузях економіки України). Це, насамперед, свідчить про відсутність в Україні власної реальної та ефективної промислової політики.

З іншого боку, свободу економічного маневру українського уряду обмежують новостворені глобальні регулятори, які здійснюють неоднорідний вплив на різних економічних агентів, зокрема здійснюють асиметричний «ринково-інформаційний» вплив на лідируючі та на відстаючі країни. У цьому зв'язку виникає кілька термінових і, водночас, багатопланових та нелегких завдань, що об'єднують у вимушену кооперацію суспільство, бізнес та уряд: необхідно проектувати, забезпечувати мотиваціями та фінансами, здійснювати через зацікавлені ділові кола власну промислову політику.

Ми виходимо з гіпотези, що ефективна економічна політика в сучасному світі - це діалектичне та синергетичне переплітання ліній ділової конкуренції та ділового партнерства. При цьому ефективна економічна політика повинна:

– враховувати тиск зовнішніх обставин і суперечності внутрішньоорганізаційних умов та «внутрішньо-природних» обставин;

– враховувати як ґенезу економічної динаміки нашої країни, так і сприятливі й несприятливі глобальні тренди зміни технологічних та економічних факторів;

– окреслювати всі доступні сьогодні економічні цілі та інструменти їх досягнення, що призводять до ефекту зростаючої віддачі для суспільства;

– предметно враховувати створювані країнами-лідерами та фірмами-лідерами виклики глобального економічного розвитку у зоні наших ділових інтересів.

Значна частина країн-лідерів економіки світу належна до ЄС. Ця належність створює за рахунок змагання-партнерства в рамках ЗВТ Україна-ЄС такі гострі виклики для українського бізнесу та української економіки в цілому:

1. Необхідність щільно та безпосередньо конкурувати із загартованими в конкуренції, високооснащеними новітніми технічними й технологічними засобами, фінансово спроможними фірмами та корпораціями країн ЄС.

2. Існування асиметрії ринкової інформації та ринкових стимулів внаслідок відмінностей у сфері реальної політики і якості інфраструктури підтримки висококонкурентного бізнесу провідних капіталістичних країнах та фірм транзитивної, переважно олігархічної економіки України.

3. Нерівнозначимість факторів росту компонент доданої вартості внаслідок відмінностей у якості фінансового, інфраструктурного, соціального й гуманітарного капіталів і бізнес-систем розвинутих капіталістичних країн та України.

Наслідки несвоєчасного або неналежного реагування на вказані вище виклики знайшли своє відображення в показниках таблиць 1-2 даного дослідження. Із таблиці 1 видно, що і ВВП і додана вартість в секторах економіки країн-лідерів, послідовників та країн ешелону наздоганяючої модернізації суттєво відрізняється. Причому додана вартість відрізняється в обсязі, пропорційному обсягу ВВП. А для української економіки таке відставання катастрофічне.

Модель мультиплікатора-акселератора вказує, що саме обсяг доданої вартості здатен створювати резерв капіталів, що згодом «оформляються» в автономні інвестиції, які дозволяють створювати умови подальшого економічного зростання. Резерв капіталів дає змогу долати циклічно відтворювану турбулентність ринків та нівелювати нові ринкові шоки, зокрема шоки пропозиції новітніх технологічних рішень. Фактичні та статистичні дані свідчать, що додана вартість найбільш вигідно створюється у промисловості та в секторі тих послуг, які обслуговують функціонування продуцентів промисловості (автосервіси, майстерні електроніки тощо). Тому основою ефективної економічної політики має бути промислова політика, що прогресивно збільшує додану вартість виробництв.

Таблиця 1

Обсяг ВВП та його динаміка у 1990-2015 рр. [6]

№	Країна*	1990**	1995	% зміни	2000	% зміни	2005	% зміни	2010	% зміни	2015	% зміни
1	США	5979,6	7664,1	28,2	10284,8	34,2	13093,7	27,3	14964,4	14,3	18036,6	20,5
2	Китай	360,9	734,5	103,6	1211,3	64,9	2286,0	88,7	6100,6	166,9	11007,7	80,4
3	Японія	3103,7	5449,1	75,6	4887,5	-10,3	4755,4	-2,7	5700,1	19,9	4383,1	-23,1
4	Німеччина	1765,0	2591,6	46,8	1950,0	-24,8	2861,4	46,7	3417,3	19,4	3363,4	-1,6
5	Велика Британія	1093,2	1320,3	20,8	1635,4	23,9	2508,1	53,4	2429,6	-3,1	2858,0	17,6
6	Франція	1275,3	1609,9	26,2	1368,4	-15,0	2203,7	61,0	2647,0	20,1	2418,8	-8,6
7	Італія	1177,3	1170,8	-0,6	1141,8	-2,5	1852,7	62,3	2125,2	14,7	1821,5	-14,3
8	Польща	85,5	142,1	66,2	171,9	20,9	306,1	78,1	479,3	56,6	477,1	-0,5
9	Бельгія	206,4	289,6	40,3	237,9	-17,8	387,4	62,8	483,6	24,8	455,1	-5,9
10	Австрія	166,1	240,5	44,8	196,4	-18,3	314,6	60,2	390,2	24,0	377,0	-3,4
11	Чехія	29,6	59,5	101,4	61,5	3,3	136,0	121,2	207,0	52,2	185,2	-10,6
12	Румунія	29,0	37,7	29,9	37,4	-0,6	99,7	166,3	168,0	68,5	178,0	5,9
13	Угорщина	38,6	46,3	19,9	47,2	2,0	112,6	138,5	130,3	15,7	121,7	-6,6
14	Україна	71,9	48,2	-32,9	31,3	-35,2	86,1	175,6	136,0	57,9	90,6	-33,4
15	Словаччина	16,5	25,7	56,4	29,1	13,1	62,7	115,3	89,5	42,8	87,3	-2,5

* Країни розміщені в порядку зменшення показника у 2015 році

**Україна - 1992; Польща - 1991; Румунія - 1991; Словаччина - 1993; Угорщина - 1992; Чехія – 1991

Таблиця 2

Обсяг доданої вартості, виробленої основними сферами економіки у 1990-2015 р.р. (млрд. дол. США) [6]

Країна		США	Китай	Японія	Німеччина	Велика Британія	Франція	Італія	Бельгія	Австрія	Польща	Чехія	Румунія	Угорщина	Словаччина	Україна
1		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Промисловість	1990	..	148,1	1163	..	304,5	307,6	329,5	..	49,2	..	..	17,9	..	..	..
	1995	..	343,4	1741,2	772,8	331,9	353,6	307,9	75,7	69,5	45,6	21,1	13,6	11,9	8,5	18,4
	2000	2302,6	551,6	1464,3	543,7	371,3	286,7	277,7	59,1	55,4	49,6	20,9	11,3	12,8	9,4	9,6
	2005	2776,9	1074,9	1277,7	761,2	497,4	425,8	431,6	86,9	84,9	88,2	46,4	31,8	30,4	20,1	24,5
	2010	2958,6	2830,4	1501,9	927,5	439,6	467,6	465,9	100,2	99,7	139,9	69	62,1	33,1	28,6	35,2
	2015*	3470,6	4505,2	1224,1	922,9	494,5	421,8	384,9	90,4	95,1	144,5	62,9	54,5	32,6	27,4	20,2
Сільське господарство	1990	..	95,9	64,8	..	14,4	40,1	37,3	..	5,2	..	..	8,5	..	..	..
	1995	..	143,9	92,2	24,5	17,1	39,4	34,7	3,8	5,2	6,9	2,4	6,8	3,3	1,3	6,6
	2000	118,3	177,8	74,9	18,6	12,7	28,8	29,1	2,8	3,2	5,3	1,9	4	2,3	1,1	4,5
	2005	149,3	266,1	55,4	19,6	14,4	37,1	37,6	3,2	4	8,9	3	8,4	4,2	2	7,9
	2010	170,4	581,4	64,4	22,1	16	42,5	37,6	3,7	5	12,3	3,2	9,4	3,9	2,3	10,1
	2015*	223,9	977,4	53,5	19,2	16,6	37,5	36,8	3	4,3	11	4,2	7,4	4,2	2,9	10,8

Продовження табл. 2

1		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Послуги	**1990**	..	116,9	1828,4	..	722,9	795,5	708,4	..	93	..	..	9,4	..	..	..
	1995	..	247,2	3605,2	1551,2	846,1	1049,2	715,1	181,9	141,4	72,9	30,7	15,1	24	13,3	18,1
	2000	7522,8	482	3341,3	1196,8	1081,1	912,7	716	150,5	116,5	97,6	33,4	18,3	25,2	15,5	12,4
	2005	9734,3	944,9	3404,9	1808,5	1746,1	1517,1	1201,8	256,2	190,7	171,9	73,7	48	62,3	33,5	43,4
	2010	11380,6	2688,8	4108,1	2125,4	1730,2	1875,3	1408	328,6	242,8	269,5	115,4	78,6	73,2	50,4	74,9
	2015 *	13083,6	5525,1	3528	2085,1	2036	1703,1	1214,2	314	236,2	267,7	99,4	94,3	65,3	48,4	45,9

Промислова політика повинна врахувати ту обставину, що починаючи з 1990-х років пришвидшилися темпи зміни оновлення промислових технологічних комплексів компаній провідних капіталістичних країн і Китаю, що якісно змінило стан сучасного світового господарства. Ці зміни є каталізатором покращення економічного становища країн-лідерів економіко-технологічного змагання. Для них прогресивні зміни складності промислових технологій формують і забезпечують частку-позицію країн у світовому ВВП та глобальній економіко-фінансовій системі. Тому українському уряду, формуючи індикатори змісту промислової політики, доцільно врахувати як тенденції руху основних макроекономічних показників, так і факторні компоненти рейтингів за Індексом глобальної конкурентоспроможності країн лідерів та країн-послідовників (табл.3-5).

Таблиця 3

Тенденції руху основних макроекономічних показників та позицій у рейтингах країн-лідерів ЄС та країн наздоганяючої модернізації [7;8]

Країна		ВВП, млрд дол.США			ВВП на душу населення, тис. дол.США			Зовнішньоторго-вельне сальдо, млрд дол.США			Зміна позицій у рейтингах		
		2010	2014	Тенденція, %	2010	2014	Тенденція, %	2010	2014	Тенденція, млрд.дол.США	GCI	Index KOF	GII
Країни-лідери ЄС													
1	Австрія	376,8	437,1	**16,0**	45,0	51,3	**14,0**	12,3	16,1	**3,8**	-4	-2	1
2	Бельгія	465,7	534,7	**14,8**	42,6	47,7	**12,0**	8,6	10,1	**1,5**	-4	-2	-1
3	Велика Британія	2247,5	2945,1	**31,0**	36,1	45,7	**26,6**	-57,3	-53,6	**3,7**	0	1	8
4	Італія	2055,1	2148,0	**4,5**	34,1	35,8	**5,0**	-41,8	68,1	**109,9**	0	-1	4
5	Німеччина	3315,6	3859,5	**16,4**	40,6	47,6	**17,2**	176,9	247,5	**70,6**	2	-11	0
6	Франція	2582,5	2846,9	**10,2**	41,0	44,5	**8,5**	-49,8	-52,1	**-2,3**	-4	-12	1
Країни Карпатського регіону													
7	Польща	468,5	546,6	**16,7**	12,3	14,4	**17,1**	-8,7	9,9	**18,6**	0	5	-3
8	Румунія	161,6	200,0	**23,8**	7,5	10,0	**33,3**	-9,4	0,2	**9,6**	24	3	-4
9	Словаччина	87,5	100,0	**14,3**	16,1	18,5	**14,9**	-1,3	4,2	**5,5**	2	-1	1
10	Україна	136,4	130,7	**-4,2**	3,0	3,1	**3,3**	-3,8	-5,4	**-1,6**	3	12	-4
11	Угорщина	129,0	137,1	**6,3**	12,9	13,9	**7,8**	6,9	10,1	**3,2**	-15	-1	-10
12	Чехія	192,2	205,7	**7,0**	18,3	19,6	**7,1**	6,4	14,1	**7,7**	7	-5	3

Таблиця 4

Факторні компоненти рейтингів країн-лідерів ЄС за Індексом глобальної конкурентоспроможності [9;10]

№	Показник	Австрія		Тенденція	Бельгія		Тенденція	Велика Британія		Тенденція	Італія		Тенденція	Німеч-чина		Тенденція	Франція		Тенденція
		2011-2012	2015-2016		2011-2012	2015-2016		2011-2012	2015-2016		2011-2012	2015-2016		2011-2012	2015-2016		2011-2012	2015-2016	
	Загальний індекс	**19**	**23**	**-4**	**15**	**19**	**-4**	**10**	**10**	**0**	**43**	**43**	**0**	**6**	**4**	**2**	**18**	**22**	**-4**
I	Базові умови	18	20	-2	22	23	-1	21	25	-4	47	53	-6	11	8	3	23	26	-3
II	Підвищення ефективності	19	24	-5	15	18	-3	5	5	0	40	43	-3	13	10	3	17	19	-2
III	Фактори удосконале-ння інновацій	13	14	-1	14	15	-1	12	9	3	30	28	2	5	3	2	17	20	-3

Таблиця 5

Факторні компоненти рейтингів країн наздоганяючої модернізації за Індексом глобальної конкурентоспроможності [9;10]

№	Показник	Україна		Тенденція	Польща		Тенденція	Румунія		Тенденція	Словач-чина		Тенденція	Угорщи-на		Тенденція	Чехія		Тенденція
		2011-2012	2015-2016		2011-2012	2015-2016		2011-2012	2015-2016		2011-2012	2015-2016		2011-2012	2015-2016		2011-2012	2015-2016	
	Загальний індекс	**82**	**79**	**3**	**41**	**41**	**0**	**77**	**53**	**24**	**69**	**67**	**2**	**48**	**63**	**-15**	**38**	**31**	**7**
I	Базові умови	98	101	-3	56	44	12	89	70	19	60	56	4	55	59	-4	45	31	14
II	Підвищення ефективності	74	65	9	30	34	-4	62	44	18	44	47	-3	42	49	-7	29	26	3
III	Фактори удосконалення інновацій	93	72	21	57	57	0	99	84	15	71	59	12	52	69	-17	32	32	0

Із даних таблиць 3-5 стає зрозуміло, що часові етапи економічних і фінансових криз та нелінійно швидкі зміни технологічної основи сучасного прибуткового виробництва товарів і послуг у новій глобальній економіці автоматично стають каталізатором погіршення економічного становища тих країн, які не готові до процесів перманентної конкуренції та модернізації на базі власної промислової політики. Тобто, сьогодні ті країни, які самостійно не включаються в процес розробки та активного впровадження інноваційної складової економічного росту, опиняються за межами ланцюжків доданої вартості постіндустріальної цивілізації. Без активної промислової політики країни, що відстають, і об'єктивно, і суб'єктивно перетворюються у сировинно-економічний субстрат економічного зростання лідерів економічного росту. Структурно-галузеві ознаки економічного розвитку композиції економічного потенціалу фірм і галузей таких країн усе більше відповідають відсталим стадіям індустріального, а часом, і сировинно-аграрного етапу розвитку [11].

Лідерами промислового та ділового розвитку завжди стають ті країни, у яких гармонійно самоорганізувалася відповідність між рівнями-політиками як інституційного та соціального, так і технологічно-промислового розвитку. Причому результативна композиція змісту згаданих рівнів-політик координується обставинами розвитку актуальної для конкретної країни стадії промислового розвитку.

Особливе місце серед факторів, які сприяють отриманню країною конкурентоспроможного місця на світовому ринку, є функціональний стан міжнародної спеціалізації та рівень диверсифікації її національної економіки. Тому раціональна торгова та інвестиційна взаємодія України з ЄС могла б при певних модифікаціях структурно-галузевої композиції економіки та відповідній

власне українській промисловій політиці стати активатором економічного зростання та індукувати прогресивні структурні трансформації. Але для цього країні (суспільству, бізнесу, уряду) треба сформулювати власні ринкові та неринкові важелі управління спеціалізацією та інтеграцією вітчизняних фірм з метою створення умов залучення до співпраці в міжнародні виробничі мережі на вигідних умовах розподілу дольової участі в продукуванні доданої вартості.

Спеціалізація, диверсифікація та інтеграція виробництва доданої вартості у наш час набула нових ознак структури та функцій. Без відповідної промислової політики наздоганяючій економіці України не знайти своїх ринкових ніш, які мають властивість «раптово» утворюватися та швидко завойовуватися більш кмітливими суперниками в конкурентній боротьбі. Адже посилилася «розподільчо-регулятивна» роль фінансових центрів виробничих мереж та потужних транснаціональних компаній. А це вже зовсім не та ситуація «фундаментального ринку» та фундаментального лібералізму, як за часів класичного капіталізму. В сучасних неокапіталістичних умовах мереживно модифікувалися як умови та вимоги конкуренції, так і умови та вимоги ділового партнерства. Звичайно, завжди передумовою і конкуренції і партнерства є спеціалізація.

Ретроспективний аналіз еволюції процесів спеціалізації в Європі доводить, що у 20-му столітті саме спеціалізація спонукала до створення інтеграційних утворень, розвитку не лише регіоналізації, а й глобалізації [12, с.121]. Але з кінця 20-го століття посилився «протилежний» процес фрагментації міжнародних виробничих систем та поглиблення поділу праці. Виник феномен-процес формування та відтворення відносно «закритих» міжнародних виробничих ланцюгів створення доданої вартості [13]. Виникає нова «закритість» при асиметричній відкритості. Тому при визначенні деталей змісту економічної та промислової політик уряду та бізнесу треба визначити, у якому економічному та технологічному часі вони хочуть незабаром знаходитися: в середині 20-го століття чи в середині 21-го століття. Це важливо враховувати, оскільки нові тенденції фрагментації міжнародних виробничих мереж, які сформувалися на початку 21-го століття, формують зворотній вплив на доцільність вибору типів спеціалізації. Занадто вузькі спектри спеціалізації гальмують розвиток обсягів внутрішнього ринку, а значить, і спроможність до автономних вітчизняних інвестицій. Це пов’язано з тим, що в таких умовах змінюються якості конкуренції й ознаки спеціалізації, яка переходить із подетальної до функціонально-предметної.

Асиметрична глобалізація ринкових просторів, зважаючи на множинний характер нерівноправних ринків, несе в собі істотні загрози для наздоганяючих економік. Усе ще відбувається розмежування держав на «цивілізаційний центр» та «периферійну зону», поглиблюючи їх диференціацію в соціально-економічному і науково-технічному розвитку [14, с.324]. На жаль, ЗВТ Україна-ЄС цю проблему не знімає. Тому Укра-їні потрібна цілеспрямована, конкретизована деталями та етапами, промислова політика, здатна індукувати структурну трансформацію економіки України. Основою цієї промислової політики має бути максима: країна, не здатна включатися в технологічний процес продукування нових форм та смислів вартості, ризикує зникнути як самостійний економічний агент і політичний суб’єкт.

Промислова політика має «дивитися» не в минуле, тобто, не орієнтуватися суто на ефекти масштабу та пріоритети етапу масової індустріалізації, при якій людина була безструктурним гвинтиком промислової машини для обслуговування правителів та їх бюрократії. При формуванні сучасної промислової політики та основ структурної трансформації економіки треба виходити з того, що людина є продуктом і біології, і соціалізації, і цивілізації, і економіки. Тобто сучасна економічна людина є матеріалізованою рефлексією-самоорганізацією впливу генів, традицій, освіти, культури, науки та господарських потреб. Кількість професій, в яких додану вартість створюють знання та компетентності чи креативність людини, сьогодні прогресивно збільшується. При четвертій промисловій революції, яка сьогодні знаменує реальний постіндустріальний перехід, потрібно зважати на зміну ролі інтелекту та культури людини в господарській системі. Капітали можливо сконцентрувати лише за рахунок цілеспрямованої та ефективної промислової політики. Адже власний ефективний варіант промислової політики є і в США, Японії, Китаю, ФРН, в Південної Кореї, Чехії, Польщі, навіть у В'єтнаму. А в Україні варіант промислової політики є або віртуальною реальністю, або залишковою фікцією.

У наш час темпи економічного та науково-технологічного руху змінилися: інновації технологічні та підприємницькі швидко взаємопороджують нову економічну практику на всіх прогресуючих напрямках структурної трансформації галузей промисловості. Це також необхідно враховувати при формулюванні механізмів здійснення структурної та промислової конкуренції в умовах економічної

свободи-несвободи, створеної ЗВТ. Адже ЗВТ зменшує часовий лаг адаптації українських фірм.

В умовах ЗВТ Україна-ЄС розробникам міждержавної торгової політики та політики промислового розвитку України треба їх насамперед узгодити між собою за змістом та часовими рамками і змістовими перспективами. При цьому врахувати нелінійні особливості вимог сучасного інноваційного економічного розвитку. Необхідно насамперед відійти від безперервних розмов про інновації та перейти до практичної політики продукування та комерціалізації інновацій. Відійти від неправомірних в умовах ЗВТ Україна-ЄС очікувань «автоматичної» віддачі, від «включення» лінійної моделі інновацій Шумпетера для звільнених від директивного контролю фірм та пов'язаною з цими наївними очікуваннями практикою прямолінійного трактування змісту ринкового лібералізму. Зокрема, потрібно врахувати те, що сам ринковий механізм в епоху домінування великого транснаціонального бізнесу є взаємно координованою взаємодією сил олігополії, монополії й конкуренції. Вітчизняні фірми, які потенційно могли б бути орієнтовані на інновації, жодної із цих сил не мають у міжнародному масштабі. Для вітчизняних фірм в сучасних умовах ринковий механізм працює дещо інакше, як для фірм країн-лідерів.

При формулюванні промислової політики України необхідно враховувати і те, що ринковий механізм для країн-лідерів – це насамперед не рівноправна двостороння свобода просування товарів і капіталів, а комплекс контрольованих ними ж регуляторів, політик і практик, забезпечений контрольованою ними ж світовою фінансовою системою, міжнародними правовими регуляторними інститутами, підкріплений масштабом їх капіталів. Процеси отримання вигоди від конкуренції на контрольованих ними ринках базуються на інноваціях, отриманих і внаслідок конкуренції, і партнерства одночасно через формування підконтрольних виробничих ланцюгів та права власності. Потрібно враховувати те, що така квазіліберальна економічна доктрина результативна тільки для фірм технологічно просунутих країн-резидентів. Ліберальна доктрина для цих фірм (насамперед для ТНК) – це захисна оболонка формування фактичного диспаритету цін і вартостей на множинних ринках з позиції вищого (передового) технологічного та економічного статусу ТНК та країн лідерів, що значно обмежує альтернативи горизонту економічної та промислової політики України.

Висновки і перспективи подальших досліджень. ЗВТ наклала регуляторні обмеження на поведінку ділових кіл та на політику уряду у сфері регулювання і стимулювання ділових процесів та активізації вітчизняного підприємництва. В цих умовах особливо потрібна відповідна структурно-трансформаційна та промислова політика, у якій питання залучення зовнішніх інвестицій є важливою, але не основною фактор-компонентою. При розробці установок промислової політики необхідно в тріаді суспільство-бізнес-уряд свідомо і підсвідомо засвоїти те, що сьогодні ефективна конкуренція повинна реалізовуватися як динамічна конкуренція. Ефективна структурна та промислова політика може функціонувати тільки в конкурентоспроможному діловому середовищі без корупції, зговору політиків та олігархів та без рейдерства при «розумній», за формою – ліберальній, але за змістом – протекціоністській, технологічній оболонці.

Уряд та ділові кола України повинні не тільки знайти спільний шлях розробки нових виробництв вищого технологічного укладу, ніж уклад, заснований на продукуванні банальної «твердотільної» металопродукції, але врахувати і те, що, як показав приклад Китаю, при певних обставинах та при певних політиках економічного зростання саме виробництво банальної металопродукції може стати ґрунтом для зростання інших галузей. Для цього треба забезпечити умови переливу капіталів із галузі металургії у галузі вищих технологічних укладів всупереч «анти стратегічній собистій приватній наживі» олігархів. Для цього потрібно створювати інноваційно-орієнтовані виробництва в сегментах кожного із технологічних укладів на основі стратегічних цілей промислової політики. Причому, вибираючи такі цілі, щоб інноваційні сегменти, створені промисловою політикою, доповнювали ефект інтегрування доданої вартості. Новації ділові та технічні повинні поступово, ланка за ланкою, формувати ланцюг доповнюваності джерел доданої вартості на фундаменті нових технологічних імперативів. Це повинно стати місією вітчизняної промислової політики, що орієнтується на реалії інтерференційного накладання стадій індустріального та постіндустріального розвитку в Україні.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дугінець Г.В. Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі (ЗВТ+) між Україною та ЄС: реалії і перспективи / Дугінець Г.В., Тронько В.В. // Економічний часопис-XXI. – 2015. – №155(11-12). – С.10-13

2. Кіш Є. Транскордонне співробітництво та регіональна політика Європейського Союзу / Є.Кіш [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// ewi.org.ua/chastyna-1

3. Економічна складова Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС: наслідки для бізнесу, населення та державного управління / О.Бетлій, М.Риженков, К.Кравчук, В.Кравчук, І.Коссе, С.Галько, Д.Науменко, В.Мовчан, І.Бураковський, Г.Кузнецова. – К., «Альфа-ПІК» 2014. —140с.

4. Оцінка впливу Угоди про асоціацію/ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України: наукова доповідь / за ред. акад. НАН України В.М.Гейця, чл.-кор. НААН України, д-ра екон. наук Т.О.Осташко, чл.-кор. НАН України, д-ра екон. наук Шинкарук Л.В.; НАН України, ДУ "І-т екон. та прогнозув. НАН України". – К., 2014. – 102 с.

5. Кривоус В. Угода про асоціацію між Україною та ЄС: перспективні можливості для співробітництва та ризики ЗВТ+ / Кривоус В. // Журнал європейської економіки. – 2015. – Том 14 (№3). – С.262-272

6. World Development Indicators: Data from database [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://databank.worldbank.org/data/home.aspx

7. The World Integrated Trade Solution [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/

8. KOF Globalization Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://globalization.kof.ethz.ch/

9. The Global Competitiveness Report 2011-2012. – Geneva: World Economic Forum, 2011. - 527 p.

10. The Global Competitiveness Report 2015-2016. – Geneva: World Economic Forum, 2015. - 384p.

11. Кіндзерський Ю.В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації: монографія / Ю.В. Кіндзерський; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозів. НАН України». – К., 2013. – 536 с.

12. Глазьєв А. Теория долгосрочного технико-экономического развития/ А.Глазьев. – М.: ВлаДар, 1993.- С.310

13. Гладій І.Й. Міжнародні виробничі мережі в Європі: Монографія / Гладій І.Й., Зварич І. Я. – Тернопіль: Економічна думка, 2011. – 292 с.

14. Лук'яненко Д.Г. Глобальна економіка XXI ст.: людський вимір: Монографія / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник. – К.:КНЕУ, 2008. – 460 с.

REFERENCES

1. Duhinets H.V., Tronko V.V. (2015) Pohlyblena ta vseokhopliuiucha zona vilnoi torhivli (ZVT+) mizh Ukrainoiu ta YeS: realii i perspektyvy [Deep and Comprehensive Free Trade Area between Ukraine and EU (DCFTA): realities and prospects]. - *Ekonomichnyi chasopys-XXI. – Economic Annals-XXI*, 155(11-12), 10-13 [in Ukrainian]

2. Kish Ie. Transkordonne spivrobitnytstvo ta rehionalna polityka Yevropeiskoho Soiuzu [Cross-border cooperation and regional policy of the European Union]. *Retrieved from http:// ewi.org.ua/chastyna-1 [in Ukrainian]*

3. Betlii O., Ryzhenkov M., Kravchuk K., Kravchuk V., Kosse I., Halko S., Naumenko D., Movchan V., Burakovskyi I., Kuznetsova H. (2014). Ekonomichna skladova Uhody pro Asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu ta YeS: naslidky dlia biznesu, naselennia ta derzhavnoho upravlinnia [The economic component of the Ukraine–European Union Association Agreement: implications for business, population and public administration] Kyiv: Alfa-PIK [in Ukrainian]

4. Ostashko T.O., Prokopa I.V., Borodina O.M. (2014) Otsinka vplyvu Uhody pro asotsiatsiiu/ZVT mizh Ukrainoiu ta YeS na ekonomiku Ukrainy: naukova dopovid [The impact assessment of the Association Agreement/FTZ between Ukraine and the EU on Ukraine's economy: a research report] Kyiv: The National Academy of Sciences of Ukraine [in Ukrainian]

5. Kryvous V. (2015) Uhoda pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu ta YeS: perspektyvni mozhlyvosti dlia spivrobitnytstva ta ryzyky ZVT+ [The Association Agreement between Ukraine and the EU: perspective cooperation opportunities and risks of FTZ+]. – *Zhurnal yevropeiskoi ekonomiky. – Journal of the European economy*, 14 (3), 262-272 [in Ukrainian]

6. World Development Indicators: Data from database. Retrieved from http://databank.worldbank.org/data/home.aspx [in English]

7. The World Integrated Trade Solution. Retrieved from http://wits.worldbank. org/CountryProfile/en/Country/ [in English]

8. KOF Globalization Index. Retrieved from http://globalization.kof.ethz.ch/ [in English]

9. The Global Competitiveness Report 2011-2012 (2011). Geneva: World Economic Forum [in English]

10. The Global Competitiveness Report 2015-2016 (2015). Geneva: World Economic Forum [in English]

11. Kindzerskyi Iu.V. (2013) Promyslovist Ukrainy: stratehiia i polityka strukturno-tekhnolohichnoi modernizatsii: monohrafiia [The Industry of Ukraine: strategy and policy of the structural and technological modernization: Monograph] Kyiv: The National Academy of Sciences of Ukraine [in Ukrainian]

12. Hlaziev A. (1993) Teoryia dolhosrochnoho tekhnyko-эkonomycheskoho razvytyia [A theory of long-term technical and economic development] Moscow: VlaDar [in Russian]

13. Hladii I.I., Zvarych I. Ia. (2011) Mizhnarodni vyrobnychi merezhi v Yevropi: Monohrafiia [International production networks in Europe: Monograph]. Ternopil: Ekonomichna dumka [in Ukrainian]

14. Luk'ianenko D.H., Poruchnyk A.M. (2008) Hlobalna ekonomika KhKhI st.: liudskyi vymir: *Monohrafiia [The global economy of the XXI century: human dimension: Monograph]*. Kyiv: KNEU [in Ukrainian]

Одержано 15.03.2017 р.

Розділ 3
РЕГІОНАЛЬНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

УДК 352.071

Гапак Н.М.

ЕКОНОМІЧНА СПРОМОЖНІСТЬ ГРОМАДИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ: АСПЕКТ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ

В умовах децентралізації влади важливим є не просто питання формування громад, а формування саме економічно спроможних громад. Крім наявності природних ресурсів, матеріальних активів, достатніх фінансових ресурсів тощо, неабияку роль у цьому відіграє також ділова активність, здійснювана на території громади. Стаття присвячена аналізу рівнів ділової активності громад, об'єктивно віднесених до різних кластерів та, на основі цього, до різних груп. Проведено порівняльно-кількісну оцінку 19 показників ділової активності у розрізі громад, визначено їх основні соціально-економічні характеристики.

Ключові слова: *об'єднана територіальна громада (ОТГ), децентралізація, ділова активність, кластер, економічна спроможність.*

Постановка проблеми. Ефективність та життєздатність громади визначається, насамперед: 1) величиною грошових потоків, що надходять до громади; 2) кількістю та «якістю» природних ресурсів і матеріальних активів, наявних у громаді; 3) успішністю діяльності всередині громади, що включає в себе діяльність місцевої влади (через функціонування бюджетних установ), комерційну діяльність суб'єктів господарювання (через ведення бізнесу на території громади) та громадську діяльність (через функціонування та активність окремих представників, громадських організацій даної громади). Особливо актуальним це видається в умовах пріоритетної в Україні реформи децентралізації влади та постановки питання добровільного формування спроможних громад. В деяких місцевостях ці процеси вже активно почалися, десь мова йде лише про перспективи об'єднання місцевих рад (яких саме, в якій кількості і модифікації і т.д.). Зокрема, в Закарпатті на даний час сформовано тільки 3 громади [1]. Тобто, створено 3 об'єднані територіальні громади, проведено вибори старост тощо. Досвід їх функціонування показав достатньо успішно вирішених питань розвитку громади завдяки значно більшим місцевим бюджетам, чому сприяли як об'єднання, так і прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню теоретичних і практичних питань децентралізації влади приділяють увагу такі вітчизняні дослідники, як Ярошенко І.В., Семигуліна І.Б. [2], Бориславська О., Заверуха І. [3], Скрипнюк О. [4], Макаров Г.В. [5] та ін. Проте прикладних досліджень щодо комплексного аналізу економічної спроможності громад, яка крім фінансової складової включає також й інші, в Україні не проводилось.

В умовах децентралізації громади отримують більше можливостей для активізації свого економічного потенціалу. Важливу роль при цьому, крім фінансових потоків, природних ресурсів чи соціальної інфраструктури, відіграє також ділова активність громади. Закарпатським регіональним центром соціально-економічних і гуманітарних досліджень НАН України в рамках комплексного дослідження щодо перспектив економічного розвитку громад Закарпаття в умовах децентралізації влади було проведено глибокий аналіз, в тому числі, ділової активності об'єднаних територіальних громад, результати якого представлено нижче.

Формулювання цілей статті. Мета статті – визначити рівень ділової активності громад Закарпаття як визначальної складової економічної спроможності громад.

Методологія дослідження. Аналіз ділової активності громад Закарпаття здійснювався у генеральній сукупності 337 місцевих рад

© **Гапак Наталія Мирославівна,** к.е.н., доц., доцент кафедри економіки підприємства ДВНЗ «Ужгородський національний університет», с.н.с. Закарпатського регіонального центру соціально-економічних і гуманітарних досліджень НАН України, e-mail: natalia.hapak@uzhnu.edu.ua

Закарпатської області, із яких 19 селищних рад, 11 міських рад і 307 сільських рад, тобто охоплені були усі ради регіону, і вибірка, відповідно, складала 100%. При досліджені ділової активності громад була проаналізована первинна інформація щодо 19 показників (див. табл. 1). Джерелами інформації були Головне управління Державного географічного кадастру в Закарпатській області, Головне територіальне управління юстиції у Закарпатській області, Департамент агропромислового розвитку Закарпатської ОДА. Аналітичні дані були взяті за 2015 рік. Зведення отриманої інформації здійснювалося до рівня сільських, селищних, міських рад. Для об'єднання даних, отриманих у розрізі населених пунктів, використовувалась інформація щодо складу місцевих рад на офіційному веб-порталі Верховної Ради України [6]. Інформація щодо відібраних показників була зведена по громадам (кількість громад та їхній склад сформовано на основі перспективного плану формування громад у Закарпатській області). Згідно перспективного плану формування громад Закарпатська область поділена на 51 громаду. Сформовані дані за допомогою програмного комплексу SPSS зведено у 5 кластерів, де: 1-й кластер – це громади з найвищим рівнем ділової активності, 2-й кластер – це громади з вищим за середній рівнем ділової активності, 3-й – громади з середнім рівнем ділової активності, 4-й – громади з нижчим за середній рівень ділової активності, 5-й – громади з найнижчим рівнем ділової активності.

Опис основного матеріалу дослідження. Результати кластерування громад Закарпаття (згідно перспективного плану формування громад) за рівнем ділової активності виявили, що до 1-го та 2-го кластерів віднесено лише по 1 громаді – відповідно Ужгородську і Мукачівську. Враховуючи близькість кількісного і якісного стану соціальної інфраструктури, демографічних характеристик і економічного потенціалу та з метою розробки інструментарію економічної політики їх було об'єднано у одну групу. Слід зауважити, що дані ОТГ, як і наступні інші, включають не лише відповідні міста, але також значну кількість прилеглих сіл та територій. Наприклад, до складу Ужгородської ОТГ віднесено загалом 17 місцевих рад, Мукачівської ОТГ – 25.

До третього кластеру потрапили 2 громади – Хустська та Берегівська, які утворили 2-у аналітичну групу. Отже, високий та середні рівень ділової активності характерний лише для 4-х громад (7,8% від загальної кількості громад). Тоді як 47 громад віднесені до 4-5-го кластерів, які, відповідно, утворили 3-ю та 4-у групи ОТГ – групи з найнижчим рівнем ділової активності. Більш детальні економічні характеристики ділової активності відповідних груп громад подано нижче.

Група 1 (1 і 2 кластер: Ужгородська та Мукачівська ОТГ). ОТГ 1-ї групи мають понад 68% (13 з 19) найвищих в області серед аналізованих показників, а саме: капітальні видатки з бюджету (20,5-27,6% від обласного рівня): мінімальне значення складає 131,8 млн грн., максимальне – 177,5 млн. грн., середнє по 1-й групі – 154,7 млн. грн.; кількість юридичних осіб (17,8-23,9%): від 2683 до 3284 осіб при середньому значенні 3142 осіб.; кількість фізичних осіб-підприємців (18,2-25,1%): від 13,1 тис. до 18,1 тис. осіб при середньому значенні 15,6 тис. осіб; кількість населення (10-12%): від 125,4 тис. до 150,9 тис. при середньому значенні 138,1 тис. осіб; землі промисловості (2,9-16,5%): від 68,6 до 406,6 га при середньому значенні 237,6 га; землі комерційного використання (3,8-17,5%): від 64,9 до 320,1 га при середньому значенні 194,7 га; кількість власників землі та землекористувачів (5,3-7,3%): від 38 тис. до 52,5 тис. ос. при середньому значенні 45,2 тис. осіб; землі під дорогами (5,9-7,3%): від 350,8 до 438,9 га при середньому значенні 394,8 га; землі оздоровчого призначення (0,1-53,3%): від 3,5 до 1359 га при середньому значенні 681,3 га; сільськогосподарські угіддя (5,3-6,4%): від 23,7 тис. до 29 тис. га при середньому значенні 26,4 тис. га; рілля (7,4-9,1%): від 14,9 тис. до 18,2 тис. га при середньому значенні 16,6 тис. га; багаторічні насадження (7,9-8%): від 2,1 тис. до 2,2 тис. га при середньому значенні 2,16 тис. га; кількість одиниць сільгосптехніки (7,8-9,2%): від 1250 до 1475 од. при середньому значенні 1363 одиниць.

Тобто в даній групі, в основному, важливішими будуть показники активності створення і діяльності юридичних та фізичних осіб-підприємців, кількості активного населення, податкових надходжень від підприємництва та бюджетних видатків на розвиток, масштабів промислової і комерційної діяльності, інфраструктурних об'єктів та інші фактори, які характеризують вищу бізнес-привабливість та вищу бізнес-концентрацію навколо двох найбільших міст області і прилеглих земель порівняно з іншими її районами. Якщо для Ужгородської громади більш характерна ділова активність промислово-комерційного характеру, то для Мукачівської – сільськогосподарська та туристично-оздоровча.

Група 2 (3 кластер: Хустська та Берегівська ОТГ). Берегівська та Хустська громади, які віднесені до 3-го кластеру, - це громади, що концентруються навколо міст, хоча і менших за міста 1-ї групи, проте теж міст обласного підпорядкування, які апріорі будуть центрами тяжіння бізнесу на регіональному рівні. Дана активність базуватиметься переважно на сільському господарстві (чому сприяють природні низинні території та м'якіший порівняно з іншими районами клімат), добуванні корисних копалин (наявність відповідних покладів) та оздоровчій діяльності. Саме ці показники ділової активності є більш-менш порівнянними з аналогічними показниками у групі 1.

Найвищими значеннями в регіоні тут характеризуються землі під відкритими розробками, кар'єрами, шахтами (до 16,9%). В одній з громад відносно значимими є землі оздоровчого призначення (до 15,3% обласного рівня, або 389 га) та землі комерційного та іншого використання (до 10,2%, або 187 га). Сільськогосподарські угіддя складають 3,8-4,9% від загальнообласного рівня (17,1-22,1 тис. га при середньому значенні 19,6 тис. га), рілля – 3,6-8,4% (7,3-16,9 тис. га при середньому значенні 12,1 тис. га), багаторічні насадження – 5,4-6,1% (1,5-1,7 тис. га при середньому значенні 1,6 тис. га), землі під дорогами – 4,8-6% (285-360 га при середньому значенні 323 га), кількість власників землі та землекористувачів – 3,1-6,6% (22,5-47,7 тис. осіб при середньому значенні 35,1 тис. осіб)

Більшість інших аналізованих показників на порядок менші за показники 1-ї групи, а саме: капітальні видатки з бюджету (5,2-9,7% від обласного рівня): мінімальне значення складає 33,6 млн. грн., максимальне – 62,7 млн грн., середнє по 2-й групі – 48,2 млн грн.; кількість юридичних осіб (3-4,3%): від 452 до 654 осіб при середньому значенні 553 осіб; кількість фізичних осіб-підприємців (3-4,9%): від 2,1 тис. до 3,5 тис. осіб при середньому значенні 2,8 тис. осіб; кількість населення (3,9-5,7%): від 4,8 тис. до 7,2 тис. при середньому значенні 6 тис. осіб; землі промисловості (3,4-7%): від 83 до 172 га при середньому значенні 127,5 га. Інші показники менші за аналогічні 1-ї групи, як правило, у декілька разів.

Група 3 (4 кластер: міські та сільські ради Іршавська, Білківська, Зарічанська – Іршавський район, Батівська, Великоберезька – Берегівський район, Виноградівська, Пейтерфолвівська, Вилоцька, Королівська – Виноградівський район, Великодобранська, Середнянська, Чопська – Ужгородський район, Тячівська, Буштинська, Тересвянська - Тячівський район, Вишківська – Хустський район, Великолучківська, Ракошинська, Чинадіївська - Мукачівський район). До даної групи, в основному, потрапили громади з центрами у районних центрах-містах (Іршавська, Тячівська та Виноградівська громади), громади тих адміністративних районів, навколо центрів яких сформовані сильніші та/або такі самі за економічною спроможністю громади (громади Берегівського, Виноградівського, Ужгородського, Мукачівського районів, 2 громади Іршавського району та 1 Хустського).

В цілому, громадам 3-ї групи «по інерції» завдяки територіальній близькості та адміністративній приналежності передалася дещо вища порівняно з громадами 4-ї групи ділова активність, проте вона носить скоріше туристично-рекреаційний та частково промисловий характер, ніж суто бізнес-промисловий та сільськогосподарський характер, як у громад 1-2-ї груп.

Дана група містить 2 громади Мукачівського району з найвищими в області показниками земель рекреаційного призначення (до 42,1%, або 3,8 тис. га) та земель, які використовуються для технічної інфраструктури (до 17,4%, або 142,3 га). Також найвищому в області значенню земель під гідротехнічними спорудами (15,8%, або 420 га) відповідає одна з громад Виноградівського району.

Громади Берегівського району характеризуються досить високим показником земель оздоровчого призначення (до 12,1% від загальнообласного рівня, або 307,4 га).

Інші показники ділової активності 3-ї групи мають наступні значення: капітальні видатки з бюджету (0,2-3,1% від обласного рівня): мінімальне значення складає 1,3 млн грн., максимальне – 20,2 млн грн., середнє по 3-й групі – 7,2 млн грн.; кількість юридичних осіб (0,3-4,6%): від 51 до 689 осіб при середньому значенні 176 осіб; кількість фізичних осібпідприємців (0,3-8,1%): від 180 до 5855 осіб при середньому значенні 1129 осіб; кількість населення (0,8-4,2%): від 10,2 тис. до 52,7 тис. при середньому значенні 20,7 тис. осіб; землі промисловості (0,3-5,9%): від 6,3 до 144,4 га при середньому значенні 48,7 га; землі комерційного використання (0,1-4,7%): від 2 до 86,6 га при середньому значенні 30,9 га; кількість власників землі та землекористувачів (0,9-4,5%): від 6,6 тис. до 32,4 тис. ос. при середньому значенні 15,3 тис. осіб; землі під дорогами (0,9-3,4%): від 54 до 204 га при середньому значенні 104 га; сільськогосподарські угіддя (0,9-4,2%): від 4 тис. до 19 тис. га при середньому значенні 9,5 тис. га; рілля (0,5-6,6%): від 0,96 тис. до 13,2 тис. га при середньому значенні 5,6 тис. га; багаторічні насадження (0,5-5,5%): від 128 до 1500 га при

середньому значенні 828 га; кількість одиниць сільгосптехніки (0,9-6,2%): від 138 до 1001 од. при середньому значенні 405 одиниць; землі під відкритими розробками, кар'єрами, шахтами та відповідними спорудами (до 9,3%): від 0 до 64,6 га при середньому значенні 15,5 га; землі кемпінгів, будинків для відпочинку або відпусток (до 5,6%): від 0 до 21,1 га при середньому значенні 4,3 га.

Група 4 (5 кластер: всі міські та сільські ради Воловецького, Міжгірського, Верикоберезнянського, Рахівського, Перечинського, Свалявського районів, більша частина Тячівського р-ну – Дубівська, Нересницька, Солотвинська, Усть-Чорнянська, Углянська, дві Хустського р-ну – Горінчівська, Драгівська, одна Іршавського р-ну – Довжанська). Як правило, сюди відносяться громади, які не розміщені навколо міст обласного підпорядкування, навколо громад 1-2-ї груп або ж є гірськими територіями. При цьому, 15 з 19-ти аналізованих в рамках даного дослідження показників ділової активності не перевищують або ж заледве більші за 5%-не значення відповідних загальнообласних показників. Також у 15 показників мінімальне значення є нульовим або наближається до 0. І тільки для 4-х показників (сільськогосподарські угіддя, сіножаті, землі під дорогами, кількість власників землі та землекористувачів) воно складає 0,5-0,7% від загальнообласних значень. Проте землі кемпінгів, будинків для відпочинку або для відпусток, а також сіножаті у 2-х громадах 4-ї групи мають найбільше значення у Закарпатській області – відповідно 13,4%, або 50 га, та 5,8%, або 5,4 тис. га.

Усереднені значення аналізованих показників ділової активності по чотирьом групам громад представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Середні значення показників ділової активності у розрізі 4-х груп у розрахунку на 1 ОТГ Закарпатської області, за даними на 2015р.*

№	Показник / групи ОТГ	1 (2 ОТГ)	2 (2 ОТГ)	3 (19 ОТГ)	4 (28 ОТГ)
1	Капітальні видатки з бюджету, млн грн.	154,7	48,2	7,2	3,6
2	Кількість юр. Осіб	3142	553	176,4	155,1
3	Кількість фіз. Осіб	15568,5	2833,5	1129,5	486,9
4	Кількість одиниць с/г техніки	1362,5	907,5	404,5	135,8
5	Загальна кількість населення, тис. осіб	138,1	60,2	20,7	16,7
6	с/г угіддя, тис. га	26,4	19,6	9,5	6,4
7	Рілля, тис. га	16,6	12,1	5,6	1,4
8	Багаторічні насадження, тис. га	2,2	1,6	0,8	0,15
9	Сіножаті, тис. га	1,9	2,5	0,9	2,4
10	Землі промисловості, га	237,6	127,4	48,7	28,9
11	Землі під відкритими розробками, кар'єрами, шахтами та відповідними спорудами, га	70	64	15,5	4,7
12	Землі комерційного та іншого використання, га	194,7	137,9	30,9	20,7
13	Землі кемпінгів, будинків для відпочинку або для відпусток, га	29,7	8,2	4,3	7,7
14	Землі під гідротехнічними спорудами, га	173,8	174,3	98,3	3,4
15	Землі оздоровчого призначення, га	681,3	194,7	36,7	3,6
16	Землі рекреаційного призначення, га	471,3	14,7	262,1	113
17	Кількість власників землі та землекористувачів, тис. осіб	45,2	35,1	15,3	9,7
18	Землі, які використовуються для технічної інфраструктури, га	80	24,7	21,7	7
19	Землі під дорогами, га	394,8	322,7	104	91,7

** Розраховано автором на основі первинних даних Головного управління Державного географічного кадастру в Закарпатській області, Головного територіального управління юстиції у Закарпатській області, Департаменту агропромислового розвитку Закарпатської ОДА.*

Зведені дані засвідчують домінування першої групи ОТГ практично за усіма аналізованими показниками ділової активності. Особливо великий розрив за ними характерний для 1 та 4-ї груп (крім показника сіножатей) – від домінування у більш ніж 4 рази (для земель рекреаційного призначення, кількості власників землі і землекористувачів, сільськогосподарських угідь) до 43 разів (капітальних видатків з бюджету) та 189 разів (для земель оздоровчого призначення). Враховуючи аналіз, а також питомі показники ділової активності, можна зазначити, що перспективними та значимими для розвитку громад 4-ї групи є туристично-рекреаційний напрямок, розвиток неаграрних видів бізнесу, екологічно обґрунтованого лісокористування і переробки дарів лісу, виробництво автентичної продукції, що буде справедливим також і для громад 3-ї групи (для яких також пріоритетним може бути органічне сільське господарство та виробництво

органічної продукції). Домінування 1-ї групи над 2-ю групою у розрахунку на 1 ОТГ для різних показників ділової активності складає від 1,1 до 32 раз, а над 3-ю групою – від 2,1 до 21,5 рази.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Враховуючи показники ділової активності громад, останні можна згрупувати у 4 групи. 1-а група – це громади, сформовані навколо двох найбільших міст області, з відповідно, найвищим та вищим за середній рівнями ділової активності. 2-а група – це громади з середнім рівнем ділової активності, які сформовані навколо міст обласного підпорядкування. 3-я група – це громади, сформовані навколо міст-райцентрів або громад 1-2-ї груп. До 4 групи відносяться громади переважно гірських територій. Тобто, лише 4 ОТГ (згідно перспективного плану формування громад Закарпатської області), або близько 8% від їх загальної кількості (враховуючи показники ділової активності та аналіз інших складових економічної спроможності), є достатньо економічно спроможними (в межах середнього).

Оскільки 92% громад – це громади з нижчим середнього та низьким економічним розвитком, то перспективами подальших досліджень є формування ефективного інструментарію економічної політики та соціально-економічного розвитку на місцях.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Сайт ініціативи «Децентралізація влади» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://decentralization.gov.ua/

2. Ярошенко І.В. Проблемні питання реалізації реформи децентралізації влади в Україні [Електронний ресурс] / І.В.Ярошенко, І.Б.Семигуліна // Проблеми економіки. – 2015. - №4. – С.177-187. – Режим доступу: http://www.problecon.com/pdf/2015/4_0/177_187.pdf

3. Бориславська О., Заверуха І., Захарченко Е. та ін. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України / [Електронний ресурс] / Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO». – К.: ТОВ «Софія». – 2012. – 128 с. – Режим доступу: http://despro.org.ua/media/upload/decentral_zac_ya_publ_chno_vladi_dosv_d_evropeyskih_derzhav_ta_perspektivi_ukra_ni(2).pd

4. Скрипнюк О. Децентралізація влади як чинник забезпечення стабільності конституційного ладу: теорія й практика [Електронний ресурс] / О. Скрипнюк // Віче : громадсько-політичний і теоретичний журнал. – 2015. – № 12. – С. 22-24. – Режим доступу : www.viche.info

5. Макаров Г.В. Очікувані ризики у процесі децентралізації влади в Україні. Аналітична записка / Г.В.Макаров / Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.niss.gov.ua/articles/1021/

6. Сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://iportal.rada.gov.ua/

REFERENCES

1. Sait initsiatyvy «Detsentralizatsiia vlady» [Site of initiative "Decentralization of power"]. *http://decentralization.gov.ua/*. Retrieved from http://decentralization.gov.ua/ *[in Ukrainian]*.

2. Iaroshenko, I.V. (2015). Problemni pytannia realizatsii reformy detsentralizatsii vlady v Ukraini [Problem issues of implementing the reform of power decentralizaton in Ukraine]. *Problemy ekonomiky – Problems of economy,* 4, 177-187. Retrieved from http://www.problecon.com/pdf/2015/4_0/177_187.pdf *[in Ukrainian]*.

3. Boryslavs'ka, O., Zaverukha, I., Zakharchenko, E. et al. (2012). *Detsentralizatsiia publichnoi vlady: dosvid yevropejs'kykh krain ta perspektyvy Ukrainy [Decentralization of public power: experience of European countries and prospects of Ukraine],* Shveitsarsko-ukrainskyi proekt «Pidtrymka detsentralizatsii v Ukraini – DESPRO» [Swiss Ukrainian project "Supporting decentralization in Ukraine – DESPRO"]. Kyiv: TOV Sofia. Retrieved from http://despro.org.ua/media/upload/decentral_zac_ya_publ_chno_vladi_dosv_d_evropeyskih_derzhav_ta_perspektivi_ukra_ni(2).pd *[in Ukrainian]*.

4. Skrypniuk, O. (2015). Detsentralizatsiia vlady yak chynnyk zabezpechennia stabilnosti konstytutsiinoho ladu: teoriia i praktyka [Decentralization of power as factor of ensuring stability of constitutional order: theory and practice]. *Viche : hromadsko-politychnyi i teoretychnyi zhurnal – Viche: a public-political and theoretical magazine,* 12, 22-24. Retrieved from www.viche.info *[in Ukrainian]*.

5. Makarov, H.V. (n.d.) *Ochikuvani ryzyky u protsesi detsentralizatsii vlady v Ukraini. Analitychna zapyska [The expected risks in the process of decentralization of power in Ukraine. Analytical message]*. Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen [The National Institute for Strategic Studies]. Retrieved from www.niss.gov.ua/articles/1021/ *[in Ukrainian]*.

6. Sait Verkhovnoi Rady Ukrainy [Site of Verkhovna rada of Ukraine]. *http://iportal.rada.gov.ua/*. Retrieved from http://iportal.rada.gov.ua/ *[in Ukrainian]*.

Одержано 10.03.2017 р.

УДК 338.43: 322.125(477)

Самофатова В.А.

ФУНКЦІОНАЛЬНО-УПРАВЛІНСЬКА МОДЕЛЬ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ

В статті визначено зміст та уточнено основні етапи процесу розробки функціонально-управлінської моделі сталого розвитку агропродовольчої сфери регіону. Відзначено багатофункціональність агропродовольчої сфери. Зроблено висновок, що методологія управління агропродовольчою сферою регіону повинна грунтуватися на системному підході. Показано, що запропонована функціонально-управлінська модель дозволяє визначити та досягти довготривалої рівноваги між основними компонентами сталого розвитку агропродовольчої сфери регіону (економічно, екологічною та соціальною).

Ключові слова: *агропродовольча сфера, функціонально-управлінська модель, сталий розвиток, системний підхід, інтеграція.*

Постановка проблеми. Агропродовольча сфера (АПС) є головною життєзабезпечуючою галуззю для існування і розвитку людства та виконує багато інших важливих функцій. Функціональність агропродовольчої сфери визначається сукупністю факторів, серед яких ключову роль відіграє природно-ресурсний потенціал та територіальне розташування. Просторові характеристики економічного розвитку також набувають зростаючої актуальності. Це пов'язано з процесами глобалізації та регіоналізації економіки, які хоч і є протилежностями, але постійно поєднуються у мінливому світі. Звідси випливає, що територіальне поєднання економічного, соціального і екологічного аспектів сталого розвитку АПС взаємопов'язано і повинно мати системний виробничо-територіальний характер. Методологічна проблематика формування управлінської моделі сталого розвитку АПС пов'язана з об'єктивною необхідністю урахування значної кількості різноспрямованих факторів і складних причинно-наслідкових зв'язків між ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Історичне підгрунтя дослідження сталого розвитку закладене у роботах В. Вернадського, С. Подолинського, П. Тейара де Шардена. Власне поняття сталий розвиток «sustainable development» з'явилося у 70-х роках XX ст. у межах роботи Римського клубу, що був створений і функціонує з метою пошуку шляхів вирішення глобальних проблем. Питанням теорії та практики сталого розвитку агропродовольчої сфери України присвятили свої праці В. Шевчук [1], Ю. Лузан [2], П. Саблук, О. Павлов [3], М.Й. Малік, Ю. Лупенко, В. Юрчишин, М. Хвесик та багато інших дослідників.

Незважаючи на значну увагу науковців, проблематика побудови управлінських моделей сталим розвитком АПС на регіональному рівні потребує подальших наукових розробок та їх практичної реалізації.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження функцій сталого розвитку і побудова концептуальної функціонально-управлінської моделі управління сталим розвитком АПС регіону.

Опис основного матеріалу дослідження. Агропродовольча сфера – найскладніша частина біосфери, оскільки вона виходить за межі живого, активно взаємодіючи із неживим та розумним [1, с. 98]. АПС потребує ведення виробничої діяльності в гармонії з природою. В Україні нині активно розвиваються процеси децентралізації державного управління, самоуправління і самоорганізації в усіх сферах життя. В агропродовольчій сфері ці перетворення повинні бути спрямовані на забезпечення конкурентоспроможності, екологічної безпечності та соціальної спрямованості, тобто формування моделі сталого розвитку. Системний характер накопичених проблем у агропродовольчій сфері регіону має спиратися на адекватну методологію. Методологія дослідження сталого розвитку агропродовольчої сфери повинна грунтуватися на системному аналізі, територіальному підході, принципах синергетики та міждисциплінарності. Головним методологічним прийомом системного аналізу складного питання стає визначення початкового завдання, спрямованого на деталізацію і послідовність спрощених завдань [2, с. 12]. Сталий розвиток відображає об'єктивне протиріччя стабільності та прогресивних змін. Головною метою сталого розвитку є не короткострокове, а довгострокове економічне зростання, що гарантує соціальну справедливість та не загрожує навколишньому середовищу. В сучасному розумінні управління представляє

© **Самофатова Вікторія Анатоліївна,** докторант кафедри економіки промисловості, кандидат економічних наук, доцент, Одеська національна академія харчових технологій, м. Одеса, тел.: +380677859548, e-mail: vica_samofatova@mail.ru

собою комплексний процес, спрямований на відслідковування тенденцій, постановку цілей, розробку і вибір альтернативних рішень, складання програм, їх реалізацію і контроль за виконанням поставлених завдань. В зв'язку з цим управління слід розглядати як складну систему, тобто сталу сукупність взаємопов'язаних компонентів (елементів), що утворюють ціле. При розробці функціонально-управлінської моделі сталого розвитку АПС слід також враховувати природно-ресурсний потенціал та економіко-географічне положення досліджуваного регіону. Складна полікомпонентна та багаторівнева структура агропродовольчої сфери потребує визначення стратегічних пріоритетів її розвитку на засадах комплексності. Комплексність розвитку агропродовольчої сфери полягає у дотриманні узгодженості, збалансованості та гармонійності її економічної, соціальної та екологічної складових. Узгодженість ґрунтується на врахуванні відносної автономії та коеволюційного розвитку усіх складових системи. Збалансованість передбачає зрівноваженість розвитку цих складових з метою підтримання балансу між виробництвом, споживанням та ресурсами. Гармонійність означає рівномірність розвитку усіх складових агропродовольчої сфери з урахуванням інтересів кожної з них для збереження цілісності усієї системи. Отже, комплексність розвитку агропродовольчої сфери веде до збалансованості, а узгодженість забезпечує їх гармонійність. Комплексність розвитку агропродовольчої сфери, в свою чергу, сприяє їх сталості [3, с. 372]. Сучасні умови модернізації української економіки вимагають пошуку найбільш ефективних методів комбінування ресурсів та факторів агропромислового виробництва, тому управлінська модель є структурованим на засадах визначених пріоритетів комплексом цілей та прийомів системи менеджменту, що забезпечують досягнення визначених цілей. Сучасне навколишнє середовище характе-ризується мінливістю, невизначеністю, складністю та багатозначністю. Концепція, що описує нестабільність сучасного і, швидше за все, майбутнього світу отримала назву VUKA. Це акронім, утворений початковими літерами чотирьох слів: Volatility (мінливість, нестабільність, нестійкість, волатильність); Uncertainty (невизначеність), що означає значну складність у визначенні майбутнього; Complexity (складність), що означає наявність багатьох фактів, причин і факторів, які впливають на ситуацію; Ambiguity (багатозначність), що означає багатоваріантність основних умов і ситуацій [4, с. 122]. Сталість економічної системи характеризується кількісними і якісними параметрами. У відповідності до зазначеного виділяють економічні системи чотирьох типів сталості:

- реактивна сталість – спроможність економічної системи під впливом зовнішнього середовища функціонувати у межах наявної структури;
- активна сталість – спроможність економічної системи функціонувати, здійснюючи суттєвий вплив на зовнішнє середовище;
- адаптивна сталість – спроможність економічної системи функціонувати, змінюючи свою структуру, після початку зовнішніх впливів;
- превентивна сталість - спроможність економічної системи функціонувати, змінюючи свою структуру, до початку впливу зовнішнього середовища [5, с. 2].

Сталий розвиток агропродовольчої сфери регіону у таких умовах повинен спиратися на сучасні інструменти управління, концепції маркетингу, які дозволяють гнучко реагувати на зовнішнє середовище, адаптуватися до нього та створювати умови для ефективної взаємодії зі споживачами та партнерами. У зв'язку з цим актуалізується необхідність формування багаторівневої системи управління сталим розвитком агропродовольчої сфери, яка має грунтуватися на раціональному використанні і побудові взаємозв'язків між різними видами і рівнями напрямів діяльності, ієрархії управління, сферами функціональної відповідальності, ресурсами. В основі сталого розвитку закладено потенціал з великою кількістю складових. Управління потенціалом сталого розвитку відбувається в ієрархічному порядку за трьома рівнями реалізації і взаємоузгодженості цілей: матерія – енергія – інформація [6, с. 19]. Функція управління – це особливий вид управлінської діяльності, конкретні форми управлінського впливу на діяльність системи, які обумовлюють і визначають зміст ділових взаємовідносин. Функції управління є спеціалізованими видами різних робіт, які можна розглядати, як з точки зору їх виконавців (конкретних працівників апарату управління), так і з точки зору процесу управління та характеру робіт, щ виконується. Розробку функціонально-управлінської моделі управління агропродовольчою сферою регіону доцільно розпочати з дослідження її функціональних складових (основних і забезпечуючих). Зокрема, вона характеризується багатофункціональністю, причому найважливішою з функцій – є забезпечення продовольчої безпеки на різних рівнях. В досягненні сталого розвитку агропродовольчої сфери одним з

найскладніших завдань є формування завершеного ланцюга з виробництва, зберігання, переробки та реалізації сільськогосподарської та харчової продукції. Важливим призначенням сталого розвитку АПС є також формування якості життя у сільській місцевості та невеликих містах. Розробка та практичне впровадження механізмів сталого розвитку сільських територій є пріоритетним завданням, оскільки від їх функціонування залежить сталий розвиток агропродовольчої сфери в цілому. Процес побудови управлінської моделі сталого розвитку АПС регіону передбачає дотримання принципів модульної побудови (тобто доцільно виділяти окремі модулі, які підлягають управлінню), динамізму системи та зовнішнього середовища, ієрархії (ранжирування стратегічних і тактичних завдань управління) та досягненні пріоритетної мети.

Автором запропоновано схему функціонально-управлінську модель сталого розвитку АПС регіону (рис. 1). Запропонована функціональна модель управління відображає сукупність етапів процесу управління сталим розвитком агропродовольчої сфери регіону. Декомпозиція зазначеної функціонально-управлінської моделі дозволяє виокремити підсистеми, відповідно до яких процес управління складається з наступних етапів: планування сталого розвитку агропродовольчої сфери регіону, аналіз факторів впливу на сталий розвиток агропродовольчої сфери регіону; організація управління сталим розвитком агропродовольчої сфери регіону; створення агротехнопарків і агротехнополісів у регіоні; формування інтеграційно-кластерних зв'язків у агропродовольчій сфері регіону.

Рис. 1 Функціонально-управлінська модель сталого розвитку АПС регіону*

* *Розроблено автором*

Сучасні умови модернізації української економіки вимагають пошуку найбільш ефективних методів комбінування ресурсів та факторів агропромислового виробництва, тому зазначена управлінська модель є структурованим на засадах визначених пріоритетів комплексом цілей та прийомів системи менеджменту, що забезпечують досягнення визначених цілей.

В цілому формування моделі сталого розвитку агропродовольчої сфери потребує:

- більш широкого залучення фермерських господарств, господарств населення до ринкового середовища;
- державної підтримки сімейних домогосподарств;
- створення для індивідуального сектору сприятливого інвестиційного клімату [3, с. 378];
- впровадження нововведень, енерго-екологозберігаючих технологій, зростання конкурентоспроможності виробництва;

- використання переваг принципу самоврядності розвитку, коли найважливіші завдання мають ініціюватися і вирішуватися на місцях;

- узгодженої координації управління на всіх рівнях.

Впровадження ефективних теоретичних напрацювань у практичне функціонування агропродовольчої сфери дасть можливість вмотивувати населення до життя у селах і невеликих містах та надасть поштовх до розвитку об'єднаного сільсько-міського континуального соціуму – просторово-економічного та екологічного середовища існування людей. Це сприятиме підйому і в інших споріднених галузях господарства і забезпечить сталий розвиток економіки регіону в цілому.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Становлення і функціонування моделі сталого розвитку агропродовольчої сфери регіону – це системна проблема і в її розв'язанні мають бути задіяні органи державної влади, наукові установи, навчальні заклади, територіальні громади, суб'єкти агропродовольчого бізнесу. Вона має бути належно збалансована за економічними, екологічними та соціальними параметрами та потребує урахування суспільних і приватних інтересів. Регіональну політику сталого розвитку слід розвивати у напрямку збереження людського капіталу, інноваційного підприємництва та інтенсифікації господарських зв'язків. Перспективи подальших наукових розвідок будуть пов'язані з розробкою методології управління сталим розвитком агропродовольчої сфери регіону в умовах децентралізації влади та формування об'єднаних територіальних громад.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Шевчук В. О. Фізико-економічні засади національної стратегії розвитку агросфери / В. О. Шевчук // Економіка АПК – 2013. – №12. – С. 97–107.

2. Лузан Ю. Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України: автореф. дис. на здобуття наук. ступ. д-ра екон. наук за спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Ю. Я. Лузан. – Київ, 2010. – 32 с.

3. Павлов О. І. Методологія визначення стратегічних пріоритетів розвитку сільських територій / О.І. Павлов // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України – 2014. – Вип.3 (107). – С. 370– 378.

4. Попова Н. В. Особливості розвитку підприємств транспортно-логістичної галузі в умовах VUCA-світу / Н. В. Попова // Економіка транспортного комплексу – 2015. – Вип. 26 – С. 120– 132.

5. Ерёменко О. В. Особенности и факторы устойчивого развития АПК / О. В. Ерёменко, Г. А. Польская, М. М. Булгакова // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии – 2014. – №9. – С. 1– 3.

6. Пакулін С. Л. Управління сталим розвитком сучасного підприємства / С. Л. Пакулін, А. А. Пакуліна // Траектория науки – 2016. – №3 (8) – С. 18– 26.

REFERENCES

1. Shevchuk, V. O. (2013). Fizyko-ekonomichni zasady natsionalnoi stratehii rozvytku ahrosfery [The physical-economic basis for national development strategies of the agrosphere]. – *Ekonomika APK – Ekonomika AFK*, 12, 97–107 [in Ukrainian]

2. Luzan, Yu. Ya. (2010). Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm zabezpechennia rozvytku ahropromyslovoho vyrobnytstva Ukrainy [Organizational-economic mechanism of development of agroindustrial production of Ukraine]. *Extended abstract of doctor's thesis*. Kiev [in Ukrainian]

3. Pavlov, O. I. (2014). Metodolohiia vyznachennia stratehichnykh priorytetiv rozvytku silskykh terytorii [The methodology for determining strategic priorities of development of rural territories]. – *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy – Socio-economic problems of modern period of Ukraine*, 3, 370–378 [in Ukrainian]

4. Popova, N. V. (2015). Osoblyvosti rozvytku pidpryiemstv transportno-lohistychnoi haluzi v umovakh VUCA-svitu [Features of development of the enterprises of the transport and logistics industry in the conditions of the VUCA world]. – *The economy of the transport complex – Ekonomika transportnoho kompleksu*, 26, 120–132 [in Ukrainian]

5. Eryomenko, O. V., Polskaya, G. A. and Bulgakova, M. M. (2014). Osobennosti i faktoryi ustoychivogo razvitiya APK [Features and factors of sustainable development of agriculture]. – *Vestnik Kurskoy gosudarstvennoy selskohozyaystvennoy akademii – Vestnik of Kursk State Agricultural Academy*, 9, 1–3.

6. Pakulin, S. L. and Pakulina, A. A. (2016). Upravlinnia stalym rozvytkom suchasnoho pidpryiemstva [Managing sustainable development in the modern enterprise]. – Traektoryia nauky – The trajectory of science, 3, 18–26 [in Ukrainian]

Одержано 21.01.2017 р.

УДК [(332+336+338):(517+519.7):004]:002.8

Твердохліб І.П., Парасюк І.В.

МЕТОДИКА ОПТИМІЗАЦІЇ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ

Розглянуто організаційно-методичні аспекти проблеми удосконалення програмно-цільового бюджетування регіональних програм розвитку. Розроблено методичні положення для обґрунтування оптимальних стратегій економічного розвитку регіону на підставі динамічної моделі оптимізації розподілу бюджетних коштів між сукупністю регіональних програм у контексті досяжності їх цілей. Здійснено формалізацію базових процедур запропонованої методики. Наведено результати апробації окремих процедур методики під час оцінювання ефекту використання коштів проектами Середньострокової інвестиційної програми Львівської області протягом 2005-2011 рр.

Ключові слова: *економіка України, економічний розвиток, програмно-цільове управління, державні цільові програми, регіон, оптимізація, функціональний аналіз, динамічна модель, програми Львівщини*

Регіон на сучасному етапі розвитку людства - важливий суб'єкт будь-якого державного утворення і тому розроблення ефективних регіональних політик є пріоритетним завданням уряду кожної держави. Зокрема, соціально-економічне регулювання ринкових процесів у регіонах України визначено фахівцями як актуальна та недостатньо вирішена проблема української економічної науки [1, с. 6]. У цьому контексті очікування пов'язують з реформуванням бюджетного механізму як знаряддя активного впливу на економічні процеси на регіональному рівні [2, с. 5].

Розвиток регіону зазвичай трактується як якісні незворотні зміни в його економіці, накопичені за деякий проміжок часу [3, с. 5]. Регіональні політики сучасних держав [4-6] спрямовані як на вирівнювання соціально-економічного стану їх регіонів, так і на створення сприятливих умов для розвитку кожної території. Саме таку регіональну політику потрібно впроваджувати і в Україні.

Постановка проблеми. Програмно-цільове управління розвитком території чи країни загалом стало провідною світовою тенденцією в управлінні видатками бюджету. Такий підхід уможливлює перехід від планування ресурсів до планування результатів [7, с. 5] і реалізується за допомогою державних цільових програм (ДЦП) різного рівня. Тому пошук механізмів прискорення темпів економічного зростання та їхньої підтримки протягом тривалого часового відтинку став головним завданням бюджетної політики незалежної України. Забезпечення суттєвого покращення ефективності бюджетних витрат є обов'язковою вимогою до таких механізмів, що потребує удосконалення методів як розроблення і реалізації ДЦП, так і контролю та аналізу ефективності використання виділених коштів у контексті задекларованих цілей програм. Серед негативних тенденцій реалізації ДЦП в Україні фахівці відзначають нечіткість цілей програм та їх недосяжність, низьку ефективність використання бюджетних коштів і роблять висновок про потребу суттєвого удосконалення методології реалізації ДЦП [7, с. 6].

Перспективним підходом до вирішення соціально-економічних проблем у світі стало залучення існуючих напрацювань з інших сфер людської діяльності. Зокрема, проблеми програмноцільового управління та оптимального управління технічними об'єктами концептуально подібні між собою. Нами зауважено певну аналогію проблеми оптимізації управління економічним розвитком регіону за допомогою ДЦП із завданням оптимального управління багатовимірним автономним об'єктом [8]. Це дало змогу концептуалізувати проблему оптимізації програмно-цільо-вого бюджетування сукупності регіональних програм розвитку на підставі положень теорії багатовимірних автономних об'єктів.

Використовуючи напрацювання теорії управління багатовимірними стаціонарними лінійними об'єктами [8, с. 240-244], у [9] обґрунтовано таку економіко-математичну модель оптимізації затрат на реалізацію сукупності регіональних програм P_R регіону R: *для вибраної множини* X *показників оцінювання стану регіону знайти таке управління* u^* *реалізацією програм* P_R*, щоб*

© **Твердохліб Іван Петрович**, к.е.н., доц., доцент кафедри інформаційних систем в менеджменті Львівського національного університету ім. І.Франка, м. Львів, тел.: +3803222117716, e-mail: i_tverdok@i.ua
Парасюк Ірина Володимирівна, магістр інформаційних систем в менеджменті, здобувач кафедри інформаційних систем в менеджменті Львівського національного університету ім. І. Франка, м. Львів, e-mail: iryna_parasyuk@ukr.net

$$\min_{u\in U}\|u\|_1 = \min_{v_j(t)}\int_{t_0}^{T}\sum_{j=1}^{k} v_j(t)dt = \|u^*\|_1 \quad (1)$$

за умов

$$\vec{x}(t) = \mathbf{\Phi}(t)\vec{x}^0 + \int_{t_0}^{t}\mathbf{\Phi}(t-\tau)\mathbf{B}\vec{v}(\tau)d\tau, \quad \vec{y}(t) = \mathbf{C}\mathbf{\Phi}(t)\vec{x}^0 + \int_{t_0}^{t}\mathbf{C}\mathbf{\Phi}(t-\tau)\mathbf{B}\vec{v}(\tau)d\tau \quad (2)$$

та обмежень

$$\|u\|_1 \le V; \quad v_j(t)\ge 0 \quad \left(j=\overline{1,k}; t\in[t_0;T]\right); \quad \vec{y}(T)=\vec{y}^1; \quad \vec{x}(t_0)=\vec{x}^0, \quad (3)$$

де $\vec{y}^1$ – бажані значення показників множини X після реалізації всіх програм, через $\|\bullet\|_1$ позначено стандартну норму вектор-функції часу у банаховому просторі $L^p = L^p(t_0;T)$ [8, с. 323-324] з індексом $p=1$ [8, с. 240], координати $v_j(t)$ векторів $\vec{v}(t)\in E^k$ визначають обсяги коштів на реалізацію регіональної програми $p_j \in P_R$ у період $t\in[t_0;T]$, а шукане оптимальне управління u^* таке

$$u = <\vec{v}(t_0),\vec{v}(t_1),\ldots,\vec{v}(t_\tau),\ldots,\vec{v}(T)>. \quad (4)$$

Критерій (1) моделі означає мінімізацію коштів для реалізації сукупності P_R програм регіонального розвитку на проміжку управління $[t_0;T]$, матрично-інтегральні рівняння (2) цієї моделі уможливлюють динамічне відстеження у часі відповідно станів регіону (тобто значень показників оцінювання економічного розвитку регіону) та досяжності цілей регіональних програм економічного розвитку. Ключову роль відіграє перехідна матриця $\mathbf{\Phi}(t)$ станів регіону R, яка у загальному випадку може бути визначена на підставі вхідної матриці $\mathbf{A}$ як границя матричного ряду [8, с. 354]. У свою чергу $\mathbf{A}$ є діагональною квадратною виміру $n\times n$ матрицею з коефіцієнтами a_{ii}, що задають темпи приросту величин показників x_i із множини X. Прямокутна матриця $\mathbf{B}$ розміру $n\times k$ містить затратні еластичності b_{ij}, а $k\times n$ матриця $\mathbf{C}$ задає міру адекватності оцінок досяжності цілей програмами розвитку для кожного показника із множини X.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з проблематики програмно-цільового управління розвитком регіону**.** Історичний аспект поширення програмно-цільового методу управління та специфіка його застосування у деяких країнах ЄС охарактеризовано у працях [4-6]. В Україні програмно-цільовий метод бюджетування почав використовуватись на практиці на початку 2000-х років. Для роз'яснення методології його застосування були підготовлені ряд методичних розробок для органів місцевого самоврядування, зразком яких є [10]. Ґрунтовний аналіз стану виконання ДЦП в Україні та методології розроблення і реалізації програм здійснено у колективній монографії [7]. Основним результатом такого аналізу стала методика обґрунтування ДЦП, яка була рекомендована до обов'язкового застосування на державному рівні [11]. Про результати виконання ДЦП опосередковано можна судити на підставі моніторингів соціально-економічного стану регіону, які періодично здійснюють Управління статистики областей України. Приміром, у [12] опубліковано результати моніторингу виконання Стратегії розвитку Львівщини. Методологія економетричного моделювання і прогнозування стану бюджетної системи України ґрунтовно розглянута у монографії [13]. Отримані за допомогою кореляційно-регресійного аналізу оцінки ефективності вкладення бюджетних коштів у реалізацію Середньострокової інвестиційної програми Львівщини протягом 2005-2011 рр. оприлюднені у статті [14].

Економіко-математична модель оптимізації затрат на реалізацію сукупності регіональних програм виду (1)-(4) обґрунтована і досліджена у серії наших праць [9, 15-18]. Відзначимо, що вона є конкретизацією загальнішої інформаційної моделі управління економічним розвитком регіону на засадах програмно-цільового бюджетування [15] і описана у [9]. Інформаційне управління соціально-економічними системами на сьогодні розглядається як перспективний напрямок менеджменту організацій у світі [19]. Обґрунтування методів пошуку розв'язку оптимізаційного завдання (1)-(4) наведено у [17], а перехідної матриці $\mathbf{\Phi}(t)$ станів регіону – у статті [18]. Умови існування оптимальних стратегій економічного розвитку регіону як типів розв'язків динамічної матрично-інтегральної моделі (1)-(4) досліджено у нашій праці [9]. Практичні аспекти застосування моделі (1)-(4) висвітлено у статті [16], де запропоновано цілісний комплекс ЕММ для її реалізації.

Формулювання цілей статті. Аналіз діючих методик обґрунтування ДЦП в Україні засвідчив, що оцінювання впливу ДЦП на соціально-економічний стан регіону вимагає відстеження досяжності цілей програми у процесі її виконання та вкрай незадовільно реалізовано у таких методиках [7, 11, 20]. Власне оптимізаційна модель (1)-(4) та спеціальний комплекс ЕММ [16] її реалізації і призначені для покращення обґрунтування рішень з розподілу коштів на виконання регіональних програм розвитку з урахуванням їх можливого впливу на задекларовані цілі. Зважаючи на складний і неоднозначний характер взаємозв'язків між моделями комплексу постало завдання підготовки методичних положень, які регламентують порядок їх застосування у процесі програмно-цільового бюджетування регіональних програм розвитку.

Отже, метою наукового дослідження було розроблення методичних положень щодо застосування динамічної моделі (1)-(4) для обґрунтування оптимальної стратегії розвитку регіону на підставі оптимізації розподілу коштів між регіональними програмами у контексті досяжності їх цілей.

Опис методики обґрунтування оптимальної стратегії розвитку регіону. Процес ефективного розподілу коштів на виконання регіональних програм розвитку з урахуванням їх можливого впливу на задекларовані у них цілі з використанням динамічної моделі (1)-(4) зображено у формі блок-схеми на рис. 1, 2.

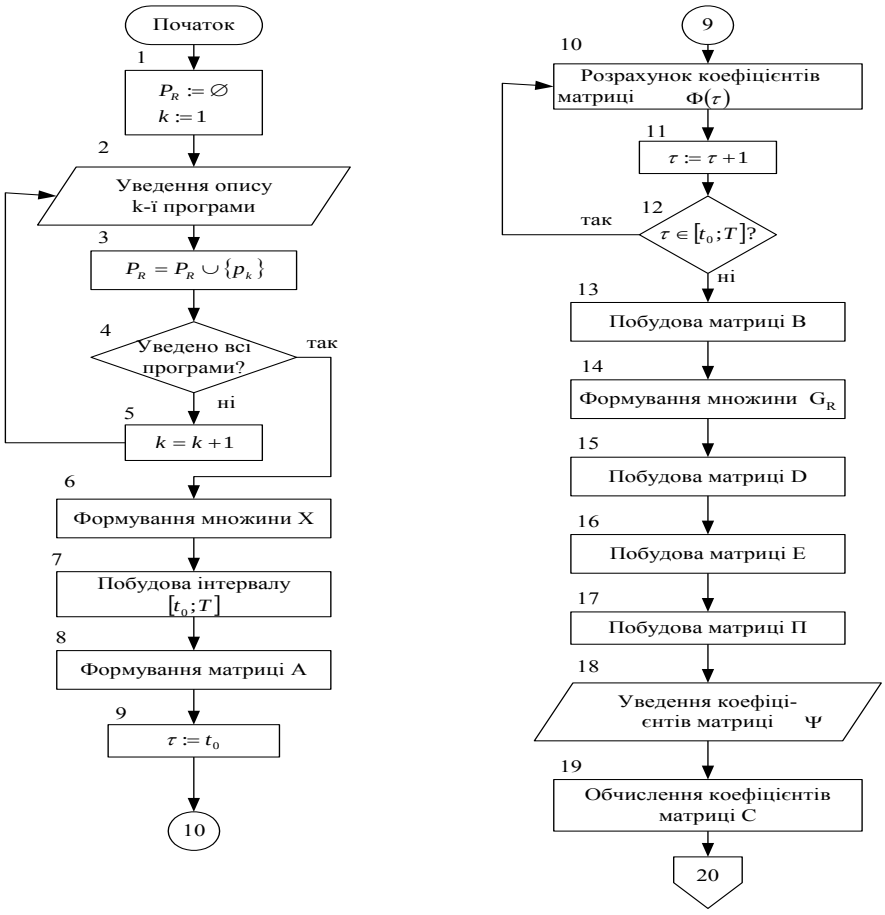


Рис. 1. Укрупнена блок-схема методики оптимізації програмно-цільового управління економічним розвитком регіону (початок) *

** Розроблено авторами*

Тобто пропонується обґрунтовувати оптимальну стратегію розвитку регіону через регулювання реалізації сукупності регіональних програм, послідовно виконуючи такі 5 етапів:

- формування машинного опису регіональних програм;
- підготовка вхідних параметрів для комплексу ЕММ [16];
- розрахунок норми $\left\|\vec{w}_0\right\|_\infty$ оптимального вектора $\vec{w}_0$ [17, 9];
- визначення оптимальних обсягів $v_j^0(t)$ затрат на реалізацію регіональних програм;
- формування оптимальної траєкторії економічного розвитку регіону.

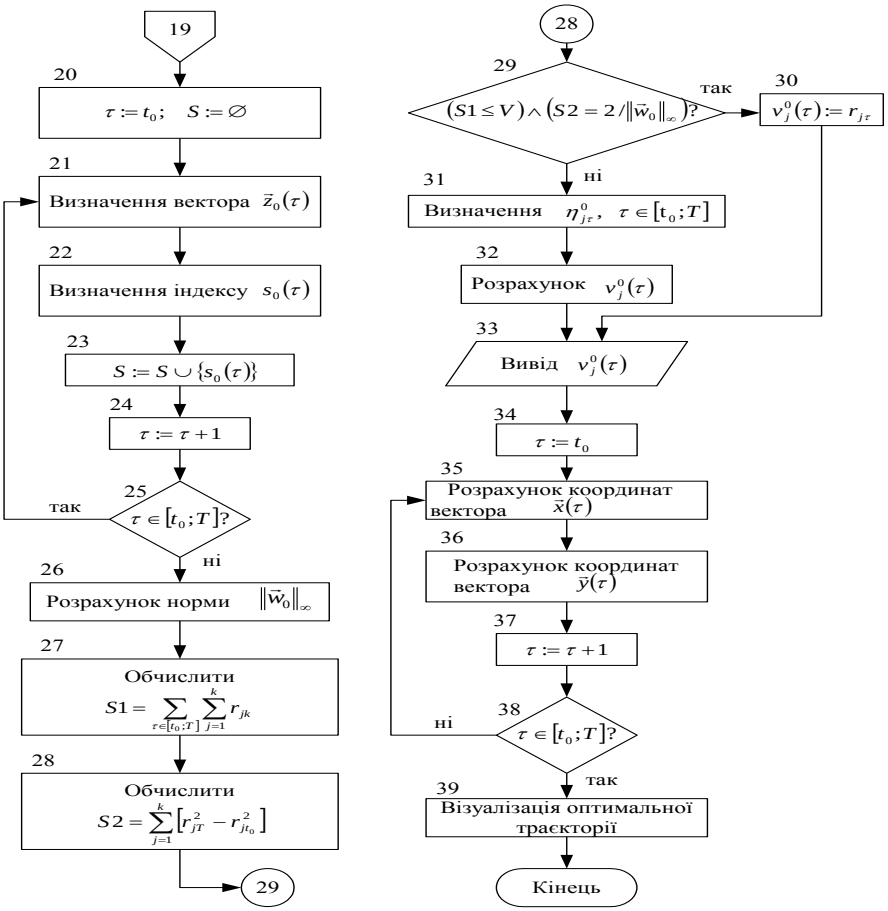


Рис. 2. Укрупнена блок-схема методики оптимізації програмно-цільового управління економічним розвитком регіону (закінчення)*

* *Розроблено авторами*

Метою *першого етапу методики (див. блоки №1-№5 на рис. 1)* є формування опису регіональних програм P_R на підставі дескрипторної моделі, яка окреслює вимоги до формалізованого подання концептів проблеми оптимізації програмно-цільового управління економічним розвитком регіону. Такий опис подається як кортеж компонентів, головними складовими яких для регіональних програм $p_j \in P_R$ є: $[t_j^{s.}; t_j^{f.}] = T_j$ - проміжок часу реалізації програми (зазвичай у роках); $X_j \subseteq X$ - множина показників для відстеження впливу j-ї програми на стан регіону R; G_j - множина задекларованих цілей j-ї програми; $X_{jl} \subseteq X_j$ - сукупність показників оцінювання досяжності цілі $g_l \in G_j$; e_j, π_j - відображення виду $e_j : G_j \to 2^{X_j}$ та $\pi_j : p_j \to 2^{G_j}$, які задають існуючі для j-ї програми відповідності між цілями і показниками та програмою і цілями; V_k - сумарний обсяг ресурсів у вартісному вимірі, який передбачається виділити для реалізації програми; $r_{j\tau}$ - початковий обсяг коштів для реалізації j-ї програми у період $\tau \in T_j$ за пропозицією авторів програми.

На *другому етапі*, який включає процедури блоків №6-№19 блок-схеми на рис. 1, здійснюється розрахунок вхідних параметрів для динамічної моделі (1)-(4) на підставі сформованого опису регіональних програм. Спочатку потрібно сформувати множину X показників оцінювання стану регіону як об'єднання множин X_j та окреслити інтервал управління $[t_0;T] = \bigcup_{p_j \in P_R} T_j$. Ці операції і визначають зміст блоків №6 та №7 на рис. 1 відповідно. Особливістю етапу є обчислення коефіцієнтів вхідних матриць $\mathbf{A},\mathbf{B},\mathbf{C}$, які вважаються сталими на проміжку управління $[t_0;T]$, та перехідної матриці $\mathbf{\Phi}(\tau)$ регіону R для часового проміжку $\tau \in [t_0;T]$. При побудові моделей розрахунку вхідних матриць спиралися на економічну інтерпретацію їхніх коефіцієнтів у

контексті динамічної моделі (1)-(4). Тому матриця $\mathbf{A}$ є діагональною з елементами $a_{ii}\ \left(i=\overline{1,n}\right)$, значення яких є усередненими темпами приросту величин показників $x_i \in X$ на часовому проміжку до року t_0 і визначаються як (блок №8 на рис. 1)

$$a_{ii} = \sqrt[m_i-1]{\prod_{\theta_\nu \in \Theta_i} \xi_i^\nu}, \quad \xi_i^\nu = \frac{x_i(\theta_\nu) - x_i(\theta_{\nu-1})}{x_i(\theta_{\nu-1})}, \quad (5)$$

де ξ_i^ν - ланцюговий коефіцієнт приросту значення x_i для періоду θ_ν із інтервалу $\Theta_i = [\theta_\nu; t_0)$ з відомими $x_i(\theta_\nu)$, а m_i - кількість періодів у проміжку Θ_i.

Сукупність перехідних матриць $\mathbf{\Phi}(\tau)$ регіону R для усіх $\tau \in [t_0; T]$ визначається ітераціями циклу із блоків №9-№12 блок-схеми рис. 1, причому кожна $\mathbf{\Phi}(\tau)$ є також діагональною матрицею виміру $n \times n$ виду [18]

$$\mathbf{\Phi}(\tau) = diag\left[e^{a_{11}\varepsilon_\tau}, \ldots, e^{a_{ii}\varepsilon_\tau}, \ldots, e^{a_{nn}\varepsilon_\tau}\right], \quad \varepsilon_\tau = \tau - t_0. \quad (6)$$

Коефіцієнти $b_{ij}\ \left(i=\overline{1,n};\ j=\overline{1,k}\right)$ матриці $\mathbf{B}$ - це затратні еластичності, які оцінюють очікуваний приріст значення x_i-го показника залежно від обсягу v_{jt} коштів, виділених на реалізацію j-ї програми у період t. Використали для розрахунку усередненої еластичності b_{ij} регіональної програми p_j за затратами згідно з x_i-м показником оцінювання стану регіону метод визначення інтервальної еластичності. Тому з урахуванням принципу виділення ефекту окремої програми [15] величина b_{ij} у блоці №13 обчислюється як

$$b_{ij} = \frac{x_i(\theta_\nu) - e^{a_{ii}\nu} x(\theta_0)}{\bar{x}_i \times V}, \quad (7)$$

де $\bar{x}_i$ - середнє значення показника $x_i \in X$ на часовому інтервалі Θ.

Завершальною процедурою 2-го етапу є побудова матриці $\mathbf{C}$, за допомогою якої оцінюється у динаміці досяжність цілей регіональних програм. Формування матриці (див. блоки №14-№19 схеми на рис. 1) здійснюється на підставі таких компонентів формалізованого опису програм як множини X_j показників оцінювання впливу програм на стан регіону, множини G_j цілей програм та відображень e_j, π_j. Шукана матриця $\mathbf{C}$ визначається як результат матричного виразу $\mathbf{C} = (\mathbf{D} \times \mathbf{E}) \times \Psi$, де булеві матриці $\mathbf{D}$ і $\mathbf{E}$ попередньо формуються за допомогою операцій $\mathbf{D} = \bigcup_{p_j \in P_R} \mathbf{D}_j$ та $\mathbf{E} = \bigcup_{p_j \in P_R} \mathbf{E}_j$, а матриця Ψ перевідних коефіцієнтів є діагональною $\Psi = diag[\xi_1, \ldots, \xi_i, \ldots, \xi_n]$, причому її коефіцієнти ξ_i оцінюють вагу показника x_i у інтегральній оцінці впливу регіональної програми на розвиток регіону.

Метою *третього етапу методики*, який включає процедури блоків №20-№26 схеми на рис. 2, є розрахунок норми $\|\vec{w}_0\|_\infty$ допоміжного вектора $\vec{w}(T-\tau)$ на підставі оптимізаційного завдання: *знайти такий вектор* $\vec{z} = (z_1, \ldots, z_k)$, *щоб*

$$\|\vec{w}_0\|_\infty = \min_z \left\{ \max_{\tau \in [t_0;T]} \max_{1 \le s \le k} \left| \sum_{j=1}^{k} z_j \sum_{r=1}^{n} c_{sr} b_{rj} \frac{e^{a_{rr}T}}{e^{a_{rr}\tau}} \right| \right\} \quad (8)$$

за умов

$$\sum_j^k z_s \left\{ \sum_{i=1}^{n} c_{si} \frac{e^{a_{ii}T}}{1-a_{ii}} \sum_{j=1}^{k} b_{ij} \left[\frac{v_j(T)}{e^{a_{ii}T}} - \frac{v_j(t_0)}{e^{a_{ii}t_0}} \right] \right\} = 1; \quad z_s \in R^1 \quad \left(s=\overline{1,k}\right), \quad (9)$$

де через R^1 позначено числову вісь.

Особливістю завдання (8), (9) є наявність взаємних рекурсивних інформаційних зв'язків між ітераціями пошуку його розв'язку. Власне зазначеним вище фрагментом блок-схеми рис. 2 і пропонується певний практичний варіант вирішення цього оптимізаційного завдання. Фактично процес розрахунку норми $\|\vec{w}_0\|_\infty$ складається з двох послідовних процедур, а саме:

- циклу пошуку оптимальних векторів $\vec{w}_0(T-\tau)$ для усіх $\tau \in [t_0; T] \setminus \{T\}$, що показано блоками №20-№25 схеми на рисунку 2;

- обчислення величини норми $\left\|\vec{w}_0\right\|_\infty$ (блок №26).

Цикл пошуку оптимальних векторів $\vec{w}_0(T-\tau)$ для усіх $\tau \in [t_0;T]\setminus\{T\}$ включає такі операції:

- встановлення початкових значень для змінних циклу (блок №20);
- побудова допоміжного вектора $\vec{z}_0(\tau)$ для заданого $\tau \in [t_0;T]\setminus\{T\}$, що показано блоком №21. Шукається такий вектор $\vec{z}(\tau)=(z_1(\tau),\ \ldots,\ z_k(\tau))$, щоби

$$\min_{\vec{z}(\tau)} \sum_{s=1}^{k} \left| \sum_{j=1}^{k} z_j(\tau) \sum_{r=1}^{n} c_{sr} b_{rj} \frac{e^{a_r \varepsilon_T}}{e^{a_r \varepsilon_\tau}} \right| \quad (10)$$

за умов

$$\sum_{s=1}^{k} z_s(\tau) \left\{ \sum_{i=1}^{n} c_{si} \left[\frac{e^{a_i \varepsilon_T}}{1-a_i} \sum_{j=1}^{k} b_{ij} \frac{r_{jT}}{e^{a_i \varepsilon_T}} - \frac{e^{a_i \varepsilon_\tau}}{1-a_i} \sum_{j=1}^{k} b_{ij} \frac{r_{j\tau}}{e^{a_i \varepsilon_\tau}} - \left(\frac{e^{a_i \varepsilon_T}}{1-a_i} - \frac{e^{a_i \varepsilon_\tau}}{1-a_i} \right) \sum_{j=1}^{k} b_{ij} \frac{r_{jt_0}}{e^{a_i \varepsilon_{t_0}}} \right] \right\} = 1; \quad (11)$$

$$z_s(\tau) \in R^1 \qquad (s=\overline{1,k}); \quad (12)$$

$$\left| \sum_{j=1}^{k} z_j(\tau) \sum_{r=1}^{n} c_{sr} b_{rj} \frac{e^{a_r \varepsilon_T}}{e^{a_r \varepsilon_\tau}} \right| \geq \frac{2}{r_{jT}^2} \quad \left(j=\overline{1,k}\right); \quad (13)$$

$$\varepsilon_\tau = \tau - t_0, \qquad \varepsilon_T = T - t_0. \quad (14)$$

Залежно від того, який програмний засіб (приміром, Solver MS Excel) планується використовувати для пошуку розв'язку оптимізаційної задачі (10)-(14), потрібно згідно з його вимогами підготувати формалізований опис цього завдання та запустити процес пошуку. Нехай програма знайшла такий вектор $\vec{z}_0(\tau)$, котрий є розв'язком задачі мінімізації (10)-(14);

- після визначення вектора $\vec{z}_0(\tau)$ можна переходити до процедури блоку №22, яка відшукає номер максимальної за абсолютною величиною координати цього вектора. Тобто для знайденого вектора $\vec{z}_0(\tau)$ потрібно визначити такий номер $s_0(\tau)$, для якого за умови (14) досягається

$$\max_{1\leq s\leq k} \left| \sum_{j=1}^{k} z_j^0(\tau) \sum_{r=1}^{n} c_{sr} b_{rj} \frac{e^{a_r \varepsilon_T}}{e^{a_r \varepsilon_\tau}} \right|. \quad (15)$$

Знайдений номер $s_0(\tau)$ поповнює множину S (див. блок №23);

- блоки №24, №25 завершують цикл пошуку оптимальних векторів $\vec{w}_0(T-\tau)$.

Для обчислення величини норми $\left\|\vec{w}_0\right\|_\infty$ у блоці №26 потрібно знайти такий період $\tau_0 \in [t_0;T]$, щоб

$$\max_{\tau\in[t_0;T]} \left| \sum_{j=1}^{k} z_j^0(\tau) \sum_{r=1}^{n} c_{s_0(\tau_0),r} b_{rj} \frac{e^{a_r \varepsilon_T}}{e^{a_r \varepsilon_\tau}} \right| = \left\|\vec{w}_0\right\|_\infty \quad (16)$$

за умови (14), (17), (18), де

$$s_0(\tau) \in S \qquad (\tau \in [t_0;T]); \quad (17)$$

$$\vec{z}_0(\tau) \in Z \qquad (\tau \in [t_0;T]). \quad (18)$$

Причому у (18) через Z позначено множину оптимальних векторів $\vec{z}_0(\tau)$, знайдених в циклі, який описаний блоками №20-№25 схеми на рис. 2.

Змістом *четвертого етапу методики* є визначення оптимальних обсягів $v_j^0(\tau)$ затрат для усіх регіональних програм на проміжку управління $[t_0;T]$. Такі величини формують оптимальне управління u^* виду (4) динамічної моделі (1)-(4). Реалізується цей етап сукупністю процедур зображених на схемі рис. 2 блоками №27-№33. Алгоритм виконання четвертого етапу методики включає послідовність таких процедур:

- обчислення допоміжних величин $S1$ і $S2$, які використовуються дальше для вибору

варіанту розрахунку значень $v_j^0(\tau)$ (блоки №27 і №28);

- вибір варіанту розрахунку оптимальних обсягів затрат на реалізацію регіональних програм і цей процес показаний на схемі блоком №29. Як показано у нашій статті [9], залежно від початкового розподілу обсягів коштів між програмами можуть існувати два типи оптимальних стратегій економічного розвитку регіону. Предикат блоку №29 з урахуванням раніше обчислених значень $S1$ та $S2$ реалізує умову вибору типу стратегії. За його істинності вибирається 1-й варіант розрахунку $v_j^0(\tau)$ і здійснюється перехід на блок №30. Інакше - переходимо до блоку №31 для реалізації 2-го варіанту обчислення величини $v_j^0(\tau)$;
- реалізація 1-го варіанту оптимальних обсягів затрат на виконання сукупності регіональних програм показана блоком №30 як процес присвоєння змінним $v_j^0(\tau)$ значень $r_{j\tau}$ для усіх $j=\overline{1,k}$ та $\tau\in[t_0;T]$. Після формування значень $v_j^0(\tau)$ слід перейти на блок №33 для видачі їх менеджеру;
- другий варіант розрахунку оптимальних обсягів затрат на виконання програм включає дві процедури. Спочатку (блок №31) шукається такий набір $\eta_{j\tau}^0$ додатних чисел для $j=\overline{1,k}$ та $\tau\in M=[t_0;T]\setminus\{t_0;T\}$ як розв'язок допоміжної задачі мінімізації (див. [9]). Далі на підставі $\eta_{j\tau}^0$ розрахуємо за відповідними формулами із [9] величини $v_j^0(\tau)$ (блок №32);
- оптимальні обсяги затрат на реалізацію програм потрібно видати адміністрації регіону для обґрунтування відповідних управлінських рішень, що показано блоком №33 схеми методики.

П'ятий етап методики показаний блоками №34-№39 на схемі рис. 2 і призначений для візуалізації вірогідної траєкторії економічного розвитку регіону. Трактуючи період τ як його порядковий номер у проміжку $[t_0;T]$, прогнозування величини показника $x_i(\tau)$ виконуємо за формулою (блок №35)

$$x_i(\tau)=e^{a_{ii}\varepsilon_\tau}x_i^0+\frac{1}{1-a_{ii}}\sum_{j=1}^{k}b_{ij}\left[v_j^0(\tau)-e^{a_{ii}\varepsilon_\tau}v_j^0(t_0)\right]\quad\left(i=\overline{1,n}\right),\quad \varepsilon_\tau=\tau-t_0\,. \tag{19}$$

Оцінювання досяжності мети економічного розвитку регіону (блок №36) здійснюється через відстеження досяжності цілей регіональних програм на підставі передбачення координат вектора $\vec{y}(\tau)$:

$$y_s(\tau)=\sum_{j=1}^{n}c_{si}e^{a_{ii}\varepsilon_\tau}\left\{x_i^0+\frac{1}{1-a_{ii}}\sum_{j=1}^{k}b_{ij}\left[\frac{v_j^0(\tau)}{e^{a_{ii}\varepsilon_\tau}}-v_j^0(t_0)\right]\right\}\quad\left(\mathrm{s}=\overline{1,\mathrm{k}}\right),\quad \varepsilon_\tau=\tau-t_0\,. \tag{20}$$

Апробація методики. Розроблена методика оптимізації програмно-цільового бюджетування на підставі динамічної моделі (1)-(4) була апробована на даних про реалізацію проектів Середньострокової інвестиційної програми Львівської області, яка була складовою Стратегії розвитку Львівщини до 2015 [21]. Попередньо 101 проект згрупували за ознакою подібності мети і цілей у 5 узагальнених середньострокових інвестиційних програм, кожна з яких була охарактеризована згідно нашої дескрипторної моделі. Характеристика джерел інформації з оцінками витрат на реалізацію зазначеної інвестиційної програми Львівщини наведена у [12, 14]. Через обмеження на обсяг статті лише фрагментарно подамо результати застосування окремих процедур описаної методики. Так, на підставі даних офіційної статистики [12] стану соціально-економічного розвитку Львівщини до 2005 року за формулами (5) визначили матрицю $\mathbf{A}$ моделі (1)-(4), коефіцієнти якої включено у табл. 1. Перехідну матрицю $\mathbf{\Phi}(\tau)$ моделі (1)-(4) для Львівської області (див. табл. 2) розрахували за допомогою табличного процесора MS Excel 2010 за формулами (6) на підставі табл. 1.

З метою оцінювання точності передбачення впливу на соціально-економічний стан регіону бюджетних коштів здійснили ретроспективний прогноз динаміки зміни величин показників x_i табл. 1, використавши дані про фактичні річні обсяги фінансування узагальнених інвестиційних програм Львівщини у період з 2005 по 2010 роки. Оцінювали величини зазначених показників на підставі формули (19).

Таблиця 1

Коефіцієнти матриці А моделі (1)-(4) для Середньострокової інвестиційної програми Львівської області*

Позначення показника, i	Назва показника	Значення a_{ii}, одиниць
x_1	Валовий регіональний продукт, млн. грн.	0,26
x_2	Обсяг капітальних інвестицій, млн. грн.	0,32
x_3	Зростання інвестицій в основний капітал, рази	0,03
x_4	Зростання обсягу прямих іноземних інвестицій, разів	0,18
x_5	Сукупний обсяг прямих іноземних інвестицій на кінець року, млн дол. США	0,24
x_6	Рівень безробіття населення у віці 15-70 років, %	-0,08
x_7	Кількість бідного населення, тис. осіб	0,16
x_8	Зменшення рівня бідності населення регіону, %	0,53
x_9	Рівень номінальної заробітної плати в регіоні, грн.	0,15
x_{10}	Зростання реальної заробітної плати з урахуванням системи оподаткування,%	-0,12
x_{11}	Індекс інфляції, %	0,04
x_{12}	Зростання загальнообласного обсягу експорту, разів	0,17
x_{13}	Зростання загальнообласного обсягу імпорту, разів	0,86
x_{14}	Приріст експорту у країни ЄС, разів	0,18
x_{15}	Приріст експорту у Польщу, разів	-0,21
x_{16}	Зростання імпорту з країн ЄС, %	-0,37
x_{17}	Зростання імпорту з Польщі, %	0,33
x_{18}	Сукупна частка осіб, що навчаються, %	0,01

** Розроблено авторами*

Таблиця 2

Коефіцієнти матриці Ф(t) для Середньострокової інвестиційної програми Львівської області*

Позначення показника, i	Значення $\varphi_{ii}(t)$					
	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
x_1	1	1,293	1,672	2,161	2,794	3,613
x_2	1	1,371	1,879	2,575	3,529	4,837
x_3	1	1,034	1,070	1,106	1,144	1,184
x_4	1	1,197	1,433	1,715	2,052	2,456
x_5	1	1,274	1,622	2,066	2,631	3,351
x_6	1	0,921	0,847	0,780	0,718	0,661
x_7	1	1,177	1,386	1,633	1,922	2,263
x_8	1	1,697	2,880	4,887	8,293	14,074
x_9	1	1,168	1,363	1,591	1,858	2,169
x_{10}	1	0,885	0,782	0,692	0,612	0,542
x_{11}	1	1,038	1,078	1,119	1,162	1,207
x_{12}	1	1,187	1,410	1,674	1,987	2,360
x_{13}	1	2,366	5,596	13,240	31,321	74,095
x_{14}	1	1,196	1,429	1,709	2,043	2,443
x_{15}	1	0,810	0,655	0,531	0,430	0,348
x_{16}	1	0,694	0,482	0,334	0,232	0,161
x_{17}	1	1,386	1,921	2,662	3,689	5,112
x_{18}	1	1,009	1,019	1,029	1,038	1,048

** Розроблено авторами*

Типова картина порівняння прогнозних та фактичних динамічних рядів оцінок соціально-економічного стану Львівщини з урахуванням витрат на реалізацію проектів Середньострокової інвестиційної програми Львівщини протягом 2005-2010 рр. показана на рис. 3 на прикладі одного економічного показника. Прогнозні величини показника x_2 обчислювалися за допомогою формули (19) з урахуванням фактично виділених обсягів коштів на реалізацію проектів Середньострокової інвестиційної програми Львівщини. Тобто як значення оптимальних $v_j^0(\tau)$ використали відповідні $r_{j\tau}$, що відповідає припущенню про перший тип оптимальної стратегії реалізації ДЦП [9].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Найперше відзначимо, що запропонована методика уможливлює застосування динамічної моделі (1)-(4) для удосконалення процесу програмно-цільового бюджетування регіональних цільових програм. Саме за її допомогою можливе кількісне оцінювання вірогідного ефекту затрачених коштів на реалізацію програми у контексті її цілей ще на етапі розподілу і формування її бюджету. Очевидно, що така можливість апріорі має покращити процедури відбору ДЦП обласними адміністраціями.

Апробація методики на реальних даних про хід реалізації проектів однієї з регіональних програм Львівської області засвідчила придатність її процедур як для автоматизації засобами поширених комп'ютерних систем, так і для покращення управлінських рішень щодо розподілу бюджетних коштів між ДЦП. Водночас складність і деяка громіздкість методичних положень (див. рис. 1, 2 і описи процедур) можуть утруднювати процес їх впровадження у практику.

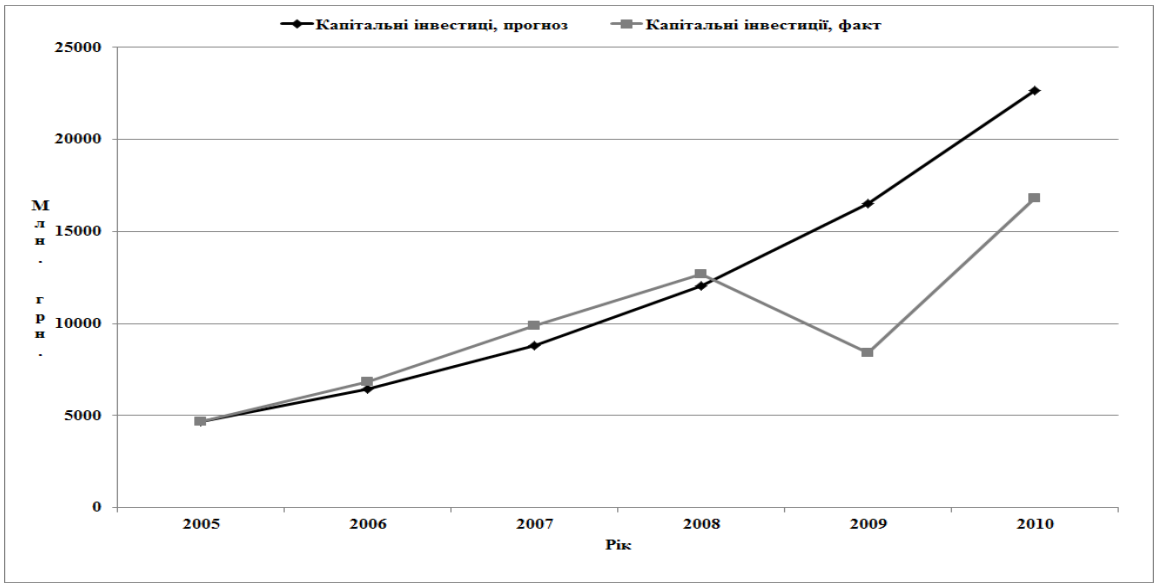


Рис. 3. Порівняння прогнозних та фактичних обсягів капітальних інвестицій у Львівську область*

* *Розроблено авторами*

Аналіз результатів візуалізації передбачень наслідків вкладення коштів у реалізацію Середньострокової інвестиційної програми Львівщини засвідчує з одного боку досить якісні оцінки для певних послідовностей часових періодів, а з другого – наявність років досить значного розходження (див. рис. 3). Звернемо увагу на точки часової осі, у яких починається різке відхилення. Це 2008-2009 роки, коли відбувалася світова фінансово-економічна криза.

З огляду на результати апробації динамічної моделі (1)-(4) та розробленої методики обґрунтування рішень щодо бюджетування ДЦП в Україні доцільно зосередитися в подальшому на таких напрямках розвитку цього дослідження:

- розроблення цілісного програмного комплексу автоматизації методики за допомогою комп'ютера, який і спростить її використання під час конкурсів проектів і програм;
- уточнення динамічної моделі (1)-(4) з метою покращення точності передбачення впливу бюджетних коштів на досяжність цілей регіональних соціально-економічних програм. Зокрема, доцільно увести у модель змінні у часі матриці $\mathbf{A}(t), \mathbf{B}(t)$, що вимагатиме додаткового дослідження.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кожурін Ф.Д. Методологічні засади проекту нагальних системних і соціальних перетворень в Україні / Ф.Д. Кожурін // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - №11(113). – С. 3-18.

2. Фролов С.М. Бюджетний менеджмент і проблеми розвитку прикордонних територій: монографія / С.М. Фролов. – Суми: Вид-во СумДУ, 2010. – 317 с.

3. Яковенко А.Г. Концептуальные подходы к построению и развитию экономических систем / А.Г. Яковенко, Е.А. Романюха // Економічна кібернетика. – 2008. - №1-2(49-50). – С. 4-8.

4. Понеделко Г. Региональная политика Испании / Г. Понеделко // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. - №1. – С. 84-93.

5. Трофимова О. Региональная политика Португалии / О. Трофимова // Там же. - №2. – С. 84-92.

6. Бурнаева Е. Региональная политика Финляндии /Е. Бурнаева // Там же. - №5. – С. 64-73.

7. Державні цільові програми та упорядкування програмного процесу в бюджетній сфері /За ред. академіка НАН України В.М. Гейця. – К.: Наукова думка, 2008. – 383 с.

8. Чаки Ф. Современная теория управления / Ф. Чаки – М.: Мир, 1975. – 424 с.

9. Твердохліб І.П. Оптимізація управління економічним розвитком регіону / І.П. Твердохліб, І.В. Парасюк //Системні дослідження та інформаційні технології. – 2013. - №1. - С. 53-66.

10. Планування місцевих бюджетів на основі програмно-цільового методу: Навч. посібн./[під заг. ред.. І.Ф. Щербини]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID. – К., 2011. – 108 с.

11. Наказ Міністерства економіки України №742 від 24.06.2010р. "Методичні рекомендації щодо проведення оцінки економічної і соціальної ефективності виконання державних цільових програм" [Електронний ресурс]. – 2010. – 24 с. – Режим доступу: http://me.kmu.gov.ua./file/link/148780/file/Metod_recom.doc

12. Стратегія розвитку Львівської області до 2015 року: Економіка. Суспільство. Середовище. Моніторинг за 2009 рік. – Вип. 9. – Львів: Головне управління статистики у Львівській області, 2010. – 266 с.

13. Лук'яненко І.Г. Системне моделювання показників бюджетної системи України: принципи та інструменти / І.Г. Лук'яненко – К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2004. – 542 с.

14. Твердохліб І. Оцінка ефективності програмно-цільового бюджетування середньострокової інвестиційної програми Львівщини / І. Твердохліб // Вісник Львівського університету. Серія економічна. - 2012. - №48. - С. 28-41.

15. Парасюк І.В. Інформаційні моделі в оцінюванні економічного розвитку регіону / І.В. Парасюк // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - №10(112). – С. 231-239.

16. Парасюк І. Комплекс економіко-математичних моделей оптимізації управління економічним розвитком регіону / І. Парасюк //Формування ринкової економіки в Україні. Науковий збірник. – 2011. – Вип. 24. – С. 296-300.

17. Твердохліб І.П. Умови існування оптимальної стратегії реалізації програм економічного розвитку регіону / І.П. Твердохліб, І.В. Парасюк // Проблеми формування нової економіки XXI століття: матеріали III між нар. наук.-практ. конф., 23-24 грудня 2010 р.: В 6 т. Т. 6: Економічне зростання: новітні технології, перспективи, екологічні наслідки. – Дніпропетровськ: Біла К.О., 2010. – С. 80-90.

18. Твердохліб І.П. Перехідна матриця динамічної моделі оптимізації програмно-цільового управління економічним розвитком регіону / І.П. Твердохліб, І.В. Парасюк // Інформатика та системні науки (ІСН-2012): матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Полтава, 1-3 березня 2012р.) /за ред. О.О. Ємця. – Полтава: ПУЕТ, 2012. – С. 244-247

19. Соловьев И. В. Информационное управление и информационный менеджмент / И.В. Соловьев //Перспективы Науки и Образования. Международный электронный научный журнал. – 2015. - №5 (17). – С. 114-118.

20. Сідельникова Л. П. Ризики впровадження програмно-цільового бюджетування в Україні / Л.П. Сідельникова, Н. М. Костіна // Наукові записки. Економічні науки./ Національний університет "Києво-Могилянська академія". – 2009. - Том 94. – С. 86-90.

21. Середньострокова інвестиційна програма Львівської області на 2008-2011 роки (затверджено рішенням обласної ради від 12 червня 2007 року №309) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.loda.gov.ua

REFERENCES

1. Kozhurin, F.D. Methdological grounds for a project of vital systemic economic and social transformations in Ukraine. Actual Problems of Economics, 2010, no. 11(113), pp. 3-18. [in Uktainian, abstract in English]

2. Frolov, S.M. (2010). Bjudzhetnyj menedzhment i problemy rozvytku prykordonnyh terytorij: monografija [Budgetary management and problems of development of frontier territories : monograph]. Sumy, SumDU Publ., 317 p. [in Ukrainian]

3. Jakovenko, A.G, Romanjuha, E.A. Konceptual'nye podhody k postroeniju i razvitiju jekonomicheskih sistem [Conceptual approaches to building and developing of economic systems]. Economic cybernetics: international scientific journal, 2008, no. 1-2(49-50), pp. 4-8.

4. Ponedelko, G. Regional'naja politika Ispanii [Regional politics of Spain]. Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya [World economy and international relations], 2009, no. 1, pp. 84-93. [In Russian]

5. Trofimova, O. Regional'naja politika Portugalii [Regional politics of Portugal]. Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya [World economy and international relations], 2009, no. 2, pp. 84-92. [In Russian]

6. Burnaeva, E. Regional'naja politika Finljandii [Regional politics of Finland]. Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya [World economy and international relations], 2009, no. 5, pp. 64-73. [In Russian]

7. Heyets, V.M. (ed.) (2008). Derzhavni cil'ovi programy ta uporjadkuvannja programnogo procesu v bjudzhetnij sferi [The government having a special purpose programs and arrangements of programmatic process are in a budgetary sphere], Kyiv, Naukova dumka Publ., 383 p. [in Ukrainian]

8. Csàki, F. (1972). Modern Control Theorie, Budapest, Akademiai Kiado, 424 p.

9. Tverdokhlib, I.P., Parasyuk I.V. Optimization of management economic development of region. System research and information technologies, 2013, no. 1, pp. 53-66. [in Uktainian, abstract in English]

10. Shherbyna, I.F. (ed.) (2011). Planuvannja miscevyh bjudzhetiv na osnovi programno-cil'ovogo metodu; IBSED, Proekt «Zmicnennja miscevoi' finansovoi' iniciatyvy», USAID [Planning of local budgets is on the basis of programmatic-having a special purpose method]. Kyiv, 108 p. [in Ukrainian]

11. Cabinet of Ministers of Ukraine (2010), "Order of the Ministry of Economy of Ukraine №742 from 24.06.2010, the "Guidelines on the assessment of the economic and social performance of government programs"", available at: http://me.kmu.gov.ua./file/link/148780/file/Metod_recom.doc, (Accessed 22 August 2012). [in Ukrainian]

12. Main statistical office in Lviv region (2010). Strategija rozvytku L'vivs'koi' oblasti do 2015 roku: Ekonomika. Suspil'stvo. Seredovyshhe. Monitoryng za 2009 rik [Strategy of development of the Lviv area 2015 to: Economy. Society. Environment. Monitoring is for 2009]. Issue 9, L'viv, Golovne upravlinnja statystyky u L'vivs'kij oblasti, 266 p. [in Ukrainian]

13. Luk'janenko, I.G. (2004). Systemne modeljuvannja pokaznykiv bjudzhetnoi' systemy Ukrai'ny: pryncypy ta instrumenty [System design of indexes of the budgetary system of Ukraine : principles and instruments]. Kyiv, Vyd. dim "Kyjevo-Mogyljans'ka akademija" Publ., 542 p. [in Ukrainian]

14. Tverdokhlib, I. Ocinka efektyvnosti programno-cil'ovogo bjudzhetuvannja seredn'ostrokovoi' investycijnoi' programy L'vivshhyny [Evaluation of the program-purpose budgeting effectiveness of medium term investment program of Lviv region]. Visnyk of the Lviv University. Series Economics, 2012, issue 48, pp. 28-41. [in Uktainian, abstract in English]

15. Parasyuk, I.V. Information models in evaluation of economic development of a region. Actual Problems of Economics, 2010, no. 10(112), pp. 231-239. [in Uktainian, abstract in English]

16. Parasyuk, I. Kompleks ekonomiko-matematychnyh modelej optymizacii' upravlinnja ekonomichnym rozvytkom regionu [The complex of mathematical and economic models of region economic development management optimization]. Formation of market economy in Ukraine, 2011, issue 24, pp. 296-300. [in Uktainian, abstract in English]

17. Tverdokhlib, I.P., Parasjuk, I.V. (2010). Umovy isnuvannja optymal'noi' strategii' realizacii' program ekonomichnogo rozvytku regionu [Terms of existence of optimal strategy of realization of the programs of economic development of region]. Problemy formuvannja novoi' ekonomiky 21 stolittja: materialy 3 mizhnar. nauk.-prakt. konf., 23-24 grudnja 2010 roku: V 6 tomah. Tom 6: Ekonomichne zrostannja: novitni tehnologii', perspektyvy, ekologichni naslidky [Proc. 3rd Int. Conf. "Problems of forming of new economy are 21 century", vol. 6 "Economy growing: the newest technologies, prospects, ecological consequences"]. Dnipropetrovsk, Bila K.O. Publ., pp. 80-90. [in Ukrainian]

18. Tverdokhlib, I.P., Parasjuk, I.V. (2012). Perehidna matrycja dynamichnoi' modeli optymizacii' programno-cil'ovogo upravlinnja ekonomichnym rozvytkom regionu [Transitional matrix of dynamic model of optimization of a program-oriented management of economic development of region]. Informatyka ta systemni nauky (ISN-2012): materialy III Vseukrai'ns'koi' naukovo-praktychnoi' konferencii' (m. Poltava, 1-3 bereznja 2012r.) /za red. O.O. Jemcja [Proc. 3rd Allukrainian research and practice conference "Informatics and system sciences (ISS-2012)"]. Poltava, PUET Publ., pp. 244-247 [in Ukrainian]

19. Solov'ev, I.V. Information control and information management. Perspectives of Science & Education. International Scientific Electronic Journal, 2015, no. 5(17), pp. 114-118. [In Russian]

20. Sidelnykova, L., Kostina, N. Riziki vprovadzhennja programno-cil'ovogo bjudzhetuvannja v Ukraine [The risks of introdution program budgeting in Ukraine]. Naukovi zapysky. Ekonomichni nauky [Scientific messages. Economic sciences]. National university of "Kyiv-Mohyla Academy", 2009, Vol. 94, pp. 86-90. (In Ukrainian, abstract in English)

21. Lviv regional state administration (2007). Seredn'ostrokova investycijna programa L'vivs'koi' oblasti na 2008-2011 roky (zatverdzheno rishennjam oblasnoi' rady vid 12 chervnja 2007 roku №309) [The medium-term investment program of the Lviv area is on 2008-2011 (it is ratified by the decision of regional soviet from June, 12, 2007 №309)], available at: http://www.loda.gov.ua (Accessed 20 March 2011). [in Ukrainian]

Одержано 14.12.2016 р.

Розділ 4
ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ І ГАЛУЗЕЙ

УДК 339.138

Алдохіна Н.І., Комаріст О.І.

ВИКОРИСТАННЯ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ ДЛЯ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВА

Проаналізовано підходи до визначення внутрішнього маркетингу починаючи з періоду його зародження, визначені недоліки формулювань змісту цього поняття. Запропоноване уточнене визначення суті внутрішнього маркетингу.Обґрунтовано важливу роль внутрішніх комунікацій для підвищення ефективності внутрішнього маркетингу та діяльності підприємства. Серед інструментів внутрішніх комунікацій, переваги яких на багатьох підприємствах не використовуються повною мірою, виявлено такий засіб, як соціальні мережі. На основі аналізу досвіду використання соціальних мереж у внутрішніх комунікаціях підприємств виявлені їх переваги та загрози. Узагальнено практичні рекомендації щодо створення та підтримки соціальних мереж на підприємствах, завдяки яким можна отримати довготривалий ефект.

Ключові слова: *внутрішній маркетинг, внутрішні комунікації, соціальні мережі, персонал, управління персоналом.*

Постановка проблеми. Посилення непередбачуваності зовнішнього середовища, мінливість уподобань споживачів трансформують конкуренцію на ринках товарів та послуг від промислової до інформаційної. У таких умовах зростає роль внутрішніх факторів конкурентоспроможності підприємства. Одним з таких є внутрішній маркетинг. При цьому одну з найзначніших ролей у досягненні цілей внутрішнього маркетингу на підприємстві відіграють внутрішні комунікації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Необхідно відзначити наявність значної кількості досліджень, присвячених різним аспектам внутрішнього маркетингу та внутрішніх комунікацій. Зокрема, ці питання вивчалися такими закордонними та вітчизняними науковцями, як К. Гренроос [1], Л. Беррі, А. Параз'юраман [2], М. Бітнер, В. Зейтамл [3], Ф. Котлер [4], К. Лавлок [5], П. Ейгліє, Е. Ланжар, І. Л. Решетнікова [6], М. П. Сагайдак [7], А.О. Дєгтяр [8], А. С. Несмеєва [9], Л.В. Мінаєва [10] та інші.

Але хоча ще з часу виникнення в 1970-х рр. концепція внутрішнього маркетингу вивчалася та удосконалювалася багатьма науковцями, серед них досі не існує єдиного погляду на неї. Крім того, незважаючи на виключно важливе значення внутрішніх комунікацій для налагодження ефективної роботи підприємства, багато вчених та практичних управлінців зосереджуються лише на зовнішніх комунікаціях підприємств та не приділяють достатньої уваги питанням налаштування ефективних внутрішніх комунікацій взагалі, та переваг нових інструментів, зокрема, соціальних мереж зокрема.

Формулювання цілей статті. Метою статті є формулювання рекомендацій з використання соціальних мереж для удосконалення процесу комунікації в системі внутрішнього маркетингу підприємства. Для досягнення поставленої мети здійснено аналіз та узагальнення підходів до визначення внутрішнього маркетингу, уточнено визначення його суті; проведено аналіз ролі внутрішніх комунікацій у внутрішньому маркетингу; виявлені можливості, яких надає підприємству використання соціальних мереж у внутрішніх комунікаціях, та проблеми, які можуть при цьому виникати; розглянуті різні аспекти використання соціальних мереж у внутрішньому маркетингу.

Опис основного матеріалу дослідження. Концепція внутрішнього маркетингу спочатку стосувалася маркетингу послуг. В її основу полягала необхідність створення ефективного механізму мотивації персоналу на якісне обслуговування споживачів. Від того, наскільки цей персонал мотивований до діяльності, направленої на досягнення ринкових цілей

© **Алдохіна Наталя Іванівна –** к.е.н., доц., доцент кафедри економіки та маркетингу Харківського національного економічного університету ім. Семена Кузнеця, м. Харків, тел.: +380675727568, e-mail: naa@ukr.net

Комаріст Олена Іванівна – к.е.н., доц., доцент кафедри маркетингу Полтавської державної аграрної академії, м. Полтава, тел.: +380997738089, e-mail: komarist@mail.ru

підприємства, буде залежати результативність діяльності всього підприємства. Саме внутрішній маркетинг і покликаний сприяти цьому шляхом формування лояльності персоналу, його «клієнтоорієнтованості».

Більш того, система внутрішнього маркетингу дозволяє узгоджувати цілі та діяльність підрозділів маркетингу та управління трудовими ресурсами, і таким чином сприяє досягненню ринкових цілей підприємства. Тому в наш час концепція внутрішнього маркетингу виходить за межі своєї вихідної області та починає впроваджуватися підприємствами не тільки сфери послуг, а й інших галузей економіки.

Внутрішній маркетинг має міждисциплінарне походження – він тісно пов'язаний з класичним маркетингом, теорією і соціологією організацій, управлінням персоналом, загальним управлінням якістю, операційним менеджментом. Він покликаний об'єднати ці дисципліни, застосувавши комбінацію їх концепцій, дослідницьких традицій та інструментів.

Усі існуючі на сьогоднішній день визначення внутрішнього маркетингу можна об'єднати у три напрямки [11, с. 5]: 1) внутрішній маркетинг як засіб мотивування персоналу та досягнення його задоволеності. Такої точки зору дотримувалися Л. Беррі, [12]. В Джордж [13], Дж. Мюррей [14], Т. Томпсон та П Девідсон [15]; 2) внутрішній маркетинг як засіб для отримання клієнтоорієнтованого та націленого на продажі персоналу. Така модель внутрішнього маркетингу була сформульована К. Гренросом [1], Ф. Котлером [4, с. 412], М. Бітнер [3, с. 353]; 3) внутрішній марке-тинг як інструмент управління реалізацією стра-тегії та здійснення змін – Дж. Вінтер [16, с.69.]. Ці напрямки виникали в процесі еволюції цього поняття та тісно пов’язані один з одним, але відрізняються шириною тлумачення та розумінням змісту і завдань внутрішнього маркетингу.

Аналіз існуючих підходів до визначення внутрішнього маркетингу та їх недоліків дозволив нам дати таке визначення цього поняття: внутрішній маркетинг – це системна діяльність з узгодження дій функціональних підрозділів, мотивації та стимулювання працівників усіх рівнів до удосконалення обслуговування та задоволення потреб зовнішніх та внутрішніх споживачів (персоналу) із застосуванням маркетингового підходу з метою забезпечення ефективності функціонування підприємства та досягнення його стратегічних цілей. Таке тлумачення, на наш погляд, дозволяє прийняти до уваги більше аспектів, які стосуються цієї діяльності: враховує маркетинговий підхід та першочергову орієнтацію на споживача, необхідність стимулювання й досягнення задоволеності працівників, міжфункціональної координації, націленість на досягнення стратегічних цілей та підкреслює необхідність урахування доцільності й ефективності усіх цих зусиль [17].

Одним з найважливіших засобів для успішного здійснення внутрішнього маркетингу на підприємстві є внутрішні комунікації. У науковій літературі з питань маркетингу внутрішній маркетинг навіть доволі часто ототожнюють з внутрішніми комунікаціями [18, с. 307]. Правомірність такого ототожнювання є спірним, оскільки таким чином поняття внутрішнього маркетингу значно звужується. Однак це свідчить про те, що внутрішні комунікації відіграють найзначнішу роль у досягненні цілей внутрішнього маркетингу – удосконалення якості обслуговування споживачів. Внутрішні комунікації – це засіб створення трудового колективу, що складається з більш знаючих, прагнучих до навчання, професійних працівників, націлених на досягнення ринкових цілей підприємства.

Як це не парадоксально, але значна кількість маркетологів, які з успіхом налагоджують зовнішні комунікації, є експертами щодо створення контенту, пошукової оптимізації, соціальних мереж, тощо, залишають поза увагою важливість встановлення ефективних внутрішніх комунікацій. Говорячи про комунікації, більшість мають на увазі маркетингові та PR-комунікації, просування бренду на ринок, прес-релізи, e-mail кампанії і т.п. Внутрішнім комунікаціям, які також потребують ретельного налагодження (особливо в великих організаціях), дуже часто на підприємствах приділяється недостатньо уваги [19]. Між тим, внутрішня взаємодія має ключове значення для підтримки продуктивних взаємовідносин працівників і, в кінцевому рахунку, прибутковості підприємства. Як і концепція внутрішнього маркетингу, акцент на внутрішніх комунікаціях відкриває великі можливості для підприємств: підприємства більш ефективно "продають" свої ідеї співробітникам, які в свою чергу передають їх ентузіазм потенційним клієнтам.

Засоби внутрішніх комунікацій набули значного розвитку з часів простих листів співробітникам і інформаційних бюлетенів. Сьогодні підприємства можуть звернутися до співробітників різними способами, серед яких e-mail кампанії, журнали для співробітників і форуми співробітників. Миттєвий обмін повідомленнями, форуми підтримки і інтранет тепер наявні в більшості організацій і являють собою сучасний спосіб для спілкування різних підрозділів, філій та напрямів. Соціальні мережі дають змогу оприлюднити всі аспекти життя та діяльності

підприємства, заохочуючи при цьому персонал приймати активну участь у розвитку онлайн-маркетингу. Соціальні мережі – це група інтернет-додатків, за допомогою яких поширюється інформація і полегшується взаємодія між окремими особами та організаціями. Вони охоплюють різні формати: блоги, сайти соціальних мереж, тематичні форуми і т.ін. Використання соціальних мереж для внутрішніх комунікацій не означає просто створення умов для того, щоб співробітники спілкувалися. Йдеться про досягнення позитивних результатів від взаємодії співробітників, таких як підвищення рівня утримання персоналу та створення прихильників бренду, які захоплені своєю роботою.

Останнім часом інтерактивні властивості соцмереж стали відігравати надзвичайно важливу роль в житті людей. За даними Statista Inc., однієї з провідних світових компаній, що займається статистичними дослідженнями, кількість користувачів соціальних мереж у світі пос-тійно зростає. У 2013 році кількість користувачів соціальних мереж у світі становила 1,59 млрд чол., у 2014 році їх кількість збільшилася до 1,79 млрд чол., у 2015 – до 1,96 млрд чол., і в 2016 році таких користувачів налічується вже 2,13 млрд чол. За прогнозом фахівців Statista Inc., у 2018 році кількість користувачів соціальних мереж сягне 2,44 млрд чол. [20]. З огляду на це, підприємства стали вважати маркетинг у соціальних мережах одним з найважливіших напрямків своєї маркетингової діяльності. Про це свідчать результати дослідження "2015 State of Marketing", проведеного компанією Salesforce.com – світовим лідером на ринку CRM-систем. Згідно зі звітом цього дослідження, 66% досліджених підприємств з усього світу вважають маркетинг у соціальних мережах основою свого бізнесу; 66% підприємств мають у своїх структурах спеціальні підрозділи, які займаються соціальними мережами; 64% підпри-ємств визнають, що соціальні мережі є критич-ним визначальним засобом просування їх проду-ктів і послуг, і 42% вважають трафік у соціаль-них мережах найбільш важливою характеристикою соціального маркетингу [20]. Крім того, 84% підприємств планують у наступному році підвищити витрати на маркетингову діяльність, при цьому основними напрямами підвищення витрат 70% з них назвали рекламу у соціальних мережах та маркетинг у соціальних мережах.

Незважаючи на зростаючу популярність соціальних мереж серед користувачів інтернет в усьому світі, дослідження показують, що багато підприємств або не в повній мірі використовують інструменти соціальних мереж для внутрішніх комунікацій, або не здатні повною мірою отримати позитивні результати від їх використання [21]. Однак досвід підприємств, які належним чином налагодили використання соціальних мереж у внутрішніх комунікаціях, говорить про їх надзвичайну ефективність. Одним з прикладів успішного внутрішньофірмового використання соціальних мереж можна вважати досвід китайської компанії Baixing.com. Це дочірня компанія американського інтернет-гіганта eBay, під порядкована eBay Classified Group. Являючись одним з найбільш відвідуваних веб-сайтів в Китаї, компанія забезпечує своїх користувачів усіма видами інформації, пов'язаної з їх життям, наприклад пошук роботи, пошук друзів, купівля і продаж різних речей. У порівнянні з конкурентами, компанія досягла вражаючої продуктивності з мінімальною кількістю співробітників. За словами генерального директора Baixing.com, ефективні внутрішні комунікації відіграють важливу роль в досягненнях компанії. Всі співробітники в Baixing.com використовують соціальні мережі, результатом чого є 100-відсотковий рівень проникнення соціальних мереж у внутрішні комунікації в компанії [22].

Всесвітньо відомий провайдер телекомунікаційних послуг та обладнання Nokia слідує своєму слогану "З'єднувати людей", в тому числі й всередині компанії. Nokia використовує цілий ряд засобів спілкування, і соціальні мережі посідають серед них важливе місце. Ще в 2008 році Nokia створила групу комунікації у соціальних мережах, діяльність якої була спрямована на вдосконалення внутрішньофірмових комунікацій та залучення працівників. Для них була встановлена мета заохочення внутрішнього використання соціальних мереж для налаштування унікального та аутентичного "голосу" компанії та вихід у зовнішні соціальні мережі від імені Nokia. За допомогою інструментів соціальних мереж у Nokia прагнули сприяти поширенню знань серед усіх 125 тисяч працівників у всьому світі. Найбільш популярними з таких інструментів є BlogHub, VideoHub та Infopedia. BlogHub – це спільнота для співробітників, де вони можуть розміщувати свої пости. Управляючись співробітниками, а не керівниками, цей блог дає змогу розпочинати розмову на найнижчому рівні. Проблеми, які традиційно вирішувалися в одному відділі, тепер доводяться до відома усього персоналу в рамках всієї організації. Співробітники мають можливість коментувати повідомлення, що дозволяє обмінюватися знаннями та думками. Надаючи співробітникам свій власний простір для творчого мислення, Nokia заохочує робочу силу пропонувати шляхи вирішення проблем в компанії, і в той же час сприяє комунікації в рамках всієї компанії. Внутрішній VideoHub дозволяє співробітникам роз-

міщувати відео, які можна поновляти щоденно, а Infopedia надає можливість працівникам безперешкодно співпрацювати та ділитися знаннями. Компанія постійно відслідковує показники чисельності відвідувачів внутрішніх соціальних мереж, кількості переглядів статей та коментарів, зміст коментарів. Це дозволяє безперервно оцінювати успіх та прогрес компанії [18, с. 314-315]. Всесвітньо відома компанія Coca-Cola використовувала "Blog-Blast", щоб залучати працівників у відкритий діалог про вартість компанії [23].

Вищенаведені приклади дають нам змогу зробити висновок, що використання соціальних мереж у внутрішніх комунікаціях підприємства є одним з найбільш перспективних напрямків успішного здійснення внутрішнього маркетингу. Підприємства могли б отримувати значні вигоди від внутрішнього використання соціальних мереж. Це може допомогти їм збільшити охоплення і результативність спілкування з співробітниками, мотивувати готовність співробітників до обміну знаннями та спільної роботи, формувати у співробітників позитивне та лояльне ставлення до роботодавця.

Між тим, кількість досліджень, які вивчають використання соціальних мереж для здійснення внутрішніх комунікацій, доволі обмежена. На наш погляд, це нове явище потребує додаткових, більш глибоких досліджень методичних підходів використання підприємствами соціальних мереж для налагодження ефективних внутрішніх комунікацій та, зрештою, в успішному здійсненні стратегій внутрішнього маркетингу.

Ефективні внутрішні маркетингові комунікації, як основа внутрішнього маркетингу, є необхідною умовою успіху організації. Цей процес повинен бути двостороннім та відбуватися у форматі діалогу, а не монологу. Сприятливий комунікаційний клімат передбачає відкритість, довіру, сприяння та надання достовірної інформації. Крім того, основними чинниками ефективних комунікацій з боку керівництва є відкритість, готовність ділитися інформацією, доступність і довіра. Для того, щоб внутрішні комунікації підприємства були ефективними, необхідно надавати інформацію (і забезпечувати зворотний зв'язок) щодо проблем, які виникають у співробітників, внеску кожного з співробітників у загальний результат роботи підприємства, продуктивності, а також проблем, з якими стикається підприємство в цілому.

Соціальні мережі надають можливість працівникам висловлювати своє задоволення або незадоволення на своєму робочому місці таким способом, який раніше був неможливий. Можна стверджувати, що повсюдність використання соціальних засобів масової інформації на робочих місцях змінює характер внутрішніх комунікацій.

Розміщення інформації на офіційному сайті мікро-блогів працівників підприємства дозволяє співробітникам бути більш впевненими в достовірності інформації, оскільки онлайн-повідомлення проходять "цензуру" з боку громадськості. Крім того, учасники можуть вступати в інтерактивну розмову, коли інформація їм цікава або має до них якесь відношення. Також, повідомлення щодо стратегії підприємства, розміщені на такому сайті мікроблогів працівників або керівників, здатні викликати у працівників відчуття гордості та створювати додаткову мотивацію.

Окрім просування цих повідомлень щодо стратегії підприємства, співробітники також мотивуються працювати, бажаючи показати свій внесок у досягнення стратегічних цілей підприємства. І, нарешті, заохочуючи співробітників до невимушеного особистого спілкування у внутрішніх соціальних мережах, підприємство будує відкриту і довірливу комунікаційну атмосферу. Працівники краще пізнають своїх колег через неформальне онлайн-спілкування, за допомогою чого вони можуть легше спілкуватися і розуміти поведінку один одного й на робочих місцях. Таким чином, успішна реалізація стратегій внутрішніх комунікацій через соціальні мережі дозволяє підприємству домогтися достовірності інформації, ефективного залучення своїх співробітників, і в кінцевому підсумку будувати тісніші відносини між працівниками і керівництвом. Використання соціальних мереж сприяє побудові позитивного почуття автентичності, гордості, лояльності серед персоналу.

Проблемою деяких підприємств є недостатньо ефективні вертикальні внутрішні комунікації. Так, наприклад, дослідження, проведені британськими вченими серед персоналу та HR-спеціалістів різних підприємств, виявили невдоволеність багатьох працівників тим, що їх керівники надто рідко або навіть ніколи не змушують їх відчувати свій внесок у роботу, і тільки близько половини всіх працівників говорять, що їх керівники зазвичай консультуються з ними щодо важливих питань [24].

Керівники підприємства можуть використовувати свої мікроблоги в якості платформи, де вони можуть розвивати відкрите спілкування, адресоване усім співробітникам одночасно. При цьому негативні коментарі персоналу та сторонніх людей або висловлені ними сумніви можуть стати прикладом для всіх працівників та стимулювати їх висловлюватися прямо і без зайвих вагань. Також керівники отримують зворотній

зв'язок, слідкуючи за особистими мікроблогами своїх підлеглих. Цікаво відзначити, що на практиці взаємодія щодо позитивних та негативних моментів в роботі відбувається порізному. Комунікація щодо позитивних питань відбувається повністю онлайн; проте, негативні моменти, виявлені онлайн, як правило, вирішуються переважно поза мережею [22].

Підвищити мотивацію і задоволеність співробітників керівництво підприємства може таким способом. Спочатку шляхом перегляду онлайн-повідомлень працівників керівники визначають зміни у поглядах або проблеми працівників. На основі цієї інформації, керівники через свої персональні мікроблоги діляться своїми знаннями, досвідом роботи та роздумами, пов'язаними з виробничими проблемами та питаннями. Такі повідомлення здатні сприятливо впливати на заохочення працівників до самовдосконалення і досягнення більш високої продуктивності праці. Таким чином, за допомогою ефективної взаємодії через соціальні мережі керівництво підприємства сприяє розвитку взаємної довіри з співробітниками. Але при цьому вони повинні демонструвати відкритість у соціальних мережах; крім того, їм необхідно мати позитивне ставлення до публічного визнання своїх помилок. Ефективне використання соціальних засобів соціальних мереж дозволяє менеджерам створювати прозору і доброзичливу атмосферу зв'язку, виявляти і вирішувати проблеми підлеглих, забезпечити належний зворотний зв'язок і будувати довірчі відносини.

Незважаючи на очевидні переваги використання соціальних мереж у зовнішній та внутрішній маркетинговій діяльності підприємства, активне використання працівниками соціальних мереж викликає у підприємств додаткову проблему: як спрямувати спілкування співробітників через їх особисті канали для дотримання правильного іміджу компанії.

З одного боку, шляхом використання співробітників в якості адвокатів бренду підприємства мають можливість отримати доступ до набагато більшої аудиторії, ніж саме підприємство. Але, дозволяючи співробітникам говорити онлайн від імені бренду, підприємство може стикатися й з деякими проблемами. Активне використання внутрішніх та зовнішніх соціальних мереж несе потенційну загрозу того, що деяка конфіденційна внутрішня інформація через необережність, незнання або інші помилки може опинитися зовні у відкритому доступі. Так, наприклад, зазнав непоправної шкоди імідж компанії з США Jive Software, колишній працівник якої у сердитому тоні розголосив широкій аудиторії свого блогу деякі подробиці про внутрішню політику компанії [25].

Саме тому деякі сучасні підприємства розробляють політику щодо соціальних мереж, щоб пояснити працівникам, як використовувати ці платформи ефективно, не порушуючи корпоративних правил. Але, як і надання працівникам повної свободи у користування соціальними мережами, занадто жорсткі спроби регулювати поведінку працівників у соціальних мережах також можуть шкодити підприємству. Прикладом цього може слугувати те, як один з всесвітньо відомих постачальників фінансових послуг – компанія Morgan Stanley – обмежує волю працівників у соціальних мережах. Страх компанії перед широкою громадськістю призвів до того, що до 2012 року вона дозволяла працівникам публікувати на своїх особистих сторінках соціальних мереж тільки завчасно написані компанією повідомлення стосовно економічних новин, інвестування та управління майном. З 2012 року фінансові консультанти, які мають у мережі Twitter 15 або більше послідовників, можуть розміщувати і деякі власні повідомлення, але вони перед цим повинні бути перевірені компанією. Нездатність компанії довіряти співробітникам розміщувати повідомлення в Інтернеті без цензури призвело до того, що майже всі особисті сторінки працівників Morgan Stanley у мережах LinkedIn і Twitter виглядають як загальна сторінка компанії, і здебільшого ігноруються, чого не було б, якщо б вони велися співробітниками особисто [26].

Однією з основних проблем використання соціальних мереж у внутрішніх та зовнішніх комунікаціях підприємства є питання про конфіденційність - основною загрозою з цієї точки зору є відкритість і швидке поширення інформації у соціальних мережах. У рамках реалізації своєї політики щодо соціальних мереж підприємство повинне проводити роботу серед персоналу щодо попередження розміщення у мережах конфіденційної інформації, яка не повинна стати відомою клієнтам або конкурентам. Крім того, існують ще "делікатні" теми, висвітлення яких також є небажаним для підприємств. Необхідно чітко розмежовувати, які саме питання можна обговорювати у внутрішніх соціальних мережах, але не робити їх відомими широкому загалу. Це стосується чисто робочих питань, комунікації між керівниками та їх підлеглими. Необхідно обмежувати обговорення працівниками будь-яких тем, які можуть змусити їх колег відчувати себе некомфортно або ображеними. Також треба враховувати такі недоліки використання соціальних мереж, як відволікання уваги від роботи, непродуктивна втрата часу і можлива неефективність довгих обговорень проблем для їх вирішення. Ці недоліки є доволі значними та вимагають від підприємств встановлення певних

правил та обмежень для працівників.

Отже, соціальні мережі є ефективним засобом для взаємодії не тільки із зовнішніми клієнтами, а й з внутрішнім персоналом. Позитивний досвід практичного використання соціальних мереж деякими підприємствами свідчить, що навіть якщо інструменти соціальних мереж будуть піддаватися змінам у зв'язку з швидким розвитком технологій, використання цих інструментів буде залишатися ефективним. Однак, соціальні мережі здатні робити максимальний внесок у вдосконалення внутрішніх маркетингових комунікацій та в цілому внутрішнього маркетингу тільки за умови розробки і дотримання підприємством відповідної стратегії.

Щоб нівелювати можливі небажані результати використання мереж, згадані вище, можна запропонувати підприємствам розробити спеціальний посібник щодо користування соціальними мережами. Для уникнення розчарування з боку працівників, пов'язаного з його використанням, посібник повинен слугувати керівництвом, а не обов'язковим правилом. Добре продуманий посібник з користування соціальними мережами може спрямовувати співробітників і допомагати ще більш ефективно використовувати соціальні мережі, не несучи при цьому занадто розпорядчий або обмежувальний характер.

Користуючись вищенаведеними принципами, підприємство зможе мінімізувати можливі негативні наслідки використання соціальних мереж та повною мірою відчути їхній позитивний вплив на внутрішню комунікаційну атмосферу.

Спробуємо сформулювати практичні рекомендації підприємствам щодо побудови структури внутрішніх соціальних мереж, до якої захочуть долучитися працівники, для отримання довготривалого ефекту у вигляді підвищення ефективності внутрішніх комунікацій та, зрештою, внутрішнього маркетингу.

1. Визначити кінцеву мету. Передусім підприємство повинне визначити, як і чому соціальні мережі будуть використовуватися для задоволення конкретних внутрішніх та зовнішніх цілей. Цілі повинні бути реалістичними, конкретними та вимірними. Наприклад, зовнішня бізнес-мета може полягати в тому, щоб збільшити дохід на 10%, зовнішньою бренд-метою є створення більш глибоких відносин з існуючими клієнтами, а метою внутрішнього маркетингу – 100-відсоткове залучення працівників до участі у обговореннях важливих для підприємства питань; заохочення працівників; навчання працівників і т.ін.

2. Створити робочу групу з соціальних мереж. Залежно від розміру підприємства, вести роботу з налаштування спілкування у соціальних мережах може одна людина або група людей. Ця людина або група має виконувати такі функції: - ведучий стратег – відповідає за довгострокову стратегію і забезпечує відповідність поточних щоденний дій конкретним цілям; - контент-менеджер – відповідає за інформаційне наповнення та розвиток соціальної мережі. Ця ж людина найчастіше виконує таку ж функцію щодо веб-сайту і інших цифрових носіїв; - менеджер спільноти – публікує зміст по всіх каналах соціальних мереж; ініціює спілкування з працівниками, з існуючими та потенційними клієнтами, впливовими особами і представниками засобів масової інформації; - аналітик – оцінює успішність функціонування соціальних мереж шляхом порівняльного аналізу ключових показників ефективності щодо встановлених цілей; - координатор соціальних мереж – полегшує спілкування шляхом планування щомісячних нарад і розсилання електронних листів співробітникам.

Уся команда, скільки б осіб вона не налічувала, повинна працювати в тісній співпраці для спільної роботи над інформаційним наповненням, яке відповідає цілям внутрішнього і зовнішнього маркетингу, а також для прийняття рішень щодо того, які заходи запроваджувати і які інструменти використовувати.

3. Розробка цілісної, холістичної стратегії соціальних мереж. Після того, як робоча група призначена, спеціалісти зі стратегічного планування забезпечують основу для присутності підприємства у соціальних мережах на основі цілісної стратегії. Визначаються із складом та структурою зовнішніх та внутрішніх соціальних мереж підприємства; каналами, інформацією, частотою оновлення інформаційного наповнення мереж; інструментами спрощення публікування, моніторингу та вимірювання; «вбудовування» роботи щодо соціальних мереж у загальну цифрову систему підприємства.

Групі необхідно розробити керівні принципи соціальних мереж в масштабі всієї компанії, створити своєрідний посібник, який можна застосовувати як до внутрішніх, так і до зовнішніх соціальних мереж. Він має бути схваленим вищим керівництвом і оприлюдненим через корпоративну електронну пошту і в інтранеті. Це допоможе звести до мінімуму ризик того, що бренд підприємства буде представлений через соціальні мережі небажаним чином. З цією цілісною стратегією робоча група з соціальних мереж повинна звірятися під час кожної наради, щоб переконатися у тому, що всіх члени групи працюють на досягнення спільних цілей.

4. Дотримування послідовності. Щоб досягти впевненості, що інформаційне наповнення мережі підприємства послідовно розробляється,

публікується, відстежується і аналізується, необхідно регулярно проводити наради, на яких кожен учасник у короткій доповіді інформує інших членів групи про нещодавно отриману нову інформацію. Частину засідань необхідно присвячувати питанням дотримання стратегії, щоб переконатися, що діяльність всіх працівників спрямована на досягнення довгострокових цілей щодо соціальних мереж підприємства. Наприкінці нарад доцільно проводити мозковий штурм відносно вирішення проблемних питань або пошуку нових рішень, наприклад, виявлення нових способів доставки контенту з використанням нових рекламних прийомів, створення образних оголошень, проведення конкурсів і т.д.

5. Весь персонал повинен бути "соціальним". Необхідно постійно розповсюджувати інформацію щодо присутності підприємства та його працівників у соціальних мережах, щоб підтримати зростання спільноти і частки залучення до мереж, і допомогти співробітникам ґрунтовно розібратися в тому, як організовано присутність підприємства та працівників у зовнішніх та внутрішніх мережах. Для залучення усіх працівників до активного користування соціальними мережами підприємству доцільно дотримуватися наступних рекомендацій.

Незалежно від розміру підприємства та масштабів бізнесу, необхідно регулярно оновлювати інформацію, що розміщується у мережі. Разом з цим, потрібно постійно розгортати діалоги з іншими співробітниками для збирання різних точок зору, свіжих ідей і нової інформації для наповнення мережі.

Оскільки максимальне охоплення персоналу підприємства є принципово важливим для успішного функціонування соціальних мереж, потрібно постійно на нарадах та у електронних розсилках нагадувати працівникам про можливості робити внесок в розвиток та наповнення мереж, щоб включити і активізувати творчий потенціал. Періодично розсилаючи такі повідомлення, можна з'ясувати, хто хотів би брати участь в розвитку зовнішніх та внутрішніх соціальних мереж підприємства, тобто хто з персоналу, який не належить до групи з соціальних мереж, буде надавати групі найбільш активну допомогу (утворювати "групу підтримки").

Також потрібно провести опитування щодо того, який саме розділ соціальних мереж цікавить кожного з працівників. Можливо, деякі з них більш зацікавлені в участі у мозковому штурмі та генерації нових ідей, а інші мають схильність до аналітики. Завдяки цьому структура мережі буде більш обґрунтованою та визначаться потенційні учасники.

Для просування бренду підприємства у зовнішніх соціальних мережах, доцільне регулярне (наприклад, щомісячну) поширення у внутрішніх мережах найбільш цінної і важливої для просування бренду інформації та оголошень, призначених для подальшого просування працівниками на їх власних сторінках зовнішніх соціальних мереж. Можна навіть розсилати зразки повідомлень, які працівники могли б просто скопіювати для розміщення у мережах.

Незалежно від місця, яке займають соціальні мережі у комунікаціях підприємства, дуже важливою є постійна участь керівництва. Передусім керівники підприємства повинні навчитися особисто користуватися соціальними мережами та усвідомити, як вони можуть їх застосовувати для озвучення своїх ідей та думок, для досягнення своїх конкретних цілей.

Створення та налагодження соціальної мережі займає небагато часу, але підтримка її функціонування з високим ступенем ефективності є довгостроковою справою. Налагодивши соціальну мережу і не забезпечивши її роботу належним чином, підприємство не зможе отримати значної вигоди. Тому необхідно з самого початку скласти чіткий план створення та підтримки соціальних мереж підприємства для досягнення стійкого довгострокового успіху.

Таким чином, проведені дослідження дозволили нам обґрунтувати висновок про те, що соціальні мережі відіграють важливу роль і можуть бути використані для поліпшення комунікаційного клімату підприємства і підвищити ефективність комунікацій та внутрішнього маркетингу. Запропоновані практичні рекомендації щодо побудови структури внутрішніх соціальних мереж допоможуть підприємствам більш ефективно встановлювати взаємовідносини всередині колективу, полегшувати інтерактивне спілкування, розвивати взаємну довіру, готовність до обміну досвідом та співпраці. Завдяки цьому підприємство отримає результати у вигляді заохоченості, мотивації і задоволеності працівників, а також кращих відносин між підприємством і співробітниками.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Перспективним напрямом подальших досліджень вважаємо формулювання детальних методичних рекомендацій з розробки і реалізації стратегії, тактики, алгоритму запровадження та використання глобальних та локальних соціальних мереж у внутрішніх комунікаціях для підприємств різних галузей, розмірів тощо, із визначенням організаційних вимог до таких мереж та синхронізації їх функціонування, необхідного ресурсного та кадрового забезпечення, розподілом та узгодженням функціональних обов’язків.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Grönroos C. Internal marketing – theory and practice / C. Grönroos // American Marketing Association's Services Conference Proceedings. – 1985. – P. 41-70.

2. Berry L. L. Marketing Services: Competing Through Quality / L. L. Berry, A. Parasuraman. – New York: The Free Press, 2004. – 288 p.

3. Zeithaml V. A. Services marketing: integrating customer focus across the firm / V. A. Zeithaml, M. J. Bitner, D.D. Gremler. – 5th ed. – New York : McGraw-Hill/Irwin, 2009. – 708 p.

4. Kotler P. Marketing Management / P. Kotler, K. L. Keller. – 14th ed. – New Jersey: Pearson Prentice Hall, 2011. – 816 p.

5. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия / К. Лавлок ; пер. с англ. – 4-е изд. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 1008 с.

6. Решетнікова І. Л. Внутрішній маркетинг у системі маркетингу підприємства / І. Л. Решетнікова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2015. – № 1. – С. 45─55. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2015_1_45_55_0.pdf

7. Сагайдак М.П. Формирование концепции внутреннего маркетинга предприятий сферы услуг / М.П. Сагайдак // Менеджмент и маркетинг. Текущие научные проблемы Восточной Европы : коллективная монография. – Люблин : Политехника Любельска. – 2013. – С. 136-147.

8. Дєгтяр А. О. Внутрішні комунікації підприємства як чинник мотивації персоналу / А. О. Дєгтяр, М.П. Бублій // Вісник Харківської державної академії культури. – 2014. – Вип. 43. – С. 165-173.

9. Все о внутренних коммуникациях / сост. А. Ф. Несмеева. – М. : ИД «Медиалайн», Альпина Паблишер, 2013. – 248 с

10. Минаева Л. В. Внутрикорпоративные связи с общественностью. Теория и практика / Л. В. Минаева. – М. : Аспект Пресс, 2013. – 287 с.

11. Ahmed P. K. Internal marketing. Tools and concepts for customer-focused management / P. K.Ahmed, M. Rafiq. – Oxford: Butterworth-Heinemann, 2002. – 299 p.

12. Berry L.L. The employee as a customer / L. L. Berry // Journal of retail banking. – 1981. – № 3 (March). – P. 25-28.

13. George W. R. The retailing of services – challenging future / W. R. George // Journal of Retailing. –1977. – № 3. – P. 85-98.

14. Murray J. G. The importance of internal marketing / J. G. Murray// Bankers Magazine. –1979. – № 4. – P. 38-40.

15. Thompson T. W. Banking Tomorrow: Managing Markets Through Planning / T. W. Thompson, L. L. Berry, P. H. Davidson. – New York: Van Nostrand Reinhold, 1978. – 340 p.

16. Winter J. P. Getting your house in order with internal marketing: a marketing prerequisite / J. P. Winter // Health Marketing Quarterly. – 1985. – № 3 (1). – P. 69.

17. Алдохіна Н.І. Внутрішній маркетинг: ключові аспекти та проблеми застосування на сучасних підприємствах / Н.І. Алдохіна // Сучасний маркетинг: аналіз та перспективи розвитку: наукове видання / П.А. Орлов [та ін.]. – Харків: Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – С. 68 – 87.

18. Egan J. Marketing Communications / J. Egan. – 2nd edition. – London: SAGE Publications Ltd, 2015. – 425 p.

19. Varney C. Using Social Media for Internal Communications / C. Varney. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.brandwatch.com/2014/01/ internal-communications-a-look-at-the-untold-story-of-marketing.

20. Офіційний сайт компанії Statista Inc. – [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://www.statista.com/statistics/278414/number-of-worldwide-social-network-users.

21. Huy Q. The Key to Social Media Success Within Organizations / Q. Huy, A. Shipilov // MIT Sloan Management Review. – 2012. - № 4. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sloanreview.mit.edu/article/the-key-to-social-media-success-within-organizations.

22. The Use of Social Media in Internal Marketing Communication. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://marketing.conference-services.net/resources/ 327/3554 /pdf / AM2013_0277_paper.pdf

23. Culhane D. Blog logs a culture change / D. Culhane // Communication World. – 2008. – № 25(1). – p. 40-41.

24. Truss K. Working life: employee attitudes and engagement / K. Truss, E. Soane, C. Edwards, K. Wisdom, A. Croll, J. Burnett. – London: Chartered Institute of Personnel and Development, 2006. – 54 p.

25. Miles S. J. Employee Choice of Voice: A New Workplace Dynamic / S. J. Miles, G. N. Muuka // The Journal of Applied Business Research. – 2011. – № 27(4). – P. 91-103. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cluteinstitute.com/ojs/ index.php /JABR/article/ viewFile/4659/4748

26. Zeitlin M. Morgan Stanley Advisers Can Now Write Their Own Tweets, With Supervisor Approval / M. Zeitlin. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.buzzfeed.com/ matthewzeitlin/morgan-stanley-advisers-can-now-write-their-own-tweets-with#. knPdvePge

REFERENCES

1. Grönroos, C. (1985). Internal marketing – theory and practice. *American Marketing Association's Services Conference Proceedings*, 1985, 41-70.

2. Berry, L. L., & Parasuraman, A. (2004). *Marketing Services: Competing Through Quality*. New York: The Free Press.

3. Zeithaml, V. A., Bitner, M. J., & Gremler, D. D. (2009). *Services marketing: integrating customer focus across the firm (5th ed.)*. New York: McGraw-Hill/Irwin.

4. Kotler, P., & Keller, K. L. (2011). *Marketing Management (14th ed.).* New Jersey: Pearson Prentice Hall.

5. Lovelock, K. (2005). *Marketing uslug: personal, tehnologiya, strategiya [Service marketing: people, technology, strategy] (4th ed.).* M.: Izdatelskiy dom «Vilyams» [in Russian].

6. Reshetnikova, I. L. (2015). Vnutrishnii marketyng u systemi marketyngu pidpryiemstva [The internal marketing in enterprise marketing system]. *Marketynh i menedzhment innovatsii – Marketing and Management of Innovations*, 1. Retrieved from http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/ sites/default/files/mmi2015_1_45_55_0.pdf [in Ukrainian].

7. Sagaidak, M.P. (2013). *Formirovanie kontseptsii vnutrennego marketinga predpriyatiy sfery uslug [Creating the conception of internal marketing on interpreneur services]*. Menedzhment i marketing. Tekushchie nauchnye problemy Vostochnoi Evropy: collective monography – Management and marketing. Current scientific problems of East Europe: collective monography, (pp. 136-147). Lublin: Politechnika Lubelska [in Russian].

8. Dehtiar, A. O., & Bublii, M. P. (2014). Vnutrishni komunikatsiyi pidpryiemstva yak chynnyk motyvatsii personalu [The enterprise's internal communications as a factor of personnel motivation]. *Visnyk Harkivskoi derzhavnoi akademii kultury – Bulletin of Kharkiv State Academy of Culture*, 43, 165-173 [in Ukrainian].

9. Nesmeeva, A. F. (Comp.). (2013). *Vse o vnutrennih kommunikatsiyah [Everything about internal communications]*. M.: ID «Medialayn», Alpina Publisher [in Russian].

10. Minaeva, L. V. (2013). *Vnutrikorporativnye svyazi s obschestvennostyu. Teoriya i praktika [Internal public relations. Theory and practice]*. M. : Aspekt Press [in Russian].

11. Ahmed, P. K., & Rafiq, M. (2002). *Internal marketing. Tools and concepts for customer-focused management.* Oxford: Butterworth-Heinemann.

12. Berry, L.L. (1981). The employee as a customer. *Journal of retail banking*, 3, 25-28.

13. George, W. R. (1977). The retailing of services – challenging future. *Journal of Retailing*, 3, 85-98.

14. Murray, J. G. (1979). The importance of internal marketing. *Bankers Magazine*, 4, 38-40.

15. Thompson, T. W., Berry, L. L., & Davidson, P. H. (1978). *Banking Tomorrow: Managing Markets Through Planning*. New York: Van Nostrand Reinhold.

16. Winter, J. P. (1985). Getting your house in order with internal marketing: a marketing prerequisite. *Health Marketing Quarterly*, 3 (1), 69.

17. Aldokhina N.I. (2015). *Vnutrishnii marketynh: kliuchovi aspekty ta problemy zastosuvannia na suchasnyh pidpryiemstvah [Internal marketing: key aspects and problems of application at modern enterprises]*. Suchasnyi marketynh: analiz ta perspektyvy rozvytku: scientific edition – Modern marketing: analysis and development prospects: scientific edition] (pp. 68 – 87). Kharkiv: Vyd. HNEU Im. S. Kuznetsya [in Ukrainian].

18. Egan, J. (2015). *Marketing Communications* (2nd ed.). London: SAGE Publications Ltd.

19. Varney, C. (2014). *Using Social Media for Internal Communications*. Retrieved from www.brandwatch.com//01/internal-communications-a-look-at-the-untold-story-of-marketing.

20. Site of the company Statista Inc. *www.statista.com*. Retrieved from http://www.statista.com/statistics/278414/number-of-worldwide-social-network-users.

21. Huy, Q., & Shipilov, A. (2012). The Key to Social Media Success Within Organizations. *MIT Sloan Management Review*, 4. Retrieved from http://sloanreview.mit.edu/article/the-key-to-social-media-success-within-organizations.

22. *The Use of Social Media in Internal Marketing Communication* (2013). Retrieved from https://marketing.conference-services.net/resources/ 327/3554 /pdf / AM_0277_paper.pdf

23. Culhane, D. (2008). Blog logs a culture change. *Communication World*, 25(1), 40-41.

24. Truss, K, Soane, E., Edwards, C., Wisdom, K., Croll, A., & Burnett, J. (2006). *Working life: employee attitudes and engagement*. London: Chartered Institute of Personnel and Development.

25. Miles, S. J., & Muuka, G. N. (2011). Employee Choice of Voice: A New Workplace Dynamic. *The Journal of Applied Business Research*, 27(4), 91-103. Retrieved from http://cluteinstitute.com/ojs/ index.php /JABR/article/ viewFile/4659/4748

26. Zeitlin, M. (2014). *Morgan Stanley Advisers Can Now Write Their Own Tweets, With Supervisor Approval*. Retrieved from http://www.buzzfeed.com/ matthewzeitlin/morgan-stanley-advisers-can-now-write-their-own-tweets-with#. knPdvePge

Одержано 2.02.2017 р.

УДК 331.101.3:331.108.007:621

Ведерніков М.Д. Базалійська Н.П.

ОЦІНЮВАННЯ ТРУДОВОЇ ПОВЕДІНКИ ПРАЦІВНИКА ЯК ОСНОВА МОНІТОРИНГУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

В статті визначено необхідність та доцільність проведення оцінювання трудової поведінки працівника. Окреслено сутнісні підходи до моніторингу системи управління персоналом машинобудівного підприємства на засадах оцінювання трудової поведінки. Представлено наявні проблеми оцінювання трудової поведінки персоналу на підприємстві. Визначено особливості застосування методу експертних оцінок для визначення показників оцінювання трудової поведінки. Здійснено ранжування експертних оцінок показників трудової поведінки працівника. Запропоновано застосування методу статистичних рівнянь залежностей для побудови інтегрального показника оцінювання трудової поведінки персоналу на машинобудівному підприємстві.

Ключові слова: *трудова поведінка, оцінювання трудової поведінки, моніторинг трудової поведінки, управління персоналом, експертне оцінювання, характеристики трудової поведінки, метод статистичних рівнянь залежностей*

Постановка проблеми. Високий динамізм розвитку персонал-процесу на сучасному машинобудівному підприємстві пояснюється постійним оновленням як професійно-кваліфікаційних знань, умінь, здібностей працівників, так і професійних, особистісних, ділових та результативних характеристик трудової поведінки працівників. Тому для збалансованого системного управління персоналом необхідно створити дієву систему спостереження, контролю та оцінювання трудової поведінки персоналу, яка б забезпечувала управлінську систему необхідною, достовірною інформацією про особливості індивідуалізованої трудової діяльності персоналу та сприяла прийняттю правильних управлінських рішень щодо ефективного використання трудового потенціалу працівника на машинобудівному підприємстві.

Таким чином, оцінювання трудової поведінки виступає неодмінним інструментом моніторингу системи управління персоналом та, водночас, важливим елементом ефективної системи управління персоналом.

Зауважимо також, що застосування системи управління персоналом на засадах моніторингу трудової поведінки формує новий підхід до працівника як важливого виробничого ресурсу із притаманними йому індивідуальними характеристиками трудової поведінки. Оскільки працівник є головною рушійною силою і найбільш важливим стратегічним ресурсом будь-якого підприємства, то ефективне управління його трудовою діяльністю з врахуванням особливостей його трудової поведінки є запорукою високоприбуткового та економічно стійкого функціонування підприємства в майбутньому.

Однак оцінювання трудової поведінки персоналу як об’єкт уваги менеджерів не достатньо аналізується на машинобудівному підприємстві, тому, відповідно, не враховуються найбільш важливі поведінкові характеристики індивідуалізованої трудової діяльності працівника під час моніторингу системи управління персоналом на підприємстві.

Слід наголосити також, що в сучасному машинобудівному виробництві нерегульованість трудової поведінки персоналу через відсутність комплексного показника оцінювання трудової поведінки працівника створює проблеми як організаційно-технічного так і фінансового характеру, оскільки нераціональна трудова поведінка призводить до зниження професійної надійності та індивідуальної ефективності трудової діяльності через втрату здатності особистості своєчасно і з необхідною точністю виконувати надані їй виробничі завдання; здатності до безпомилкової, витривалої, інтенсивної, високопродуктивної та результативної роботи. Як результат, неефективне використання робочого часу працівником; недотримання трудової дисципліни на робочому місці; зниження якості, а отже, й конкурентоспроможності виготовленої працівником продукції; зменшення прибутковості виробництва і, відповідно, знецінення ринкової вартості машинобудівного підприємства.

© **Ведерніков Михайло Данилович,** д.е.н., проф., завідувач кафедри Управління персоналом та економіки праці, Хмельницький національний університет, м. Хмельницький

Базалійська Наталія Петрівна, старший викладач кафедри Управління персоналом та економіки праці, Хмельницький національний університет, м. Хмельницький

Отже, проблематика оцінювання трудової поведінки працівника як основи моніторингу системи управління персоналом на машинобудівному підприємстві є актуальною та практично важливою, проте не достатньо розробленою для подальшого застосування на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною та методологічною основою дослідження послужили праці вітчизняних і зарубіжних вчених у сфері управління персоналом та оцінювання трудової діяльності персоналу, таких, як: Журавльов П.В., Кібанов А.Я. Маслов Е.В., Одегов Ю.Г., Травін В.В., Турчинов А.І., Шекшня С.В. [1]. Серед вітчизняних вчених слід виділити праці Колота А.М., Крушельницької Я.В., Козак Н.О., Мартиненко М.В., Близнюка В.В., Ситнік О. Д. [2-4]. Більшість із цих авторів схиляються до думки, що оцінка персоналу – це цілеспрямований процес визначення відповідності якісних характеристик персоналу (здібностей, вмінь, мотивів) вимогам посади або робочого місця, однак у працях не виділяються, безпосередньо, характеристики трудової поведінки персоналу, які потрібно враховувати під час процедури оцінювання.

Вагомий вклад у дослідження сутності моніторингу внесли такі вчені як Антосенков Є., Березкіна А., Галіцин В., Єдронова В., Ізраель Ю., Кулемин Н. А., Реймерс М., Петров О., Плісецький Д., Побурко Я., Шишкін О. та ін. Проте не висвітлено процес моніторингу системи управління персоналом на підприємстві та особливості його реалізації.

Тому виникає актуальна необхідність подальших досліджень у сфері оцінювання трудової поведінки персоналу як основи моніторингу системи управління персоналом на машинобудівному підприємстві.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є проведення оцінювання трудової поведінки персоналу на основі формування найбільш вагомих характеристик трудової поведінки особи та подальше застосування результатів оцінки для реалізації процедури моніторингу системи управління персоналом на машинобудівному підприємстві.

Опис основного матеріалу дослідження. Для того, щоб мати змогу гідно конкурувати із західними підприємствами, вітчизняному менеджменту слід пристосуватись до змін, визнаних загальними еволюційними процесами – застосовувати системи управління персоналом, яка б відповідала трьом основним вимогам: висока ефективність, регулярна оновлюваність та гнучкість. Дотримання таких вимог можливе лише за умови застосування процедури моніторингу системи управління персоналом, яка ґрунтується на показниках оцінювання трудової поведінки працівника. І лише за таких умов промислове підприємство дійсно зможе функціонувати ефективно та забезпечувати можливості стійкого економічного розвитку в майбутньому.

Моніторинг трудової поведінки виступає неодмінним інструментом контролінгу трудової поведінки та, водночас, важливим елементом ефективної системи управління персоналом, який передбачає спостереження, оцінювання, координацію (контроль) та планування. Про нерозривний зв'язок моніторингу з управлінською діяльністю свідчить визначення М. Кулеміна, яке можна застосувати для будь-якої сфери діяльності, в тому числі і до управління трудовою поведінкою: «Моніторинг – це система збору, обробки, збереження та розповсюдження інформації про будь-яку систему чи її елементи, орієнтовану на інформаційне забезпечення управління цією системою, яка дозволяє робити висновок про її стан у будь-який час та прогнозувати її розвиток» [5, с. 17]. Взагалі поняття «моніторинг» походить від «monitor» (латинський) - «попереджуючий, застережний, той, хто попереджує» та «monitoring» (англійський) - «контроль». У «Великому тлумачному словнику сучасної української мови» наводиться таке визначення: «моніторинг – це безперервне стеження за яким-небудь процесом з метою виявлення його відповідності бажаному результату» [6, с. 687]. Науковці вважають, що моніторинг використовується для дослідження різних сфер науково-практичної діяльності, тому його сутнісні характеристики можуть бути розглянуті і для управління трудовою поведінкою персоналу на підприємстві.

Отже, моніторинг трудової поведінки – це комплексна система постійного спостереження, систематизації та аналізу інформації про трудову поведінку персоналу для подальшого оцінювання, планування та контролю показників трудової поведінки з метою прийняття кваліфікованих управлінських рішень щодо забезпечення ефективності системи управління персоналом.

Моніторинг трудової поведінки об'єднує в собі такі важливі функції управління як спостереження, оцінювання, планування та контроль і забезпечує своєчасне прийняття достовірних управлінських рішень на основі якісних інформаційно-аналітичних даних щодо індивідуальної трудової поведінки працівника на підприємстві, що сприяє виявленню резервів

кращого використання трудового потенціалу персоналу, а отже й підвищенню продуктивності праці, надійності трудової діяльності за рахунок встановлення повної відповідності особистості вимогам робочого місця та виконуваним виробничим функціям в межах відповідного підрозділу на підприємстві.

Найважливішим етапом моніторингу трудової поведінки персоналу є проведення процедури оцінювання трудової поведінки. Зазначимо, що кількісне оцінювання трудової поведінки повинно враховувати її біологічні і фізіологічні особливості, сукупність найбільш важливих показників трудової поведінки. Проблема оцінки трудової поведінки поки що не тільки не вирішена, але навіть не сформульована в принципі, що пояснюється тим, що поняття трудової поведінки погано й неоднозначно визначене по своїй суті, важко структурується, ситуаційне за своєю природою. Однак пошук інструментів оцінювання і вимірювання трудової поведінки не слід припиняти, адже трудова поведінка виступає стратегічно важливим фактором підвищення продуктивності праці, а отже й, забезпечення стійкого економічного розвитку підприємства.

Оцінювання виступає обов'язковою процедурою будь-якого наукового дослідження. В той же час це необхідний засіб вивчення якісного складу індивідуального трудового потенціалу персоналу, його сильних і слабких сторін, а також основа для удосконалення особистісних характеристик працівника. При цьому оцінювання трудової поведінки відіграє адміністративну (прийняття правильний управлінських щодо підвищення ефективності трудової діяльності персоналу), інформаційну (забезпечення об'єктивною інформацією про особливості трудової поведінки працівника) та мотиваційну функцію (орієнтація працівників на продуктивну трудову діяльність).

Оцінювання трудової поведінки досить складна як у методичному, так і в організаційному плані робота. Потрібно відмітити, що єдиної універсальної методики, придатної для вирішення всього комплексу завдань, які ставляться до оцінювання трудової поведінки, просто не існує. Тому слід розробити процедуру оцінювання, яка б дозволяла отримати комплексну інформацію про особистісні, професійні, ділові та результативні характеристики трудової поведінки. Також важливо врахувати основні вимоги до кількісного оцінювання поведінки [7, с. 183]: придатність (кількісні показники повинні відповідати сутності трудової поведінки, враховувати сукупність всіх її характеристик); правильність і точність (система кількісних показників повинна правильно і точно вимірювати суттєві характеристики поведінки); повнота та вичерпність (система кількісних оцінок повинна вимірювати кожну характеристику трудової поведінки); унікальність (оцінки характеристик поведінки не повинні дублюватися та мати відповідний вимірник); надійність (оцінка повинна забезпечувати об'єктивність ухвалення за нею рішень); квантифікованість (оцінки повинні забезпечувати можливість як переходу якісних ознак в кількісні, так і якісну інтерпретацію результатів вимірювання); контрольованість (оцінки повинні характеризувати ті змінні та фактори, які можна контролювати та планувати); зрозумілість (система оцінок повинна бути зрозумілою для користувачів і відображати суть їх діяльності); економічність (витрати на проведення оцінювання незначні).

Одна із основних проблем оцінювання трудової поведінки персоналу – це проблема збору інформації про особистісні, професійні, ділові та результативні характеристики трудової поведінки, визначення та оцінювання яких виступає важливою метою нашого дослідження. Вирішення означеної проблеми можливо за допомогою використання соціоніки, сутність якої одночасно враховує основи психології, соціології та інформатики та дозволяє зробити загальний аналіз характеристик трудової поведінки, визначити найбільш важливі показники оцінювання трудової поведінки та сформувати інтегральний показник оцінювання трудової поведінки з урахування особистісних, професійних, ділових та результативних якостей особистості.

При необхідності виміру якісних показників трудової поведінки персоналу та визначення їх вагових коефіцієнтів для побудови інтегрального показника оцінювання трудової поведінки застосуємо експертний метод аналізу. Так, нами було встановлено 14 найбільш важливих показників трудової поведінки (О4 Якість уваги; О5 Швидкість розумової працездатності; О9 Емоційна витримка; П1 Відповідальність; П4 Професійна компетентність; П11 Винахідницька і раціоналізаторська діяльність; Д1 Креативність; Д2 Комунікабельність; Д9 Активність в роботі; Д15 Здатність до чіткої організації своєї роботи; Р1 Здатність до забезпечення необхідної якості праці; Р8 Здатність до виконання науково обґрунтованої норми праці; Р9 Здатність до виконання роботи у зазначений термін; Р10 Здатність до виконання дорученого виробничого завдання).

Наступним етапом визначення найважливіших характеристик, які формують трудову поведінку працівника на машинобудівному підприємстві, є визначення показників вагомості кожної окремої характеристики в загальній сукупності усіх показників. Для цього скористаємося методом комплексних статистичних коефіцієнтів О. І. Кулинича та Р. О. Кулинича [8, с. 57-60]. Застосування достовірного та практично корисного методу в аналізі експертних оцінок дозволить встановити взаємозв'язк між характеристиками трудової поведінки працівника. Таким чином нами було сформовано науково-методичний підхід до оцінювання індивідуального показника трудової поведінки для кожного працівника на машинобудівному підприємстві.

За допомогою процедури експертного оцінювання [9, с. 59-66] показників трудової поведінки проведемо ранжування, сортування та визначення вагомості виключно найбільш важливих 14 показників. Адже застосування великої кількості показників для оцінювання трудової поведінки працівника є недоцільним, оскільки це розпорошує загальну оцінку та потребує проведення досить великої та трудомісткої роботи, пов'язаної зі збиранням значного масиву інформації по кожному працівнику, її обробкою, обліком, проведенням необхідних розрахунків та зберіганням. Крім того, залежно від виконуваних виробничих функцій та специфіки виробничого підрозділу машинобудівного підприємства перелік сформованих показників може частково коригуватися.

На основі визначення основних показників для оцінювання трудової поведінки працівника, сформуємо нову матрицю експертних оцінок показників трудової поведінки на машинобудівних підприємствах (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця експертних оцінок основних показників трудової поведінки персоналу на машинобудівних підприємствах*

Код	МП1	МП2	МП3	МП4	МП5	МП6	МП7
О4	0,447761194	0,52173913	0,625	0,444444444	0,4	0,45	0,3
О5	0,253731343	0,130434783	0,1875	0,333333333	0,3	0,2	0,2
О9	0,417910448	0,739130435	0,375	0,333333333	0,1	0,4	0,7
П1	0,71641791	1	1	1	0,7	0,65	0,9
П4	0,507462687	0,52173913	0,4375	0,666666667	0,7	0,5	0,2
П11	0,164179104	0,260869565	0,25	0,444444444	0,1	0,35	0,3
Д1	0,417910448	0,347826087	0,4375	0,222222222	0,3	0,3	0,2
Д2	0,507462687	0,47826087	0,375	0,555555556	0,2	0,35	0,1
Д9	0,179104478	0,217391304	0,1875	0,111111111	0,2	0,05	0,2
Д15	0,358208955	0,695652174	0,3125	0,444444444	0,4	0,6	0,7
Р1	0,388059701	0,260869565	0,3125	0,444444444	0,1	0,25	0,4
Р8	0,447761194	0,869565217	0,6875	0,666666667	0,9	0,9	0,8
Р9	0,641791045	0,782608696	0,6875	0,888888889	0,8	0,85	0,8
Р10	0,537313433	0,565217391	0,375	0,555555556	0,4	0,45	0,6

** Сформовано авторами*

Провівши процедуру ранжування [9] основних показників оцінювання трудової поведінки працівника, встановимо ранги кожного показника оцінювання трудової поведінки. Оскільки у сформованій матриці наявні зв'язані ранги здійснено переформатування рангів для кожного машинобудівного підприємства, результати яких заносимо до зведеної матриці рангів експертних оцінок основних показників трудової поведінки (табл. 2).

Таблиця 2

Достовірна зведена матриця рангів експертних оцінок основних показників оцінювання трудової поведінки персоналу на машинобудівних підприємствах*

Код	МП1	МП2	МП3	МП4	МП5	МП6	МП7
О4	8,5	7,5	11	6,5	9	8,5	6,5
О5	3	1	1,5	3,5	6,5	2	3,5
О9	6,5	11	7	3,5	2	7	10,5
П1	14	14	14	14	11,5	12	14
П4	10,5	7,5	9,5	11,5	11,5	10	3,5
П11	1	3,5	3	6,5	2	5,5	6,5
Д1	6,5	5	9,5	2	6,5	4	3,5
Д2	10,5	6	7	9,5	4,5	5,5	1
Д9	2	2	1,5	1	4,5	1	3,5
Д15	4	10	4,5	6,5	9	11	10,5
Р1	5	3,5	4,5	6,5	2	3	8
Р8	8,5	13	12,5	11,5	14	14	12,5
Р9	13	12	12,5	13	13	13	12,5
Р10	12	9	7	9,5	9	8,5	9

** Сформовано авторами*

Результати експетних оцінок перевірено на достовірність за допомогою коефіцієнта конкордації та критерію Пірсона [9, с. 142-144]:

$$W = \frac{8133}{\frac{1}{12}7^2\left(14^3-14\right)-7\cdot 26} = 0{,}74$$

$$\chi^2 = \frac{8133}{\frac{1}{12}\cdot 7\cdot 14(14+1)+\frac{1}{14-1}\cdot 26} = 67{,}49$$

$$\chi^2_{табл(0{,}05;13)} = 22{,}36203$$

$$\chi^2_{табл(0{,}05;13)} \le \chi^2$$

Отже, величина $W = 0{,}74$ не випадкова, а тому результати експертного оцінювання основних показників оцінювання трудової поведінки працівника на машинобудівних підприємствах є достовірними, відповідно використаємо їх для встановлення коефіцієнтів вагомості кожного показника оцінювання [8] трудової поведінки в загальній сукупності експертних оцінок (табл. 3) та сформуємо інтегральний коефіцієнт оцінювання трудової поведінки.

Таблиця 3

Вагові коефіцієнти основних показників оцінювання трудової поведінки персоналу на машинобудівних підприємствах

Код	Позначення	МП1	МП2	МП3	МП4	МП5	МП6	МП7	∑	Ваговий коефіцієнт
О4	X_1	0,552238806	0,47826087	0,375	0,555555556	0,6	0,55	0,7	3,811055232	0,07196
О5	X_2	0,746268657	0,869565217	0,8125	0,666666667	0,7	0,8	0,8	5,395000541	0,1019
О9	X_3	0,582089552	0,260869565	0,625	0,666666667	0,9	0,6	0,3	3,934625784	0,07429
П1	X_4	0,28358209	0	0	0	0,3	0,35	0,1	1,03358209	0,01952
П4	X_5	0,492537313	0,47826087	0,5625	0,333333333	0,3	0,5	0,8	3,466631516	0,06545
П11	X_6	0,835820896	0,739130435	0,75	0,555555556	0,9	0,65	0,7	5,130506887	0,09687
Д1	X_7	0,582089552	0,652173913	0,5625	0,777777778	0,7	0,7	0,8	4,774541243	0,09015
Д2	X_8	0,492537313	0,52173913	0,625	0,444444444	0,8	0,65	0,9	4,433720887	0,08371
Д9	X_9	0,820895522	0,782608696	0,8125	0,888888889	0,8	0,95	0,8	5,854893107	0,1105
Д15	X_{10}	0,641791045	0,304347826	0,6875	0,555555556	0,6	0,4	0,3	3,489194427	0,06588
Р1	X_{11}	0,611940299	0,739130435	0,6875	0,555555556	0,9	0,75	0,6	4,84412629	0,09146
Р8	X_{12}	0,552238806	0,130434783	0,3125	0,333333333	0,1	0,1	0,2	1,728506922	0,03264
Р9	X_{13}	0,358208955	0,217391304	0,3125	0,111111111	0,2	0,15	0,2	1,54921137	0,02925
Р10	X_{14}	0,462686567	0,434782609	0,625	0,444444444	0,6	0,55	0,4	3,51691362	0,0664
∑									52,9625099	1

Отже, розрахунок загального інтегрального показника оцінювання трудової поведінки персоналу слід здійснювати за наступною формулою 1:

$$K_{TП} = 0{,}07196 \cdot x_1 + 0{,}1019 \cdot x_2 + 0{,}07429 \cdot x_3 + 0{,}01952 \cdot x_4 + \\ + 0{,}06545 \cdot x_5 + 0{,}09687 \cdot x_6 + 0{,}09015 \cdot x_7 + 0{,}08371 \cdot x_8 + 0{,}1105 \cdot x_9 + \\ + 0{,}06588 \cdot x_{10} + 0{,}09146 \cdot x_{11} + 0{,}03264 \cdot x_{12} + 0{,}02925 \cdot x_{13} + 0{,}0664 \cdot x_{14} \quad (31)$$

Відповідно під час оцінювання кожного працівника, враховуючи вагові коефіцієнти показників трудової поведінки та виставивши бали за відповідний показник, ми отримаємо можливість індивідуально оцінити трудову поведінку працівника та персоналу на машинобудівному підприємстві.

Таким чином, найбільший ваговий коефіцієнт притаманний таким показникам оцінювання як Д9 «Активність в роботі», О5 «Швидкість розумової працездатності», П11 «Винахідницька і раціоналізаторська діяльність» та Р1 «Здатність до забезпечення необхідної якості праці» (рис. 1), тоді як найнижчий коефіцієнт із 14 найбільш важливих характерний для Р8 «Здатність до виконання науково обґрунтованої норми праці», Р9 «Здатність до виконання роботи у зазначений термін» та П1 «Відповідальність».

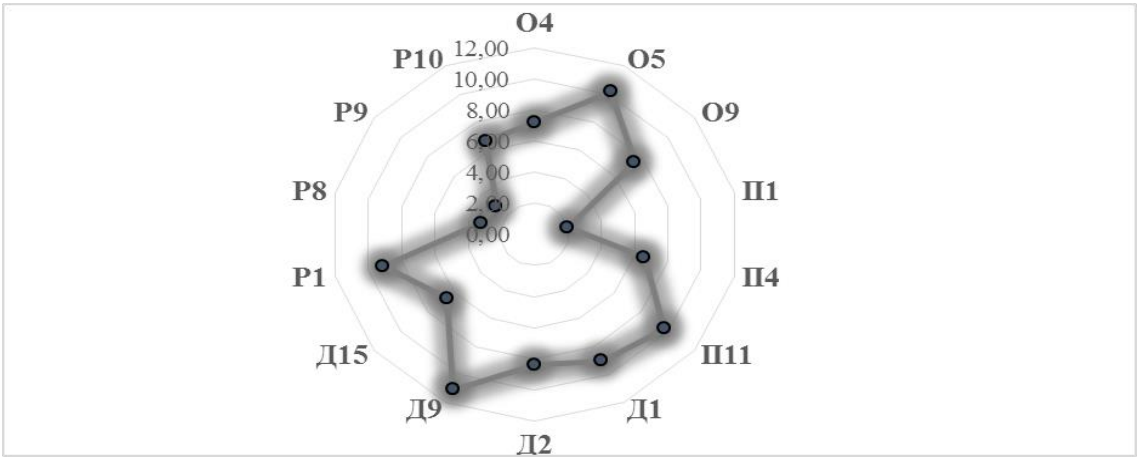


Рис. 1. Пелюсткова діаграма вагомості показників оцінювання трудової поведінки персоналу на машинобудівному підприємстві*

** Сформовано авторами*

Застосування інтегрального коефіцієнта оцінювання трудової поведінки персоналу забезпечить отримання об'єктивних та достовірних даних щодо особливостей оцінювання результатів реалізації трудової поведінки працівника на машинобудівному підприємстві.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, функціонування системи моніторингу трудової поведінки як важливої складової системи контролінгу трудової поведінки та ефективної системи управління персоналом машинобудівного підприємства забезпечує формування єдиної інформаційної бази якісного складу персоналу та оцінних показників трудової поведінки працівників; порівняння індивідуального трудового потенціалу працівників за результатами розрахунку коефіцієнта оцінювання трудової поведінки; виявлення кандидатів для просування за кар'єрними сходами та формування кадрового резерву з урахуванням оцінки трудової поведінки працівника; здійснювати перестановку кадрів на основі відповідності поведінкових характеристик працівника виконуваним виробничим функціям та вимогам робочого місця; раціоналізувати індивідуальну трудову діяльність персоналу; пошук оптимальних програм розвитку та підвищення кваліфікації для кожного працівника за результатами оцінки його сильних та слабких сторін трудової поведінки; проведення набору персоналу із необхідними поведінковими характеристиками, визначених відповідними посадовими вимогами та виробничими умовами праці на машинобудівному підприємстві.

Перспективою подальших досліджень є побудова автоматизованої системи моніторингу системи управління персоналом на машинобудівному підприємстві із застосуванням показників оцінювання трудової поведінки працівників.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Управление персоналом: учебник / под. ред. А. Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 429 с.

2. Мартиненко М. В. Оцінка персоналу підприємства в умовах соціально орієнтованої ринкової економіки / М. В. Мартиненко // Економіка розвитку. – 2005. – № 4 (36). – С. 63–65.

3. Близнюк В. В. Методичні підходи до оцінки персоналу / В. В. Близнюк // Вопросы экономики. – 2007. – № 6. – С. 67–74.

4. Ситнік О. Д. Оцінка персоналу в системі мотивації / О. Д. Ситнік // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 11. – С. 84 – 87.

5. Кулемин Н. А. Квалиметрический мониторинг в системе образования / Н. А. Кулемин // Педагогика. – 2001. – № 3. – С. 16-20.

6. Великий тлумачний словник сучасної української мови. – К.; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.

7. Доронін А. В. Поведінка персоналу виробничої організації. Оцінка, управління, розвиток : [монографія] / А. В. Доронін. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 320 с.

8. Кулинич О. І. Теорія статистики: [підруч.] / О. І. Кулинич, Р. О. Кулинич. – [7-ме вид., перероб. і доп.]. – К.: Знання, 2015. – 239 с.

9. Грабовецький Б. Є. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрямки використання: монографія / Б. Є. Грабовецький. — Вінниця : ВНТУ, 2010. — 171 с.

REFERENCES

1. *Upravlenye personalom*: uchebnyk / pod. red. A. Ya. Kybanova. [Human Resources Management]. M.: YNFRA-M Publ. 2003. 429 p.

2. Martynenko M. V. (2005). *Otsinka personalu pidpryiemstva v umovakh sotsialno oriientovanoi rynkovoi ekonomiky* [Evaluation of enterprise personnel in conditions of the social market economy]. Ekonomika rozvytku - Economics of development, Vol. № 4 (36), pp. 63–65. [in Ukrainian].

3. Blyzniuk V. V. (2007). *Metodychni pidkhody do otsinky personalu* [Methodological approaches to assessing personnel]. Voprosy jekonomik - Economics Questions. Vol. № 6, pp. 67–74. [in Ukrainian].

4. Sytnik O. D. (2007). *Otsinka personalu v systemi motyvatsii* [Evaluation of personnel motivation system]. Aktualni problemy ekonomiky – Actual economic problems. Vol. № 11, pp. 84 – 87. [in Ukrainian].

5. Kulemin N. A. (2010). *Kvalimetricheskij monitoring v sisteme obrazovanija* [Qualimetric monitoring in the education system] Pedagogika - Pedagogy. Vol. № 3, pp. 16-20. [in Ukrainian].

6. *Velykyi tlumachnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy* [Great Dictionary the modern Ukrainian language]. Kiev, Irpin: VTF «Perun» Publ., 2005.1728 p.

7. Doronin A.V. (2015). *Povedinka personalu vyrobnychoi orhanizatsii. Otsinka, upravlinnia, rozvytok* [The behavior of the production personnel. Evaluation, management, development. Kharkiv: VD «INZhEK» publ., 320 p.

8. Kulynych O. I., Kulynych R. O. (2015). Teoriia statystyky [Theory of statistics]. Kiev: Znannia. 239 p.

9. Hrabovetskyi B.Ye. (2010). Metody ekspertnykh otsinok: teoriia, metodolohiia, napriamky vykorystannia [Methods of expert estimations, theory, methodology, directions for using]. Vinnytsia: VNTU, 2010. 171 p.

Одержано 15.03.2017 р.

УДК 65.012.8:334.024

Величко В.А.

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОТИДІЇ РЕЙДЕРСТВУ: ТЕОРЕТИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ

Метою дослідження є систематизація існуючих теоретико-методичних положень до визначення інформаційно-аналітичного забезпечення протидії рейдерству на підприємствах паливно-енергетичного комплексу (ПЕК). Для досягнення поставленої мети вирішуються наступні завдання: узагальнені теоретико-методичні положення до визначення інформаційно-аналітичного забезпечення протидії рейдерству на підприємствах ПЕК; запропоновано авторське визначення інформаційно-аналітичного забезпечення протидії рейдерству на підприємствах паливно-енергетичного комплексу. У результаті дослідження систематизовані теоретико-методичні положення щодо визначення інформаційно-аналітичного забезпечення протидії рейдерству (ІАЗПР). Запропоновано авторське визначення ІАЗПР на підприємствах паливно-енергетичного комплексу, яке розглядається як система взаємопов'язаних дій, спрямованих на попередження й протидію рейдерським атакам, враховуючи особливості функціонування суб'єктів господарювання, рівень взаємодії між різними групами зацікавлених осіб, вплив зовнішнього й внутрішнього середовища, технологічні й "силові" напрями, та дозволяє здійснити оцінку "рейдерської привабливості" для прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: *підприємства паливно-енергетичного комплексу, рейдерство, протидія рейдерству, інформаційно-аналітичне забезпечення протидії рейдерству на підприємствах паливно-енергетичного комплексу.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання загострюються процеси рейдерських захоплень на вітчизняних підприємствах. Особливого значення вони набувають в компаніях паливно-енергетичного комплексу (ПЕК), які є важливим елементом, що забезпечує розвиток як держави, у цілому, так і підприємств інших галузей зокрема. У таких умовах виникає необхідність розробки та реалізації напрямів протидії рейдерським захопленням. У цьому контексті запропоновано удосконалити відповідне інформаційно-аналітичне забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні питання щодо визначення рейдерства, формування заходів щодо його протидії вирішуються наступними вченими: С. Албул, С. Кузніченко [1], З. Варналій, З. Живко [2], О. Захаров [3], О. Мельниченко [4], І. Отенко, Г. Іващенко, Д. Воронков [5] та ін.

В існуючих наукових розробках розроблені концептуальні положення щодо визначення рейдерства. Проте залишаються невирішеними питання щодо формування та використання інформаційно-аналітичного забезпечення протидії рейдерству на підприємствах паливно-енергетичного комплексу.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є систематизація існуючих теоретико-методичних положень до визначення інформаційно-аналітичного забезпечення протидії рейдерству на підприємствах паливно-енергетичного комплексу.

Для досягнення поставленої мети вирішуються наступні завдання:

1. Узагальнені теоретико-методичні положення до визначення інформаційно-аналітичного забезпечення протидії рейдерству на підприємствах ПЕК.
2. Запропоновано авторське визначення інформаційно-аналітичного забезпечення протидії рейдерству на підприємствах паливно-енергетичного комплексу.

Опис основного матеріалу дослідження. В існуючих теоретичних положеннях відсутні єдині наукові розробки до визначення інформаційно-аналітичного забезпечення протидії рейдерству на підприємствах ПЕК. Так, С. Албул та С. Кузніченко при розробці заходів щодо протидії рейдерству фокусують увагу на такому інформаційно-аналітичному забезпеченні як:

- формування нормативно-правового забезпечення та розроблення законопроекту, що стосується напрямам та особливостям протидії рейдерству;
- створення високого рівня публічності інформації у сфері протидії рейдерству;
- формування інформаційної бази щодо існуючих рейдерів;
- розробка механізмів відносно регулювання рівня доступу до інформації, яка стосується діяльності підприємств і може мати значення для зацікавлених осіб;

© **Величко Володимир Анатолійович,** здобувач кафедри земельного адміністрування та геоінформаційних систем**,** Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова, м. Харків

- визначення рівня ризику щодо виникнення рейдерських дій та створення механізмів їх протидії на основі існуючої інформаційної бази [1]. У представленому дослідженні автори формують інформаційно-аналітичне забезпечення на основі здійснення комплексу дій, що характеризують особливості нормативно-правового та інформаційного базису щодо протидії рейдерським атакам. Крім того, ці дії пов'язані із низьким рівнем існуючого нормативно-правового забезпечення та відповідної уваги до проблеми рейдерства на підприємствах.

Слід зазначити, що деякі автори вказують на існуючи нормативно-провові акти, які формують інформаційно-аналітичне забезпечення протидії рейдерству [2]: Господарський кодекс України; Кримінальний кодекс України; Закон України "Про акціонерні товариства"; Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств"; Закон України "Про Кабінет міністрів України"; Указ Президента України "Про затвердження Положення про Міністерство внутрішніх справ України"; Постанова Кабінету Міністрів України "Про утворення Міжвідомчої комісії з питань протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств".

Заслуговує на увагу точка зору О. Мельниченка, у рамках якої важливе значення мають вплив громадськості та засобів масової інформації на формування інформаційно-аналітичного забезпечення протидії рейдерству [4].

О. Захаров вказує на необхідність створення комплексної системи забезпечення економічної безпеки, характеризуючи його через призму формуваня підсистем механізмів управління та взаємодії організаційних, технічних правових засобів і методів, що впливають на управління підприємствами, створюючи умови для протидії зовнішнім і внутрішнім загрозам [3]. Отже, у представленій розробці автор будує комплексну систему забезпечення економічної безпеки, що дозволяє враховувати різні фактори і аспекти функціонування підприємств, а також побудувати відповідні механізми протидії.

Особливу увагу для забезпечення протидії рейдерству у системі земельних відносин приділяє О. Пиркова його інформаційно-аналітичному забезпеченню, яке є важливим елементом, який дозволяє створити інформаційне підгрунтя для прийняття управлінських рішень [6].

Деякі дослідження присвячені формуванню комплексної системи інформаційно-аналітичного забезпечення при створенні відповідних служб протидії зовнішнім і внутрішнім загрозам, визначаючи їх функції та напрями розвитку [7].

Для формування системи економічної безпеки І. Отенко, Г. Іващенко, Д. Воронков фокусують увагу на якості інформаційно-аналітичної безпеки, яке складається із наступних підсистем: інформації; систем показників; індикаторів; методів оцінки та аналізу економічної безпеки [5, с. 50].

У представленій розробці формування та використання інформації як процес, що впливає на створення системи економічної безпеки, має важливе значення і базується на відповідних принципах уніфікованості, системності, розвитку, сумістності, стандартизації, ефективності, єдиної інформаційної бази та ін. [5, с. 51 - 52].

У контексті формування інформаційно-аналітичного забезпечення протидії рейдерству на підприємстві заслуговує на увагу точка зору П. Лазановського та Н. Грицишина, які розглядають її як систему комунікацій, що включає: сукупність взаємопов'язаних елементів, що забезпечують формування й обмін інформацією; психологічні й людські фактори, що впливають на зійснення рейдерства на підприємстві; рівень якості та ефективності взаємозв'язків між різними групами зацікавлених осіб; емоційні й нормативні канали взаємозв'язку [8, с. 83].

Подібну точку зору розділяє Т. Грінка, яка характеризуючи обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки, визначає її як систему, що має відповідні елементи (рис. 1).

У цьому контексті заслуговує на увагу точка зору А. Штангрета, який, розглядаючи інформаційно-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою, фокусує увагу на вимогах, що полягають у наступному:

- чітко і достовірно відображати зовнішні і внутрішні операції, які відбуваються на підприємствах;
- формувати інформацію для визначення показників, що характеризують якісні й кількісні показники економічної безпеки;
- спрямувати на виявлення внутрішніх і зовнішніх загроз щодо функціонування підприємств;
- протидіяти шпигунству та неправомірному використанні інформації;
- формувати інформаційну базу для прийняття управлінських рішень [10, с. 140].

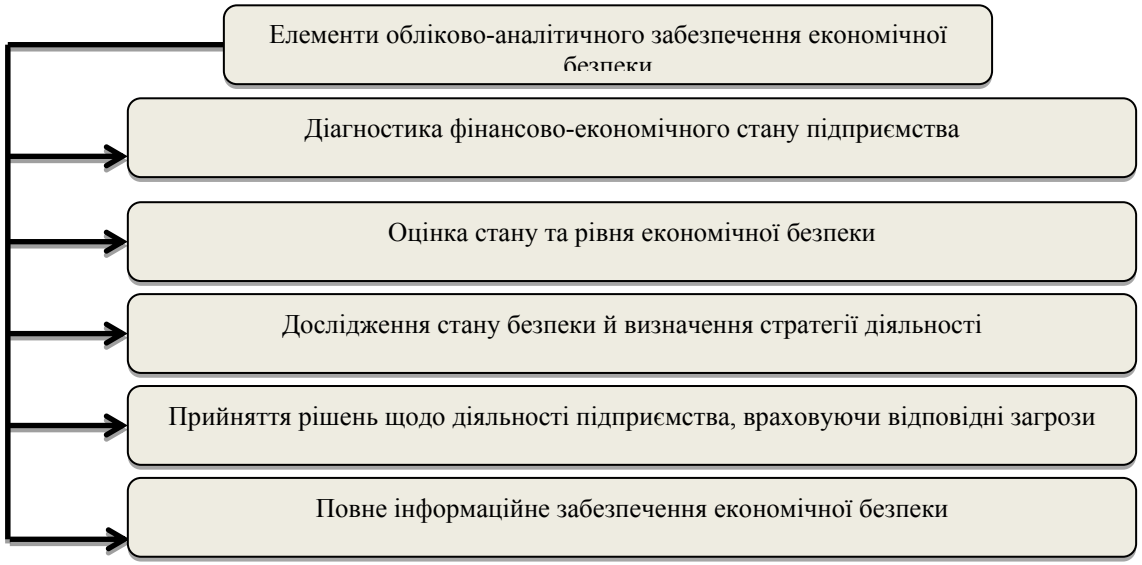


Рис. 1 Елементи обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємств [11, с. 414 - 418]

Він визначає, що для функціонування економічної безпеки підприємства необхідно побудувати обліково-аналітичну систему, яка включає оперативний, фінансовий, статистичний, управлінський облік, що створює основу для проведення аналізу й прийняття управлінських рішень.

Основними напрямами реалізації інформаційно-аналітичного забезпечення є: прийняття рішень для суб'єктами безпеки; моніторинг економічної безпеки; виявлення внутрішніх і зовнішніх загроз; подання достовірної інформації щодо економічної безпеки; узгодження економічних інтересів підприємства [9, с. 142].

При цьому науковець визначає елементи, які пов'язані із фінансово-економічним станом, особливостями діяльності підприємств, безпекових характеристиках, управлінських аспектах. Особливе значення має повне інформаційне забезпечення економічної безпеки, що створює підгрунтя для прийняття рішень, попередження, реагування і моніторингу на здійсненн'я рейдерських захоплень.

С . Телешун та І. Рейтерович характеризують інформаційно-аналітичне забезпечення с позиції його функціонального призначення, фокусуючи увагу на: технологіях; методах збору інформації; об'єктах управлінського впливу; особливих прийомах діагностики; аналізі, синтезі та наслідків прийняття різних варіантів прийнятих рішень [11, с. 5].

Інформаційно-аналітичне забезпечення протидії рейдерству на підприємствах паливноенергетичного комплексу спрямовано на взаємодію з державними інституціями (Верховна Рада України, інші органи державної влади), з громадськими організаціями, здійснюючи планування й моніторингу діяльності [12]. При цьому запропоновано створити управління інформаційно-аналітичного забезпечення Міністерства енергетики та вугільної промисловості, що дозволить координувати дії в сфері протидії рейдерству, враховуючи особливості взаємодії й впливу різних груп зацікавлених осіб.

Г. Черняк при формуванні інформаційно-аналітичного забезпечення протидії рейдерству на підприємствах паливно-енергетичного комплексу запропонував відповідні індикатори та виявив фактори, що впливають на представлений процес [13].

Характеризуючи напрями функціонування паливно-енергетичного комплексу, Н. Ковшун та С. Мощич вказують на необхідність: створення нормативно-правової бази та економічних механізмів для формування інформаційно-аналітичного забезпечення; забезпечення інформаційної політики для характеристики нових джерел енергії, енергозберігаючих технологій, модернізації електростанцій та електромереж; використання сучасних технологій на вугледобувних, нафтогазових підприємствах; формування інформації щодо модернізації систем транспортування газу, нафти; забезпечення паливно-енергетичного балансу між державою і підприємствами ПЕК та іншими групами зацікавлених осіб [14, с. 75].

Висновки та перспективи подальших розвідок. Таким чином, у результаті дослідження запропоновано авторське визначення інформаційно-аналітичного забезпечення протидії рейдерству на підприємствах паливно-енергетичного комплексу, яке є важливим елементом корпоративної безпеки компаній, що включає систему взаємопов'язаних дій, спрямованих на

попередження й протидію рейдерським атакам, враховуючи особливості функціонування суб'єктів господарювання, рівень взаємодії між різними групами зацікавлених осіб, вплив зовнішнього й внутрішнього середовища, технологічні й "силові" напрями, та дозволяє здійснити оцінку "рейдерської привабливості" для прийняття управлінських рішень.

Перспективними напрямами подальших досліджень є: формування концепції "рейдерської привабливості" підприємств паливно-енергетичного комплексу; розробка механізму інтегральної оцінки "рейдерської привабливості" на основі сформо-ваного інформаційно-аналітичного забезпечення; формування алгоритму інформаційно-аналітичного забезпечення "рейдерської привабливості" підприємств паливно-енергетичного комплексу; розробка заходів протидії рейдерським захопленням на підприємствах паливно-енергетичного комплексу, які базуються на відповідному інформаційно-аналітичному забезпеченні та результатах інтегральної оцінки "рейдерської привабливості"; удосконалення нормативно-правового забезпечення щодо протидії рейдерським захопленням на підприємствах паливно-енергетичного комплексу; систематизація міжнародного досвіду щодо протидії рейдерським атакам та створення можливостей його імплементації на вітчизняних підприємствах паливно-енергетичного комплексу.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Албул С.В. Рейдерство: до питання вироблення державної стратегії протидії / С.В. Албул, С.О. Кузніченко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwi-.
2. Живко З.Б. Удосконалення державного регулювання у сфері протидії рейдерству / З.Б. Живко, З.С. Варналій. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwi-.
3. Захаров О.І. Система управління комплексним забезпеченням економічної безпеки підприємством / О.І. Захаров. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=4&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwi-.
4. Мельниченко О. А. Основи протидії рейдерству: державно-управлінський аспект / О. А. Мельниченко // Збірник наукових праць Донецького державного університету управління. – Донецьк, 2010. – Т. XI. – № 170. – С. 212–224.
5. Отенко І.П. Економічна безпека підприємства : навчальний посібник / укл. І. П. Отенко, Г. А. Іващенко, Д. К. Воронков. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012 – 262 с.
6. Пиркова О.В. Рейдерство та антирейдерство у земельних відносинах: теоретичні аспекти / О.В. Пиркова. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eprints.kname.edu.ua/39927/1/114-116.pdf.
7. Організаційно-правові засади для забезпечення системи економічної безпеки підприємства. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://firearticles.com/economika-pidpryemstv/306-orhanizatsiyno-pravovi-zasady-systemy-ekonomichnoi-bezpeky.html.
8. Лазановський П. Психологічний момент комунікаційно-інформаційної складової економічної безпеки підприємства / П. Лазановський, Н. Грицишин. Економічна безпека держави та суб'єктів підприємницької діяльності в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення : Мат. II Всеукраїн. наук.-практ. інтернет-конф. (15–16 травн. 2015 р., м. Львів) / упоряд. А. М. Штангрет; редкол. : К. Б. Волощук, З. Б. Живко, В. І. Ляшенко та ін. — Львів: Укр. акад. друкарства, 2015. — 162 с.
9. Штангрет А. Процес здійснення обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства / А. Штангрет. Економічна безпека держави та суб'єктів підприємницької діяльності в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення : Мат. II Всеукраїн. наук.-практ. інтернет-конф. (15–16 травн. 2015 р., м. Львів) / упоряд. А. М. Штангрет; редкол. : К. Б. Волощук, З. Б. Живко, В. І. Ляшенко та ін. — Львів: Укр. акад. друкарства, 2015. — 162 с.
10. Грінка Т. І. Сучасні проблеми обліково-аналітичного забезпечення в системі економічної безпеки підприємства / Т. І. Грінка // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. — 2013. – Вип. 23. — С. 414–418.
11. Інформаційно-аналітична діяльність в державному управлінні : навч.-метод. матеріали / С. О. Телешун, І. В. Рейтерович. – К. : НАДУ, 2013. – 36 с.
12. Управління інформаційно-аналітичного забезпечення Міністерства енергетики та вугільної промисловості України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjdw_7p6vbOAhWDXSwKHcdhAZ8QFggiMAE&url=http%3A%2F%2Fmpe.kmu.gov.ua%2Fminugol%2Fdoccatalog%2Fdocument%.
13. Черняк Г.М. Оцінювання рівня економічної безпеки енергетичних підприємств в умовах євроінтеграції / Г.М. Черняк. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=22&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwi_.

14. Ковшун Н.Е. Визначення пріоритетних напрямів державної інноваційної політики у паливно-енергетичному комплексі України / Н.Е. Ковшун, С.З Мощич. Творчий пошук молоді – курс на ефективність. Тези доповідей VII Міжнародної науково-теоретичної інтернет-конференції молодих учених, аспірантів, студентів: Хмельницький, 2016, 446 с., с. 74 – 76.

REFERENCES

1. Albul, S.V. & Kuznichenko, S.O. Rejderstvo: do putannia vuroblennia dergavnoj strategij protudij [Raiding: the question of developing government strategy against] Retrieved from http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwi- [in Ukrainian].

2. Zhyvko, Z.B. & Varnaliy, Z.S. Udoskonalennya derzhavnogo regulyuvannya u sferi proty`diyi rejderstvu [Improvement of state regulation of counter raiding]. Retrieved from http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwi-[in Ukrainian].

3. Zakharov, A.I. Systema upravlinnya kompleksnym zabezpechennyam ekonomichnoyi bezpeku pidpruemstvom [The control system providing integrated economic security]. Retrieved from http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=4&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwi- [in Ukrainian].

4. Melnichenko, O.A. (2010). Osnovu protudiyi rejderstvu: derzhavno-upravlinskij aspekt [Fundamentals counter raiding, public-administrative aspect] - Proceedings of the Donetsk State University of Management, 170, 212–224 [in Ukrainian].

5. Otenko, I.P. & Ivashchenko, G.A. & Voronkov, D.K. Ekonomichna bezpeka pidpryuemstva [The economic security of the enterprise]. H: HNEU, 268 [in Ukrainian].

6. Pyrkova, O.V. Rejderstvo ta antirejderstvo u zemel`nuh vidnosunax: teoretuchni aspektu [Raiding and anti-raider in land relations: theoretical aspects]. Retrieved from http://eprints.kname.edu.ua/39927/1/114-116.pdf [in Ukrainian].

7. Organizacijno-pravovi zasadu dlya zabezpechennya systemu ekonomichnoyi bezpeku pidpruemstva [Organizational and legal basis for a system of economic security]. Retrieved from http://firearticles.com/economika-pidpryemstv/306-orhanizatsiyno-pravovi-zasady-systemy-ekonomichnoi-bezpeky.html [in Ukrainian].

8. Lazanovskij, P. & Grytsyshyn, N. (2015). Psuxologichnuj moment komunikacijno-informacijnoyi skladovoyi ekonomichnoyi bezpeku pidpruemstva [Psychological point communication and information component of economic security]. Ekonomichna bezpeka derzhavu ta sub'ektiv pidpruemnuchkoj diyal`nosti v Ukrajni: problemu ta shlyaxu jx vurishennya - The economic security of the state and business entities in Ukraine: Problems and Solutions. Lviv: Ukrainian Academy of Printing. 162 [in Ukrainian].

9. Shtanhret, A. (2015). Proces zdijsnennya oblikovo-analituchnogo zabezpechennya upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpruemstva [The process of implementation of accounting and analytical support management of economic security company]. Ekonomichna bezpeka derzhavu ta sub'ektiv pidpruemnuchkoj diyal`nosti v Ukrajni: problemu ta shlyaxu jx vurishennya - The economic security of the state and business entities in Ukraine: Problems and Solutions. Lviv: Ukrainian Academy of Printing, 162 [in Ukrainian].

10. Toast, T.I. (2013). Suchasni problemu oblikovo-analituchnogo zabezpechennya v sustemi ekonomichnoj bezpeku pidpruemstva [Modern problems of accounting and analytical support system of economic security]. Naukovi praci Kirovogradskogo nacional`nogo texnichnogo universutetu - Proceedings Kirovograd National Technical University. 23. 414 – 418 [in Ukrainian].

11. Teleshun, S.A. & Reyterovych, I.V. (2013). Informacijno-analituchna diyal`nist v derzhavnomu upravlinni [Information-analytical work in public administration]. K.: NADU. 36 [in Ukrainian].

12. Upravlinnya informacijno-analituchnogo zabezpechennya Ministerstva energetuku ta vugil`noj promuslovosti Ukrajnu [Management information and analytical support of the Ministry of Energy and Coal Industry of Ukraine]. Retrieved from http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjdw_7p6vbOAhWDXSwKHcdhAZ8QFggiMAE&url=http%3A%2F%2Fmpe.kmu.gov.ua%2Fminugol%2Fdoccatalog%2Fdocument% [in Ukrainian].

13. Chernyak, G.M. Ocinyuvannya rivnya ekonomichnoj bezpeku energetuchnuh pidpruemstv v umovax evrointegracij [Evaluation of the economic security of energy companies in terms of European integration]. Retrieved from http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=22&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwi_ [in Ukrainian].

14. Kovshun, N.E. & Moschych, S.Z. (2016). Vuznachennya priorutetnux napryamiv derzhavnoj innovacijnoj polituku u paluno-energetuchnomu kompleksi Ukrajnu [Defining priorities of innovation policy in the energy sector of Ukraine]. Tvorchij poshuk molodi – kurs na efektuvnist - Creative Search youth - rate efficiency. 74 – 76.

Одержано 21.01.2017 р.

УДК 338.43

Гоголь Т.В.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ БРЕНДІВ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ

У статті викладено результати дослідження діяльності суб'єктів аграрного бізнесу та особливостей формування їх брендів. Підкреслено значення розвитку агропромислового комплексу для соціально-економічного розвитку країни. Охарактеризовано основні галузі сільського господарства. Проаналізовано внутрішній та зовнішні ринок, умови виробництва та збуту агропромислової продукції. Сформовано основні принципи формування брендів та підкреслена їх ефективність для збільшення конкурентоспроможності підприємств. Наведено основні особливості формування брендів суб'єктів аграрного бізнесу.

Ключові слова: *суб'єкти аграрного бізнесу, ринок, конкуренція, агропромислова продукція, збут, бренд, принципи формування бренду.*

Постановка проблеми. В Україні є перспективи розвитку агропромислової сфери та перетворення її у високоефективний, експортоспроможний сектор економіки. Природний потенціал у поєднанні з надзвичайно вигідним географічним і геополітичним положенням ставить Україну в особливу позицію на світовому ринку. Тому кожен суб'єкт аграрного бізнесу повинен розробляти раціональні концепції виробництва та збуту продукції. Для цього необхідно більш відповідально підходити до випуску якісних, конкурентоспроможних товарів та послуг, боротися за лояльність споживачів, створювати нові та розширювати існуючі ланки ринкової інфраструктури, зокрема служб маркетингу та власної торгової мережі.

Водночас слід відзначити готовність міжнародних компаній до придбання локальних національних брендів, які отримали всеукраїнське визнання та мають потенціал як внутрішнього, так і міжнародного розвитку. Це посилює значимість теоретико-методологічних розробок у галузях бренд-менеджменту.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Проблемам розвитку агропромислового комплексу присвячено праці багатьох вітчизняних науковців, зокрема дослідження у сфері зовнішньої торгівлі та стану світового агропродовольчого ринку, відображено в роботах І.Ю. Сальмана, О.М. Шпичака, О.М. Царенка. Вчення про розвиток продуктивних сил України в сфері агропромислового комплексу висвітлено у працях М.А. Хвесика. Сучасний та інноваційний розвиток сільського господарства, аграрної сери та харчової переробної промисловості досліджено в роботах О.Б. Шмаглій, І.Ю. Гришової, Т.П. Панюк. Теоретико-методологічні та практичні засади формування бренду та брендингу розроблено такими відомими зарубіжними та вітчизняними науковцями, як Д. Аакер, К. Келлер, М. Яненко, Т. Шевелева, Н. Івашова та багатьма іншими. Однак, незважаючи на чисельність публікацій по вищезазначених тематиках, існує необхідність комплексного вивчення діяльності суб'єктів аграрного бізнесу та особливостей формування їх брендів, підкреслення значення бренду у боротьбі з конкурентами як на вітчизняному, так і міжнародному ринках.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження діяльності та визначення особливостей формування брендів суб'єктів аграрного бізнесу.

Опис основного матеріалу дослідження. Стан агропромислового комплексу значною мірою визначає соціально-економічний розвиток країни, рівень життя населення та забезпеченість його продуктами харчування. Основою в даній сфері є сільськогосподарське виробництво, яке формує її сировинну базу і складається з рослинництва та тваринництва. Клімат України є сприятливим для вирощування значної кількості сільськогосподарських культур, що формує потенціал для підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку.

Серед галузей рослинництва найважливішою є зернове господарство, яке розвивається в Україні стабільними темпами і формує значні врожаї основних культур (пшениці, ячменю, жита, вівса та ін.). Основною технічною культурою є цукровий буряк – цінна культура вітчизняного землеробства. Україна є одним із світових лідерів виробництва цукрового буряку і від його реалізації отримує значну частку

© **Гоголь Тетяна Василівна**, здобувач Київського інституту законодавства Верховної Ради України, викладач Рівненського державного гуманітарного університету, тел.: +380979218007, e-mail:tatyana.gogol.83@mail.ru

прибутку. Враховуючи низьку транспортабельність цієї сировини, а також те, що вона швидко псується, підприємства з переробки цукрових буряків локалізовані поблизу цукробурякових плантацій, які розміщуються переважно в лісостеповій зоні [1,с.34].

Тваринництво представлене скотарством, свинарством, птахівництвом і вівчарством. Основною продукцією тваринництва є худоба та птиця, показники якої з кожним роком стрімко збільшуються.

Харчова промисловість представлена численними цукровими, молокопереробними, олійними заводами, плодовоовочеконсервними підприємствами, овочевими базами, які забезпечують продукцію як вітчизняних, так і іноземних споживачів. З кожним роком підприємства галузі нарощували обсяги продукції, однак починаючи з 2008р., позитивні тенденції мінімізувалися, так відбувається значне скорочення виробництва молочних, круп'яних виробів, цукру, кондитерських виробів, безалкогольних напоїв [1,с.34].

Глобальна конкуренція зумовлює необхідність застосування нових підходів і механізмів розвитку агропромислового ринку, враховуючи виклики інформатизації, капіталізації, економічного рівня життя тощо. Проаналізуємо особливості та специфіку умов, у яких опинились суб'єкти аграрного бізнесу і в яких вони мусять формувати власні бренди. Для цього потрібно дослідити стан ринку, особливості виробництва продукції, канали збуту та комунікації з споживачами.

Сучасний стан агропромислового комплексу залежить від оснащення, зусиль і професіоналізму ринкового сектора. При великій кількості населення потрібен шлях до поліпшення сільськогосподарського маркетингу в Україні, щоб забезпечити всіх жителів продуктами харчування і мануфактурою, доступними й недорогими по всій країні. Для досягнення цієї мети необхідно вивчити внутрішній та міжнародний ринок.

Сьогодні є тенденція експортувати багато сільськогосподарської продукції, адже Україна має торговельні відносини із 150 країнами світу, що сприяє поліпшенню економічного розвитку та укладанню договорів для пошуку нових ринків збуту вітчизняної продукції. Частка експорту України у світовому експорті всіх товарів (включаючи промисловість, агропромисловий комплекс та інші галузі) оцінюється Світовою організацією торгівлі на рівні 0,34%, в імпорті – 0,39%. Близько 20-24% українського експорту становлять продукти агропромислового комплексу України. За останні п'ятнадцять років частка продовольчих товарів у торгівельній мережі, вироблених за межами України, підвищилась від 6,8% у 2000р., до 12,5% у 2015р. Прояв цих тенденцій пояснюється підвищенням попиту на імпортні рибу й морепродукти, сири, кондитерські вироби, каву, макаронні вироби та овочі. За останні сім років обсяг експорту аграрної продукції з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь зріс від 11,2 тис. до 31,6 тис. дол. США, або майже втричі [2,с.26]

Внутрішній та міжнародний ринок мають деяку подібність. Попит споживача на продукти всюди залежить від: населення та прибутків (хоча величина зв'язків може сильно варіювати у залежності від країни); тимчасових факторів (висока або низька врожайність в різних частинах світу); приросту населення та його прибутків; поступових змін порівняльної переваги, які можуть бути результатом технологічних змін; зниження витрат на перевезення; політики уряду і т.д.

Досліджуючи внутрішній ринок агропромислової продукції, слід зазначити, що аграрна сфера є однією з найважливіших галузей економіки України, де забезпечується 8,7% валової доданої вартості, зайнято 3,1 млн населення (або 17,1% до підсумку), використовується основних засобів вартістю понад 156 мрлд. грн., функціонують 52,5 тис. сільськогосподарських підприємств (3,9% до кількості суб'єктів ЄДРПОУ), що використовують більше 21,2 млн га сільськогосподарських угідь господарюючих суб'єктів. Загалом в аграрній сфері застосовується 32,5 млн га орних земель, на яких господарюють близько 5 млн суб'єктів на селі як сільськогосподарських підприємств, так і господарств населення [3,с. 30, 34, 51, 77; 4, с.31, 70, 122, 342].

Важливою умовою аграрного виробництво є характеристика продукції. Перед тим як потрапити до покупця, більша частина сільськогосподарської продукції переробляється. Фактично товари, які одержують покупці, містять у собі декілька продуктів. Отже, важливою виробничою фазою є й переробка, яка містить у собі огляд, сортування, консервування та пакування продукції. Іншою важливою характерною ознакою є ступінь псування продукції. Щоб запобігти псуванню суниці та молока, їх необхідно зберігати і транспортувати при регульованій температурі, однак бавовну та пшеницю можна зберігати декілька місяців, мало використовуючи засоби захисту. Очевидно, вартість і місце фізичного ринку збільшується за

рахунок продуктів, які швидко псуються. Таким чином види ціноутворення і механізми їхньої координації залежать від ступеня псування продукції.

Однією з головних функцій, яка виконується щоденно, вважається продаж товарів. Більшу частину своєї продукції виробники реалізують населенню на сільськогосподарських ринках або прямо на місці (працівникам господарства, соціальній сфері села, іншим громадянам для особистого споживання). Цими каналами реалізовуються переважно овочі, фрукти, молочна продукція, яйця, молодняк тварин. Через відсутність власної торгової мережі переробних виробництв (консервних, ковбасних цехів, пунктів первинної обробки молока), частка продукції, яка реалізовується ними для особистого споживання, в загальному обсязі продажу поки що не велика. Тому багато аграрних підприємств починають розвивати виробництво з повним циклом: виробництво сільськогосподарської продукції – переробка – реалізація кінцевого продукту.

Процес формування системи збуту продукції суб'єктів аграрного бізнесу залежить і від торгівельних звичаїв, намагань підприємства максимізувати рівень економічної ефективності, організації та управління збутової стадії, що реалізовується як за рахунок продажу продукції за більш високими цінами, так і за рахунок скорочення витрат на збут продукції [5,с.128].

Поряд з цим важливою маркетинговою стратегією, що покращить збут продукції та підвищить конкурентоспроможність суб'єктів аграрного бізнесу, є формування їх власного бренду.

Формування бренду – багаторівневий і складний процес, що реалізуються відповідно до принципів зображених в таблиці 1.

Таблиця 1

Характеристика основних принципів формування та розвитку брендів*

Назва принципу Формування та розвитку бренду	Стисла характеристика принципу
Принцип орієнтації на споживача (враховуються функціональні, емоційні, соціальні, психологічні потреби)	Реалізація цього принципу передбачає постійний аналіз рівня споживацьких потреб, очікувань, задоволення та пошук шляхів підвищення рівня задоволення споживачів.
Принцип орієнтації на бренд	Передбачає концентрацію всіх ресурсів на підприємстві для формування споживчих цінностей та їх інтеграції в єдиний структурований образ бренду.
Принцип формування бренд-орієнтованої корпоративної культури	Передбачає формування розуміння сутності всіма працівниками підприємства, починаючи з найвищої ланки і закінчуючи робітниками виробництва, та їх орієнтацію в роботі на головні цінності бренду.
Принцип постійного розвитку бренду	Сутність принципу полягає в тому, що формування та розвиток – це безперервний процес, тому для підприємства важливо не зупинятися на досягнутому, а постійно підтримувати бренд, що функціонує в ринковому середовищі, яке постійно змінюється під впливом багатьох факторів, в тому числі під впливом дій конкурентних брендів на ринок та споживачів.

** Сформовано автором на основі [6]*

Проаналізувавши принципи формування та розвитку брендів підприємства можна узагальнити їх значення. Так, принцип орієнтації на комплекс потреб споживачів надасть змогу системно формувати бренд підприємства та забезпечувати йому максимальну конкурентоспроможність. Принцип орієнтації на бренд дозволить об'єднувати всі дії та зусилля підприємства навколо створення необхідність характеристик бренду, який містить у собі такі складові як, параметри продукції, комунікації, систему ідентифікації, персонал, соціальну відповідальність, розповсюдження та ін. Принцип формування бренд-орієнтованої культури підкреслює її важливість для підрозділів, які здійснюють комунікації зі споживачами, посередниками, споживачами або з засобами масової інформації, галузевими органами, місцевими органами влади та ін. Принцип постійного розвитку бренду обґрунтовує необхідність дослідження ситуації на ринку, аналізу слабких сторін, загроз, пошуку можливостей для реалізації сильних сторін бренду, для забезпечся його успіху. Врахування даних принципів при формуванні та розробці бренду підприємства підвищать його ефективність та створить додаткові вигоди, а саме: призведе до додаткових потоків грошових коштів; полегшить залучення нових споживачів; підсилить ступінь прихильності до продукції підприємства; дозволить встановити преміум-ціну на брендову продукцію, а значить,

отримання додаткового прибутку; знизить невизначеність для дистриб'юторів при розміщення у торгових точках, а також підтримку при проведенні маркетингових заходів [7,с.89].

Побудова ефективної стратегії формування бренду базується на аналізі системи параметрів, специфічних для кожного підприємства. Однак є загальні особливості [8,с.53], які потрібно враховувати під час формування бренду та просування продукції агропромислового виробництва, серед них:

1. Нерозривний взаємозв'язок продукції з виробником, навіть коли продукція просувається під окремою торговельною маркою. Наприклад, на багатьох ринках товарів індивідуального споживання, споживач може не знати, хто є власником торгівельної марки. На ринках агропромислової продукції неможливо просувати продукцію під окремою маркою без зв'язку з виробником, який для споживачів є гарантом якості та надійності.
2. Тривалість формування бренду та лояльності споживачів. На ринках товарів індивідуального споживання можна створити відомий бренд (торгову марку) за відносно короткий термін. Ми є свідками створення відомих брендів за півроку. Натомість на ринках агропромислової продукції формування лояльності вимірюється роками.
3. Потреба формування мультиінформаційності бренду. Варто враховувати, що рішення про закупівлю сільськогосподарської продукції, сировини, техніки та обладнання приймає група спеціалістів. Тому, формуючи позиціонування бренду, потрібно розміщувати різні інформаційні акценти.
4. Переважання прагматичних мотивів над емоційними. Купівля агропромислової продукції не може бути імпульсивною, на відміну від купівлі товарів індивідуального споживання.
5. Переважання інформаційних комунікацій над образними. Приймаючи рішення про купівлю товарів індивідуального споживання, ми бачимо дизайн товару, упакування, етикетку, рекламу та інші візуальні образи; у рішенні про купівлю агропромислової продукції ми керуємося інформацією про якісні, технологічні та економічні якості.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, формування брендів є важливою стратегічною умовою для функціонування та розвитку суб'єктів аграрного бізнесу. Адже Україна повинна покращувати свою конкурентну позицію на світовому ринку агропромислової продукції. Для цього необхідно розширювати ланки ринкової інфраструктури, служб маркетингу та розробляти власні торгові мережі, враховуючи специфічні умови діяльності підприємств агропромислової сфери. Для реалізації даної стратегії саме бренд підприємства виступає тим нематеріальним активом, що дозволить збільшити додану вартість товару і підвищити конкурентоспроможність підприємства. Тому подальшого дослідження та поглиблення вимагає не тільки вивчання умов діяльності та формування брендів суб'єктів аграрного бізнесу, але й проблеми бренд-менеджменту, його принципів та механізмів.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Хвесик М.А. Продуктивні сили України: проблеми та перспективи розвитку / М.А. Хвесик // Економіка АПК. – 2010. – №4. – С.26-36.
2. Сальман І. Ю. Сучасний стан світового агропродовольчого ринку та місце в ньому України / І. Ю. Сальман, М. І. Ібатулін // Економіка і держава. – 2015. – № 11. – С. 25–27.
3. Сільське господарство України за 2013 рік статистичний збірник / за ред. Н.С. Власенко. – К., 2014. – 400с.
4. Статистичний щорічник країни за 2014р. / за ред. І.М. Жук. – К., 2015. – 586с.
5. Гришова І.Ю. Пріоритетні напрямки реструктуризації як метод підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств / І.Ю. Гришова, О.В. Митяй // Економічний простір. – 2015. – №100. – С.125-136.
6. Келлер К.Л. Стратегический бренд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом. 2-е изд. Пер. с. анг. / К.Л. Келлер – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 704с.
7. Панюк Т.П. Фінансова безпека в контексті управління брендами підприємства / Т.П. Панюк, Т.В. Гоголь // Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія: Економічні науки: Зб. наук. праць. – Маріуполь: ДВНЗ „Приазовський державний технічний університет", Випуск. 32. – Т.2. – 2016. – С.84-90.
8. Івашова Н. Особливості формування марочних стратегій промислових підприємств на українському ринку / Н. Івашова // Маркетинг в Україні. – 2006. – № 5. – С. 51–56.
9. Шевелева Т. Создание национальных сильных брендов в Украине – важнейший фактор в завоевании внутреннего и внешнего рынков товаров и услуг / Т. Шевелева // Інтелектуальна власність. –2010. – № 9. – С. 12-16.

10. Шмаглій О.Б. Інноваційний розвиток сільського господарства та харчової переробної промисловості / О.Б. Шмаглій // Економіка АПК. – 2010. – №5. – С.119-122.

11. Яненко М. Товарные марки в товарной политике фирмы / М. Яненко. – Спб.:Питер, 2005. – 240с.

REFERENCES

1. Hvesyk, M.A. (2010). Produktyvni syly Ukrainy: problemy ta perspektyvy rozvytky [The productive forces of Ukraine: problems and prospects]. *Ekonomika APK – Economy AIC,* no.4, pp. 26-36 (in Ukr.)

2. Salman, I.Yu., & Ibatulin, M.I. (2015). Sychasnyi stan svitovoho ahroprodovolchoho rynky ta mistse v nyomy Ukrainy [The current state of world agricultural markets and place it him Ukraine]. *Ekonomika i derzhava – Economy and state,* no.11, pp.25-27 (in Ukr.)

3. Vlasenko,N.S. (ed.) (2014). Silske hospodarstvo Ukrainy za 2013 rik: statystychnyi zbirnyk [Agriculture of Ukraine for 2013: Statistical yearbook]. Kyiv (in Ukr.)

4. Zhuk, I.M. (2015). Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2014 rik [Statistical yearbook of Ukraine for 2014]. Kyiv (in Ukr.)

5. Grishova, I.Yu., & Mityay, O.V. (2015). Priorytetni napryamy restrukturyzatsii yak metod pidvyshchennya konkyrentospromozhnosti ahrarnykh pidpryiemstv [Priority directions of restructuring as a method of improving the competitiveness of agricultural enterprises]. *Ekonomichnyi prostir – Economic spase,* no.100, pp.125-136 (in Ukr.)

6. Keller, K.L. (2005). Stratehicheskyi brend-menedzhment: sozdaniye, otsenka i upravleniye marochnym kapitalom [Strategic brand management: the creation, estimates and management of branded capital]. Moscow (in Russ.)

7. Panyuk, T.P., & Gogol, T.V. (2016). Finansova bezpeka v konteksti upravlinnya brendamy pidpryemstva [Financial security in the context of brand management enterprise]. *Visnyk Pryzovskoho derzhavnoho tekhnichnoho universytetu – Journal of Azov State Technical University,* no.32, pp.84-90 (in Ukr.)

8. Ivashova, N. (2006). Osoblyvosti formuvannya marochnykh stratehiy promyslovykh pidpryemstv na ukrainskomu rynky [Features of formation of vintage industrial strategy in the Ukrainian market]. *Marketing v Ukraini – Marketing in Ukraine,* no.5, pp.54-56 (in Ukr.)

9. Sheveleva, T. (2010). Sozdanie natsionalnykh silnykh brendov v Ukraine – vazhneyshyi factor vnytrenneho i vneshneho rynkov tovarov I usluh [Creating a national strong brands in Ukraine - the most important factor in winning the domestic and foreign markets for goods and services]. *Intelektualna vlasnist – Intellectual Property,* no.9, pp.12-16 (in Ukr.)

10. Shmagliy, O.B. (2010). Innvatsiynyi rozvytok silskoho hospodarstva ta kharchovoyi pererobnoyi promyslovosti [Innovative development of agriculture and food processing industry]. *Ekonomika APK – Economy AIC,* no.5, pp. 119-122 (in Ukr.)

11. Yanenko, M. (2005). Tovarnye marki v tovarnoy poltike [Trademarks in the commodity company policy]. St. Petersburg (in Russ.)

Одержано 14.03.2017 р.

УДК 65.01

Головчук О.В.

ОБГРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПРИНЦИПІВ TQM В УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Актуалізовано проблему підвищення ефективності інноваційної діяльності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації. На основі аналізу результатів інноваційної діяльності промислових підприємств доведено, що вони не забезпечують зростання обсягів реалізації інноваційної продукції, незважаючи на збільшення кількості підприємств, що її здійснюють. Підкреслено, що результати інноваційної діяльності мають поліпшувати здатність підприємств до створення нових споживчих цінностей. Висловлено гіпотезу, що цього можна досягти, поєднуючи принципи й підходи інноваційного менеджменту і концепції TQM. Виділено принципи TQM, які дають змогу поліпшити організацію інноваційної діяльності промислових підприємств. Доведено, що принцип «залучення до участі» сприяє підвищенню сприйнятливості підприємства до інновацій, поліпшує результативність організаційної взаємодії, тому він має стати основоположним елементом організаційно-економічного механізму управління інноваційною діяльністю промислових підприємств.

Ключові слова: *інноваційна діяльність, промислові підприємства, споживча цінність, концепція TQM, мотивація, залучення до участі.*

Постановка проблеми. Сучасному ринковому середовищу властива значна динаміка, яка зумовлюється передусім надзвичайно високими темпами науково-технічного прогресу. Його досягнення впливають на зміст і структуру процесів у сфері виробництва і обміну суспільними благами, безпосередньо визначаючи їх цінність для споживачів, змінюючи їх споживчі переваги. Така мінливість середовища господарювання зумовлює потребу постійного оновлення виробничих систем, залучення у виробничий процес нових ресурсів й технологій, що стають необхідними для створення споживчих цінностей відповідно до нових запитів цільових ринків. Ці питання вирішуються у процесі управління інноваційною діяльністю підприємств.

Водночас на ринках розвинених країн ключовою споживчою перевагою, яка зазвичай найбільше береться до уваги при обґрунтуванні потенційними покупцями рішення про придбання продукції, є її якісні характеристики. Тому поряд із питаннями управління інноваційною діяльністю, чільні місця у сукупності завдань менеджменту машинобудівних підприємств, які планують вихід на ринки розвинених країн, займають питання управління якістю продукції.

Принципові засади сучасних теоретико-методичних підходів до управління якістю сформували Е. Демінг, С. Джордж, Дж. Джуран, Ф. Кросбі та ін. Їх ідеї та рекомендації знайшли продовження у роботі сучасних науковців; серед них варто виділити роботи таких вчених як П. Калита, В. Лапідус, А. Тельнов, О. Соловйова та ін. [1-4]. Однак багато питань з побудови ефективної системи управління якістю в контексті стратегічних цілей сучасних промислових підприємств залишається недостатньо дослідженими. Зокрема це стосується формування механізмів управління якістю, які б давали змогу у режимі самоорганізації націлювати працівників підприємств на пошук шляхів і напрямів удосконалення процесів, продуктів і технологій. Авторська позиція полягає в тому, що для вирішення цього завдання доцільно поєднати принципові підходи концепції TQM та інноваційного менеджменту. Це й визначило мету даної статті.

Метою даної статті є обґрунтування доцільності інтегрування науково-методичних підходів концепції TQM та інноваційного менеджменту для реалізації вітчизняними машинобудівними підприємствами стратегії зростання.

Опис основного матеріалу дослідження. В сучасному світі основу розвитку суспільств і економік складають інновації, поєднуючи в єдиному поступальному процесі усі складові людського буття. І саме інновації забезпечують конкурентоспроможність соціально-економічних систем – як на мікро-, так і на макрорівнях. На жаль, за даними Світового економічного форуму (WEF) в рейтингу конкурентоспроможності

© **Головчук Олександр Володимирович,** аспірант, Хмельницький національний університет, м. Хмельницький, e-mail: hardmen@ua.fm

Україна знаходиться лише в другій половині списку серед країн, що підлягали моніторингу (у 2007 р. – 73-є із 131 країни, у 2014 -2016 рр. – 76-е. До того ж, в останні два роки позиції України ще більше ослабли – сума балів, присвоєних показникам, що входять до складу глобального індексу конкурентоспроможності, зменшилась з 4, 14 у 2014-2015 рр. до 4,03 у 2015-2016 роках). І за показником «Впровадження інновацій та удосконалення виробництва» Україна знаходиться на 72-у місці [5]. І хоча в попередні роки ситуація була ще гіршою (92 місце), можна стверджувати, що така результативність інноваційної діяльності є абсолютно недостатньою для того, щоб забезпечувати сталий розвиток країни в умовах глобалізації. Це видно, в першу чергу, за аналізом інноваційної активності вітчизняних промислових підприємств. Її результати не завжди корелюють із кількістю виведених на ринок інновацій та витратами на інноваційну діяльність (рис.1).

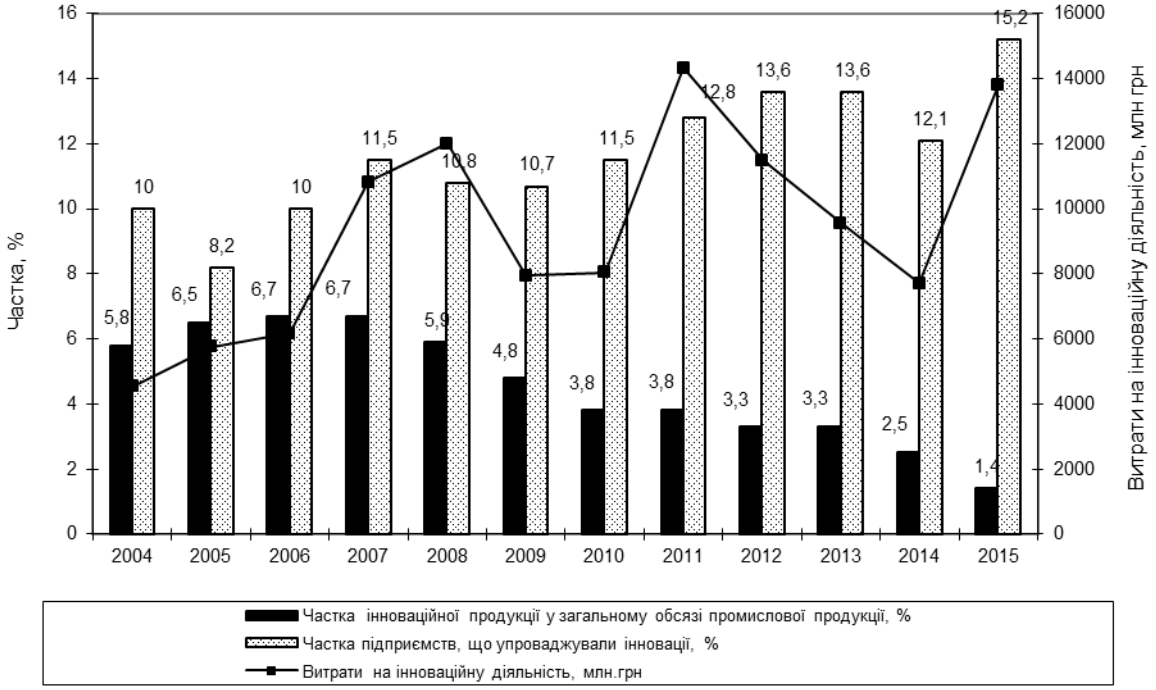


Рис. 1. Динаміка інноваційної активності вітчизняних промислових підприємств у співвідношенні витрат і результатів*

** Побудовано автором за даними [6]*

Як видно із рисунка, починаючи з 2007 року сформувалась стійка спадна тенденція частки інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції, що була реалізована українськими підприємствами. Якщо у 2006-2007 роках вона дорівнювала 6,7%, то у 2015 р. – всього 1,4%. При цьому частка підприємств, що упроваджували інновації, зменшившись деякою мірою (з об'єктивних причин) у 2008-2009 роках, у наступні роки постійно зростала, сягнувши 15,2% від загальної їх кількості у 2015 р. (проти 10,8% у 2008 р.). Звідси можна стверджувати, що результативність інноваційної діяльності погіршується. Однак якщо простежити динаміку інноваційних витрат протягом цього періоду, то стане зрозумілою спадна тенденція виведення на ринок інноваційних продуктів – витрати на інноваційну діяльність, зрісши у 2011 р. після поступового виходу вітчизняної економіки із кризи, почали різко знижуватись включно по 2014 рік (з цього року статистичні дані не охоплюють частину підприємств, яка знаходиться на тимчасово окупованих територіях України). І лише в 2015 р. інноваційні витрати зростають, причому доволі суттєво – в 1,8 рази. Зважаючи на наявність інноваційного лагу, можна очікувати, що в найближчому майбутньому зростання витрат на інноваційну діяльність вплине на кількість виведених на ринок інновацій.

Тому питання ефективної організації інноваційного процесу та інноваційної діяльності не перестають бути актуальними для науковців і практиків – від питань загального теоретико-методологічного характеру, і до суто прикладних розробок і рекомендацій, які стосуються окремих сфер і організаційно-правових форм господарської діяльності, регіональної інфраструктури підтримки інновацій або ж інституційного забезпечення структурних зрушень національної економіки у напрямі підвищення рівня її технологічного укладу.

За визначенням Дж. Брайта, «інноваційний процес – це єдиний у своєму роді процес, який об'єднує науку, техніку, економіку, підприємництво і управління» (цит. за [7, с. 150]). Він реалізується через організацію інноваційної діяльності, яка має свою специфіку залежно від рівня управління, але підкоряється спільним принципам, серед яких основні – цілеспрямованість, систематичність і системність. На мікрорівні цілеспрямованість інноваційної діяльності детермінується стратегічними цілями підприємства, системність забезпечує збалансовані зміни його внутрішнього середовища, а систематичність – означає постійний пошук необхідних для утримання конкурентних позицій напрямів інноваційних змін; проте здійснення цих змін має відбуватись лише тоді, коли цього потребуватиме ситуація.

Останнє не означає, що підприємство відмовляється від проактивної поведінки на ринку (дій на випередження). Навпаки, воно означає, що зміни не повинні здійснюватися лише в режимі адаптації до нових умов, або ж – просто заради змін, щоб відзвітувати про них. Інноваційна активність (у контексті упровадження новацій) має стати результатом цілеспрямованої інноваційної діяльності – для розширення числа цільових груп споживачів, для технологічного оновлення виробничих процесів, для виходу на нові ринки, зрештою – для створення нових ринкових сегментів. За визначенням Б. Твісса, винахід або ідея мають набувати «економічного змісту» [8, с. 30]. Тому результати інноваційної діяльності мають відображатися у підвищенні рівня прибутковості продукції підприємства, збільшенні його доходів – адже інакше інноваційні зміни не мають сенсу. На останньому особливо наголошують і сучасні дослідники, підтримуючи ідею про те, що інноваційні зміни лише тоді реально корисні, коли підвищують здатність підприємства до створення продуктів, що мають значну споживчу цінність. Відповідно це відображається у збільшенні рівня доходів, пізнаванності бренду підприємства – і це стає основою зростання його ринкової цінності [9]. Це й означає активну позицію підприємства у здійсненні інноваційної діяльності на усіх етапах його життєвого циклу.

І якщо брати до уваги, що підприємство має якнайдовше утримуватись на етапі зрілості, то стане очевидним, що найбільша увага має приділятись інноваційній діяльності для розвитку продуктів і ринків, формування ефективних бізнес-процесів. Це даватиме змогу підприємствам постійно підтримувати свої конкурентні переваги у стратегічних зонах господарювання. Важливо усвідомлювати, що для промислового підприємства пріоритетними є саме техніко-технологічні зміни, вони забезпечують матеріальну основу реалізації продуктових інновацій – нових споживчих цінностей. І здійснення цих змін має бути ретельно обґрунтованим з погляду їх важливості для забезпечення переходу підприємства на новий виток свого розвитку.

Отже, підприємство, плануючи інноваційну діяльність, має орієнтуватися на максимізацію економічного результату від реалізації інновацій. Його величина закладається ще в процесі формування концепції інноваційного продукту і безпосередньо визначається тим, наскільки інновація може бути цінною для потенційних споживачів і наскільки широким може бути його коло. І те, і друге залежить від типу інновацій, які можуть бути радикальними (базовими, «підривними» – за К. Крістенсеном) або ж поліпшувальними, підтримуючими. К. Крістенсен до «підривних» інновацій відносить ті, що є продуктами, принципово новими для ринку, дешевшими, зручнішими у застосуванні; до «підтримуючих» ті, аналоги яких вже існують на ринку, але новинки перевищують їх за якістю в межах технічних характеристик, важливих для основних споживачів основних ринків [10, с.14]. Перші дають змогу компаніям, що мають відповідну ресурсну базу, створювати високу вартість своєї продукції за рахунок унікальної технологічної складової проекту і відсутності товарів-субститутів на ринку; вони змінюють співвідношення цінностей на ринку. Несуттєві поліпшення генерують незначні грошові потоки інноваторам – через те, що в їх основі технології, які є доступними багатьом учасникам ринку і технологічна складова їх споживчої цінності є невисокою.

Тим не менш, незважаючи на значну економічну привабливість підривних інновацій, на ринку переважають підтримуючі (поліпшувальні) інновації. На це звертає увагу й П. Дойль, наводячи такі дані: якщо всі інновації прийняти за 100 %, то принципово нових серед них лише 10%. До того ж, зауважує він, найбільш успішними є не власне принципово нові продукти, а нові способи маркетингової діяльності [11]. Численні дослідження успіху на ринку інноваційних продуктів засвідчують, що близько 80% продуктів виникли з ідей, породжених ринком; представники Hewlett-Packard підкреслюють, що розуміння ринкових потреб – це головний чинник успіху продукції [12, с. 39]. Те ж саме стверджують і інші дослідники ринку [13; 14].

Тому можна стверджувати, що для реалізації машинобудівними підприємствами стратегії зростання їх інновації не обов'язково мають бути «підривними», достатньо розвивати і вдосконалювати їх характеристики відповідно до вимог ринку, а відтак – чіткіше позиціонувати споживчу цінність підтримуючих інновацій для цільових груп покупців. Адже інновація у відповідь на запити споживачів сприяє підвищенню їх інтересу до продукції, і це дає змогу не тільки утримувати позиції на існуючих ринках, а й відкривати нові – за достатнього ступеня новизни (цінності) інновації для споживачів. Тому, працюючи над створенням інновацій базового характеру, слід прогнозувати можливості їх диференціювання залежно від цільових груп споживачів, досягаючи компліментарності ресурсів і процесів інноваційної діяльності. Авторська позиція полягає в тому, що саме від цього необхідно відштовхуватися, окреслюючи організаційно-економічні контури системи управління інноваційною діяльністю на машинобудівних підприємствах.

Компліментарність (відповідність і взаємодоповнюваність [15]) ресурсів інноваційної діяльності забезпечується їх відповідністю завданням кожного етапу інноваційного процесу та узгодженістю використання. Зважаючи на те, що створення новинки починається із дослідження ринку, а завершується її промисловим освоєнням і виведенням на ринок, важливо чітко розуміти, якого роду ресурси є ключовими на кожній із стадій. Методичною основою для цього може слугувати «петля якості» [1-4], яка визначає послідовність і функціональну спрямованість діяльності у підсистемах управління якістю та передбачає встановлення стандартів для всіх етапів створення, виробництва і реалізації продукції. Очевидно, що якісні характеристики продукції є важливими на усіх етапах її життєвого циклу – від створення до виведення з експлуатації і утилізації (останнє відповідає принципам екологічної безпечності, який нині визнається одним із визначальних для роботи на ринках розвинених країн). При цьому підвищувати якість на етапах створення продукції (профілактика якості) є більш економічно вигідним для підприємства, аніж виправляти дефекти чи коригувати відповідні процеси після того, як буде виявлено відхилення від діючих стандартів у готовій продукції.

Традиційно система управління якістю в своїй основі опирається на серію стандартів ISO 9000, яка охоплює 16 позицій. Стандарт ISO 9001 «Системи управління якістю – вимоги» – встановлює базові вимоги до системи управління якістю, дотримання яких підтверджує можливості підприємства задовольнити вимоги споживача. Залежно від галузі вимоги цих стандартів в загальному визначені і є основою сертифікації продукції та виробничих систем для виходу на міжнародні ринки.

Проте висока мінливість сучасних ринків, з одного боку, і усталеність стандартів серії ISO 9001, з іншого, спричиняє ситуацію «запізнення» – коли навіть відповідність виробничої системи підприємства цим стандартам може не дати йому змоги потіснити конкурентів на існуючих ринках. Тому йдеться не просто про забезпечення необхідних стандартів якості продукції, її відповідності існуючим на сьогодні вимогам споживачів, а про постійне вдосконалення якісних параметрів у напрямі, який дозволяє завоювати увагу і прихильність споживачів. Це підводить до висновку, що вітчизняним промисловим підприємствам необхідно дотримуватися оновленої системи ISO 9000:2000, в основу якої покладено підходи і принципи TQM [16, с. 15]. При цьому, підтримуючи позицію В. Стадник і О. Замазій, що результати інноваційної діяльності слід передусім оцінювати з позицій ціннісно-орієнтованого управління [9], видається доцільним стверджувати, що до числа найбільш важливих принципів TQM є ті, що дають змогу найбільшою мірою максимізувати закладену у кінцевий результат інноваційної діяльності (нову продукцію чи технологію) споживчу цінність. Ці принципи та їх трактування в контексті завдань інноваційної діяльності та реалізації стратегічних цілей підприємства в цілому наведено в табл.1.

Зважаючи на те, що машинобудівна продукція переважно призначена для використання у виробництві, серед факторів її конкурентоспроможності (а значить – якості) найбільше значення мають функціональні та експлуатаційні характеристики. І це означає, що формування у цій сфері конкурентних переваг потребує значних інтелектуальних зусиль для створення продукції, що має для споживача більшу цінність, ніж продукція конкурентів. Тому особлива увага при вирішенні завдань поєднання управління інноваційною діяльністю і якістю у єдиний інтегрований комплекс має бути націлена на мотивацію персоналу, що знаходить підтвердження у принципі «залучення до участі».

Таблиця 1

Принципи TQM співвідносно цілей інноваційної діяльності з позицій ціннісно-орієнтованого управління*

Принцип TQM	Трактування принципу	Завдання, що вирішуються у сфері інноваційної діяльності	Цілі, що досягаються підприємством в цілому
Орієнтація на клієнта	Успіх підприємства залежить від споживача, тому необхідно чітко розуміти зміст поточних і майбутніх потреб клієнта, виявляти і упроваджувати кращі способи їх задоволення	Є основою для створення *продуктових* інновацій, що мають високу споживчу цінність	Зростання лояльності споживачів, сегментування і розширення меж ринку
Процесний підхід до управління потоками створення споживчої цінності	Ефективність кінцевого результату залежить від досконалості технологічної й організаційно-просторової структури бізнес-процесів	Є основою планування процесних інновацій для зменшення витрат ресурсів і часу на виконання операцій	Дотримання високих (жорстких) стандартів діяльності підвищує ефективність технологічної складової створення споживчої цінності і максимізує її іміджеву складову
Системний підхід до управління діяльністю	Підприємство є складною організаційно-технічною і соціально-економічною системою взаємопов'язаних процесів, яка має забезпечувати досягнення визначених на стратегічний період цілей бізнесу	Зосередження уваги на ключових з точки зору максимізації споживчої цінності елементах системи і реалізації стратегії процесах і доведення їх до досконалості	Створення системи взаємопов'язаних процесів, яка б давала змогу досягти компліментарності у ресурсному і функціональному забезпеченні усіх видів господарської діяльності
Участі та залучення персоналу	Персонал є ключовим ресурсом сучасного підприємства, тому необхідно ефективно використовувати знання і здібності працівників, залучаючи їх до управління і заохочуючи їх ініціативність	Підвищується інноваційна активність і результативність інноваційної діяльності як у сфері створення продуктових, так і процесних інновацій	Зростає потенціал організаційного знання для виявлення нових можливостей підприємства у створенні споживчих цінностей, що стає його основною конкурентною перевагою і забезпечує формування й зміцнення його конкурентних позицій

** Власна розробка автора*

Адже якими б не були досконалими і прогресивними засоби й технології, що використовуються в процесі створення й реалізації інновацій, результати інноваційної діяльності залежать від того, наскільки її учасники будуть зацікавлені в досягненні поставлених перед ними цілях, наскільки умови, в яких вони співпрацюють, є взаємовигідними. Врахування людських міжособистісних і міжгрупових чинників у процесі інноваційної діяльності не менш важливо для усунення протидії нововведенням, ніж забезпечення її учасників необхідними матеріально-технічними засобами для виконання досліджень і створення прототипів. Це може служити профілактикою опортуністичної поведінки носіїв ключових компетенцій, знизити рівень протидії нововведенням. В підсумку, це може зменшити число ітерацій інноваційного процесу, підвищивши результативність кожної. При цьому важливо побачити можливості посилення мотиваційного впливу на людей через розширення і урізноманітнення складу мотиваційних чинників.

Практика показує, що мотиви до інноваційної діяльності в більшості випадків формуються під впливом потреб вищого рівня (професійного зростання, поваги, задоволення роботою, самореалізації і т.п.). Створення умов для реалізації саме цих потреб може виявитися вирішальним у ефективності мотиваційного процесу у сфері управління інноваціями, де основний акцент ставиться на заохочення творчості, ініціативність і змагальність у досягненні кращих результатів. Разом з тим, незважаючи на важливість неекономічних чинників мотивації для працівників з високим рівнем інтелектуального розвитку, відсутність адекватних економічних стимулів не сприяє повноцінному розкриттю їх інтелектуальних здібностей – мотивація посилюється, коли у працівника активно «включається» економічний

інтерес. Тому для ефективної інноваційної діяльності, яка б забезпечувала у режимі самоорганізації цілеспрямованість і системність в управлінні процесами створення споживчих цінностей за підходами і принципами TQM, важливо створити не тільки організаційні, а й економічні умови.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Стратегічними цілями вітчизняних промислових підприємств є інтегрування у світовий економічний простір на правах виробника конкурентоспроможних товарів. Це можливо лише на основі цілеспрямованої і систематичної інноваційної діяльності, що особливо актуально для машинобудівного комплексу України. При цьому має бути забезпечено тісний зв'язок між цілями інноваційної діяльності і етапами життєвого циклу підприємства. Зважаючи на те, що для підприємств найбільш вигідно перебувати на етапі зрілості, який забезпечується досконалістю бізнес-процесів, планування інноваційної діяльності доцільно здійснювати, використовуючи підходи і принципи загальної системи управління якістю (TQM). Оскільки для машинобудівних підприємств, що виготовляють технічно складну продукцію, важливо забезпечити плідну організаційну взаємодію, серед принципів TQM особливої уваги заслуговує принцип «залучення до участі», який так само важливий і в інноваційному менеджменті. Результатом його втілення є мотивація до творчої праці, яка дає змогу генерувати більше ідей і втілювати їх у нові продукти. Розробка науково-методичних і практичних рекомендацій для створення організаційно-економічних умов реалізації підходів і принципів TQM в управлінні інноваційною діяльністю машинобудівних підприємств і стане предметом наступних досліджень.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Джордж С. Всеобщее управление качеством. TQM / С. Джордж, А. Ваймерских. – М.: Виктория плюс, 2002. – 256 с.
2. Лапидус В.А. Всеобщее качество (TQM) в российских компаниях: [монография] / В.А. Лапидус. – М : ОАО «Типография «Новости»», 2000. – 432с.
3. Калита П. Сходження до європейської досконалості / П. Калита // Світ якості. – 2012. – № 6–7. – С. 140–143.
4. Соловйова О. Б. Удосконалення системи управління якістю та конкурентоспроможністю продукції підприємства/ О.Б. Соловйова // Економіка: реалії часу. – 2013. – №1. – С.201-206.
5. The Global Competitiveness Report 2015-2016: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://gcr.weforum.org.
6. Наукова та інноваційна діяльність (2000–2015 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ 2005/ ni/ind_rik/ind_u/2002.html (дата звернення: 23.01.2017 р.)
7. Лапин Н.И. Инновационные процессы / Н.И. Лапин. – М. : ВНИИСИ, 1982. – 173 с.
8. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс. – М.: Экономика, 1989. – 271с.
9. Stadnyk V.V. Innovative factors in the system of value-oriented management of an industrial enterprise / V.V. Stadnyk, O.V. Zamaziy //Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 9. – С. 242-249.
10. Кристенсен Клейтон М. Дилемма инноватора / К. Клейтон. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 239 с.
11. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / П. Дойль. – СПб. : Питер, 1999. – 263 с.
12. Петруненков А.А. Организация разработки нового товара / А.А. Петру-ненков. – М.: АНХ, Центр коммерциализации технологий, 2002. – 288с.
13. Корольков В.Ф. Путь QFD. Проектирование и производство продукции исходя из ожиданий потребителя / В.Ф. Корольков, Ю.В. Брагин. – Ярославль: Центр качества, 2003. – 240 с.
14. Коротков А.В. Маркетинговые исследования / А.В. Коротков. – М. : Юнити-Дана, 2005. – 302 с.
15. Богоутдинов Б.Б. Применение модели комплементарних ресурсов в инвестиционной деятельности / Б.Б. Богоутдинов, В.Я. Цветков // Вестник Мордовского университета. – 2014. – Т. 24, № 4. – С. 103-116.
16. ДСТУ ISO 9001:2009. Система управління якістю. Вимоги. – К.: Держспоживстандарт України, 2009. – 26 с.

REFRENCES

1. Djordz S. & Vaymerskih A. (2002) *Vseobchtchee upravlenije katchestvom. TQM* [*Total Qualite Management. TQM*]. Moscow: Viktorija pljus [in Russia].
2. Lapidus V.A. (2000) *Vseobchtchee katchestvo (TQM) v rosijskih kompanijah [Total Qualite (TQM) in Russiam Companies*]. Moscow : Novosti [in Russia].
3. Kalyta P. (2012). Shodzennja do evropeyskoji doskonalosti [Climbing the European excellence]. *Svit jakosti – The World of Qualite*, 6–7, 140–143 [in Ukrainian].

4. Solovjova O. B. (2013). Udoskonalennja systemy upravlinnja jakistju ta конkurentospromoznistju produkzii pidpryjemstva [Improving the management quality and competitiveness of enterprise] *Ekonomika: realiji tchasu – Economics: Reality of Times*, 1, 201-206 [in Ukrainian].

5. The Global Competitiveness Report 2015-2016. – Retrieved from: http://gcr.weforum.org.

6. Naukova ta innovatsijna dijalnist (2000–2015) [Research and Innovation]. – Retrieved from: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u /2002.html

7. Lapin N.I. (1982). Innovatsionnyje protsessy [Innovative process]. Moscow: VNIICI [in Russia].

8. Tviss B. (1989). Upravlenije nautchno-technitcheskimi novovvedenijami [Management of scientific and technical innovations]. Moscow: Economika [in Russia].

9. Stadnyk V.V. Zamaziy O.V. (2015). Innovative factors in the system of value-oriented management of an industrial enterprise. *Aktualni problemy economiky – Actual Problems of economics*, 9, 242-249 [in Ukrainian].

10. Kristensen Klejton M. (2004). *Dilemma innovatora* [*Innovators dilemma*] Moscow: Alpina Busness Buks [in Russia].

11. Dojl P. (1999). *Menegment: strategija i taktika [Management: strategic and tactic]* Sankt Petersburg: Piter [in Russia].

12. Petrunenkov A.A. (2002) *Organizatsija rasrabotki novogo tovara: utchebnj-metoditcheskoje posobije [Organization of development of a new product]*. Moscow: ANH, Zentr kommerzialisazii technologij [in Russia].

13. Korolkov V.F., Bragin J.V. (2003). Put QFD. *Proektirovanije i proisvodstvo produkzii ishodja iz ogydanij potrebitelja [Way QFD. Design and manufacture of products based on customer expectations]*. Jaroslavl: Quality Center [in Russia].

14. Korotkov A.V. (2005). *Marketingovyje issledovanija [Marketing research]* Moscow: Juniti-Dana [in Russia].

15. Bogoutdinov B.B., Zvetkov V.J .(2014). Primenenije modeli komplementarnych resursov v investizionnoy dejatelnosty [Application of the model of complementary resources in investing activities] *Vestnik Mordovskogo universiteta – Bulletin of the University of Mordovia*, 24, 4,103-116 [in Russia].

16. DSTU ISO 9001:2009 (2009) *Systema upravlinnja jakistju. Vymohy [Quality management system. Requirements*]. – K.: Dergspogyvstsndart Ukrainy [in Ukrainian].

Одержано 16.02.2017 р.

УДК 640.432(477)

Гросул В.А., Іванова Т.П.

ТЕНДЕНЦІЇ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ ТА ХАРКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

У статті досліджено сучасний стан розвитку сфери ресторанного господарства України та Харківського регіону. Проаналізовано динаміку розвитку роздрібного товарообороту, оцінено тенденції зміни кількості закладів підприємств ресторанного господарства та залучення інвестицій в індустрію ресторанного бізнесу. На основі аналізу визначені особливості та обґрунтовані перспективи розвитку підприємств ресторанного господарства в Харківській області.

Ключові слова: *підприємство ресторанного господарства, ресторанний бізнес, тенденції розвитку, динаміка роздрібного товарообороту, інвестиції.*

Постановка проблеми. Особливість розвитку підприємств ресторанного господарства полягає у обслуговуванні різних категорій споживачів та наданні їм послуг у сфері громадського харчування. Розвинене ресторанне господарство є запорукою розвитку економіки країни в цілому, динамізм галузі обумовлює появу різних типів підприємств ресторанного господарства, що дозволяє повністю задовольняти потреби споживачів та є одним з перспективних елементів діяльності туристичного сектору економіки. Трансформаційні зміни, які відбулися в останній час в сфері громадського харчування, спричинили зростання рівня прибутковості галузі та підвищенню рівня ліквідності капіталу. Отже, дослідження основних тенденцій розвитку ресторанного господарства в країні та за її регіонами має вагоме практичне значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Постійний динамізм розвитку ринкових відносин і писилення конкуренції об'єктивно вимагають особливої уваги до проблем розвитку ресторанного господарства, оскільки застосування у практику прогресивних форм і методів обслуговування, формування нових видів послуг визначає перспективи діяльності суб'єктів господарювання у ресторанному господарстві. Різноманітні фундаментальні аспекти розвитку ресторанного господарства висвітлено в працях зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких особливо заслуговують на увагу наукові праці: М. Гінда [5], В. Дорошенко [2], Л. Іванової [9], О. Кравченко [10], Г. П′ятницької [4], Т. Шталь, О. Кот, А. Дядін [6] та інших провідних вчених. Проте, поряд із накопиченими науковими напрацюваннями з цієї проблематики питання дослідження сучасних тенденцій розвитку підприємств ресторанного господарства потребують подальшого науково доопрацювання.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в виявлені ключових перспективних тенденцій розвитку підприємств ресторанного господарства України та Харківського регіону. Для реалізації поставленої мети у межах даної статті вирішено наступні наукові завдання: проведено динаміку розвитку роздрібного товароборота підприємств ресторанного господарства; проведено аналіз тенденцій розвитку загальної кількості закладів підприємств ресторанного господарства; визначено типи закладів підприємств ресторанного господарства; виявлено вподобання національних кухонь ресторанного господарства; виокремлено особливості розвитку підприємств ресторанного господарства в Харківській області.

Опис основного матеріалу дослідження. В Україні сукупність усіх закладів громадського харчування прийнято об'єднувати поняттям "ресторанне господарство". У загальному розумінні ресторанне господарство – це галузь національного господарства, основу якої становлять підприємства, що характеризуються єдністю форм, організації виробництва й обслуговування споживачів, які розрізняються за типами та спеціалізацією [1]. Зазначимо, що використання зазначеного вище поняття в нашій державі офіційно почалося з 2004 р., коли ним було замінено термін "громадське харчування" й у сучасній термінології під терміном "ресторанне господарство" розуміють вид економічної діяльності суб'єктів господарської діяльності щодо надання послуг із задоволення потреб споживачів у харчуванні з організацією дозвілля або без нього [2, с.28]. Економіка ресторанного госпо-

© **Гросул Вікторія Анатоліївна**, д.е.н., професор, зав. кафедри економіки і управління, Харківський державний університет харчування та торгівлі, м. Харків

Іванова Тетяна Павлівна, старший викладач, кафедра економіки і управління, Харківський державний університет харчування та торгівлі м. Харків

дарства представляє собою інтегровану галузь підприємницької діяльності, яка орієнтована на організацію виробництва їжі, наданні сервісних послуг населенню та максимізації прибутку.

Перехід України до ринкових відносин сприяв усуненню багаторічної державної монополії у сфері харчування. Процеси приватизації призвели до змін форм власності багаточисельних кафе, їдалень, ресторанів радянського типу, для яких характерним було: обмежений асортимент і традиційний небагатий сервіс. Зміни форм власності і власників цих підприємств висунули на перший план питання забезпечення прибутковості підприємств ресторанного господарства. Між підприємствами ресторанного господарства виникла реальна конкуренція. В Україні поступово почав відроджуватися реальний ресторанний ринок, підпорядкований економічним законам попиту і пропозиції, а також конкуренції [3, с.85].

Характерною особливістю ресторанного господарства є те, що воно поєднує всі чотири фази розширеного відтворення: виробництво, розподіл, обмін і споживання. У господарсько-організаційному аспекті ресторанне господарство об'єднане з торгівлею, оскільки реалізація продуктів харчування в закладах харчування відображає роздрібний товарооборот, що є складовою в загальному товарообороті державної і кооперативної торгівлі. За характером організації виробництва підприємства ресторанного господарства схожі з підприємствами харчової промисловості, однак, на відміну від підприємств харчової галузі та роздрібної торгівлі, у ресторанному господарстві поряд з реалізацією продукції організовується її споживання та надання споживачам різних послуг [4, с.58].

Як визначає у своїй роботі М. І. Гінда [5, с.302], ключова мета діяльності підприємств ресторанного господарства полягає в задоволенні потреб населення в організації харчування та дозвілля за допомогою вироблених або покупних продуктів та послуг.

Аналіз літературних джерел дозволив виділити основні принципи організації обслуговування в ресторанному господарстві [5, с.303], а саме 1) задоволення потреб населення в продукції і послугах; 2) створення комфортних умов в торгових залах; 3) відсутність негативних явищ, пов'язаних з процесом обслуговування споживачів; 4) зростання рентабельності роботи підприємств ресторанного господарства за рахунок впровадження нових видів продукції та послуг; 5) відповідність видів послуг постійно змінюються смакам споживачів, вимогам ринку.

У даному аспекті заслуговує на увагу погляд вчених Т. В. Шталь, О. В. Кот, А. С. Дядін, якими зазначається: «… для сучасного етапу розвитку ресторанного бізнесу характерна тенденція зростання кількості різноманітних концепцій організації на локальному ринку, що забезпечує, з одного боку, підтримку одне одному, а з іншого створює конкурентне середовище, яке сприяє підвищенню рівня якості, залученню більшої кількості споживачів і, як результат, збільшенню прибутку. Перспектива розвитку підприємств ресторанного господарства, на їх думку, є те, що український ринок ресторанних послуг ще не достатньо насичений, і навіть якщо попит падає, це означає лише зменшення відвідувань споживачів ресторанних послуг та середнього чеку, а не повне закриття підприємств ресторанного господарства» [6, с.138].

Основні тенденції розвитку підприємств ресторанного господарства за такими критеріями як: рівень роздрібного товарообороту, кількість закладів ресторанного господарства, кількість посадкових місць визначають зміну якості добробуту населення в період зміни економіко-політичного вектору життя країни. Така особливість пов’язана з тим, що діяльність підприємств ресторанного господарства певним чином залежить від купівельної спроможності споживачів, розвитку мереж ресторанного господарства та асортиментної забезпеченості наданими послугами.

Проведене дослідження стану розвитку ресторанного господарства в Україні та Харківській області протягом 2010-2015 рр. дозволило виявити основні загальні тенденції за різними критеріями відбору, про що свідчать дані Державного комітету статистики України та Харківської області, які узагальнено та представлено у таблиці 1.

У ході проведеного дослідження було встановлено, що роздрібний товарооборот закладів ресторанного господарства протягом аналізованого періоду характеризується статичністю, оскільки темпи розвитку не значні, проте загальні тенденції розвитку ринку ресторанних послуг в Харківській області повністю відповідають загальнодержавним тенденціям. Так, у 2011 році обсяг роздрібного товарообороту в України становив 11 369 млнгрн, що на 19,56% більше порівняно із 2010 роком. В той же час обсяг роздрібного товарообороту в Харківській області за аналогійний період склав 719 млнгрн, що на 19,63% більше порівняно із 2010 роком та складає 6,33% від загального товарообороту всіх закладів ресторанного господарства країни. Протягом 2012-2013 рр. середній темп зростання роздрібного товарообороту в Україні та Харківській області складав відповідно 6,82% та 11,5%.

Таблиця 1

Динаміка розвитку роздрібного товарообороту підприємств ресторанного господарства в Україні та Харківській області протягом 2010-2015 рр. [7, 8]

Період	Роздрібний товарооборот ресторанного господарства України, млн грн.	Темп росту, %	Роздрібний товарооборот ресторанного господарства Харківської області, млн грн.	Темп росту, %
2010	9509	-	601	-
2011	11369	119,56	719	119,63
2012	12259	107,83	829	115,30
2013	12935	105,51	887	107,00
2014	10882	84,13	727	81,96
2015	12187	111,99	871	119,81

У 2014 році економіка України відчула наслідки політичної та згодом економічної кризи, що мало вплив на динаміку обсягу товарообороту підприємств ресторанного господарства. Негативні тенденції розвитку роздрібного товарообороту ресторанного господарства обумовлені наступним: по-перше - значне знецінення гривні вплинуло на кредиторську заборгованість підприємств ресторанного господарства перед банківськими установами; по-друге – сприяло зниженню платоспроможного попиту на послуги підприємств ресторанного господарств, оскільки на перше місце вийшли питання задоволення первинних потреб. Так, у 2014 році обсяг роздрібного товарообороту в Україні становив 10 882 млнгрн, що на 15,87 % менш порівняно із 2013 роком. Аналогічна тенденція зменшення обсягу товарообороту підприємств ресторанного господарства була і в Харківському регіоні, так розмір товарообороту склав 727 млнгрн, що на 18,04% менше за попередній рік, а питома вага регіону в економіці країни зменшилась лише на 3%. Проте вже у 2015 році підприємствам ресторанного господарства вдалося пристосуватися до нових умов зовнішнього середовища та підвищити рівень обсягу роздрібного товарообороту на 11,99% в Україні та на 19,81% в Харківській області порівняно із 2014 роком. При цьому слід врахувати, що на зростання обсягу товарообороту підприємств ресторанного господарства значно вплинув ціновий фактор (за даними Державної служби статистики України індекс цін на продукти харчування зріс в 2015 році на 40,1% порівняно із 2014 роком). Проте у 2015 році розвиток ресторанних мереж відбувався в основному за рахунок оновлення форматів наданих послуг, оптимізації витрат, що також вплинуло на зростання товарообороту.

Незважаючи на позитивну динаміку зростання роздрібного товарообороту підприємств ресторанного господарства, мережа закладів в Україні та Харківській області поступово скорочується (табл.2).

Таблиця 2

Динаміка розвитку загальної кількості закладів підприємств ресторанного господарства в Україні та Харківській області протягом 2010-2015 рр. [7, 8]

Рік	Україна				Харківська область			
	Кількість підприємств РГ (за КВЕД), одн.	Темп росту*, %	Кількість посадочних місць у всіх закладах РГ, тис	Темп росту, %	Кількість підприємств РГ (за КВЕД), одн.	Темп росту, %	Кількість посадкових місць у всіх закладах РГ, тис	Темп росту, %
2010	4785	100	1620	100	1,59	100	116	100
2011	4744	99,14	1595	98,46	1,651	103,84	115	99,14
2012	4751	100,15	1571	98,50	1,687	102,18	118	102,61
2013	4343	91,41	1521	96,82	1,651	97,87	117	99,15
2014	4147	95,49	1472	96,78	1,573	95,28	112	95,73
2015	4132	99,64	1464	99,46	1,544	98,16	109	97,32

За даними Міжнародної асоціації готелів і ресторанів у світі функціонує 8,1 млн підприємств ресторанного харчування. У цій сфері діяльності зайнято 48 млн осіб. Доходи світової сфери послуг ресторанного харчування перевищують 700 млрд дол. США щорічно, причому на заклади, розміщені в Північній Америці, припадає 51 % усіх надходжень. Згідно з результатами досліджень у 103 країнах один заклад ресторанного харчування у середньому припадає на 477 жителів. У країнах, що відносяться до групи з низькими доходами населення, цей показник збільшується до 618 осіб, а у країнах, що відносяться до групи з середніми і високими доходами, – скорочується до 268 осіб [9, с.121].

Аналізуючи тенденції розвитку загальної кількості закладів підприємств ресторанного господарства в Україні та Харківській області протягом 2010-2015 рр. (таблиця 2) слід зазначити, що загальне зниження кількості підприємств ресторанного господарства вплинуло на зниження рівня забезпечення населення закладами харчування та кількість посадкових місць. Проведений аналіз показав, що упродовж 2010-2015 рр. кількість підприємств ресторанного господарства в Україні скоротилась на 13,6 % та у 2015 році становила 4132 одиниць. Проте в Харківській області кількість об'єктів зменшилась лише на 46 одиниць (або на 2,8%), що можна характеризувати як стійкий розвиток підприємств ресторанного господарства в регіоні. При цьому, кількість посадкових місць в регіоні протягом 2010-2015 рр. скоротилась лише на 5,2% або на 6 тис. місць, в той час як в цілому по Україні кількість посадкових місць зменшилась на 8,2% та склала 109 тис.

Оцінка рівня забезпеченості населення України закладами ресторанного господарства на 10 тис.осіб складає 9 одиниць, а в Харківській області – 5 одиниць Кількість посадкових місць в закладах ресторанного господарства на 10 тис.осіб в України – 344 місця, а в Харківській області – 403 місця. Проте слід зазначити, що згідно з наказом № 1111 від 12.10.2009р. «Про затвердження Нормативів забезпеченості місцями в закладах ресторанного господарства та Порядку застосування нормативів забезпеченості місцями в закладах ресторанного господарства», рівень забезпечення посадковими місцями для міста з населенням більше 1 млносіб має складати 7,5 тис. місць. Відповідно до цього зроблено висновок стосовно наявності значного незадіяного потенціалу та існування можливостей щодо подальшого збільшення об'єктів ресторанного господарства та їх роздрібного товарообороту. Такі виявлені резерви виступають визначальним фактором при формуванні стратегії розвитку підприємств ресторанного господарства та наголошують на важливості використання інструментів маркетингового планування та необхідності застосування нових форматів бізнес-моделі в діяльності підприємств.

В Україні ресторанна справа ще не досягла міжнародного рівня і перебуває лише на стадії зародження. Динамічний розвиток цього виду економічної діяльності обумовлює появу закладів ресторанного господарства різних типів і цінових категорій, що дає споживачам можливість обирати такий заклад ресторанної сфери, що найбільш підходить для них за всіма критеріями. [10, с.106]. В нашій державі за характером торгово-виробничої діяльності серед підприємств ресторанного господарства виділяють ресторани, кафе, бари, буфет, закусочні, їдальні, кафетерії, фабрики-заготівельні, фабрики - кухні, домові кухні, а також заклади, які надають послуги мобільного харчування [11, с.109].

Стан розвитку будь-якої галузі економіки прямо залежить від грошових потоків. Не є виключенням і сфера ресторанного господарства. Як зазначають провідні фахівці в галузі оцінки тенденцій розвитку підприємств ресторанного господарства [2,3,5,10,13] інвестування в ресторанний бізнес є вигідним, оскільки період окупності складає лише 2,5 роки, а рівень рентабельності коливається в діапазоні від 15-30%. В той же час порівнюючи з рентабельністю виробництва, де період окупності більше 6 років і рівень рентабельності від 3% до 4%, стає очевидним, що обрана галузь дослідження є інвестиційно привабливою для інвесторів.

Стійкою тенденцією останніх років стало залучення інвестицій в індустрію ресторанного бізнесу. До галузі виявляють певний інтерес великі українських та іноземні інвестори. Однією з тенденцій розвитку ресторанного господарства стає зростання частки мережевих проектів. За різними оцінками частка мережевих підприємств становить 25-35% підприємств ресторанного господарства і продовжує збільшуватися [5, с.303]. Незважаючи на зростання частки мережевих підприємств в Україні, динаміка інвестування в основний капітал в країні та Харківській області має певні відмінності, що наочно представлено на рисунку 1.

За даними Державного комітету статистики України в галузь ресторанного господарства у 2015 році було інвестовано 427,2 млнгрн, що на 47% менше, ніж у 2012 році та на 5,17% порівняно із 2014 роком. Загальний розмір інвестицій протягом 4 років поступово скорочується. В той же час, розмір інвестицій в розвиток підприємств

ресторанного господарства в Харківській області зростає. Так, у 2013 році в розвиток підприємств ресторанного господарства в Харківській області було інвестовано 8,9 млнгрн, що на 28,91% більше порівняно із обсягом інвестицій 2012 року. Падіння рівня інвестування на 84,36% у 2014 році можна пояснити політичною кризою в країні та нестабільністю ситуації в регіоні (потік біженців, зміна пріоритетів). При цьому слід акцентувати увагу на відновлення процесу інвестування у 2015 році. У 2015 році обсяг інвестицій в сферу ресторанного господарства Харківської області збільшився на 140,3% порівняно із 2014 роком. Підводячи підсумок зазначимо, що інвестиції в сферу ресторанного господарства в цілому в країні значні, галузь є привабливою для інвесторів, головний акцент потрібно поставити на впровадження інноваційних проектів та нових форматів бізнес-моделей розвитку підприємств ресторанного господарства, як основного чинника забезпечення стійких конкурентних переваг у довгостроковій перспективі.

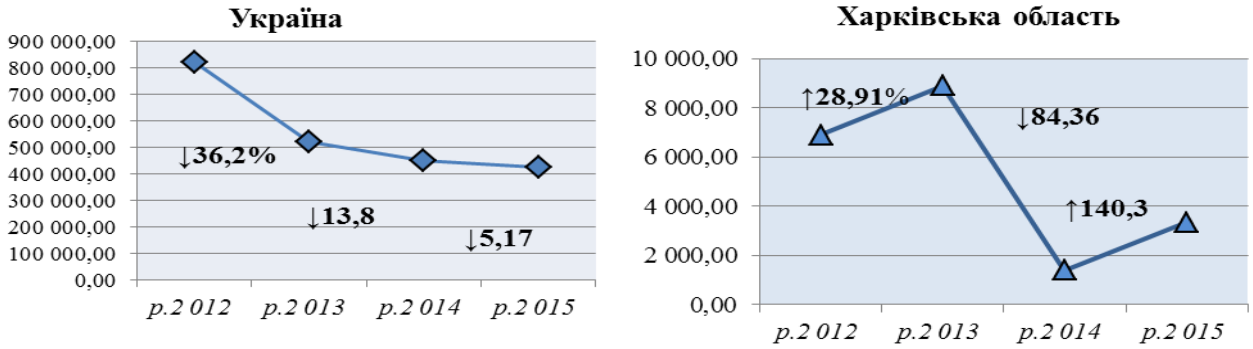


Рис. 1. Інвестиції в капітал підприємств ресторанного господарства в Україні та Харківській області за період, тис.грн. [7, 8]

Дослідження сучасних тенденцій розвитку підприємств ресторанного господарства Харківської області дозволило виявити фактори впливу та визначити перспективні тенденції ресторанного бізнесу (рисунок 2).

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок про те, що тенденції на ринку підприємств ресторанного господарства досить тісно пов'язані з рівнем соціально-економічного розвитку держави, характером динаміки доходів та структурою витрат населення, зміною кон'юнктури споживчого ринку, зміною структури попиту та пропозиції, зміною споживчих запитів та переваг та рівнем автоматизації бізнес-процесів. На сучасному етапі ресторанне господарство зіштовхується з різного роду проблемами, проте має перспективи розвитку. Так, характерні для сучасного періоду вітчизняної економіки України кризові явища в соціально-економічній сфері обумовлюють перспективну тенденцію у зміцненні акцентів підприємств ресторанного господарства на національну кухню. Ураховуючи загальну проблему зниження реальних доходів населення в перспективі є створення мереж підприємств ресторанного господарства, що належать підприємствам торгівлі. Це призведе до цінової доступності страв ресторанного господ дарства різним категоріям споживачів. Зміна культури споживання актуалізує необхідність впровадження ефективних маркетингових комунікацій. Оскільки як складова частина комплексу маркетингу комунікаційна політика виступає одним з основних інструментів цілеспрямованого формування потреб, попиту і товарної орієнтації споживачів на ринку послуг, невід'ємним елементом в системі нецінової політики стимулювання збуту кулінарної продукції (наприклад, створення спеціальних додатків на стільникові телефони дозволяє розширити коло споживачів шляхом розсилки запрошень, купонів і повідомлень про знижки новинки в меню та ін.). Зміна споживчих запитів та переваг призводить до необхідності розширення спектру додаткових послуг, що сприятиме найбільш повному задоволенню потреб клієнтів, а отже, забезпечить підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства ресторанного господарства та зміцненню його конкурентної позиції на ринку. Майбутнє вітчизняного ресторанного бізнесу, його успіх і перспективи нерозривно пов'язані з автоматизацією бізнес-процесів. Підвищення вимог споживачів до якості організації сервісу та, відповідно, вимог власників до організації роботи персоналу призводить до необхідності підвищення рівня інформатизації бізнес-процесів, що дозволить полегшити управління всіма аспектами бізнесу від закупівлі сировини до планування великих заходів, банкетів, а також підвищенню ефективності організації податкового, бухгалтерського та управлінського обліку.

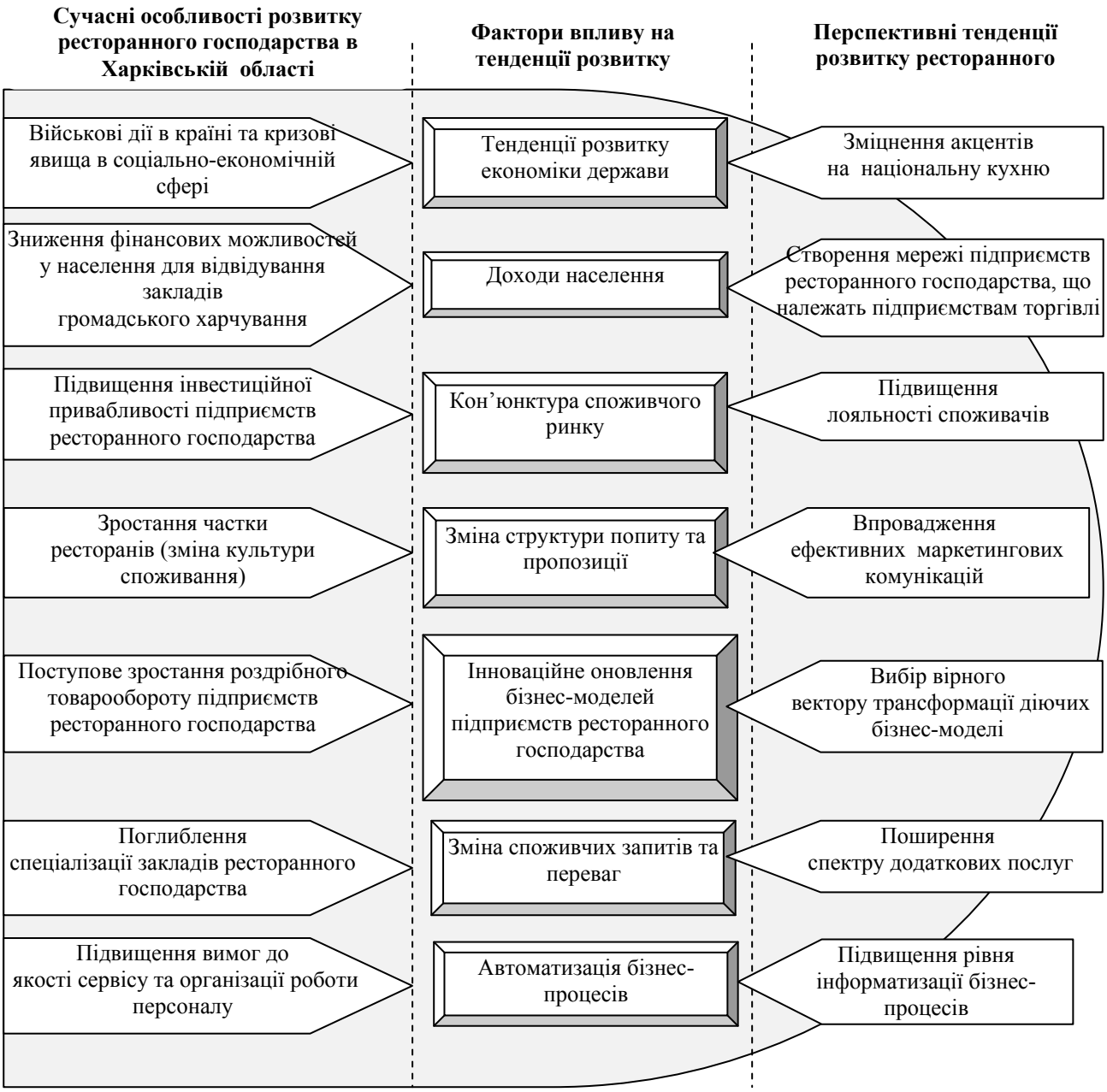


Рис. 2. Особливості розвитку підприємств ресторанного господарства в Харківській області *

** Авторська розробка*

Таким чином, забезпечення сталого розвитку сфери ресторанного господарства Харківської області та України в цілому можливо на основі інноваційного оновлення діючих бізнес-моделей і розробки нових форматів бізнес-моделей підприємств даної сфери. Оскільки саме бізнес-модель описує цінність, яку підприємство ресторанного господарства пропонує клієнтам, відображає його здатність, перелік партнерів, необхідних для створення, просування і постачання цієї цінності клієнтам, відносини капіталу, необхідні для отримання стійких потоків доходу. В сучасних умовах, коли життєвий цикл навіть найуспішніших бізнес-моделей є досить коротким, для переважної більшості учасників глобальної конкуренції впровадження бізнес-інновацій стає важливим інструментом завоювання ринків і їх стратегічної оборони від конкурентів. При цьому слід зазначити , що у бізнес-інноваціях вирішальну роль має вдала підприємницька ідея, виявлення нової споживчої потреби і точне поєднання способу її задоволення з ефективним попитом на основі нестандартних форматів і методів створення і просування споживчої вартості цільовим клієнтам закладу ресторанного господарства.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Розвиток підприємств ресторанного господарства в Харківській області залежить від

загальних тенденцій розвитку економіки країни в цілому, а також кон'юнктури ринку та нових прогресивних бізнес-моделей розвитку. Результати проведеного дослідження свідчать, що галузь є не достатньо розвиненою, що свідчить про наявність значного незадіяного потенціалу до розвитку та можливості щодо освоєння нових сегментів ринку. Перспективи подальших досліджень будуть полягати в обґрунтуванні методичного інструментарію вибору оптимальної стратегії розвитку підприємств ресторанного господарства.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1.Організація послуг харчування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://generation.at.ua/load/knigi/organizacija_poslu.

2. Дорошенко В. Територіальна організація підприємств ресторанного господарства України / В. Дорошенко, К. Дмитрієва // Географія : зб. наук. праць. – 2011. – № 58. – С. 27-30.

3. Оцінка конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства [Текст] : монографія / Т.В. Андросова [та ін.] ; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Харків : ХДУХТ, 2010. – 144 с.

4. П'ятницька Г.Т. Ринок ресторанного господарства України: сучасний стан і перспективи розвитку / Г.Т. П'ятницька // Економіст : зб. наук. праць. – 2004. – № 4. – С. 57-61.

5. Гінда М.І. Тенденції розвитку ресторанного господарства. Збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції "Актуальні проблеми економіки та управління в умовах системної кризи" (м. Львів, 29.11.2016 р.). - Львів: МАУП, 2016. - Ч.1. - 360 с. - С.301-306.

6. Шталь Т.В. Сучасний стан та тенденції розвитку ресторанного господарства України та Харківського регіону / Шталь Т.В., Кот О.В., Дядін А.С. Вісник Львівської комерційної академії. - 2011. Серія Економічна. Випуск 38. - С.137-141.

7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

8. Головне управління статистики у Харківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kh.ukrstat.gov.ua/.

9. Іванова Л.О. Моніторинг світового ринку готельних і ресторанних послуг: навч. посібник / Л.О. Іванова, О.М. Музика. – Львів: «Магнолія 2006», 2012. – 226 с.

10. Kravchenko O.M. Development tendencies of Ukrainian Restaurant Industry / I.I. Sokoly, O.M. Kravchenko // Wirtschaft und Management: Theorie und Praxis: Sammelwerk der wissenschaftlichen Artikel. – Vol. 1. – Verlag SWG imex GmbH, Nurnberg, Deutschland, 2014. – 448 с. – С. 105 – 110.

REFERENCES

1. Orhanizatsiia posluh kharchuvannia. [Organization food services]. Retrieved from http://generation.at.ua/load/knigi/organizacija_poslu [in Ukrainian].

2. Doroshenko, V., K. Dmytriieva (2011). Terytorialna orhanizatsiia pidpryiemstv restorannoho hospodarstva Ukrayiny [Territorial organization catering enterprises of Ukraine]. *Heohrafiia : zb. nauk. Prats.* 58, 27-30. [in Ukrainian].

3. Androsova. T. V. (2010). Otsinka konkurentospromozhnosti pidpryiemstv restorannoho hospodarstva [Evaluation of the competitiveness of enterprises restaurant business]. Kharkiv *: Khark. derzh. un-t kharchuvannia ta torhivli. –KhDUKhT,* 144. . [in Ukrainian].

4. Piatnytska, H.T.(2001). Rynok restorannoho hospodarstva Ukrainy: suchasnyi stan i perspektyvy rozvytku [Evaluation of the competitiveness of enterprises restaurant business]. *Ekonomist : zb. nauk. Prats* 4, 57-61. [in Ukrainian].

5. Hinda, M. I. (2016). Tendentsii rozvytku restorannoho hospodarstva. [Trends in the restaurant business]. *Zbirnyk materialiv Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii "Aktualni problemy ekonomiky ta upravlinnia v umovakh systemnoi kryzy"*, 1, 301-306. [in Ukrainian].

6. Shtal, T. V., Kot O. V., A. S. Diadin (2011). Suchasnyi ta tendentsii rozvytku restorannoho hospodarstva Ukrainy ta Kharkivskoho rehionu [Current status and trends of restaurant facilities Ukraine and Kharkiv region]. *Visnyk Lvivskoi komertsiinoi akademii. Seriia Ekonomichna,* 38, 137-141. [in Ukrainian].

7. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Official website of the State Statistics Service of Ukraine]. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/ [in Ukrainian].

8. Holovne upravlinnia statystyky u Kharkivskii oblasti [Main Department of Statistics in the Kharkov region]. Retrieved from http://kh.ukrstat.gov.ua/ [in Ukrainian].

9. Ivanova, L.O., Muzyka O. M. (2012). Monitorynh svitovoho rynku hotelnykh i restorannykh posluh [Monitoring global market of hotel and restaurant services]. *Lviv: «Mahnoliia 2006»,* 226. [in Ukrainian].

10. Kravchenko O. M., Sokoly I. I. (2014). Development tendencies of Ukrainian Restaurant Industry. *Wirtschaft und Management: Theorie und Praxis: Sammelwerk der wissenschaftlichen Artikel, Verlag SWG imex GmbH, Nurnberg, Deutschland,* 1, 105 – 110. [in English]

Одержано 15.03.2017 р.

УДК 658.14.17.011.47

Кампо Г.М., Дочинець Н. М., Гаврилець О.В.

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

В статті висвітлено сутність категорії «фінансова стійкість», наведено теоретичні підходи щодо трактування фінансової стійкості та її оцінки. Здійснено аналіз фінансової стійкості підприємств України за видами економічної діяльності за 2012-2015 р., а саме проаналізовано динаміку основних показників фінансової стійкості, таких як: наявність власного обігового капіталу, коефіцієнтів фінансової автономії, фінансової залежності, фінансової стійкості, стабільності, концентрації позикового капіталу, маневреності власного капіталу. За результатами аналізу виявлено, що низький рівнень фінансової стійкості характерний для підприємств України у багатьох сферах економічної діяльності.

Ключові слова: *фінансова стійкість, стабільність, власний обіговий капітал підприємств, фінансова залежність.*

Постановка проблеми. Кризові умови господарювання негативно впливають на фінансовий стан більшості вітчизняних підприємств. Ефективне управління фінансовою стійкістю підприємства дає змогу підприємству краще адаптуватися до умов зовнішнього середовища та контролювати залежність від зовнішніх джерел фінансування. Для забезпечення такого управління необхідним є перш за все, розуміння сутності даної категорії та адекватна оцінка фінансової стійкості підприємств України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний вклад в розробку методологічних і методичних підходів трактування та оцінки фінансової стійкості підприємств зробили вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: І. Бланк, І. Бержанір, О. Волкова, В. Ковальов, Г. Крамаренко, Л. Лахтіонова, Г. Поляк, І. Приймак, М. Родіонова, Г. Савицька, В. Тарасенко, Є. Уткін, А. Федотова та інші вчені. Однак, незважаючи на глибину проведених досліджень щодо оцінки фінансової стійкості підприємства та управління нею, ніні немає узгодженої позиції щодо методики оцінки фінансової стійкості, встановлення нормативних значень для коефіцієнтів фінансової стійкості.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є оцінка фінансової стійкості підприємств України та пошук шляхів її підвищення.

Опис основного матеріалу дослідження. Фінансова стійкість – один із головних чинників, що впливає на досягнення підприємством фінансової рівноваги та фінансової стабільності. Необхідно розглядати інтегральний показник, як комплексний критерій, що характеризує його фінансовий стан, формується під впливом сукупності чинників, як зовнішніх, так і внутрішніх.

Щодо визначення фінансової стійкості, то наразі як вітчизняні, так зарубіжні науковці використовують різноманітні підходи до визначення даного поняття. Так, автор економічного словника Азріліян А.Н. [1, с.987] дає досить узагальнене трактування фінансової стійкості, яку визначає як комплексне поняття, яке володіє зовнішніми формами прояву, формується в процесі господарської діяльності і знаходиться під впливом різних факторів.

Бланк І.О. зазначає, що таке поняття як «фінансова стійкість підприємства» дуже близьке до іншого економічного поняття – «фінансова рівновага». Він визначає зміст цих двох категорій частиною власних джерел при формуванні фінансових ресурсів підприємств [3, с.138]. На нашу думку, формування активів за рахунок позиченого капіталу в певних межах є об'єктивним явищем і не обов'язково свідчить про відсутність фінансової стійкості у суб'єкта господарювання.

Г.Б. Поляк трактує економічну сутність фінансової стійкості, зводячи її лише до забезпеченості запасів і витрат підприємства джерелами формування [15]. На нашу думку, це визначення дещо звужує розуміння сутності фінансової стійкості.

У визначенні Є.А. Уткіна поняття фінансової стійкості більш змістовне, оскільки, на його думку, фінансова стійкість передбачає платоспроможність, рентабельність, відсутність (або низьку) ймовірність банкрутства [14].

© **Кампо Георгіна Михайлівна,** к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів і банківської справи ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, тел.: +380509210907

Дочинець Наталя Мирославівна, к.е.н., доц., доцент кафедри мультимедійних технологій та веб-дизайну, ДВНЗ «Закарпатська академія мистецтв», м. Ужгород тел.: +38050 979 10 12

Гаврилець Олеся Василівна, к.е.н., ст. викл. кафедри обліку і оподаткування та маркетингу ДВНЗ «Мукачівський державний університет», м. Мукачево, тел.:+380954536069

В.В. Ковальов і О.Н. Волкова стверджують, що найважливішою характеристикою фінансового стану будь-якого підприємства є стабільність його діяльності у світлі довгострокової перспективи, яка пов'язана із загальною фінансовою структурою підприємства, а також ступенем його залежності від інвесторів та кредиторів [4, с. 115].

Комплексно досліджено умови, ознаки та критерії фінансової стійкості у праці російських економістів В.М. Родіонової та М.О. Федотової [11, с.42]. Визначення фінансової стійкості є досить містким та змістовним, проте має той недолік, що економісти відокремлюють поняття платоспроможності та кредитоспроможності, чого, на нашу думку, не слід робити, оскільки кредитоспроможність включає в себе платоспроможність.

Крамаренко Г.О. та Чорна О.Є під фінансовою стійкістю підприємства розуміють його платоспроможність в часі з дотриманням умови фінансової рівноваги між власними і позиковими коштами. Фінансовою рівновагою є таке співвідношення власних і позикових коштів підприємства, при якому за рахунок власних коштів повністю погашаються колишні і нові борги [5, с.167].

Стійкість фінансового стану організації визначає співвідношення величин власних і позикових джерел формування запасів і вартості самих запасів. "У той же час, ступінь забезпеченості запасів і витрат є причина тією чи іншою мірою платоспроможності, розрахунок якої проводиться на конкретну дату, що суб'єктивно і може мати різну точність", – вважають В.Г. Артеменко і М.В. Беллендир [2, с. 80]. Таким чином, формою прояву фінансової стійкості може бути платоспроможність.

На думку таких авторів, як Русіна Ю.О. та Полозук Ю.В., фінансова стійкість – це більш узагальнена характеристика фінансового стану підприємства, тобто здатність суб'єкта господарювання розвиватися та функціонувати, забезпечувати фінансову незалежність та зберігати рівновагу своїх пасивів та активів, що гарантує інвестиційну привабливість та платоспроможність підприємства [12, с. 93].

Досить точним, на нашу думку, є трактування, надане Г.В. Савицькою, яка зазначає: ,,фінансова стійкість підприємства – це здатність підприємства функціонувати та розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів та пасивів у мінливому внутрішньому та зовнішньому середовищі, яка гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість у межах допустимого рівня ризику" [13, с. 619].

Найбільш повно трактує фінансову стійкість підприємства Приймак І.І. [6, с.57] як його спроможність функціонувати протягом тривалого періоду, одержуючи достатній для відтворення потенціалу, виплати дивідендів і стабільного розвитку прибуток, забезпечуючи при цьому економічно обґрунтоване співвідношення джерел фінансування та активів і збалансоване надходження й виплату грошових коштів попри вплив внутрішніх і зовнішніх чинників. Фінансова стійкість є інтегральним, якісним й узагальнюючим показником, який відображає стан і результати діяльності підприємства.

Отже, фінансова стійкість – це такий стан фінансових ресурсів підприємства, за якого раціональне розпорядження ними є гарантією наявності власних коштів, стабільної прибутковості та забезпечення процесу розширеного відтворення.

Методика аналізу фінансової стійкості залежить від поставленої мети, завдань, а також різних чинників інформаційного, методичного, технічного, кадрового забезпечення. Виділяють процедури експрес-аналізу та деталізованого аналізу фінансової стійкості підприємства. Експрес-аналіз орієнтовано на публічну звітність підприємства, застосування типових методик, і він призначений для зовнішніх і внутрішніх користувачів. Деталізований аналіз орієнтовано на використання всіх джерел інформації на базі внутрішньої звітності. Він призначений для управлінського персоналу, є комплексним та системним, тому конкретизований, доповнює, розширює окремі процедури експрес-аналізу, дає докладну оцінку діяльності в звітному (минулому) періоді та можливості розвитку на перспективу.

Особливе місце в аналізі займає коефіцієнтний метод оцінки фінансової стійкості. Економічна ефективність коефіцієнтів пов'язана з тим, що вони найбільш точно дозволяють визначити слабкі й сильні сторони діяльності підприємства, проблеми, які потребують подальшого дослідження, та виявити основні напрями динаміки показників і ступінь впливу чинників на зміну результативного показника.

Нами було проведено експрес-аналіз основних показників фінансової стійкості підприємств України за 2012-2015 роки. Нижче наведені показники було обрано тому, що вони у достатній мірі характеризуєть рівень фінансової стійкості підприємств, а також тому, що їх можливо розрахувати за даними, які надає Державна служба статистики. У табл. 1 наведено динаміку власних обігових коштів підприємств України.

Таблиця 1

Наявність власних оборотних коштів підприємств України за видами економічної діяльності за 2012-2015 роки, млн грн.*

Вид економічної діяльності	станом на 31 грудня року			
	2012	2013	2014	2015
Усього	346149,00	381283,80	122963,3	-3249,5
сільське, лісове та рибне господарство	79893,70	81909,30	103898,3	172284,0
промисловість	28420,70	55246,60	-15636,0	-90838,5
будівництво	-5106,80	12145,80	4692,6	-8597,0
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	71618,10	47978,30	-26995,3	-25229,6
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	2604,70	-478,80	-16096,0	-21944,9
тимчасове розміщування й організація харчування	-997,70	-1987,60	-4805,4	-7532,7
інформація та телекомунікації	-8094,60	-948,30	-13544,3	-12694,0
фінансова та страхова діяльність	177292,30	176313,20	96486,3	91542,7
операції з нерухомим майном	-22493,90	-103609,40	39693,7	-82251,1
професійна, наукова та технічна діяльність	32658,60	33484,60	48587,2	-3538,3
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	339,70	2083,80	961,2	-7578,6
Освіта	69,20	97,00	101,2	-18,6
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	-1078,80	-974,20	-1172,1	-1148,9
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	-7716,90	-5021,90	-4513,9	-4968,0
надання інших видів послуг	-1259,30	-1345,40	-886,9	-736,0

** Розраховано авторами на основі [7,8,9,10]*

Аналіз даних табл. 1 свідчить, що більшість видів економічної діяльності у 2015 році мають негативні значення власного оборотного капіталу. Винятком є такі галузі, як сільське, лісове та рибне господарство і фінансова та страхова діяльність. Для решти галузей характерне зниження обсягів власного оборотного капіталу в період кризи, що є негативною тенденцією та не сприяє підвищенню фінансової стійкості.

Одним із найважливіших показників є коефіцієнт фінансової автономії (незалежності) – характеризує частку власного капіталу в загальній сумі капіталу, авансованого в діяльність підприємства.Чим вище значення показника, тим більш фінансово стійке, стабільне і незалежне від зовнішніх кредиторів підприємство. Нормативне значення коефіцієнта – 0,5. Динаміку значень коефіцієнта фінансової автономії підприємств України наведено у табл.2.

Таблиця 2

Значення коефіцієнта фінансової автономії підприємств України за видами економічної діяльності за 2012-2015 роки*

Вид економічної діяльності	станом на 31 грудня року			
	2012	2013	2014	2015
Усього	0,351	0,341	0,247	0,283
сільське, лісове та рибне господарство	0,536	0,501	0,420	0,401
промисловість	0,387	0,385	0,288	0,203
будівництво	0,113	0,110	0,012	-0,051
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	0,096	0,085	-0,020	-0,048
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	0,507	0,479	0,410	0,676
тимчасове розміщування й організація харчування	0,364	0,372	0,122	-0,105
інформація та телекомунікації	0,401	0,327	0,041	0,414
фінансова та страхова діяльність	0,540	0,558	0,383	0,350
операції з нерухомим майном	0,345	0,315	0,284	-0,027
професійна, наукова та технічна діяльність	0,349	0,344	0,437	0,604
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	0,756	0,771	0,695	0,652
Освіта	0,710	0,707	0,725	0,608
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	0,477	0,452	0,297	0,295
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	0,294	0,341	1,130	0,282
надання інших видів послуг	0,312	0,326	0,256	0,306

** Розраховано авторами на основі [7,8,9,10]*

Протягом аналізованого періоду коефіцієнт автономії мав тенденцію до зниження з 0,351 у 2012 р. до 0,283 у 2015 р. (табл. 2), що свідчить про посилення фінансової залежності суб'єктів господарювання від кредиторів та переважне формування джерел фінансування їх діяльності за рахунок зобов'язань.

Відповідають або близькі до нормативу значення коефіцієнтів фінансової автономії підприємств таких видів діяльності як: сільське, лісове та рибне господарство, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність, діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування, освіта.

Негативна динаміка значень коефіцієнта фінансової автономії спостерігається у таких галузях як: промисловість, будівництво, оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, тимчасове розміщування й організація харчування, операції з нерухомим майном, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги.

В умовах фінансової кризи таке скорочення частки власного капіталу в структурі джерел фінансування може розглядатися як наслідок зниження рентабельності діяльності підприємств України в цілому та, відповідно, зменшення можливостей щодо поповнення власних коштів за рахунок капіталізації чистого прибутку.

Оберненим до попереднього є коефіцієнт фінансової залежності, а його нормативне значення – близько 2. Динаміку значень коефіцієнта фінансової залежності підприємств України наведено у табл.3.

Коефіцієнт фінансової залежності показує у якій мірі підприємство фінансується за рахунок власних, а також залучених коштів. Якщо значення коефіцієнта дорівнює 1, то підприємство повністю фінансується за рахунок власних коштів, і є абсолютно фінансово незалежним. Значення показника в межах від 1 до 2 характеризує раціональне залучення зовнішніх джерел фінансування. Значення більше за 2 є небезпечним для підприємства.

Таблиця 3

Значення коефіцієнта фінансової залежності підприємств України за видами економічної діяльності за 2012-2015 роки*

Вид економічної діяльності	станом на 31 грудня року			
	2012	2013	2014	2015
Усього	2,845	2,929	4,048	3,528
сільське, лісове та рибне господарство	1,867	1,997	2,383	2,491
промисловість	2,581	2,596	3,472	4,919
будівництво	8,835	9,103	85,723	-19,439
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	10,448	11,774	-48,785	-20,764
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	1,974	2,087	2,442	1,480
тимчасове розміщування й організація харчування	2,747	2,685	8,207	-9,524
інформація та телекомунікації	2,496	3,061	24,230	2,418
фінансова та страхова діяльність	1,852	1,791	2,611	2,859
операції з нерухомим майном	2,901	3,176	3,525	-37,594
професійна, наукова та технічна діяльність	2,862	2,903	2,287	1,655
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	1,323	1,298	1,439	1,533
освіта	1,408	1,414	1,379	1,644
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2,097	2,212	3,365	3,387
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	3,404	2,937	0,885	3,552
надання інших видів послуг	3,207	3,072	3,903	3,267

* *Розраховано авторами на основі [7,8,9,10]*

Слід зазначити, що значення коефіцієнта фінансової залежності підприємств України протягом 2012-2015 рр. значно перевищують нормативні, що вказує на дуже високу залежність українських підприємств від зовнішніх джерел фінансування та значні ризики їх фінансовій стійкості. Раціональне залучення зовнішніх джерел характерне для підприємств таких сфер, як: діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування та освіта.

Коефіцієнт фінансової стійкості дозволяє визначитити, яка частина активів фінансується за рахунок довгострокових джерел фінансування – власного капіталу та довгострокових позикових фінансових ресурсів. Високе значення показника свідчить про низький рівень ризику втрати платоспроможності та хороші перспективи

функціонування підприємства. Нормативним є значення 0,7–0,9. Динаміку значень коефіцієнта фінансової стійкості підприємств України наведено у табл.4.

Таблиця 4

Значення коефіцієнта фінансової стійкості підприємств України за видами економічної діяльності за 2012-2015 роки*

Вид економічної діяльності	станом на 31 грудня року			
	2012	2013	2014	2015
Усього	0,517	0,529	0,474	0,490
сільське, лісове та рибне господарство	0,657	0,638	0,581	0,501
Промисловість	0,561	0,581	0,523	0,451
Будівництво	0,347	0,404	0,373	0,287
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	0,232	0,231	0,150	0,133
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	0,671	0,661	0,592	0,808
тимчасове розміщування й організація харчування	0,660	0,637	0,527	0,419
інформація та телекомунікації	0,560	0,556	0,361	0,631
фінансова та страхова діяльність	0,659	0,710	0,593	0,584
операції з нерухомим майном	0,624	0,439	0,730	0,430
професійна, наукова та технічна діяльність	0,525	0,521	0,619	0,728
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	0,819	0,835	0,794	0,747
Освіта	0,748	0,769	0,768	0,695
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	0,696	0,678	0,615	0,637
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	0,528	0,606	2,124	0,613
надання інших видів послуг	0,391	0,370	0,374	0,381

** Розраховано авторами на основі [7,8,9,10]*

Як видно у табл.4, значення коефіцієнта фінансової стійкості українських підприємств не відповідали нормативу протягом аналізованого періоду і знизилось з 0,517 у 2012 році до 0,490 у 2015 році. Негативна динаміка значень даного коефіцієнта спостерігалась у таких видах діяльності, як: сільське, лісове та рибне господарство, промисловість, будівництво, оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, тимчасове розміщування й організація харчування. Це вказує на високий ризик втрати платоспроможності підприємств цих сфер діяльності.

Відповідали або були близькі до нормативу значення коефіцієнта фінансової стійкості підприємств таких видів діяльності, як: транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність, діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування, освіта.

Коефіцієнт фінансової стабільності – показник, який характеризується відношенням власних і позикових коштів підприємства. Цей показник показує, скільки позикових коштів залучило підприємство в розрахунку на одну гривню вкладених в активи власних коштів. Нормативне значення коефіцієнта – більше 1. Перевищення власних коштів над позиковими свідчить про те, що підприємство має стійкий фінансовий стан і відносно незалежне від зовнішніх фінансових джерел. Динаміку значень коефіцієнта фінансової стабільності підприємств України наведено у табл.5.

Таблиця 5

Значення коефіцієнта фінансової стабільності підприємств України за видами економічної діяльності за 2012-2015 роки*

Вид економічної діяльності	станом на 31 грудня року			
	2012	2013	2014	2015
1	2	3	4	5
Усього	0,103	0,101	0,027	-0,001
сільське, лісове та рибне господарство	0,640	0,524	0,459	0,420
промисловість	0,028	0,048	-0,011	-0,048
будівництво	-0,024	0,047	0,018	-0,026
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	0,072	0,046	-0,023	-0,017

Продовження табл. 5

1	2	3	4	5
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	0,016	-0,002	-0,074	-0,063
тимчасове розміщування й організація харчування	-0,047	-0,086	-0,200	-0,230
інформація та телекомунікації	-0,137	-0,016	-0,150	-0,116
фінансова та страхова діяльність	0,995	1,092	0,471	0,437
операції з нерухомим майном	-0,084	-0,469	0,096	-0,157
професійна, наукова та технічна діяльність	0,130	0,110	0,140	-0,010
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	0,006	0,036	0,015	-0,084
освіта	0,106	0,141	0,160	-0,018
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	-0,199	-0,141	-0,173	-0,139
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	-0,615	-0,232	-0,217	-0,199
надання інших видів послуг	-0,666	-0,451	-0,233	-0,158

** Розраховано авторами на основі [7,8,9,10]*

Слід відмітити, що динаміка значень коефіцієнта фінансової стабільності підприємств України протягом 2012-2015 рр. є негативною, а самі значення не відповідають нормативу. Це свідчить про нестійкий фінансовий стан та високий рівень залежності від зовнішніх джерел фінансування.

Коефіцієнт концентрації залученого капіталу показує частину активів, яка функціонує за рахунок залученого капіталу. Значення коефіцієнта не повинно перевищувати 1. У табл.6 представлено динаміку розрахованих значень коефіцієнта заборгованості українських підприємств.

Таблиця 6

Значення коефіцієнта концентрації позикового капіталу підприємств України за видами економічної діяльності за 2012-2015 роки*

Вид економічної діяльності	станом на 31 грудня року			
	2012	2013	2014	2015
Усього	0,622	0,658	0,753	0,716
сільське, лісове та рибне господарство	0,451	0,499	0,580	0,599
Промисловість	0,579	0,615	0,712	0,797
Будівництво	0,821	0,889	0,988	1,051
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	0,898	0,915	1,020	1,048
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	0,465	0,521	0,590	0,324
тимчасове розміщування й організація харчування	0,618	0,627	0,878	1,105
інформація та телекомунікації	0,570	0,673	0,959	0,586
фінансова та страхова діяльність	0,423	0,440	0,611	0,645
операції з нерухомим майном	0,647	0,492	0,910	1,026
професійна, наукова та технічна діяльність	0,609	0,655	0,563	0,396
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	0,241	0,229	0,305	0,348
Освіта	0,281	0,293	0,274	0,392
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	0,480	0,548	0,703	0,705
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	0,469	0,659	2,165	0,718
надання інших видів послуг	0,385	0,674	0,744	0,694

** Розраховано авторами на основі [7,8,9,10]*

Як видно у табл. 6, протягом аналізованого періоду відбувається зростання значень коефіцієнта концентрації позикового капіталу підприємств України, що вказує на зростання частки активів, яка функціонує за рахунок залученого капіталу. Це свідчить про зростання залежності українських підприємств від зовнішніх джерел фінансування і зниження фінансової стійкості.

Зниження значень коефіцієнта концентрації позикового капіталу спостерігається у таких видах діяльності, як: транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність, професійна, наукова та технічна діяльність. На особливо високий ризик втрати фінансової

стійкості вказують значення даного показника підприємств таких видів діяльності, як: будівництво, оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, тимчасове розміщування й організація харчування, операції з нерухомим майном.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу дозволяє визначити частку власного капіталу, що спрямована на фінансування оборотних активів. Додатне значення свідчить про достатність власних фінансових ресурсів для фінансування необоротних активів та частини оборотних. Позитивною динамікою є збільшення показника, а нормативним значенням – 0,1 та вище.

Таблиця 7

Значення коефіцієнта маневреності власного капіталу підприємств України за видами економічної діяльності за 2012-2015 роки*

Вид економічної діяльності	станом на 31 грудня року			
	2012	2013	2014	2015
Усього	0,064	0,067	0,021	-0,0004
сільське, лісове та рибне господарство	0,289	0,262	0,266	0,251
Промисловість	0,016	0,030	-0,008	-0,039
Будівництво	-0,020	0,041	0,017	-0,028
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	0,064	0,042	-0,023	-0,018
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	0,008	-0,001	-0,044	-0,020
тимчасове розміщування й організація харчування	-0,029	-0,054	-0,176	-0,254
інформація та телекомунікації	-0,078	-0,011	-0,143	-0,068
фінансова та страхова діяльність	0,421	0,481	0,288	0,282
операції з нерухомим майном	-0,054	-0,231	0,088	-0,161
професійна, наукова та технічна діяльність	0,079	0,072	0,079	-0,004
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	0,001	0,008	0,005	-0,029
Освіта	0,030	0,041	0,044	-0,007
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	-0,095	-0,077	-0,122	-0,098
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	-0,289	-0,153	-0,469	-0,143
надання інших видів послуг	-0,257	-0,304	-0,174	-0,109

** Розраховано авторами на основі [7,8,9,10]*

Протягом аналізованого періоду спостерігається негативна динаміка зниження коефіцієнта маневреності власного капіталу українських підприємств, що вказує на недостатність власного капіталу для фінансування оборотних активів. У 2015 році значення даного показника були від'ємними у підприємств всіх видів економічної діяльності крім підприємств сільського, лісового та рибного господарств, фінансової та страхової діяльності.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Розглянувши різноманітні підходи до трактування поняття фінансової стійкості, можна зробити висновки, що спільним у наведених думках вчених є те, що фінансова стійкість – це перш за все платоспроможність підприємства, забезпеченість запасів власними джерелами їх формування, обгрунтоване співвідношення власних і залучених коштів підприємства. Також багато авторів вказують на те, що фінансова стійкість підприємства характеризується його здатністю зберігати фінансову рівновагу у довгостроковій перспективі.

У результаті проведеного експрес-аналізу динаміки показників фінансової стійкості підприємств України протягом 2012-2015 років можна зробити наступні висновки:

– підприємствам України не вистачає власного оборотного капіталу для забезпечення їх діяльності. Для підприємств більшості видів економічної діяльності характерне зниження обсягів власного оборотного капіталу в період кризи, що є негативною тенденцією та не сприяє підвищенню фінансової стійкості. Винятком є такі галузі, як сільське, лісове та рибне господарство і фінансова та страхова діяльність;

– динаміка коефіцієнту автономії свідчить про посилення фінансової залежності суб'єктів господарювання від кредиторів та переважне формування джерел фінансування їх діяльності за рахунок зобов'язань. Відповідали або були близькі до нормативу значення коефіцієнтів фінансової автономії таких видів діяльності як: сільське, лісове та рибне господарство, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність, діяльність у сфері

адміністративного та допоміжного обслуговування, освіта;

– динаміка значень коефіцієнта фінансової залежності підприємств України протягом 2012-2015 рр. вказує на їх дуже високу залежність від зовнішніх джерел фінансування та значні ризики їх фінансовій стійкості. Раціональне залучення зовнішніх джерел характерне для підприємств таких сфер, як: діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування та освіта;

– негативна динаміка значень коефіцієнта фінансової стійкості вказує на високий ризик втрати платоспроможності підприємств таких сфер діяльності: сільське, лісове та рибне господарство, промисловість, будівництво, оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, тимчасове розміщування й організація харчування.

– динаміка значень коефіцієнта фінансової стабільності підприємств України протягом 2012-2015 рр. є негативною, а самі значення не відповідають нормативу. Це свідчить про нестійкий фінансовий стан та високий рівень залежності від зовнішніх джерел фінансування.

– зростання значень коефіцієнта концентрації позикового капіталу підприємств України вказує на зростання частки активів, яка функціонує за рахунок залученого капіталу. Це свідчить про зростання залежності українських підприємств від зовнішніх джерел фінансування і зниження фінансової стійкості. На особливо високий ризик втрати фінансової стійкості вказують значення даного показника підприємств таких видів діяльності, як: будівництво, оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, тимчасове розміщування й організація харчування, операції з нерухомим майном;

– негативна динаміка зниження коефіцієнта маневреності власного капіталу українських підприємств вказує на недостатність власного капіталу для фінансування оборотних активів. У 2015 році значення даного показника були від'ємними у підприємств всіх видів економічної діяльності, крім підприємств сільського, лісового та рибного господарств, фінансової та страхової діяльності.

Отже очевидно, що українським підприємствам складно забезпечити достатній рівень фінансової стійкості у кризових умовах господарювання. Необхідно здійснювати заходи для забезпечення раціональної структури капіталу підприємств, розширення можливостей щодо нарощення власного капіталу, в першу чергу за рахунок капіталізації прибутку та залучення інвестиційних ресурсів. Особливе значення тут має формування сприятливого інвестиційного клімату та бізнес-середовища.

У перспективі необхідно здійснювати подальші дослідження в напрямі визначення кращих методик оцінювання фінансової стійкості, які б дали змогу вчасно виявити причини фінансової дестабілізації та розробити ефективні заходи щодо їх усунення.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азрилиян А.Н. Большой экономический словарь: 8 тыс. терминов/ А.Н. Азрилиян, О.М.Азрилиян, Е.В. Калашникова и др. – М.: Институт новой экономики, 2002 – 1280 с.

2. Артеменко В.Г. Финансовый анализ / В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир. – М.: ДИС, 1998. – 120 с.

3. Бланк И.А. Словарь-справочник финансового менеджера / И.А. Бланк. – К., 2001.– 481 с.

4. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: ТК Велби, Изд- во Проспект, 2006. – 424 с.

5. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз. Підручник / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – К: Центр учбової літератури, 2008. – 392 с.

6. Приймак І.І. Стратегічний аналіз фінансової стійкості підприємства / І.І.Приймак // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2012. – № 3(19). – С. 55 - 68

7. Показники балансу підприємств за видами економічної діяльності станом на 31 грудня 2015 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

8. Структура балансу підприємств за видами економічної діяльності станом на 31 грудня 2014 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

9. Структура балансу підприємств за видами економічної діяльності станом на 31 грудня 2013 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

10.Структура балансу підприємств за видами економічної діяльності станом на 31 грудня 2012 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

11.Радионова В.М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции / В.М. Радионова, М.А. Федотова. – М. : Изд-во „Перспектива”, 1995. – 98 с.

12.Русіна Ю.О. Економічна сутність фінансової стійкості підприємств та фактори, що на неї впливають /Ю.О. Русіна, Ю.В. Полозук/ Міжнародний науковий журнал. – 2015. – №2. – С. 91-94

13.Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – Минск: Новое знание, 2002. – 704 с.

14.Уткин З.А. Риск-менеджмент / З.А. Уткин. – М. : Экмос, 2002. – 287 с.

15.Финансы. Денежное обращение. Кредит / Под ред. проф. Г.Б. Поляка. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 512 с.

REFERENCES

1. Azrylyian A.N., Azrylyian O.M., Kalashnykova E.V. (2002) Bolshoi ekonomycheskyi slovar: 8 tus. termynov [Big economic dictionary: 8 thousand terms]. Moscow: Ynstytut novoi ekonomyky [Institute of New Economy], 1280 p. [in Russian].

2. Artemenko V.H. Bellendyr M.V. (1998) Fynansovui analyz [Financial analysis]. Moscow: DYS,120 p. [in Russian].

3. Blank Y.A. (2001) Slovar-spravochnyk fynansovoho menedzhera [Dictionary-reference of financial manager]. Kyiv, 481p. [in Ukrainian].

4. Kovalev V.V., Volkova O.N. (2006) Analyz khoziaistvennoi deiatelnosty predpryiatyia: Uchebnyk [Analysis of the enterprise's economic activity]. Moscow: TK Velby, Prospekt, 424 p. [in Russian].

5. Kramarenko H.O., Chorna O.I. (2008) Finansovyi analiz. [Financial analysis]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 392 p. [in Ukrainian].

6. Pryimak I.I. (2012) Stratehichnyi analiz finansovoi stiikosti pidpryiemstva [Strategic analysis of enterprise financial stability] *Ekonomika ta upravlinnia pidpryiemstvamy mashynobudivnoi haluzi: problemy teorii ta praktyky – Economics and Management Engineering industry: problems of theory and practice*. № 3(19), pp. 55 – 68 [in Ukrainian].

7. Pokaznyky balansu pidpryiemstv za vydamy eonomichnoi diialnosti stanom na 31 hrudnia 2015 roku [Indicators of the balance sheet of enterprises different economic activities on December 31, 2015]. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua [in Ukrainian].

8. Struktura balansu pidpryiemstv za vydamy eonomichnoi diialnosti stanom na 31 hrudnia 2014 roku [The structure of the balance sheet of enterprises different economic activities on December 31, 2014. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua [in Ukrainian].

9. Struktura balansu pidpryiemstv za vydamy eonomichnoi diialnosti stanom na 31 hrudnia 2013 roku [The structure of the balance sheet of enterprises different economic activities on December 31, 2013. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua [in Ukrainian].

10. Struktura balansu pidpryiemstv za vydamy eonomichnoi diialnosti stanom na 31 hrudnia 2012 roku [The structure of the balance sheet of enterprises different economic activities on December 31, 2012. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua [in Ukrainian].

11. Radyonova V.M. Fedotova M.A. (1995) Fynansovaia ustoichyvost predpryiatyia v uslovyiakh ynfliatsyy [Financial stability of enterprise under inflation]. Moscow: Yzd-vo „Perspektyva”, 98 p. [in Russian].

12. Rusina I.O., Polozuk I.V. (2015) Ekonomichna sutnist finansovoi stiikosti pidpryiemstv ta faktory, shcho na nei vplyvaiut [The economic nature of enterprises financial stability and the factors that affect it] *Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal – International scientific journal,* №2, p. 91-94

13. Savytskaia H.V. (2002) Analyz khoziaistvennoi deiatelnosty predpryiatyia [Analysis of the enterprise economic activity]. Mynsk: Novoe znanye. – 704 p. [in Russian].

14. Utkyn Z.A. (2002) Rysk-menedzhment [Risk Management]. Moscow: Эkmos, 287 p.

15. Fynansu. Denezhnoe obrashchenye. Kredyt (2001) [Finance. Money circulation. Credit]. Eduted by prof. H.B. Poliak. Moscow: YuNYTY-DANA, 512 p. [in Russian].

Одержано 15.03.2017 р.

УДК 330.131.7

Капустник С.К.

ПРОБЛЕМАТИКА ІДЕНТИФІКАЦІЇ РИЗИКІВ СТРАТЕГІЧНИХ РІШЕНЬ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ МАШИНОБУДУВАННЯ

У статті уточнено поняття «ризик стратегічного рішення», запропоновані деякі науково-методичні рекомендації щодо процесу ідентифікації ризиків стратегічних рішень підприємств галузі машинобудування, зокрема: наведено етапи ідентифікації ризиків стратегічних рішень, запропоновано вирішення ряду завдань з метою встановлення внутрішнього і зовнішнього контексту підприємства, проведено PEST-аналіз машинобудівної галузі України, розроблено схему матричного типу, яка дозволяє здійснити позиціонування ідентифікованих ризиків для цілей їх подальшого аналізу і оцінювання.

Ключові слова: *стратегічні рішення, ідентифікація ризиків, ризик стратегічного рішення, машинобудування, стратегічне управління, ризик-менеджмент.*

Постановка проблеми. Господарська діяльність підприємств машинобудування, яка включає зокрема й прийняття управлінських рішень, завжди пов'язана з певними ризиками через високий рівень невизначеності процесів, що відбуваються у внутрішньому і зовнішньому середовищі. Сучасна економіка України функціонує в умовах наростаючого дефіциту фундаментальних знань з управління і розвитку підприємництва. У зв'язку з цим складається ситуація постійного відставання розвитку вітчизняного машинобудування від відповідного світового рівня.

Забезпечення сталого розвитку таких суб'єктів господарювання безпосередньо пов'язане з розробкою і реалізацією стратегічних управлінських рішень, які характеризуються найбільшим рівнем невизначеності через довгостроковий часовий інтервал і суттєвий вплив наслідків на мету функціонування підприємства. Основними завданнями управління у таких випадках є зменшення імовірності виникнення несприятливих подій та уникнення негативних наслідків. Саме тому постає проблема ідентифікації ризиків стратегічних рішень підприємств машинобудування для цілей їх подальшого аналізу і оцінювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Представниками наукової думки, які вперше розглядали проблеми ризику як невід'ємного атрибуту будь-якої діяльності, були: Дж. М. Кейнс, Р. Кантильон, Ф. Найт, А. Сміт, Й. фон Тюнен. Подальшому дослідженню різних аспектів теорії ризику сприяли праці таких вчених, як: Дж. Анерлоф, Р. Боб, Г. Марковіц, О.Моргенштерн, Дж. фон Нейман, Р. Тобін, Р. Хіт та ін. В останній час наукова та прикладна проблематика ризик-менеджменту отримала розвиток у наукових розробках багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців: А. Альгіна, Т. Бартона, І. Балабанова, В. Вітлінського, Н. Внукової, В. Глущенка, В. Гранатурова, А. Дамодорана, Т. Клебанової, Г. Клейнера, А. Мура, І. Посохова, О. Раєвнєвої, О. Устенка, Є. Уткіна, К. Хлардена, М. Хохлова, В. Черкасової, Д. Штефанича, О. Ястремського, та інших. Їх праці присвячені дослідженню сутності ризику, визначенню факторів і причин його виникнення, характеристиці методів оцінки та управління окремими видами ризику.

Недостатньо вирішеними залишаються питання ідентифікації ризиків, що виникають в процесі стратегічного управління на машинобудівних підприємствах з урахуванням специфіки їх діяльності.

Формулювання цілей статті. Метою статті є уточнення поняття «ризик стратегічного рішення» і розробка науково-методичних рекомендацій щодо процесу ідентифікації ризиків стратегічних рішень підприємств машинобудування.

Опис основного матеріалу дослідження. Під «ризиком» прийнято розуміти ймовірність (загрозу) втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання доходів або появи додаткових витрат у результаті здійснення певної виробничої та фінансової діяльності [10]. Це визначення, на думку Ю. Іванова, можна вважати еталонним підґрунтям для ідентифікації ризиків у бізнес-процесах промислових підприємств: маркетингу, логістиці [4, с. 53].

Науковці В. Черкасова і А. Батенкова, досліджуючи ризик зі стратегічної точки зору, надають змістовне визначення поняття «стратегічний ризик», що складається з 3-х аспектів [11, с. 67]:

© **Капустник Сергій Костянтинович,** аспірант, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, м. Харків, тел.: +380936641091, e-mail: sergey_kapustnik@ukr.net

1) під стратегічними розуміються ризики, що пов'язані з розробкою невірних, неадекватних по відношенню до навколишнього середовища планів і моделей поведінки фірми;

2) до стратегічних відносять ризики, що пов'язані з настанням певних зовнішніх подій, які зроблять неможливим реалізацію обраної стратегії, зумовлять необхідність її модифікації або зміни;

3) стратегічні ризики обумовлені невірною реалізацією стратегії навіть за умов, якщо сама стратегія розроблена адекватно, а зовнішні умови є стабільними.

З цього визначення можна зробити висновок про те, що основна увага приділяється довгостроковому періоду і стратегічним цілям компанії. Однак слід зазначити, що поточні (операційні) і тактичні управлінські рішення в контексті їх впливу на довгостроковий розвиток підприємства, також пов'язані із стратегічними ризиками.

В роботі [5] автором було запропоновано стратифіковане відображення процесу стратегічного планування з метою виявлення взаємозв'язку всіх рівнів прийняття управлінських рішень (рис.1).

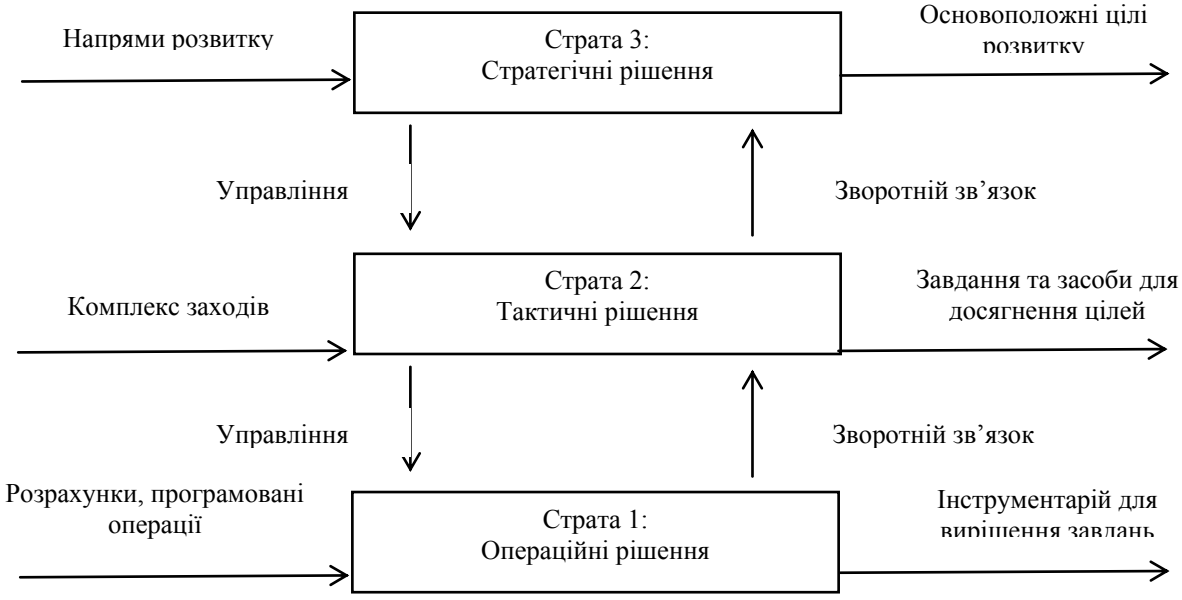


Рис.1. Стратифіковане відображення процесу стратегічного планування*

** За матеріалами авторської розробки [5]*

Для досягнення поставлених цілей та мінімізації негативних наслідків під час впровадження стратегічної моделі розвитку компанії важливим є підтримання постійного взаємозв'язку між усіма рівнями прийняття управлінських рішень, результати яких, у той чи іншій мірі, впливають на розвиток підприємства у довгостроковій перспективі.

Таким чином, ризик, впливаючи на поточну господарську діяльність підприємства, також у певній мірі впливає на реалізацію стратегічних рішень.

А отже, стратегічні рішення пов'язані не лише з ризиками стратегічного характеру, а й з операційними, фінансовими та іншими видами ризиками.

На погляд автора, слід розмежовувати поняття «стратегічний ризик» і «ризик стратегічного рішення». Так, в якості підгрунтя для ідентифікації ризиків стратегічних рішень запропоновано наступне визначення поняття «ризик стратегічного рішення» – це ризик настання збитків або інших негативних наслідків через невизначеність, яка обумовлена довгостроковим характером стратегічних рішень компанії.

Під стратегічним ризиком, в свою чергу, розуміється такий вид ризику, що має найбільший рівень впливу на розробку і наслідки від реалізації управлінських рішень підприємства, зокрема на стратегічному рівні.

Отже ризик стратегічного рішення безпосередньо пов'язаний з розробкою і реалізацією стратегічного плану розвитку підприємства і може проявлятися у вигляді не тільки стратегічного, а й фінансового, операційного чи інших видів ризику (або їх поєднання). Стратегічні ризики, на думку автора, є одним з видів ризику стратегічних рішень компанії.

Глобалізація економічних відносин як визначальна риса сучасного суспільного

розвитку характеризується і наявністю вагомих позитивних аспектів, і значними суперечностями. Фактично, слід визнати, що ускладнення процесів у глобальній економіці впливає на усіх без виключення економічних агентів, які діють в усіх сферах економіки. Відповідно, для кожного суб'єкта глобальної економіки постає питання про необхідність побудови ефективного процесу управління ризиками, який би в повній мірі давав можливість реагувати на ризики, що виникають у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Підприємства машинобудівного комплексу України останнім часом утратили своє пріоритетне становище, ще донедавна виступаючі інструментом підвищення конкурентоспроможності, промислового потенціалу і рівня соціального розвитку держави [8, с. 38]. Головною причиною кризи даної галузі в країнах СНД є розрив єдиного машинобудівного комплексу колишнього СРСР. Його дроблення сприяло тому, що машинобудування було істотно потіснене крупними зарубіжними корпораціями як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках, особливо в наукоємному секторі [9, с. 141].

В умовах сьогодення, враховуючи порушення зв'язків з Росією і розширення можливостей експорту в країни ЄС, у великих підприємств виникають деякі проблеми з переорієнтацією експорту виробленої продукції через невідповідність європейським стандартам, так і певні перспективи диверсифікації виробництва в майбутньому [7]. Отже реалізація стратегічних рішень на машинобудівних підприємствах, зокрема в сфері виробництва і збутової політики передбачає наявність різноманітних ризиків, які необхідно вчасно ідентифікувати з метою превентивного впливу, мінімізації негативних наслідків.

Ідентифікація ризиків є основоположною стадією ризик-менеджменту на підприємстві. В загальному вигляді реалізація цього етапу визначає, які ризики здатні вплинути на діяльність компанії. У Стандарті ISO 31010:2009 задекларовано наступне: «ідентифікація ризиків – це процес визначення елементів ризику, складання їх переліку і надання опису кожного з них» [13]. Мета ідентифікації ризиків визначається як: «складання переліку джерел ризику і подій, які можуть впливати на досягнення кожної з поставлених цілей організації і зробити реалізацію цих цілей неможливою» [13, с.25].

Для підвищення результативності процесу ідентифікації ризиків необхідно здійснити їх класифікацію. Під класифікацією слід розуміти розподіл ризиків на конкретні групи за певними ознаками для досягнення поставлених цілей. Для цілей ідентифікації ризиків стратегічних рішень на підприємствах машинобудівного комплексу України доцільно використати класифікацію (рис. 2), розроблену провідними фахівцями з ризик-менеджменту, яка закріплена у Стандарті Федерації Європейських Асоціацій ризик менеджерів (FERMA). Так, В. Дикань та І. Посохов вважають, що Стандарт FERMA слід використовувати корпораціям, в більшій мірі задіяним у виробничій сфері або в реальному секторі економіки [2, с. 317].

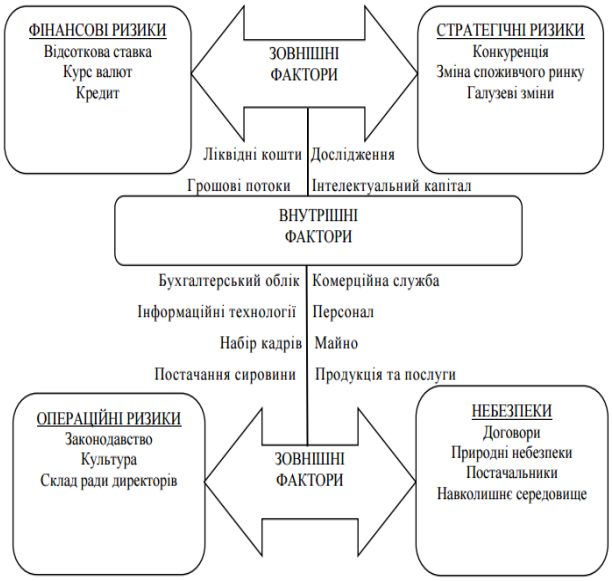


Рис. 2. Класифікація ризиків (Стандарт FERMA)*

** Адаптовано за матеріалами [15]*

Використання положень стандартів ризик-менеджменту є усталеною практикою на багатьох провідних підприємствах в країнах ЄС, США та ін. державах. Водночас, вітчизняні суб'єкти господарювання не приділяють належної уваги проблемам управління ризиками, цей процес здійснюється здебільш фрагментарно, зокрема у випадках коли стратегія підприємства виявляється неадекватною реальним параметрам ринкового середовища. Впровадження стандартів (в т.ч. – Стандарту FERMA) управління ризиками надасть змогу здійснювати як оперативне реагування на ідентифіковані ризики, так і прогнозувати їх настання та приймати заходи превентивного впливу.

Виходячи з наведеної класифікації, яка містить види ризику (фінансові, стратегічні, операційні, небезпеки) та джерела ризику, які обумовлені факторами внутрішнього та зовнішнього оточення суб'єктів господарювання, автором запропоновано (табл.1) вирішення ряду

завдань з метою встановлення внутрішнього і зовнішнього контексту підприємства. Під контекстом підприємства слід розуміти встановлення існуючих параметрів функціонування виробничо-господарської системи під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників.

Таблиця 1

Постановка завдань для цілей ідентифікації ризиків стратегічних рішень на машинобудівному підприємстві*

Вид ризику	Завдання для ризик-менеджерів та інших стейкхолдерів	
	Дослідження внутрішніх факторів ризику	Дослідження зовнішніх факторів ризику
Фінансовий	аналіз фінансової звітності підприємства (Форма №1 «Баланс, Форма №2 «Звіт про фінансові результати», Форма №3 «Звіт про рух грошових коштів», Форма № 4 «Звіт про власний капітал»)	дослідження зовнішніх (залучених) джерел фінансування підприємницької діяльності, аналітика валютного ринку, макроекономічний аналіз
Стратегічний	аналіз нематеріальних активів, оцінка науково-технічного потенціалу підприємства, SWOT-аналіз	аналіз конкурентних сил в галузі (за М. Портером), маркетингові дослідження (зокрема – на зовнішніх ринках), PEST-аналіз, визначення тенденцій, причин та наслідків галузевих трансформацій економіки
Операційний	дослідження документів бухгалтерського, податкового обліку і звітності (аудит, економічна експертиза), аналіз існуючого інформаційного забезпечення діяльності підприємства, аналіз кадрової політики, дослідження у сфері логістичного забезпечення	моніторинг законодавства України, аналіз регуляторних ініціатив, діагностика організаційної культури на підприємстві, дослідження управлінських, ментально-когнітивних та інших характеристик топ-менеджменту
Небезпеки	дослідження компетентностей кадрового персоналу підприємства, аналіз номенклатури товарної продукції, аналіз існуючого технологічного оснащення і устаткування виробництва, відповідність продукції підприємства міжнародним умовам стандартизації	Експертна оцінка укладених договорів, прогнозування обставин непереборної сили (форс-мажор), аналіз господарських взаємовідносин з контрагентами-постачальниками

** Розроблено автором*

Для виявлення факторів зовнішнього середовища, що впливають на вітчизняне машинобудування, запропоновано використати метод PEST-аналізу. Такий відомий маркетинговий інструмент є одним з базових і використовується для виявлення політичних (P – political), економічних (E – economic), соціальних (S – social) і технологічних (T – technological) факторів зовнішнього середовища, які впливають на діяльність підприємства.

Спираючись на дослідження І. Лужецького [6], визначено складові, що на думку автора є найбільш значущими на сучасному етапі функціонування економіки держави, і проведено PEST-аналіз підприємств машинобудівного комплексу України (табл.2).

Слід зазначити, що результати PEST-аналізу можна використовувати для визначення списку загроз і можливостей при складанні SWOT-аналізу з метою встановлення повного внутрішнього контексту для конкретного підприємства.

Під час ідентифікації ризиків стратегічних рішень на машинобудівному підприємстві необхідним є визначення його вразливих до ризиків сфер діяльності, окремих функцій та завдань, конкретних напрямів діяльності структурних підрозділів, які пов'язані з розробкою і реалізацією стратегії розвитку компанії.

На думку автора, для більш якісного аналізу інформаційної бази необхідним є формування експертної групи з представників топ-менеджменту підприємства, існуючих або потенційних інвесторів, кадрових фахівців, які є компетентними з питань ризик-менеджменту і стратегічного управління. Акцентуючи увагу саме на ризиках стратегічних рішень, враховуючи великий часовий лаг і невизначеність такого управлінського впливу, доцільно залучити (на умовах громадсько-правових договорів) зовнішніх експертів з консалтингових фірм та наукової спільноти. Таким чином, знання внутрішньої специфіки підприємства у поєднанні з практичним

досвідом зовнішніх консультантів, з урахуванням принципу наукової обґрунтованості, суттєво підвищать результативність процесу ідентифікації ризиків для цілей стратегічного управління підприємством.

Таблиця 2

PEST-аналіз підприємств машинобудівного комплексу України*

Політичні фактори (P)	**Економічні фактори (E)**
проведення АТО в регіонах України, які є центрами машинобудування України	низький обсяг інвестицій в галузь машинобудування
суперечливе відношення суспільства до органів державної влади	низький попит на внутрішньому ринку
членство України в СОТ значно обмежує здійснення державного регулювання економічної конкуренції	високі темпи інфляційних процесів
велика питома вага приватизованих машинобудівних підприємств практично виключає державне втручання	нестача обігових коштів у підприємств
	високий фіскальний тиск на бізнес
погіршення економічних зв'язків з РФ, реалізація політики імпортозаміщення в РФ	зростання цін на енергоресурси і сировину
	низька інноваційна активність підприємств
відміна ввізного мита в країни ЄС	висока облікова ставка НБУ, високі ставки кредитування комерційних банків
	високий рівень матеріало- і енергоємності продукції
Соціальні фактори (S)	**Технологічні фактори (T)**
міграція кваліфікованої робочої сили з промислових регіонів	моральний і фізичний знос активної частини основних фондів
наявність висококваліфікованих IT-фахівців	продукція, що випускається є морально застарілою, з низьким рівнем автоматизації та інтелекту технології виробництва
скорочення працездатного населення	незначна частка машинобудівних підприємств, які створюють і використовують ноу-хау
низька престижність інженерних спеціальностей та галузі машинобудування	залежність від постачань деталей та комплектуючих з інших країн
високий рівень безробіття	більшість технологічного оснащення і готової товарної продукції не відповідає міжнародним умовам стандартизації
значний розрив між рівнем заробітної плати і рівнем потреб працівника	наявність високотехнологічного обладнання в деяких галузях

* *Складено автором на основі [6]*

Логічним завершенням такого дослідження є етап складання переліку джерел ризику, який реалізується на підставі отриманої інформації про внутрішнє та зовнішнє середовище фірми. Перелік запропоновано складати у відповідності до вищенаведеної класифікації стандарту FERMA. Для візуалізації можна використовувати схематичне відображення (рис.2), сформувати базу даних (БД «Ризик-фактори стратегічних рішень») за допомогою програмного продукту Microsoft Access або подібних, згрупувати ризики у табличному вигляді.

Для кожного конкретного стратегічного рішення, що знаходиться на стадії розробки або вже реалізується, формується окремий перелік джерел ризику. Це надасть змогу якісно сформувати комплексний стратегічний план розвитку підприємства.

Згідно класичної теорії менеджменту М. Мескона реалізація стратегічного проекту повинна передбачати розробку тактики. Тобто тактика розробляється для розвитку стратегії підприємства, результати якої не можуть бути повністю виявлені на протязі декількох років [14]. Цю тезу слід враховувати при складанні переліку і наданні опису джерел ризику, аналізуючи при цьому взаємозв'язок між усіма рівнями прийняття управлінських рішень (страти 1-3 на рис. 1).

Надання опису кожному з джерел ризику слід здійснювати орієнтуючись як на поточні параметри функціонування підприємства, так і на прогнозні тренди з метою оперативного внесення коригувань в стратегічний план компанії.

З метою складання так званої «карти ризиків» автором запропонована схема матричного типу (рис. 3), яку доцільно застосовувати при розробці і реалізації стратегічної моделі на машинобудівних підприємствах України. Використання запропонованої матриці у якості аналітичного інструменту на етапах аналізу і оцінювання ризиків дозволить сформувати для кожної зони (квадранту) свій набір заходів, стратегій управління ризиками стратегічних рішень як у комплексі, так і за кожним видом ризику – окремо.

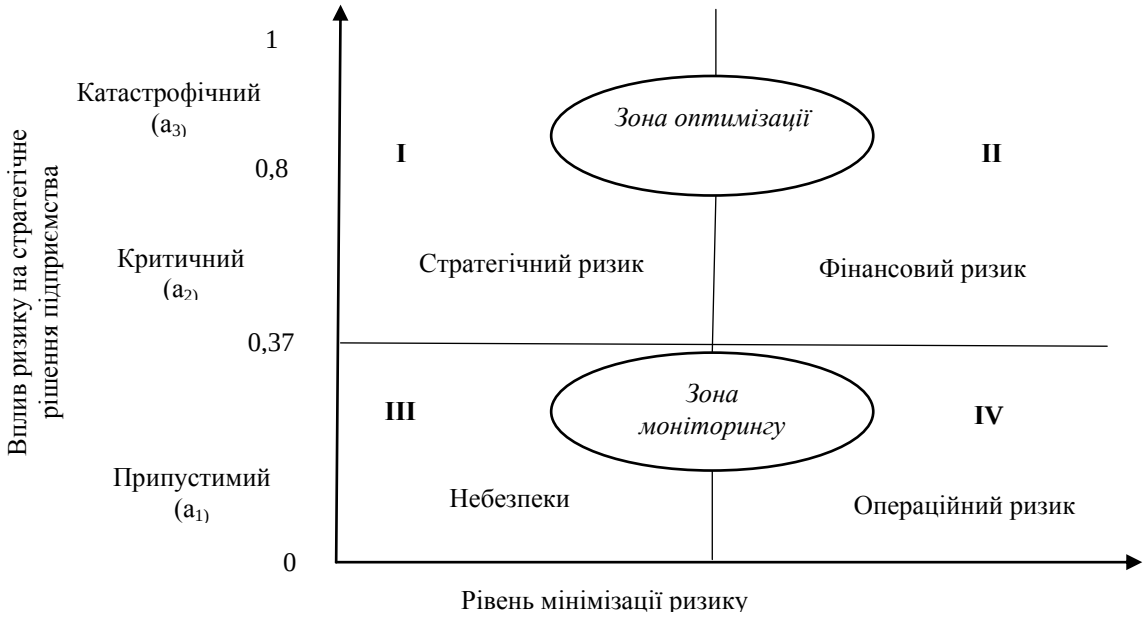


Рис. 3. Матриця «Вплив ризику на стратегічне рішення – рівень мінімізації ризику»*

** Розроблено автором на основі [1], [12], [15]*

Позиціонування ризик-факторів у квадрантах № 1, № 2 вищенаведеної матриці вказує на значний рівень впливу ризику на розробку і прийняття стратегічного рішення. Це зумовлює необхідність у невідкладному управлінському впливі щодо оптимізації наявних параметрів, який має здійснюватися на подальших етапах інтегрованого ризик-менеджменту. Особливої уваги потребує розробка методичного інструментарію стосовно управління стратегічним ризиком, який характеризується низьким рівнем мінімізації через високий рівень невизначеності.

Квадранти № 3 і № 4 вказують на необхідність моніторингу ситуації на предмет підвищення (зниження) рівня ризику, появи нових факторів ризику.

Лінгвістичний опис границь впливу ризику на стратегічні рішення підприємства запропоновано визначати на основі класифікації ризиків за наслідками (припустимий, критичний, катастрофічний), яку наведено у праці В. Грачова і Т. Коюди [1, с.57].

Числові інтервали значень по осі ординат встановлюються базуючись на функції бажаності Е. Харрінгтона [12], але з внесенням певних коригувань. Одним з результатів наукових досліджень цього дослідника є шкала, що будується на підставі функції бажаності, яка ґрунтується на пошуку відповідності між лінгвістичними оцінками бажаності для споживачів (респондентів) значення показника X та числовими інтервалами d(x). В результаті розподілу за шкалою значення функції бажаності Харрінгтона d(x) коливаються в інтервалі від 0 до 1. При цьому значення $d_i \approx 0$ відповідає абсолютно неприйнятній величині і-го показника, $d_i \approx 1$ – найбільш бажаній (еталонній) величині.

Стосовно матриці «вплив ризику на стратегічне рішення – рівень мінімізації ризику» автор пропонує зробити шкалу Харрінгтона оберненою (табл. 4), тобто: $d_i \approx 0$ – є найбільш бажаним значенням, а $d_i \approx 1$ свідчить про практичну неможливість (небажаність) реалізації стратегічного рішення на підприємстві.

Таблиця 3

Числові інтервали значень впливу ризику на стратегічне рішення (на основі функції бажаності Е. Харрінгтона)*

За Е. Харрінгтоном		Інтерпретація для матриці (рис. 3)	
Лінгвістична оцінка бажаності об'єкта дослідження	Інтервали значень функції бажаності d(x)	Вплив ризику на стратегічне рішення (лінгвістична оцінка)	Інтервали значень
1	2	3	4
Дуже висока	0,8-1	Катастрофічний	0,8-1
Висока	0,64-0,8	Критичний	0,37-0,8
Середня	0,37-0,64		
Низька	0,2-0,37	Припустимий	0,0-0,37
Дуже низька	0,0-0,2		

** Розроблено автором на основі [1], [12]*

Вплив ризику є припустимим, якщо $a_1 \in [0;0,37)$, критичним за умов $a_2 \in [0,37;0,8)$. Припустимий рівень впливу ризику на стратегічне рішення загрожує підприємству втратою прибутку та/або «деформацією» стратегічних цілей. У межах цієї зони реалізація стратегічного рішення зберігає свою економічну доцільність, тобто є імовірність втрат (негативних наслідків), але вони не перевищують розмір очікуваного прибутку. Зона критичного ризику характеризується небезпекою втрат, що перевищують очікуваний прибуток і в крайньому випадку можуть призвести до недосягнення стратегічних цілей підприємства та інших негативних факторів, в особливості фінансового характеру. У випадку, коли $a_3 \in [0,8;1]$ вплив ризику вважається катастрофічним, тобто наслідками стратегічних рішень можуть бути: втрата активів підприємства, доведення до банкрутства, повне «фіаско» стратегії компанії.

Автор відмічає, що наведене на рис.3 позиціонування є умовним, так як ризик є динамічним явищем, і в процесі ідентифікації деякі операційні ризики чи небезпеки цілком можуть трансформуватися у стратегічні ризики, тобто перейти із «зони моніторингу» у «зону оптимізації».

Таким чином, ідентифікацію ризиків стратегічних рішень на підприємствах машинобудування слід здійснювати дотримуючись послідовності запропонованих етапів (рис.4).

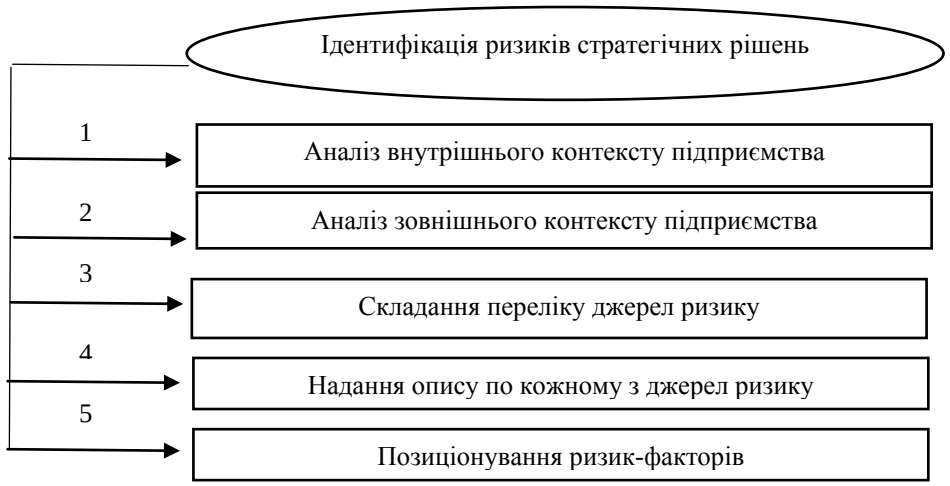


Рис. 4. Етапи ідентифікації ризиків стратегічних рішень*

** складено автором на основі [13], [15]*

Висновки і перспективи подальших досліджень. Сучасні тенденції розвитку бізнес-середовища в Україні та на експортних напрямках зумовлюють необхідність в інтеграції ефективного механізму ризик-менеджменту в систему стратегічного управління підприємств галузі машинобудування.

В статті надано визначення поняття «ризик стратегічних рішень», під яким розуміється ризик настання збитків або інших негативних наслідків, через невизначеність, яка обумовлена довгостроковим характером стратегічних рішень компанії.

В ході дослідження проведено PEST-аналіз галузі машинобудування України,

запропоновано класифікацію ризиків, яку слід застосовувати для ідентифікації ризиків стратегічних рішень на машинобудівних підприємствах. Процес ідентифікації ризиків має складатися з послідовності таких етапів:

1) аналіз внутрішнього контексту підприємства;

2) аналіз зовнішнього контексту підприємства;

3) складання переліку джерел ризику

4) надання опису по кожному з джерел ризику;

5) позиціонування ризик-факторів.

Деякі методичні рекомендації по реалізації визначених етапів наведені у викладі основного матеріалу статті. На основі результатів дослідження запропоновано вирішення ряду завдань з метою встановлення внутрішнього і зовнішнього контексту підприємства, розроблено схему матричного типу, яка дозволяє здійснити позиціонування ідентифікованих ризиків для цілей їх подальшого аналізу і оцінювання.

В перспективі подальших досліджень планується апробація деяких отриманих наукових результатів на конкретних машинобудівних підприємствах України. З метою розробки методичного забезпечення оцінювання ризиків стратегічних рішень підприємства необхідною є інтенсифікація наукових досліджень з проблематики якісної і кількісної оцінки ризиків.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Грачов В.І. Класифікація ризиків та управління ними / В.І. Грачов, Т.П. Коюда // Фінанси України. – 2002. – № 10. – С. 56–61.

2. Дикань В. Л. Дослідження міжнародних стандартів управління ризиками / В. Л. Дикань, І. М. Посохов // Бізнес Інформ. – 2014. – №1. – С. 314–319.

3. Загорянська О. Л. Проблеми становлення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств в сучасних умовах розвитку / О. Л. Загорянська // Ефективна економіка. Електронне наукове фахове видання – 2011. – №6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economy.nayka.com.ua/index.php?nomer_data=6&_data=2011. – С. 1-7.

4. Іванов Ю. Б. Зниження маркетингових ризиків промислових підприємств на засадах управління поведінкою споживачів /Ю.Б. Іванов// Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 4 (9). – С. 52-57.

5. Капустник С. К. Стратегічні, тактичні і операційні рішення підприємства: відмінності та взаємозв'язок /С.К. Капустник// Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих учених та студентів «Розвиток європейського простору очима молоді: економічні, соціальні та правові аспекти», ХНЕУ ім. С. Кузнеця. – Харків: НТМТ, 2016. – С. 3445-3450.

6. Лужецький А. І. Діагностика зовнішнього середовища машинобудівних підприємств України / А.І. Лужецький // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2015. – №11. – С. 314–319.

7. Машинобудування України: галузі та поточні тенденції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://поради.pp.ua/poradu/3571-mashinobuduvannya-ukrayini-galuz-ta-potochn-tendencyi

8. Смерічевський С. Ф. Ризик-менеджмент машинобудівних підприємств України в сучасних умовах господарювання /С. Ф. Смерічевський// Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. – 2015. – № 4 (52). – С. 38-44.

9. Ткачова Н. П. Машинобудування України: сучасний стан та перспективи розвитку конкурентних переваг / Н. П. Ткачова // Вісник НТУ «ХПІ». – 2011. – №25. – С. 138–150.

10. Фінансові послуги з хеджування ризику – Экономико-правовая библиотека Vuzlib [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.vuzlib.org/rfp_H/9.htm

11. Черкасова В. А. Влияние стратегических рисков на финансовые результаты компании /В.А. Черкасова, А. А. Батенкова// Корпоративные Финансы. – 2007. – № 3. – С. 64-76.

12. Harrington E. The desirability function // Industrial Quality Control. – 1965 – №21(10). – P. 494 – 498.

13. ISO 31000:2009 Risk management. Principles and guidelines [Electronic resource]. – Access mode: http://www.pqm-online.com/assets/files/lib/std/iso_31000-2009(r).pdf

14. Mescon M. Management. 3rd Ed. / M. Mescon, M. Albert, F. Khedouri. – NJ.: Harper & Row, 1988. – 777 p.

15. Risk management Standard. Federation of European Risk Management Associations. [Electronic resource]. – Access mode: http://www.ferma.eu/app/uploads/2011/11/a-risk-management-standard-russian-version.pdf

REFERENCES

1. Hrachov, V.I. & Koyuda, T.P. (2002). *Klasyfikatsiya ryzykiv ta upravlinnya nymy [Risk Classification and Management]*. 10. 56–61. [in Ukrainian].

2. Dykan′, V.L. & Posokhov I.M. (2014). *Doslidzhennya mizhnarodnykh standartiv upravlinnya ryzykamy [Research of international standards of management risks]*1. 314–319. [in Ukrainian].

3. Zahoryans′ka, O.L. (2011). Problemy stanovlennya konkurentospromozhnosti mashynobudivnykh pidpryyemstv v suchasnykh umovakh rozvytku [Problems of becoming of competitiveness of machine-building enterprises in the

modern terms of development] *Efektyvna ekonomika. Elektronne naukove fakhove vydannya* - *Effective economy. Electronic scientific professional edition*, 6, Retrieved from http://economy.nayka.com.ua/index.php?nomer_data=6&_ data=2011. – С. 1-7. [in Ukrainian].

4. Ivanov, Yu.B. (2013). Znyzhennya marketynhovykh ryzykiv promyslovykh pidpryyemstv na zasadakh upravlinnya povedinkoyu spozhyvachiv [reduction of marketing risks of industrial enterprises on the basis of management consumer behavior]. *Ekonomika: realiyi chasu. Naukovyy zhurnal. – Economics: time realities. The scientific journal.*4 (9). 52-57. [in Ukrainian].

5. Kapustnyk, S.K. (2016). Stratehichni, taktychni i operatsiyni rishennya pidpryyemstva: vidminnosti ta vzayemozv″yazok [Strategic, tactical and operational decisions: differences and correlations]. *Materialy Vseukrayins'koyi naukovo-praktychnoyi konferentsiyi molodykh uchenykh ta studentiv «Rozvytok yevropeys'koho prostoru ochyma molodi: ekonomichni, sotsial'ni ta pravovi aspekty» – Proceedings from Ukrainian scientific-practical conference of young scientists and students «Development of the European space through the eyes of youth: economic, social and legal aspects»* (pp.. 3445-3450). Kharkiv: NTMT [in Ukrainian].

6. Luzhets′kyy, A.I. (2015). Diahnostyka zovnishn′oho seredovyshcha mashynobudivnykh pidpryyemstv Ukrayiny [Diagnostics of external environment of machine-building enterprises of Ukraine] Naukovyy visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. – Scientific Herald of International humanitarian University. 11. 314–319. [in Ukrainian].

7. Mashynobuduvannya Ukrayiny: haluzi ta potochni tendentsiyi [The engineering industry: industry and current trends]. (n.d.). *pp.ua* Retrieved from http://поради.pp.ua/poradu/3571-mashinobuduvannya-ukrayini-galuz-ta-potochn-tendencyi [in Ukrainian].

8. Smerichevs′kyy, S.F. (2015). Ryzyk-menedzhment mashynobudivnykh pidpryyemstv Ukrayiny v suchasnykh umovakh hospodaryuvannya [Risk management of engineering enterprises of Ukraine in modern conditions of managing]. *Derzhava ta rehiony. Seriya : Ekonomika ta pidpryyemnytstvo. – State and regions. Series : Economics and entrepreneurship*. 4 (52). 38-44. [in Ukrainian].

9. Tkachova, N.P. (2011). Mashynobuduvannya Ukrayiny: suchasnyy stan ta perspektyvy rozvytku konkurentnykh perevah [Mechanical engineering of Ukraine: modern state and prospects of development of competitive advantages]. *Visnyk NTU «KHPI». – Bulletin of NTU "KHPI"*. 25. 138–150. [in Ukrainian].

10. Finansovi posluhy z khedzhuvannya ryzyku [Finansov services s hajovna risiko] (n.d.). *vuzlib.org* Retrieved from http://www.vuzlib.org/rfp_H/9.htm [in Ukrainian].

11. Cherkasova, V.A. & Batenkova A.A. (2007) Vlyyanye stratehycheskykh ryskov na fynansovye rezul′taty kompanyy [the Impact of strategic risks on financial results of the company]. *Korporatyvnye Fynansy. – Corporate Finance*. 3. 64-76. [in Ukrainian].

12. Harrington E. The desirability function // Industrial Quality Control. – 1965 – №21(10). – P. 494 – 498.

13. ISO 31000:2009 Risk management. Principles and guidelines [Electronic resource]. – Access mode: http://www.pqm-online.com/assets/files/lib/std/iso_31000-2009(r).pdf

14. Mescon M. Management. 3rd Ed. / M. Mescon, M. Albert, F. Khedouri. – NJ.: Harper & Row, 1988. – 777 p.

15. Risk management Standard. Federation of European Risk Management Associations. [Electronic resource]. – Access mode: http://www.ferma.eu/app/uploads/2011/11/a-risk-management-standard-russian-version.pdf

Одержано 21.02.2017 р.

УДК 659.3

Мазур В.С.

ДІЛОВИЙ ІМІДЖ ПІДПРИЄМСТВА: ЕТАПИ ТА СТРУКТУРНІ КОМПОНЕНТИ

В статті розглянуто створення ефективної системи формування і підтримки позитивного іміджу як важливого інструменту забезпечення економічної і соціальної стійкості підприємства на внутрішньому і зовнішньому ринках. Розглянуто основні етапи формування позитивного іміджу і репутації підприємства для досягнення стійкого і тривалого успіху в підвищенні конкурентоздатності і продуктивності фірми через систему сучасного маркетингу, яка характеризується виникненням і закріпленням нових тенденцій впливу глобальних чинників першого десятиліття XXI ст.

Ключові слова: *система формування, економічна стійкість, імідж, бренд, етапи, традиції, вплив, репутація, реклама, модель.*

Постановка проблеми. В умовах жорсткої конкурентної боротьби прискіпливої уваги заслуговує кожна представницька та публічна діяльність, позиціонування компанії у суспільстві, робота над її образом в уявленні громадськості, тобто утворення іміджу. До сьогодні немає єдиної думки дослідників по проблемі, яка має теоритичний інтерес і практичне значення, пов'язаних з визначенням понять: імідж, репутація, товарний знак, бренд, а також визначення пріоритетності даних понять для успіщного функціонування компанії.

На більшості вітчизняних підприємств відсутня системність та чітка послідовність у процесі формування та підтримки іміджу. Тому виникає необхідність визначити етапність формування іміджу. Оскільки кожне підприємство мусить планувати власну комунікаційну політику таким чином, щоб сприяти формуванню та підтримці свого позитивного іміджу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування позитивного іміджу підприємства висвітлювались у працях Д. Аакера, Л.Г. Титової, А.К. Семенова, О.О. Міцури, Ю.В. Строцюка, Ю.Н. Тулєєвої, І.В. Альошиної, В.Г. Зазикіна, Л.Е. Орбан-Лембрика, Е. Гоффманна, К. Болдинга та ін. Незважаючи на значний науковий доробок даних вчених, низка питань, пов'язаних з новітніми технологіями управління іміджем та етапністю його формування і підтримки, потребують подальшого дослідження та вдосконалення, що й зумовило актуальність дослідження.

Формулювання цілей статті. Розробити ефективну систему формування та підтримки позитивного іміджу як важливого інструменту забезпечення економічної і соціальної стійкості підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

Опис основного матеріалу дослідження. Аналіз спеціалізованих наукових джерел показує, що серед вчених немає єдиної думки щодо поняття «іміджу». Можна констатувати, що термін представляє собою певну суміш, яка складається з понять «бренд», «репутація», «образ», «гудвіл». Так, за словами відомого вченого-соціолога Е. Гоффманна, що імідж – це мистецтво «управляти враженням». Потрібно зазначити, що поняття імідж було запропоноване американським економістом К. Болдингом у 1961 р. [1, 59].

Л.Е. Орбан-Лембрик зазначає, що імідж – це враження, яке організація та її працівники справляють на людей і яке фіксується в їхній свідомості у формі певних емоційно забарвлених стереотипних уявлень [2, 543].

В.О. Сизоненко вважає, що імідж – це позитивний образ будь-якої фірми, що формує стабільну конкурентну перевагу через створення загального образу, репутації, думки громадськості, споживачів і партнерів про престиж підприємства, його товари та послуги, післяпродажний сервіс [3, 420].

Відомі міжнародні дослідницькі компанії Reputation Institute, Burson Marsteller, Chartered Institute of Public Relations пропонують власне узагальнене визначення іміджу як відношення усіх зацікавлених сторін до фінансових і нефінансових аспектів діяльності компанії.

Формування образу, своєрідного «обличчя» організації – справа не тільки фахівців у цій сфері (маркетологів, рекламістів, фахівців в області паблік рілейшинз). Імідж організації формується не тільки спрямованими на це акціями і заходами. Якість вироблених товарів і наданих робіт чи послуг, ставлення персоналу до свого роботодавця, клієнтури і власної діяльності має значення для іміджу не менш важливе, ніж реклама і презентації [4].

© **Мазур Володимир Степанович,** к.е.н, доцент Тернопільського національного економічного університету, м. Тернопіль

В спеціалізованій літературі виділяють зовнішній імідж фірми (формується в свідомості партнерів, конкурентів, клієнтів), та внутрішній імідж (формується в у свідомості співробітників).

Процес формування та підтримки іміджу є досить кропіткою і складною роботою, яка здійснюється на багатьох рівнях управління компанією, тому її краще доручити професійним іміджмейкерам. Імідж тільки частково «належить» фірмі – у вигляді візуальної атрибутики фірмового стилю, інша його частина створюється засобами паблік рілейшнз і живе в масовій свідомості споживача. Якщо фірма не подбає про створення потрібного іміджу, споживачі можуть обійтися власною уявою і прийти до власного варіанту іміджу, який не завжди буде виграшним для фірми. На рис.1 представлені основні етапи формування іміджу.

Рис.1 Основні етапи формування іміджу підприємства [4]

В даний час зростання уваги до проблеми формування ділового іміджу та репутації підприємств не випадкове. Позитивний корпоративний імідж і репутація стали невід'ємною умовою досягнення фірмою стійкого і тривалого ділового успіху, а також є головним чинником конкурентоздатності як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках.

Виходячи з вищевикладеного, пропонуємо детальніше розглянути основні заходи по формуванню і підтвердженню іміджу компанії залежно від етапу її розвитку.

Етап 1. Компанія знаходиться у процесії становлення. Щодо витрат на формування іміджу і просування, то вони мінімальні [5].

На цьому етапі внутрішній імідж тільки починає формуватись. Основні завдання, які стоять перед компанією на даному етапі:

- окреслення оперативних і перспективних цілей компанії та складання планів діяльності;
- сегментація ринку відповідно до розроблених планів;
- розробка товарного знаку та логотипу компанії;
- підбір кадрів, які відповідають загальним цілям компанії;
- розробка загального стилю компанії, концепції зовнішнього оформлення офісу;
- проведення маркетингових досліджень і складання прогнозів розвитку компанії;
- створення початкової бази даних реальних і потенційних клієнтів.

Формування зовнішнього іміджу, з врахуванням мінімальності витрат на рекламу, передбачає ряд наступних заходів:

- розсилку інформаційних листів про створення, цілі і загальну стратегію компанії потенційним партнерам і клієнтам;
- зовнішня реклама акцентує увагу на унікальності пропонованих фірмою товарів або послуг, тим самим окреслюючи майбутню нішу фірми на ринку.

На початковому етапі існування компанії і формування її іміджу необхідно строго стежити за дотриманням наданих обіцянок та їх реалізації. На нашу думку, компанія повинна пообіцяти скромні послуги, але повністю їх реалізувати, а не пропонувати широкий їх спектр з частковою реалізацією.

Практика свідчить, що існує можливість початку діяльності компанії відштовхуючись від «скандалу», оскільки негатив запам'ятовується надовго, інколи на довший період, ніж позитив. Але потрібно розуміти, що в даному випадку іміджмейкер повинен бути професіоналом в галузі «розкручування» скандалу, закони розвитку якого досить складні. Навряд чи молода компанія зможе собі дозволити оплатити послуги професійних іміджмейкерів, а тому простіше і дешевше поступово розбудовувати звичний для більшості позитивний імідж.

Відповідно до позитивної установки повинна формуватися і поведінка персоналу компанії. Дотримання принципів ділової етики дуже важливе в процесі спілкування з клієнтом,

оскільки служить для нього найдостовірнішим підтвердженням істинного іміджу компанії. Перше враження від спілкування із співробітниками компанії досить складно (і дорого) виправити. Звідси – особливий підхід до підбору персоналу, що безпосередньо спілкується з клієнтом.

Етап 2. Компанія захопила свою нішу на ринку і закріпилась [6; 18].

Компанія може дозволити собі збільшення витрат на маркетингові комунікації, в тому числі і на іміджеву рекламу.

Формування внутрішнього іміджу компанії в цей період передбачає:

- впровадження і зміцнення традицій компанії серед співробітників для створення корпоративного духу. Це досить важлива складова формування внутрішнього іміджу компанії, якій, на жаль, приділяється недостатньо уваги на пострадянському просторі, де звикли до плинності кадрів.
- створення загального стилю компанії відповідно до її традицій з врахуванням особливостей діяльності та фінансових можливостей.
- активізація маркетингових досліджень, створення прогнозуючих і інноваційних дослідницьких структур, що є необхідною умовою переходу компанії до наступного етапу розвитку.

Зовнішній імідж компанії в цей же час направлений на наступне:

- підкреслення в рекламі стабільної діяльності компанії;
- постійний зв'язок (у тому числі зворотній) з існуючими клієнтами – розсилки до свят, повідомлення про створення нових напрямів, список нових послуг та ін.;
- реклама технологій компанії в рекламних виданнях (жовті, золоті, фіолетові сторінки, довідники);
- початок соціальної реклами, підкреслення турботи компанії про різні верстви населення, екологію і ін. Одночасно ця реклама може використовуватися для апробації інноваційної діяльності компанії;
- активне використання товарного знаку, логотипу, слоганів компанії у всіх видах іміджевої діяльності
- використання PR-заходів у вигляді презентацій, днів відкритих дверей, добродійних розпродажів та ін. [5].

Етап 3 – «золоте століття» компанії.

Цей етап пов’язаний з розширенням соціальної реклами. При цьому в іміджі простежуються інноваційні складові, які органічно вписуються в загальний стиль.

Внутрішній імідж компанії на цьому етапі пов'язаний з:

- стимулюванням інноваційної діяльності, для чого персонал активно задіюється в різних підвищеннях кваліфікації, перепрофілюванні, конкурсах проектів та ін.;
- відкриттям філіалів компанії в регіонах: вимоги до іміджу філіалу відповідають основним принципам іміджу центру, але враховують місцеву специфіку;
- створенням пробних новаторських напрямів діяльності;
- постійною підтримкою прямого і зворотного зв'язку з клієнтами.

Зовнішній імідж компанії на цьому етапі передбачає:

- зменшення витрат на загальну рекламу, оскільки товарний знак компанії вже «говорить сам за себе»
- початок рекламної кампанії інноваційних проектів компанії;
- активну участь в суспільному житті: публічні заходи різного рівня, спрямованість яких відповідає стилю і іміджу компанії;
- посилення соціальної реклами, проведення спонсорських та добродійних програм [6; 18].

Етап 4 можна не розглядати окремо, оскільки, якщо компанія досягла успіху в інноваціях, то весь цикл запускається заново. Якщо ж компанія агонізує, то можна спробувати зіграти на негативному іміджі і спробувати перетворити падіння на відродження.

Система сучасного маркетингу характеризується виникненням і закріпленням нових тенденцій, які виникли під впливом як глобальних, так і внутрішніх факторів розвитку ринкової економіки, сформованих в кінці XX століття і в першому десятилітті XXI століття.

В якості таких факторів можна виділити:

– різке насичення ринку товарами та послугами і пов'язане з ним загострення ринкової конкуренції;

– виникнення загальносвітових криз (фінансової, економічної, енергетичної, екологічної);

– глобалізація та інтернаціоналізація ринків збуту товарів і послуг;

– інтенсивний розвиток нових інформаційних технологій;

– виникнення нового тренду в поведінкових діях і мотиваціях споживачів (орієнтація на вибір екологічно чистого та безпечного продукту);

– розвиток нової технології споживання, орієнтованої на споживання не тільки функціональних споживчих властивостей товару,

але також статусних, які виділяють їх престиж [7].

Сукупність цих факторів здійснила істотний вплив на еволюцію самого маркетингу, розвиток його інструментарію та формування комунікацій з корпоративною цільовою аудиторією. Сформувалися нові важливі тенденції в розвитку маркетингу, серед яких можна виділити:

– перехід від традиційного до кастомізованого маркетингу;

– створення більш насиченої та інтенсивної інформованості споживачів про корисність та соціальну значимість товару;

– орієнтацію маркетингу на створення нематеріальної, духовної, символічної цінності товару фірми, що виділяє споживача і підвищує його статусність і престижність в групі та в суспільстві;

– транслювання маркетингом нових, створених самою фірмою, цінностей для споживачів;

– інтенсивне впровадження в систему маркетингу інноваційних комунікаційних стратегій, пов'язаних з розвитком Інтернет-маркетингу та електронних продажів;

– формування в маркетингу більш активних форм психологічного впливу на поведінку споживачів, які грунтуються на застосуванні маніпулятивних технологій та технологій нейролінгвістичного програмування;

– розвиток в маркетингу корпоративної та соціальної партнерської мережі;

– домінування в маркетингу нового тренду у відносинах із споживачами, орієнтованого на формування їхнього лояльного ставлення до фірми і її продукту;

– використання управлінських концепцій у системі маркетингу, орієнтованих на генерування нематеріальних активів фірми (іміджу, репутації) з метою формування довгострокової позитивної стратегії взаємодії зі споживачами.

Перераховані вище тенденції у своїй сукупності і взаємозв'язку сприяли утвердженню в сучасному маркетингу нової управлінської парадигми, в якій центром управління є не стільки сама фірма, скільки її клієнт – споживач її продукту.

Наукові дослідження з іміджу і репутації фірми в рекламних та маркетингових технологіях до початку 90-х років XX століття були представлені в основному в зарубіжній літературі. У роботах К. Болдінга, Д. Бурстіна, Р. Берглера, Б.Джі, Ф. Джеффікінса, Г.Даулінга, Ф.Котлера, К.Л. Келлера, Д.Огілві, Л. Ческіна, Д. Шнайдера та інших дослідників іміджу основна увага приділялася обгрунтуванню ролі іміджу в корпоративної ідентифікації фірми і її товару, у підвищенні капіталізації та конкурентоспроможності фірми, збільшенні обсягу продажів, формуванню довіри і лояльності споживачів до фірми. Зарубіжними дослідниками було запропоновано заснувати і окрему науку – «іміджологію», предметом якої став би грунтовний аналіз іміджу як економічного і соціального феномену.

З 70-х років XX століття і по сьогодні важливе місце в дослідженнях зарубіжних вчених, присвячених вивченню феномена іміджу фірми, займає проблема генерування технологій іміджу фірми і якісно нових ціннісних орієнтирів цих технологій в контексті реалізації фірмою цивілізованого бізнесу, пов'язаного з придбанням фірмою позитивної ділової репутації, посиленням соціальної, етичної та екологічної відповідальності перед споживачами, групами громадськості і суспільством в цілому.

У вітчизняних наукових дослідженнях з іміджу і репутації фірми основну увагу приділяють вивченню структурних компонентів іміджу фірми, особливостям його формування для різних цільових груп корпоративної аудиторії, обгрунтуванню методів його управління, вимірювання та оцінки [8; 9; 10; 11;12].

Разом з тим у працях зарубіжних і вітчизняних вчених не отримали грунтовної наукової розробки маркетингові моделі управління іміджем і репутацією фірми з урахуванням ціннісних орієнтацій споживачів, проблеми формування на їх основі оптимальних іміджевих моделей, використання іміджевих бізнес-технологій в якості маркетингових інструментів для збільшення обсягу продажів і отримання довгострокового прибутку.

Недостатньо досліджені і особливості управління іміджем та репутацією фірми на основі моделей соціально-етичного маркетингу. Нагальна потреба у проведенні таких досліджень сьогодні різко зросла у зв'язку з необхідністю все більшого впровадження в сучасну ринкову економіку цивілізованих, соціально орієнтованих і етичних форм ведення бізнесу, включенням нематеріальних активів (іміджу та репутації) в якості найважливіших складових у маркетинговий інструментарій фірми [7].

Можливо зробити висновок, що існуючі на сьогодні наукові та практичні розробки технологій управління іміджем і репутацією фірми не володіють такою цілісністю і

системністю та представляють собою переважно розрізнені дослідження окремих аспектів даних технологій, що не дозволяє використовувати їх в якості впливового стратегічного маркетингового інструментарію.

В якості концептуальної установки дослідження іміджевих технологій виступає положення про те, що іміджу фірми внутрішньо властивий не стільки «образний», скільки символічний характер.

У зв'язку з цим пропонуємо імідж фірми розглядати як багатокомпонентну символічну оболонку, створювану на основі базових характеристик фірми і яка несе в собі інформацію про рівень надійності фірми, віртуальні особливості її продукту, пріоритетні символи і цінності, що дозволяє ідентифікувати фірму та сформувати в психіці представників цільової аудиторії емоційні образи фірми, а також раціонально обгрунтовані уявлення про неї, які спонукають до позитивних поведінкових дій по відношенню до фірми та її продукту.

Враховуючи все вищенаведене, потрібно констатувати, що незважаючи на досить ґрунтовні розробки в даній сфері, на більшості вітчизняних підприємств відсутня системність та чітка послідовність у процесі формування та підтримки іміджу. Тому виникає необхідність визначити етапність формування іміджу.

Порядок етапів формування іміджу підприємства має важливе значення, оскільки визначає не тільки швидкість формування та рівень іміджу, а також впливає на бюджет рекламних та інших маркетингових заходів підприємства. Перш ніж перейти до конкретизації етапів формування іміджу підприємства, зупинимось на кількох важливих у даному контексті положеннях.

По-перше, для того, щоб розпочати роботу над формуванням іміджу компанії, нам необхідно чітко уявити собі модель майбутнього іміджу підприємства. Для цього потрібно визначити його параметри та характер. Мова йде про процес формулювання іміджу підприємства, який є складовою процесу формування іміджу компанії.

У маркетинговому контексті ці два поняття, формувати та формулювати імідж, також розмежовують, наприклад Ю.Палеха також розрізняє процеси формулювання та формування іміджу підприємства [12].

Формулювання іміджу компанії передбачає створення основи, стрижня, концепції іміджу підприємства та є складовою процесу формування іміджу, а формування іміджу, окрім процесу формулювання іміджу підприємства, передбачає побудову системи заходів із реалізації раніше розробленої концепції іміджу підприємства.

По-друге, для того, щоб створити імідж підприємства, потрібно визначити його параметри, намітити план (проект) його форми, після чого за допомогою системи інструментів маркетингу, реклами та PR створити, втілити цю форму, сформувати потрібний для підприємства імідж.

Теоретичні розвідки етапів формування іміджу підприємства виявили два підходи у побудові етапів формування та підтримки іміджу підприємства – адаптивний та аналітичний.

Адаптивний підхід формування іміджу підприємства передбачає спершу створення іміджу підприємства, розробку моделі його іміджу, а вже потім -проведення досліджень ринку на предмет можливості впровадити створену модель іміджу підприємства, підбір інструментів та засобів реалізації наміченої стратегії формування іміджу підприємства та контролю за ходом її виконання. Серед дослідників, праці яких можна віднести до адаптивного підходу формування іміджу підприємства, виступають Є.Попов та А.Ротовський.

Аналітичний підхід формування іміджу підприємства представлений працями Т.Грінберг, М.Духвалової, П.Матюшевської, Ф.Шаркова. Дослідники, роботи яких ми віднесли до цього підходу формування іміджу підприємства, спершу наполягають на необхідності ретельного вивчення вимог, корисних для компаній аудиторій та можливостей ринку і компанії. Тільки після отриманих результатів можна приступати до процесу розробки моделі іміджу підприємства, вибирати склад інструментів та засобів просування сформованої моделі іміджу компанії та здійснювати контроль за виконанням наміченої стратегії підприємства із формування свого іміджу.

Процес формування іміджу підприємства пов'язаний із процесом його підтримки. Оскільки імідж підприємства постійно змінюється, актуальними стають питання постійного моніторингу змін даної категорії серед груп корисних аудиторій. Ми пропонуємо дотримуватись певної послідовності дій, спрямованих на підтримку іміджу підприємства, яку зручно буде використовувати окремим блоком (рис. 2).

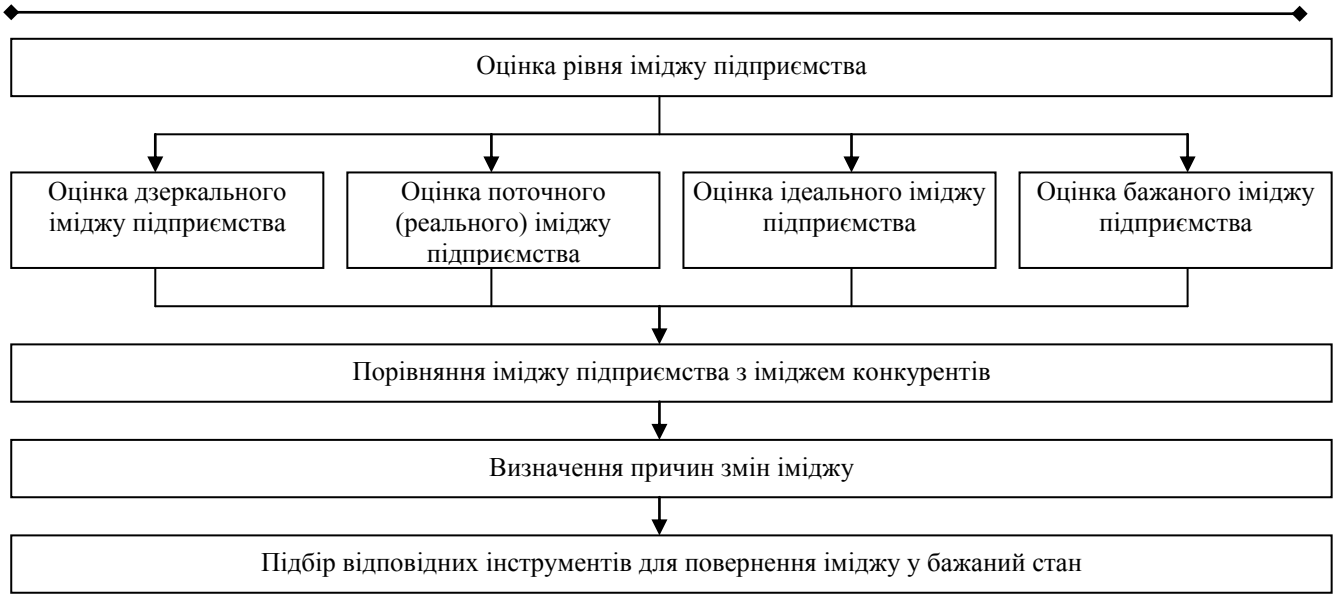


Рис. 2. Модель процесу підтримки іміджу підприємства*

** Розроблено автором*

Важливу роль у створенні іміджу керівника фірми відіграють його домінантні функції. В якості таких можна виділити: представницька функція (представлення фірми на особливо значущих для фірми презентаціях і прес-конференціях); переговорна (участь від імені фірми в особливо важливих ділових переговорах з акціонерами); керуюча (загальне управління як зовнішньою, так і внутрішньою діяльністю фірми), стратегічна (визначення товарної та цінової стратегії фірми); комунікативна (одержання важливої інформації від зовнішніх і внутрішніх суб'єктів і передача важливої інформації про фірму в нормативні органи); підтримуюча (підтримання іміджу фірми в екстремальних та кризових ситуаціях).

На базовому ядрі іміджу особистості керівника фірми створюється вся системна оболонка іміджевих пластів його персони. Вона включає в себе такі пласти, як емоційно-образний, ціннісний, соціально-психологічний і пласт особистісних психологічних якостей, які взаємодіють між собою і впливають один на одного.

Пропонуємо розглянути блочну модель управління іміджем та репутацією фірми, в якій виділено чотири блоки управляючих параметрів: регулятивний, стабілізуючий, стимулюючий та оцінюючий (див. табл.1).

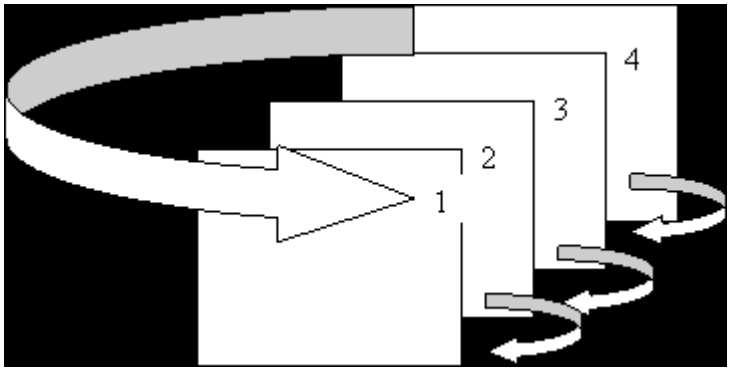
Таблиця 1

Основні функції блоків управляючих параметрів [4]

Блоки управляючих параметрів технологій управління іміджем та репутацією фірми	**Основні функції блоків**
Регулятивний – маркетингові інструменти: цінові, логістичні, комунікаційні, інформаційні	Генеруюча, позиціонуюча, регулююча: створення і позиціонування всіх основних компонентів іміджу фірми; регулювання співвідношення і взаємодії його основних компонентів.
Стабілізуючий - соціально-психологічні інструменти: перцептивні, когнітивні, інформаційно-комунікативні	Підтримуюча, коригуюча: підтримка і коректування збалансованості всіх основних компонентів іміджу та репутації фірми; пом'якшення наслідків впливу на імідж і репутацію фірми негативних факторів зовнішнього середовища
Стимулюючий - стимулюючі інструменти: розвиток спонсорства, розробка соціальних проектів, впровадження інноваційних елементів іміджу, застосування маніпулятивних технік, прийомів НЛП	Стимулююча, інноваційна: стимулювання позитивної мотиваційної і поведінкової активності споживачів по відношенню до фірми; розвиток і вдосконалення іміджу та репутації фірми
Оцінюючий - оцінюючі інструменти: створення та розвиток моделей оцінювання компонентів іміджу, а також цілісного іміджу та репутації фірми	Вимірююча, оцінююча: вимірювання та оцінювання іміджу та репутації фірми на основі зворотного зв'язку з корпоративною аудиторією

Потрібно мати на увазі, що кожна група цих параметрів повинна реалізуватися в системі сучасного маркетингу з урахуванням специфіки інтегрованого інструментарію «маркетинг-мікс».

У контексті цього інструментарію на основі розробленої фірмою управлінської стратегії формується основна маркетингова модель іміджу, яку можна представити у вигляді збалансованого об'ємного чотирикутника, сторонами якого є основні складові іміджу фірми, пов'язані з формуванням іміджу товару, іміджу ціни, іміджу розподілу та іміджу просування (рис.3).



1. Імідж товару
2. Імідж ціни
3. Імідж розподілу
4. Імідж просування

Рис.3. Маркетингова модель іміджу фірми в контексті інструментарію маркетинг-мікс*

** Розроблено автором*

Роль даної маркетингової моделі іміджу полягає в тому, що вона може бути використана при розрахунку витрат фірми на формування іміджу по кожній з виділених складових іміджу. Технології генерування кожної зі складових іміджу фірми в контексті інструментарію маркетинг-мікс мають свої особливості і специфіку і тому вони можуть створюватися фірмою поетапно на основі наявних у фірми ресурсів (виробничих, енергетичних, фінансових, інвестиційних, кадрових), аналізу факторів макросередовища і мікросередовища і виявлення потенційного попиту на продукт фірми у вибраному сегменті ринку або в незайнятій конкурентами ніші.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Існуючі на сьогодні наукові та практичні розробки технологій управління іміджем і репутацією фірми не володіють достатньою цілісністю і системністю та представляють собою переважно розрізнені дослідження окремих аспектів даних технологій, що не дозволяє використовувати їх в якості впливового стратегічного маркетингового інструментарію. Зокрема недостатньо досліджені особливості управління іміджем та репутацією фірми на основі моделей соціально-етичного маркетингу. Нагальна потреба у проведенні таких досліджень сьогодні різко зросла у зв'язку з необхідністю все більшого впровадження в сучасну ринкову економіку цивілізованих, соціально орієнтованих і етичних форм ведення бізнесу, включенням нематеріальних активів (іміджу та репутації) в якості найважливіших складових у маркетинговий інструментарій фірми.

На більшості вітчизняних підприємств відсутня системність та чітка послідовність у процесі формування та підтримки іміджу. Тому виникає необхідність визначити етапність формування іміджу. Оскільки кожне підприємство мусить планувати власну комунікаційну політику таким чином, щоб сприяти формуванню та підтримці свого позитивного іміджу, удосконалена нами модель процесу формування іміджу, яка містить найкращі сторони як адаптивного, так і аналітичного підходів, дасть змогу здійснювати таку роботу підприємству будь-якого розміру із будь-яким досвідом на будь-якому ринку.

Процес формування іміджу підприємства пов'язаний із процесом його підтримки. Оскільки імідж підприємства постійно змінюється, актуальними стають питання постійного моніторингу змін даної категорії серед груп корисних аудиторій. Запропоновано модель процесу підтримки іміджу компанії «Оболонь». Процес підтримки іміджу складається з чотирьох етапів: оцінка рівня іміджу підприємства; порівняння рівня іміджу підприємства з іміджем конкурентів; визначення причин змін іміджу

підприємства; підбір відповідних інструментів для підтримки іміджу підприємства.

Для удосконалення управління іміджем фірми необхыдно адаптувати комплексну тривекторну модель маркетингу, яка грунтується на ціннісних орієнтаціях споживачів. Перша складова цієї моделі є сенсорним вектором, орієнтованим на емоційно-чуттєву підсистему споживачів. Друга складова представлена когнітивним вектором, орієнтованим на пізнавальні структури споживачів. Третя складова є комунікативним вектором, орієнтованим на партнерські комунікації зі споживачами. Взаємодія всіх трьох векторів в цій моделі здійснюється на основі їх інтегративного центрування на ціннісних орієнтаціях споживачів, які є ключовими у виборі товарів фірми.

Недостатньо досліджені і особливості управління іміджем та репутацією фірми на основі моделей соціально-етичного маркетингу. Нагальна потреба у проведенні таких досліджень сьогодні різко зросла у зв'язку з необхідністю все більшого впровадження в сучасну ринкову економіку цивілізованих, соціально орієнтованих і етичних форм ведення бізнесу.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Химич І.Г. Імідж як важливий показник діяльності підприємства у сучасних умовах розвитку корпоративної культури/ І. Г. Химич // Економіка та держава. – 2009. – №9. – С. 59–61.
2. Орбан-Лембрик Л.Е. Психологія управління: посібник./Л.Е. Орбан-Лембрик – К.: Академвидав, 2003. — 568 с.
3. Сизоненко В.О. Сучасне підприємництво: довідник./ В.О. Сизоненко — К.: Знання-Прес, 2007. — 440 с.
4. Титова Л.Г. Технологии управления имиджем товара в контексте инструментария маркетинг-микс/ Л.Г. Титова // РИСК. – 2010. – №4. – С. 49-54
5. Вишнякова М. Концепция формирования имиджа компании (общий подход и рекомендации)/ М. Вишнякова // Практический маркетинг. – 2001. - №5 - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cfin.ru/press/practical/2001-05/03.shtml
6. Алешина И.В. Рост значимости имиджа в деятельности организации [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.unikcom.ru/.
7. Титова Л.Г. Концептуальное обоснование системной модели социально-этического маркетинга и ее востребованности в современной рыночной экономике / Л.Г. Титова // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2010. – N 1. - С. 74-79.
8. Бортніков П.Г. Маркетингова підтримка репутації фінансової установи [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Бібліотеки ім. Вернадського. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13837/1/18_115_Menegment.pdf.
9. Гончарова И.В. Имидж и бренд как инструменты повышения прибыльности бизнеса/ И.В. Гончарова // Вестник ВГУ. – Воронеж, 2008, – № 2. – С. 3-7. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.vestnik.vsu.ru/program/view/view.asp?sec=econ&year=2008&num=02&f_name=2008-02-01
10. Родіонов О.В. Вплив ділової репутації підприємства на його розвиток [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Бібліотеки ім. Вернадського. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Emp/2009_21/17RodPog.htm.
11. Чебыкина М.В., Акулова А.Ш. Деловой имидж, его репутация в системе маркетинговых коммуникаций предприятия/ М.В. Чебыкина, А.Ш. Акулова // Вестник ОГУ. – 2007. – №4
12. Вардеванян В.А. Визначення основних етапів формування та підтримки іміджу підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2012_1/1-2012-43.pdf

REFERENCES

1. Khymych I.H. (2009) Imidzh yak vazhlyvyy pokaznyk diyal'nosti pidpryyemstva u suchasnykh umovakh rozvytku korporatyvnoyi kul'tury [Image as the main feature of the activity of an enterprise under modern conditions of the development of corporate culture]. – Ekonomika ta derzhava – Economy and state – ,9, 59–61 [in Ukrainian].
2. Orban-Lembryk L.E. (2003) Psykholohiya upravlinnya. [Psychology of management]. Kyiv: Akademvydav [in Ukrainian].
3. Syzonenko V.O. (2007) Suchasne pidpryyemnytstvo. [Modern enterprise]. Kyiv: Znannya-Pres [in Ukrainian].
4. Tytova L.H. (2010) Tekhnolohyy upravlenyya ymydzhem tovara v kontekste ynstrumentaryya marketynh-myks [Technologies of management of good's image in the context of instruments of marketing-mix]. RYSK,4, 49-54 [in Ukrainian].
5. Vyshnyakova M. (2001) Koncepcyja formyrovanyja ymydzha kompanyy (obshhyj podhod y rekomendacyy) [The concept of forming of company's image (common approach and recommendation)]. Praktycheskyj marketyng – Practical marketing, 5. Retrieved from http://www.cfin.ru/press/practical/2001-05/03.shtml [in Ukrainian].
6. Aleshyna Y.V. Rost znachymosty ymydzha v dejatel'nosty organyzacyy [The growth of the meaning of image in company's activity]. (n.d.). *www.unikcom.ru.* Retrieved from http://www.unikcom.ru/ [in Ukrainian].
7. Tytova L.H. (2010) Kontseptual'noe obosnovanye systemnoy modely sotsyal'no-эtycheskoho marketynha y ee

vostrebovannosty v sovremennoy rынochnoy эkonomyke [Conceptual base of the system model of social and ethical marketing and its use in modern market economy]. RISK: resursy, informatsiia, snabzhenie, konkurentsiia, 1, 74-79 [in Ukrainian].

8. Bortnikov P.H. Marketyngova pidtrymka reputacii' finansovoi' ustanovy [Marketing support of the reputation of financial establishment]. Oficijnyj sajt Biblioteky im. Vernads'kogo – Official site of the Library named after Vernadskyy. (n.d.). *ena.lp.edu.ua.* Retrieved from http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13837/1/18_115_Menegment.pdf [in Ukrainian].

9. Goncharova I.V. (2008) Ymydzh y brend kak ynstrumentyy povyyshenyja prybyyl'nosty byznesa [Image and brand as instruments of increase of business profit]. Vestnyk VGU – Bulletin of VNU, 2, 3-7. Retrieved from http://www.vestnik.vsu.ru/program/view/view.asp?sec=econ&year=2008&num=02&f_name=2008-02-01 [in Russian].

10. Rodionov O.V. (2009) Vplyv dilovoi' reputacii' pidpryjemstva na jogo rozvytok [The influence of business reputation of an enterprise on its development]. Oficijnyj sajt Biblioteky im. Vernads'kogo – The official site of the Library named after Vernadskyy. Retrieved from http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Emp/2009_21/17RodPog.htm [in Ukrainian].

11. Chebykina M.V., Akulova A.Sh. (2007) Delovoj ymydzh, ego reputacyja v systeme marketyngovyyh kommunykacyj predpryjatyja [Business image, its reputation in the system of marketing communications of an enterprise]. Vestnyk OGU – Bulletin of ONU, 4 [in Russian].

12. Vardevanyan V.A. (2012) Vyznachennja osnovnyh etapiv formuvannja ta pidtrymky imidzhu pidpryjemstva [The characterization of the main stages of forming and support of a company's image]. *nbuv.gov.ua*. Retrieved from www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2012_1/1-2012-43.pdf [in Ukrainian].

Одержано 26.02.2017 р.

УДК 658.589:005.936.3 (477)

Майстро Р.Г., Мірошник М.В., Майстро Д.С.

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У статті досліджуються стан і проблеми інноваційного розвитку малого підприємництва в Україні. У процесі дослідження виявлено проблеми та визначено перспективи інноваційного розвитку малого підприємництва на державному та регіональному рівнях. На основі аналізу статистичних даних доведено, що сучасний стан регіонального розвитку суб'єктів малого підприємництва є нестійким і нестабільним. Обґрунтовано пропозиції щодо ефективних методів стимулювання інноваційного розвитку підприємств на державному та регіональному рівнях.

Ключові слова: *мале підприємництво, малі підприємства, проблеми інноваційного розвитку,державна підтримка, регіональні програми розвитку малого підприємництва.*

Постановка проблеми. Інноваційний розвиток є однією з головних передумов побудови ефективної економіки держави, росту зайнятості та підвищення рівня життя населення України. Розвиток малих підприємств на інноваційних засадах також веде до інституційної перебудови суспільства на основі поширення економічної свободи та становлення «середнього класу» як підґрунтя соціальної стабільності. Необхідність активізації інноваційного розвитку малих підприємств диктують сучасні реалії економіки: нестабільність розвитку, високий рівень безробіття, девальвація національної грошової одиниці, війна на Сході України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам інноваційного розвитку підприємств в Україні, формуванню інноваційної сфери в підприємництві, сучасного стану малих підприємств та інструментам стимулювання інноваційного розвитку малого підприємництва, оцінці можливості інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств присвячено праці І.Є. Брік, П.Г. Перерви, Т.М. Вітренко-Хрустальової, С.В. Майстра, Т.В. Полозової, Н. Балдич, Л. Чорнія та інших. Однак, багато проблем інноваційного розвитку малих підприємств залишаються не вирішеними. Це, в першу чергу, виокремлення та впровадження ефективних інструментів інноваційного розвитку малих підприємств на регіональному рівні та удосконалення організаційно-економічного забезпечення цього процесу, що обумовлює необхідність здійснення наукових досліджень в подальшому.

Формулювання цілей статті. На сьогоднішній день основним завданням розвитку економіки є модернізація, яка неможлива без запровадження інноваційних технологій на підприємствах, виробництва нових товарів і надання інноваційних послуг. Значну роль в цьому процесі відіграє малий та середній бізнес. У зв'язку з цим виникає необхідність дослідження динаміки інноваційного розвитку малих підприємств в Україні, визначення проблем підприємництва та ефективних методів стимулювання інноваційного розвитку підприємств на державному та регіональному рівнях.

Опис основного матеріалу дослідження. Більшість інновацій у сучасних ринкових умовах господарювання реалізуються саме підприємницькими структурами, що сприяє реалізації їх інноваційного потенціалу та зміцненню конкурентних позицій. Для підприємств сьогодні інновації стають об'єктивними умовами виживання. [1].

В умовах конкуренції та з метою досягнення якісно нового рівня життя населення мале підприємництво є невід'ємним сектором ринкової економіки, сталий інноваційний розвиток якої неможливо забезпечити без ефективного державного регулювання.

Державне регулювання інноваційного розвитку економіки – це вплив держави (суб'єкта регулювання) на об'єкти регулювання та ринкову кон'юнктуру з метою створення належних умов для прискореного виведення економіки на траєкторію сталого зростання та утвердження соціально орієнтованої інноваційної моделі держави добробуту [2].

© **Майстро Руслана Григорівна,** к.е.н., доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, тел.: +380954218854, e-mail: maistrorg@gmail.com

Мірошник Марія Володимирівна, к.е.н., доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, тел.: +380677073136, e-mail: buturlin77@mail.ru

Майстро Дарина Сергіївна, студентка, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут». м. Харків, тел.: +380999344588, e-mail: dmaystro@gmail.com

Відтак результативність функціонування малих підприємств значною мірою залежить від їх підтримки як на державному, так і регіональному рівнях..

Зацікавленість територіальних громад в ефективному розвитку малих підприємств визначається наступними факторами:

- велика частка малого підприємництва орієнтована на місцевий ринок;
- збільшення кількості суб'єктів малого підприємництва сприяє створенню нових робочих місць, що вирішує проблему безробіття в адміністративно-територіальних одиницях;
- зростають податкові надходження до місцевих бюджетів через зростання кількості малих підприємств та збільшення обсягів виробництва[8].

Держава повинна сприяти формуванню інноваційної сфери в підприємництві [3].

Для того, щоб визначити напрямки інноваційного розвитку малих підприємств та методів їх стимулювання на державному та регіональному рівнях, необхідно здійснити аналіз проблем функціонування підприємництва та оцінити можливості такого розвитку підприємств.[4].

Інноваційний розвиток малого підприємництва в Україні гальмують наступні системні проблеми: 1. Надмірна зарегульованість підприємницької діяльності. 2. Недосконаліть податкової системи. 3. Незахищеність інтересів національних товаровиробників та слабкі позиції на зовнішніх ринках. 4. Недосконаліть державної підтримки розвитку підприємництва. 5. Проблеми доступу до кредитних та інших фінансових ресурсів. 6. Низький рівень забезпеченості об'єктами фізичної інфраструктури, людськими і матеріальними ресурсами. 7. Недосконаліть структури економіки, галузевих і територіальних ринків. 8. Неефективність заходів, спрямованих на стимулювання інновацій та запровадження новітніх технологій. 9. Невідповідність європейським стандартам у сфері підприємництва. 10. Низькій рівень підготовленості підприємців та активності бізнес-спільноти. 11. Корупція, тінізація відносин у сфері діяльності МСП. 12. Неефективність діяльності регуляторних органів державного та регіонального рівнів.

Аналіз регіональних програм розвитку малого і середнього підприємництва свідчить про те, що в різних регіонах є схожі проблеми інноваційного розвитку малих підприємств, але є проблеми, присутні тільки в певних регіонах. Так, недосконаліть і складність дозвільної системи, яка включає в себе діяльність дозвільних центрів; відсутність належної диференціації в отриманні документів дозвільного характеру для малих і великих підприємств; суперечливість у положеннях НПА, що регламентують одержання документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності; складна процедура отримання деяких дозвільних документів, особливо щодо оформлення права власності на земельні ділянки притаманна для Волинської, Донецької, Житомирської, Запорізької, Кіровоградської, Миколаївської, Одеської, Харківської, Черкаської, Чернігівської областей та Києву.

Проблеми великої кількості регуляторних актів у сфері підприємництва, адміністративні бар'єри для бізнесу, недоступність і складність отримання фінансово-кредитних ресурсів, нерозвиненість фінансового ринку (недосконала система кредитування малого бізнесу, відсутність дешевих банківських кредитів для суб'єктів МСП) характерні для Вінницької, Волинської, Донецької, Житомирської, Запорізької, Київської, Кіровоградської, Луганської, Миколаївської, Одеської, Полтавської, Сумської, Харківської, Херсонської областей. Також в регіональних програмах цих областей визначено такі проблеми як: недостатній рівень професійних знань і досвіду осіб, які займаються підприємницькою діяльністю або бажають розпочати власну справу, недостатня інформаційна та правова обізнаність суб'єктів підприємництва. Вінницька, Житомирська, Закарпатська, Київська, Кіровоградська, Луганська, Полтавська, Сумська, Харківська.

Для Харківської області характерні такі проблеми розвитку підприємництва:

- низький рівень культури у сфері підприємництва;
- недосконаліть системи обліку та статистичної звітності малого підприємництва;
- обмеженість оперативного інформаційного забезпечення.

Визначальною рисою регіональних програм є помітно менша увага до проблем корупції та тінізації відносин у сфері МСП. Лише в трьох з них вказується на проблеми корупції та поширення тіньових схем здійснення підприємницької діяльності. Водночас значне місце в регіональних програмах відводиться аналізу проблем, пов'язаних із низьким рівнем підготовленості підприємців та активності бізнес-спільноти. Органи влади відзначають не лише недостатній рівень професійних знань і досвіду осіб, які займаються підприємницькою діяльністю або бажають розпочати власну справу, а й недостатню активність бізнес-

спільноти при участі в регуляторній діяльності органів виконавчої влади.

Порівняно менша увага в регіональних програмах приділяється також проблемам незахищеності інтересів національних товаровиробників, слабкості їх позицій на зовнішніх ринках. Це може свідчити про те, що регіональні органи влади не розглядають суб'єктів МСП як активних учасників зовнішньоекономічної діяльності, а вбачають їх роль переважно в насиченні внутрішнього ринку товарів

Потрібно також відзначити, що визначення проблем розвитку МСП у регіональних програмах базується на баченні тільки працівників органів обласної влади. При розробці програм практично не враховується думка представників даного сектору щодо їх бачення проблем розвитку, а також шляхів їх вирішення. У програмах не наводяться результати таких опитувань. Таким чином, проблеми, на вирішення яких спрямовуються регіональні програми, можуть не збігатись з проблемами, з якими реально стикаються представники МСП у відповідному регіоні. [5].

Аналіз напрямків розвитку малих підприємств в регіональних програмах говорить про те, що підхід до розробки даних документів є формальним. Завдання, що визначені як пріоритетні для регіонів, є загальними та не містять ніякої конкретної інформації щодо інструментів вирішення проблем розвитку підприємництва, ресурсів, та строків реалізації.

Наприклад, основними напрямками та пріоритетними завданнями регіональної програми розвитку підприємництва Харківського регіону є:

1. Розвиток інфраструктури підтримки підприємництва, активізація підприємницької діяльності в містах і районах області, подальше проведення роботи щодо створення бізнес-центрів.

2. Зменшення адміністративних бар'єрів, що стримують розвиток підприємництва, шляхом забезпечення ефективної роботи дозвільних центрів у містах обласного значення і районах області.

3. Сприяння в отриманні малими підприємствами у виробниче користування незадіяних приміщень, обладнання, земельних ділянок.

4. Залучення підприємців до участі в Національній програмі перепідготовки кадрів для сфери підприємництва.

5. Залучення жінок і членів їх родин до малого бізнесу.

6. Підвищення рівня зайнятості молоді.

7. Підвищення професійного та культурного рівня ведення підприємницької діяльності в сучасних умовах.

8. Створення нових робочих місць для інвалідів у сфері малого підприємництва.

9. Поширення дієвої системи страхового захисту суб'єктів господарювання і населення. [5]

Отже, в Україні існує проблема створення якісних державних та регіональних програм розвитку підприємництва, що є основою його ефективного функціонування.

Для визначення сучасного стану малого підприємництва звернемось до статистичних даних.

На кінець 2015 року в Україні налічувалось 1973 тис. суб'єктів малого і середнього підприємництва (проти 1932 тис. в попередньому році), з яких 1,63 млн фізичних осіб-підприємців і 343 тис. юридичних осіб-підприємців. Структура підприємств за розмірами представлена на рисунку 1.

Рис. 1. Структура підприємств за розмірами в Україні [6]

В структурі підприємств співвідношення великих, середніх і малих підприємств дещо змінилось. Як і раніше 0,1 відсотка усіх підприємств представлено великими підприємствами. А от частка середніх підприємств зменшилась з 4,7% до 4,4%. Відповідно з 95,2% до 95,5% збільшилась питома вага малих підприємств, з яких майже 83% мають статус мікропідприємств.

Найбільша кількість малих і середніх підприємств традиційно зосереджена в м. Києві – 25%, Дніпропетровській – 11,2%, Донецькій – 6,8%, Харківській – 6,7%, Львівській – 5,5%, Київській – 5,5%, Одеській – 5,2% областях.

Кількість малих підприємств у 2015 році зросла на 3,2 тис. одиниць (1%) і досягла майже 328 тис. Проте, це не можна назвати успішними здобутками, оскільки це лише незначний крок в напрямку повернення втрачених у 2014 році позицій, коли кількість малих і середніх підприємств в порівнянні з попереднім роком

скоротилась на 30 тис. одиниць. При цьому нинішній показник кількості підприємств малого бізнесу на 4% менший за значення 2010 року.

Основний позитив динаміки розвитку в категорії малого підприємництва відбувся за рахунок мікробізнесу. Так, кількість мікропідприємств у 2015р. зросла на 5 тис. одиниць (2%) і досягла 284 тис. підприємств.

Але таке зростання кількості мікропідприємств частково можна пояснити певним «подрібненням» впродовж останніх років як середніх, так і малих підприємств. Показово, що з усієї сукупності малих підприємств у 2015 році лише 44 тис, (або 1 з 10) не відносились до мікропідприємств. Це свідчить про запровадження для мікропідприємств порівняно привабливіших умов ведення бізнесу, які переважно визначаються застосуванням диференційованого підходу в застосуванні спрощеної системи оподаткування, а також більшою «гнучкістю» мікробізнесу до диверсифікації видів діяльності в критичних умовах.

За видами економічної діяльності в структурі малих і середніх підприємств найбільша їх частка (27%) займалась оптовою та роздрібною торгівлею і ремонтом автотранспортних засобів, 14% – сільським, лісовим або рибним господарством, 12% – промисловим виробництвом, 9,5% – операціями з нерухомим майном, 9% – будівництвом, 8,5% – професійною та науково-технічною діяльністю, 4,5% – транспортом, складським господарством, 4,5% – адміністративним обслуговуванням, 4% – інформацією та телекомунікація ми, 2% – тимчасовим розміщенням й організацією харчування, 1% – освітою, 1% – охороною здоров'я, 1% – мистецтвом, спортом, розвагами, 1% – наданням інших послуг.

Усього в сфері малого і середнього підприємництва у 2015 році було зайнято близько 6,5 млн осіб з урахуванням фізичних осіб, або 41 відсоток усього зайнятого населення працездатного віку.

Для порівняння на великих підприємствах було зайнято 1,7 млн працівників (20% зайнятих на суб'єктах господарювання).

Таким чином, 80% усіх зайнятих господарською діяльністю (не враховуючи банки і бюджетні установи) відносяться до сектора МСП, з яких 48% – зайняті в малому підприємництві, а 32% – в середньому. Цей розподіл майже не змінювався впродовж 2014-2015 років.[7].

Зокрема, в середньому підприємництві було зайнято понад 2,6 млн осіб, а в малому – 3,9 млн, з яких 2,9 млн – в мікробізнесі, що представлено на рисунку 2.

Рис. 2. Структура зайнятості за підприємствами [6]

Отже, аналізуючи середню кількість працюючих на підприємствах відносно законодавчих критеріїв визначення категорій суб'єктів підприємництва, можна зазначити, що вирішальним стимулом розвитку малого підприємництва є спрощена система оподаткування. Разом з тим відсутність інших механізмів державної підтримки і необхідність власників малих підприємств сплачувати ЄСВ за своїх працівників обмежує прагнення підприємств до зростання кількості їх найманих працівників до граничних меж, а також сприяє розвитку тіньового сектору. Частка виробленої продукції підприємствами представлена на рис. 3.

Якщо порівнювати з іншими країнами частку малого і середнього підприємництва в обсягах реалізації продукції (товарів, послуг), то у 2014 році в Україні вона склала 60,9%, що більше, ніж в Польщі (55,9%), Німеччині (47,1%), Словаччині (54,8%), Чехії (57,7%), але менше, ніж в Естонії, Латвії, Литві і Болгарії.

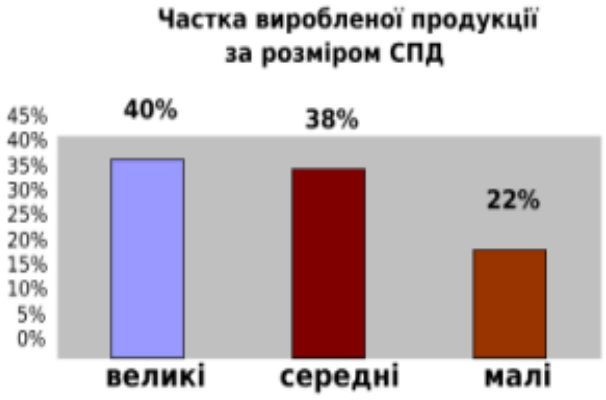


Рис. 3. Частка виробленої продукції підприємствами України [6]

Найбільші обсяги реалізації із значним відривом від інших регіонів мали підприємства м. Києва – 39% та Дніпропетровської області – 11,2% загальних обсягів реалізації підприємствами України. Серед фізичних осіб-підприємців: підприємці м. Києва – 14,4% та Харківської області – 9,3%.

За видами економічної діяльності обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг) малих і середніх підприємств розділились наступним чином: 45% – торгівля, ремонт автотранспортних засобів, 26% – промисловість, 10% – сільське, лісове та рибне господарство, 4,5% – транспорт, складське господарство, пошта, 4% – будівництво, 2% – інформація, телекомунікації, 2% – науково-технічна діяльність, 03% – охорона здоров'я, соціальна допомога, найнижчий показник обсягів реалізації робіт (послуг) в сфері освіти – 0,1%, мистецтва і спорту – до 0,1%.

Аналізуючи фінансовий результат від діяльності підприємств, слід зазначити, що за видами економічної діяльності збиток у 2015 році отримали понад 44% великих підприємств, малі і середні підприємства – відповідно 26 і 29 відсотків. Серед промислових підприємств збитковими були 52% великих підприємств, 33% – середніх і 26% малих, що наведено на рис. 4.

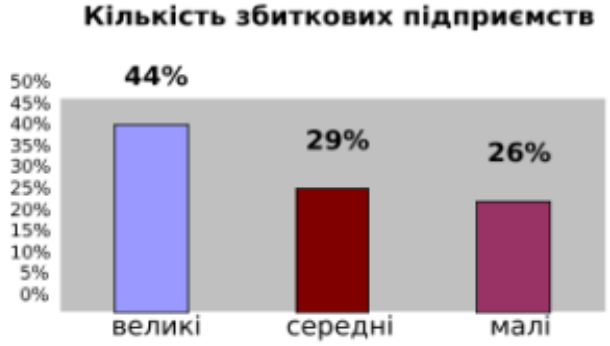


Рис. 4. Кількість збиткових підприємств за 2015 рік [6]

Внесок фізичних осіб-підприємців в структурі ВВП у 2015 р. виглядає наступним чином: в середньому підприємництві – 0,4%, в малому підприємництві – 23,9%, в мікропідприємництві – 49,2%. Для порівняння питома вага в доданій вартості малого і середнього підприємництва у 2014 році: в Україні – 57,9%, Болгарії – 65,2%, Естонії – 74,8%, Німеччини – 54,2%, Польщі – 52,3%, Чехії – 55%.

За даними Держстатслужби упродовж наступних 2017-2018 рр. планується доповнити перелік показників по середніх і малих підприємствах новими статистичними показниками, зокрема: коефіцієнт новостворених підприємств; коефіцієнт закриття підприємств; коефіцієнт плинності підприємств; а також показниками, що характеризують експортну діяльність МСП.

Таким чином, аналіз функціонування малих підприємств в Україні підтверджує значимість підприємництва в економіці. Про це свідчить і показник зайнятості населення в малому та середньому бізнесі (41% населення працездатного віку) і частка виробленої продукції в структурі ВВП малими підприємствами (22%). Інноваційний розвиток підприємств пов'язаний, в першу чергу, з науково-технічною діяльністю (8,5 % малих підприємств) та освітою (всього 1% малих підприємств), що говорить про необхідність стимулювання інноваційного розвитку підприємництва.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, в Україні необхідно реалізувати реальні кроки з підтримки та стимулювання інноваційного розвитку малих підприємств, які полягають в удосконаленні наявних і прийнятті нових нормативно-правових актів, положення яких гарантували б реальний розвиток співпраці та інтеграції науки в бізнес і навпаки, покращення стратегічного планування, створенні центрів з вивчення внутрішнього і зовнішнього ринків, організації ярмарків, наданні консалтингових та аудиторних послуг. Важливо запроваджувати спрощений порядок реєстрації малих підприємств, спрощений порядок подання фінансової звітності та ведення бухгалтерського обліку; забезпечення державним замовленням; застосування пільгових митних тарифів; пільгового режиму оподаткування; пільгового кредитування; лізингу, прискореної амортизації, відшкодування витрат на НДДКР, пов'язаних з основною виробничою і торговою діяльністю, із суми оподаткованого доходу. Базовою ланкою розви-тку інноваційної активності малих підприємств мають стати регіональні програми, головними завданнями яких є створення нормативних та організаційно-економічних засад розвитку мА-лого та середнього підприємництва, а також формування і запровадження механізмів підтримки, які б сприяли розвитку малого підприємництва [5]. На регіональному рівні необхідно знайти можливість максимально поєднувати інтереси суб'єктів підприємницької діяльності з інтересами адміністративно-територіальних одиниць, використовувати регіональні особливості, природно-ресурсний потенціал та стимулювати розвиток підприємництва за рахунок власних ресурсів регіону.

В перспективі подальших досліджень та наукового пошуку вирішення проблем іннова-

ційного розвитку малих підприємств необхідно вивчати та систематизувати системні фактори впливу та стимулювання даного процесу, дослідження можливостей регіонів України, удосконалення регіональних програм розвитку малих підприємств.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Брік І.Є. Державна політика стимулювання інноваційної активності малих підприємств в Україні / Брік І.Є. // Бізнес інформ. – № 6. – 2015. – С. 23-24.

2. Майстро С.В. Теоретичні засади механізму державного регулювання інноваційного розвитку економіки України / С.В. Майстро, Т.М. Вітренко-Хрустальова // Теорія та практика державного управління: зб. наук. праць. – Х.: Вид-во ХарРІ НАДУ "Магістр", 2013. – Вип. 1 (40). – С. 3 – 10.

3. Перерва П.Г. Формування інноваційної сфери в підприємництві / П.Г. Перерва, К. Шимпф, А.В. Косенко // Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність : тр. 6-ї Міжнар. наук.-практ. Internet-конф. студ. та молодих вчених, 20 грудня 2015 р. / ред. П.Г. Перерва, Є.М. Строков, О.М. Гуцан. – Харків : НТУ "ХПІ", 2015. – С. 100-101.

4. Полозова Т.В. Модель оцінки можливості інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства / Т.В. Полозова // Науковий Вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. Випуск 13. – 2015. – № 13. – Ч. 4 – С. 65-71.

5. Регіональні програми розвитку малого і середнього підприємництва: структура, пріоритети, фінансування / Н. Балдич, О. Романюк, Л. Чорній. – К.: Центр громадської експертизи, Центр міжнародного приватного підприємництва, 2015. – 24 с.

6. Романська О. Аналіз статистичних показників розвитку підприємництва в Україні у 2015 році [Електронний ресурс] / О. Романська. – Режим доступу: http://platforma-msb.org/analiz-statystychnyh-pokaznykiv-rozvytku-pidpryyemnytstva-v-ukrayini-u-2015-rotsi/.

7. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/doccatalog/list?currDir=48718.

8. Тимченко О.І. Проблеми та перспективи розвитку малого підприємництва в регіонах України / О.І. Тимченко // Ефективна економіка. -2015. - №6

REFERENCES

1. Bric, I.E. (2015) Derzhavna polityka stymuliuvannia innovatsiinoi aktyvnosti malykh pidpryiemstv v Ukraini [State policy of stimulation of innovative activity of small enterprises in Ukraine]. Business the Inform, 6 23-24 [in Ukraine].

2. Maistro, S.V., & Vetrenko-Khrustalyova T.M. (2013). Teoretychni zasady mekhanizmu derzhavnoho rehuliuvannia innovatsiinoho rozvytku ekonomiky Ukrainy [Theoretical bases of the state regulation machinery of innovative development of the economy of Ukraine]. Theory and practice of public administration: digest of sciences. works. - M.:HarRi NAGU`s publishing house "Master". (Vols. 1), (pp 3-10) [in Ukraine].

3. Pererva, P.G., Shimpf, K., & Kosenko, A.V. (2015). Formuvannia innovatsiinoi sfery v pidpryiemnytstvi [Forming of the innovative sphere in an entrepreneurship]. P.G. Pererva, E. M. Strokov, A. M. Gutsan. (Eds.) The Strategy of innovative development of the economy of Ukraine: problems, prospects, efficiency: VI International scientific and practical. Internet-konf. student. and young scientists. (pp 100-101) Kharkiv: NTU "HPI" [in Ukraine].

4. Polozova, T.V. (2015) Model otsinky mozhlyvosti innovatsiino-investytsiinoho rozvytku pidpryiemstva [The model of assessment of a possibility of innovative and investment development of entity]. Scientific Bulletin of the Kherson state university. Series Economic sciences, 13, 65-71. [in Ukraine].

5. Baldych, N., Romaniuk A., & Cherny L. (2015) Rehionalni prohramy rozvytku maloho i serednoho pidpryiemnytstva: struktura, priorytety, finansuvannia [Regional development programs of a small and average entrepreneurship: structure, priorities, financing]. M.: Center of public examination, Center of the international private entrepreneurship. [in Ukraine].

6. Romanska, O. (2015) Analiz statystychnykh pokaznykiv rozvytku pidpryiemnytstva v Ukraini u 2015 rotsi. [Statistical indexes analiz of development of enterprise in Ukraine in 2015 year] Retrieved from: http://platforma-msb.org/analiz-statystychnyh-pokaznykiv-rozvytku-pidpryyemnytstva-v-ukrayini-u-2015-rotsi/.

7. Stratehiia innovatsiinoho rozvytku Ukrainy na 2010 – 2020 roky v umovakh hlobalizatsiinykh vyklykiv [The strategy of innovative development of Ukraine in 2010 - 2020 years in the conditions of globalization challenges]. (n.d.). kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/ Retrieved from http: //kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/doccatalog/list? CurrDir = 48718. [in Ukraine].

8. Timchenko, A. I. (2015) Problemy ta perspektyvy rozvytku maloho pidpryiemnytstva v rehionakh Ukrainy [Problems and the prospects of development of a small entrepreneurship in regions of Ukraine]. Effective economy, 6. [in Ukraine].

Одержано 6.03.2017 р.

УДК 336.4:658:69.003

Мамонов К.А., Пруненко Д.В.

ХАРАКТЕРИСТИКА НАПРЯМІВ ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Метою дослідження є визначення напрямів формування капітальних інвестицій для забезпечення ефективності використання інтелектуального капіталу (ІК) на будівельних підприємствах. Для досягнення поставленої мети вирішуються наступні завдання: провести аналіз стану та динаміки капітальних інвестицій у будівельній галузі; охарактеризувати структуру капітальних інвестицій; визначити напрями здійснення капітальних інвестицій у інтелелектуальний капітал. Доведено важливість зростання ефективності формування капітальних інвестицій для розвитку будівельних підприємств у контексті забезпечення реалізації шляхів підвищення інтелектуального капіталу. Виявлені неоднозначні тенденції у сфері використання капітальних інвестицій, що створює підгрунтя для зниження рівня ефективності формування елементів інтелектуального капіталу. Зокрема динаміка обсягу капітальних інвестицій у будівельній галузі протягом 2013 – 2015 рр. має хвилеподібний характер, де періоди падіння змінювались на зростання. Визначені значні зміни у структурі капітальних інвестицій у нематеріальні активи, що негативно впливає на розвиток інтелектуального капіталу і потребує здійснення антикризових дій.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, капітальні інвестиції, нематеріальні активи, будівельні підприємства, програмне забезпечення та бази даних.

Постановка проблеми. Для забезпечення функціонування підприємств будівельної галузі важливою умовою є забезпечення ефективності формування й використання капітальних інвестицій, які впливають на інтелектуальний капітал. На сучасному етапі у розвинених економічних системах спостерігається зростання значимості *ІК* у функціонуванні компаній зокрема і розвитку держави, у цілому. Так, у вартості підприємств економічно розвинених країн інтелектуальний капітал займає питому вагу у діапазоні від 60 до 80%. Порівняно із матеріальними ресурсами у вартості активів на підприємствах США *ІК* займає 86%. Більшість фахівців вважають, що інтелектуальна економіка стимулює отримання достатньо високих прибутків при незначному використанні капіталу та людських ресурсів [1].

Крупні міжнародні корпорації також приділяють значну увагу ІК (наприклад, у компанії Кока-Кола вартість інтелектуального капіталу займає 94%). На розвиток інтелектуального капіталу у практичному аспекті вплинула діяльність таких компаній: Scandia, Dow-Chemical, The Canadian Imperial Bank of Commerce, Celemi, Ernst & Young, KPMG, Deloitte & Touche, Xerox, Gemini, McKinsey та ін.

На вітчизняних підприємствах формування та використання ІК знаходиться на низькому рівні. Зокрема питома вага інтелектуального капіталу у вартості суб'єктів господарювання займає близько 1%, вартість нематеріальних активів – майже 0,01%.

Сучасний розвиток будівельної галузі характеризується неоднозначними тенденціями, пов'язаними із хвилеподібними тенденціями обсягів будівельного виробництва, зниженням виробничо-господарського потенціалу, низьким рівнем використання інтелектуального капіталу.

Поглиблюють представлені проблеми у будівельній галузі низький рівень платоспроможності населення, необгрунтована кредитна політика Національного банку України, високі темпи інфляції та інфляційні очікування, настабільність соціально-економічного стану держави, проведення антитерористичної операції та ін.

У таких умовах особливого значення має забезпечення ефективності формування й використання *ІК* на будівельних підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенням питань щодо формування та використання інтелектуального капіталу на підприємствах займаються вчені: Ю. Бажал [2], Е. Брукинг [3], О. Бутнік-Сіверський [1], О. Кендюхов [4], В. Платонов [5], Й. Руус [6] та ін.

© **Мамонов Костянтин Анатолійович**, д.е.н, проф., професор кафедри земельного адміністрування та геоінформаційних систем Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова, м. Харків, тел.: +380992917354, e-mail: kostia_mamonov@mail.ru

Пруненко Дмитро Володимирович, доцент кафедри транспортних систем і логістики Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова, м. Харків

Поряд з цим залишаються невирішеними питання щодо зростання ефективності використання джерел фінансування напрямів використання інтелектуального капіталу на будівельних підприємствах.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є визначення напрямів формування капітальних інвестицій для забезпечення ефективності використання інтелектуального капіталу на будівельних підприємствах.

Для досягнення поставленої мети вирішуються наступні завдання:

- ✓ провести аналіз стану та динаміки капітальних інвестицій у будівельній галузі;
- ✓ характеристика структури капітальних інвестицій;
- ✓ визначення напрямів здійснення капітальних інвестицій у інтелелектуальний капітал.

Опис основного матеріалу дослідження. Для забезпечення ефективності функціонування будівельних підприємств та напрямів використання інтелектуального капіталу особливого значення набувають визначення особливостей формування капітальних інвестицій. У цьому контексті запропоновано проаналізувати стан, структуру та динаміку капітальних інвестицій у будівництві.

Динаміка обсягу капітальних інвестицій у будівельній галузі протягом 2013 – 2015 рр. має хвилеподібний характер (рис. 1). Якщо за 2013 – 2014 рр. спостерігається зниження обсягів капітальних інвестицій майже у 1,3 рази, то за наступний рік – збільшився порівняно із минулим роком у 1,2 разів. Це свідчить про нестабільність у сфері використання капітальних інвестицій, що створює підгрунтя для зниження рівня ефективності формування елементів інтелектуального капіталу.

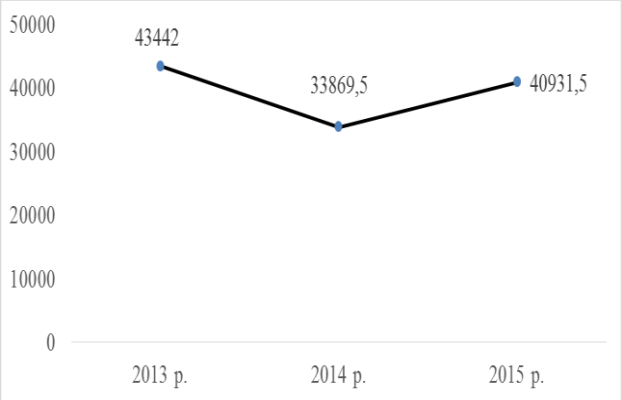


Рис. 1 Динаміка капітальних інвестицій у будівельній галузі за 2013 – 2015 рр., млн грн. [7]

Динаміка структурних елементів капітальних інвестицій за 2013 – 2015 рр. представлено у табл. 1.

У результаті аналізу визначено, що за 2013 – 2015 рр. спостерігається зростання капітальних інвестицій як у матеріальні, так і нематеріальні активи. Поряд з цим, найбільшу питому вагу у структурі капітальних інвестицій складають інвестиції у матеріальні активи (у 2015 р. – 93,3%). Така динаміка обумовлена збільшенням питомої ваги:

- житлових будівель – на 15,2%;
- транспортних засобів – на 10,8%;
- землі – на 25%;
- довгострокових біологічних активів рослинництва та тваринництва – на 11,1%.

Проте за досліджений період спостерігалось скорочення питомої ваги капітальних інвестицій у матеріальні активи внаслідок зниження:

- питомої ваги інвестицій у нежитлові будівлі – на 12,1%;
- інженерні споруди – на 9,7%;
- машини, обладнання та інвентар – на 2,2%;
- інші матеріальні активи - на 20%.

Таблиця 1

Динаміка структурних елементів капітальних інвестицій за 2013 – 2015 рр.*

Елементи капітальних інвестицій	2013 р.		2014 р.		2015 р.	
	млн грн.	%	млн грн.	%	млн грн.	%
інвестиції у матеріальні активи, з них:	**239393,6**	**95,8**	**212035,1**	**96,6**	**254730,9**	**93,3**
житлові будівлі	36128,9	14,5	33177	15,1	45609,8	16,7
нежитлові будівлі	45252,3	18,1	40859,7	18,6	43330,9	15,9
інженерні споруди	51844,2	20,7	46599,3	21,2	50948,7	18,7
машини, обладнання та інвентар	79032,9	31,6	68948,8	31,4	84423,2	30,9
транспортні засоби	16246,8	6,5	13830,4	6,3	19650	7,2

Продовження табл.1

земля	1018,6	0,4	999,3	0,5	1441,8	0,5
довгострокові біологічні активи рослинництва та тваринництва	2358,4	0,9	2034,2	0,9	2762,6	1,0
інші матеріальні активи	7511,5	3,0	5586,4	2,5	6563,9	2,4
інвестиції у нематеріальні активи, з них:	**10479,8**	**4,2**	**7384,8**	**3,4**	**18385,5**	**6,7**
програмне забезпечення та бази даних	3477,6	1,4	3207,3	1,5	4908,4	1,8
права на комерційні позначення, об'єкти промислової власності, авторські та суміжні права, патенти, ліцензії, концесії тощо	5631,5	2,3	2974,3	1,4	12457,8	4,6
Всього капітальні інвестиції	249873,4	100,0	219419,9	100,0	273116,4	100,0

** Складено авторами за даними [7]*

Обсяг інвестицій у нематеріальні активи за 2013 – 2015 рр. збільшився на 75,4%. Така динаміка відповідає сучасним тенденціям розвитку розвинених економік, де зростає значення нематеріальних активів, які в існуючих статистичних даних відображають напрями та особливості формування й використання інтелектульного капіталу. За досліджений період спостерігається збільшення питомої ваги капітальних інвестицій у нематеріальні активи у загальній їх структурі в 1,6 разів за рахунок зростання питомої ваги:

програмного забезпечення та бази даних – на 28,6%;

права на комерційні позначення, об'єкти промислової власності, авторські та суміжні права, патенти, ліцензії, концесії тощо – у 2 рази.

Слід зазначити, що у цілому капітальні інвестиції у нематеріальні активи, які характеризують частину інтелектуального капіталу в економіці держави, займають всього 6,7% (див. табл. 1). Це свідчить про те, що у тенденції вітчизняної економіки характеризуються відставанням від напрямів розвитку розвинених економічних систем.

У структурі капітальних інвестицій у елементи нематеріальних активів (рис. 2 – 4) найбільшу питому вагу у 2013 р. складають права на комерційні позначення, об'єкти промислової власності, авторські та суміжні права, патенти, ліцензії, концесії тощо (62%), програмне забезпечення та бази данних займають 38% (рис. 2).

Рис. 2 Структура капітальних інвестицій у елементи нематеріальних активів у 2013 р. [7]

У 2014 р. спостерігається значні трансформаційні зміни у структурі капітальних інвестицій у нематеріальні активи, де найбільшу питому вагу складає програмне забезпечення та бази даних (51,9%) (рис. 3).

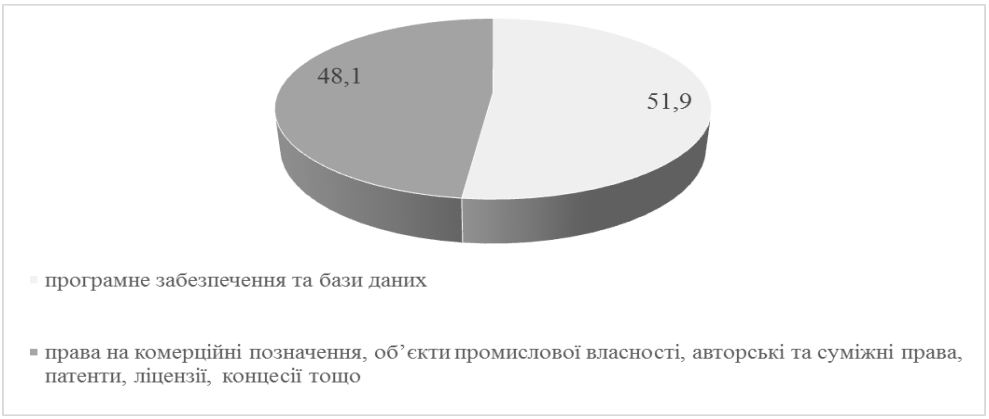


Рис. 3 Структура капітальних інвестицій у нематеріальних активах у 2014 р., % [7]

Це відповідає сучасним тенденціям вітчизняної економіки, в якій спостерігається зростання значення напрямів розвитку програмного забезпечення та бази даних.

У структурі капітальних інвестицій у нематеріальних активах у 2015 р. (рис. 4) порівняно з минулим роком спостерігається зростання права на комерційні позначення, об'єкти промислової власності, авторські та суміжні права, патенти, ліцензії, концесії, які зайняли найбільшу питому вагу (71,7%).

Рис. 4 Структура капітальних інвестицій у нематеріальних активах у 2015 р., % [7]

Скорочення програмного забезпечення та баз даних вказує на те, що у 2015 р. знижується привабливість представленої галузі як у вітчизняних, так і міжнародних економічних відношеннях.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, важливого значення набуває здійснення антикризових дій, спрямованих на вирішення складних структурних проблем шляхом підвищення ефективності використання капітальних інвестицій, які забезпечують формування інтелектуального капіталу на будівельних підприємствах.

Перспективними напрямами подальших досліджень у контексті зростання ефективності формування та використання інтелектуального капіталу на будівельних підприємствах є:

- удосконалення напрямів визначення *ІК* на основі стейкхолдерно-орієнтованого підходу інтегральної оцінки інтелектуального капіталу, враховуючи особливості функціонування підприємств будівельної галузі;
- формування інформаційно-аналітичного забезпечення інтегральної оцінки інтелектуального капіталу;
- розробка й реалізація організаційно-економічного механізму управління *ІК* на будівельних підприємствах;
- розробка та використання стратегії розвитку будівельних підприємств на основі стейкхолдерно-орієнтованого підходу інтегральної оцінки інтелектуального капіталу;
- визначення пріоритетних напрямів зростання ефективності формування та використання інтелектуального капіталу будівельних підприємств, як важливого активу, що впливає на їх розвиток;
- удосконалення системи обліку *ІК*,

враховуючи сучасний міжнародний досвід;

- характеристика компонентів інтелектуального капіталу, визначення напрямів та інструментів їх оцінки, враховуючи особливості функціонування будівельних підприємств.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бутнік-Сіверський О. Інтелектуальний капітал : теоретичний аспект / О. Бутнік-Сіверський // Інтелектуальний капітал. – 2002. - № 1. – С. 16 – 27.

2. Бажал Ю. М. Знаннєва економіка: слово та діло. [Електронний ресурс] / Ю. М. Бажал. - Режим доступу : www.google.com.ua/url?sa.

3. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Э. Брукинг. – СПб. : Питер, 2001. – 128 с.

4. Кендюхов О. В. Організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним капіталом підприємства. [Електронний варіант] / О. В. Кендюхов. Режим доступу : www.lib.ua-ru.net/diss/cont/349143.html.

5. Платонов В. В. Системы управления интеллектуальным капиталом на новом этапе технико-экономического развития: методологический аспект. [Электронный ресурс] / В. В. Платонов, В. П. Воробъев, Н.Н. Тихомиров. – Режим доступа : http://innovations2005.narod.ru/papers/management_systems_sf.pdf.

6. Руус Й. Интеллектуальный капитал : практика управления / Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстрем. - СПб. : Высшая школа менеджмента, 2008. – 461 с.

7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

REFERENCES

1. Butnik-Seversky, A. (2002). Intelectual`nuj kapital: teoretuchnuj aspect [Intellectual capital: a theoretical aspect]. Intellectualnuj kapital - Intellectual capital, 1, 16 – 27 [in Ukrainian].

2. Bazhal, Y.M. Znanieva ekonomika: slovo i dilo [Knowledge Economy: word and deed]. (n.d.). *www.google.com.ua/url?sa*. Retrieved from http:// www.google.com.ua/url?sa [in Ukrainian].

3. Brooking, E. (2001). Intellectual`nuj kapital [Intellectual Capital]. SPb: Peter 128 [in Russian].

4. Kendyukhov, O.V. Organizachijno-economicheskij mechanism upravlinnia kapitalom pidpruemstva [Organizational-economic mechanism of intellectual capital management company]. (n.d.). *www.lib.ua-ru.net/diss/cont/349143.html*. Retrieved from http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/349143.html [in Ukrainian].

5. Platonov, V.V., & Vorob`yov, V.P., & Tuchomirov, N.N. Sistemu upravlenia intellectual`num kapitalom pidpruemstva [Intellectual capital management systems to the new stage of technical and economic development: methodological aspect]. (n.d.). *innovations2005.narod.ru/papers/management_systems_sf.pdf*. Retrieved from http://innovations2005.narod.ru/papers/management_systems_sf.pdf [in Russian].

6. Ruus, J., & Pike, S., & Fernstrem, L. (2008). Intellectual`nuj kapital: praktika upravlenia [Intellectual capital: Management Practices]. SPb: Graduate School of Management. 461 [in Russian].

7. Oficial`nuj sait Dergavnogo komitetu statustuku Ukrainu [The official site of the State Statistics Committee of Ukraine]. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua [in Ukrainian].

Одержано 21.01.2017 р.

УДК 338:657

Нагорна І.В.

ЕКОНОМІКО-СУТНІСНИЙ ВИМІР ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В АНАЛІТИЧНІЙ СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ

У статті проаналізовано зміст категорії «інформаційне забезпечення», сформовано систему інформаційного забезпечення управління фінансово-майновим станом підприємства, схарактеризовано чинники, які вливають на рівень інформаційного забезпечення, подано етапи формування та вимоги до фінансової інформації. Визначено основні аспекти концепції системи інформаційного забезпечення управління фінансовою стійкістю та, на основі цього, побудовано модель руху інформаційного забезпечення аналітичних процедур.

Ключові слова. *Інформаційне забезпечення, фінансова стійкість, обліково-аналітичне забезпечення, управління, аналіз, система, підприємство.*

Постановка проблеми. Наявність значної кількості загроз для стійкого та ефективного функціонування будь-якого підприємства країни потребує удосконалення наявних та розроблення нових механізмів гарантування фінансової стабільності на мікрорівні. За умов високого рівня невизначеності функціонування підприємств, порядок формування та використання інформаційного забезпечення з метою управління фінансовою стійкість постає однією з ключових проблем. Основним елементом якісного інформаційного поля є обліково-аналітичне забезпечення, як система генерації та обробки зовнішніх та внутрішніх даних. Удосконалення теоретичного підґрунтя інформаційного забезпечення визначає необхідність уточнення відповідних концептуальних засад його формування та використання під час розробки оперативних і стратегічних завдань в управлінні фінансовою стійкістю підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем формування інформаційного забезпечення в управлінні підприємствами різних видів економічної діяльності, визначенню його сутності й складових присвятили свої праці такі вчені як: С.П. Барановська, І.А. Бланк, М.І. Бондар, О.М. Брадул, Р.Ф. Бруханський, В.О. Волощук, О.Д. Гудзинський, Н.В. Голячук, В.М. Жук, А.Г. Загородній, Т.Г. Камінська, М.Д. Корінько, О.А. Кравченко, М.Д. Крамчанінова, Ю.Д. Маляревський, Б.Г. Маслов, Є.В. Мних, Т.М. Пахомова, А.А. Пилипенко, М.С. Пушкар, І.Б. Садовська, Я.В. Соколов, В.В. Смирнова, Н.А. Тичиніна, Г.Б. Тітаренко, Л.В. Усатова та ін.

Віддаючи належне науковій та практичній значущості праць учених, слід визнати, що у вітчизняній і зарубіжній літературі дотепер не знайшли відповідного відображення деякі важливі аспекти формування інформаційного забезпечення для прийняття якісних рішень в аналітичній системі управління фінансовою стійкістю підприємства.

Формулювання цілей статті. Метою даної роботи є обґрунтування сутності та визначення складових інформаційного забезпечення управління фінансовою стійкістю підприємств.

Опис основного матеріалу дослідження. Дослідження підтвердило, що в економічній літературі крім категорії «інформаційне забезпечення», яке отримало широке трактування з точки зору його змістового наповнення, застосовують й інші пов'язані із ним поняття. У науковій літературі вченими інформаційне забезпечення розглядається через призму різних термінів, а саме:

- обліково-аналітичне забезпечення, як форма організації всіх видів обліку й аналізу [7] та як єдність підсистем обліку, аудиту та аналізу, взаємодіючих через інформаційні потоки в процесі формування і передачі оперативної та якісної обліково-аналітичної інформації [5];
- обліково-аналітична система як система, що ґрунтується на даних оперативного, статистичного, фінансового і управлінського обліку, включаючи оперативні дані, і використовує для економічного аналізу статистичну, виробничу, довідкову та інші види інформації [2];
- обліково-інформаційне забезпечення як раціональна модель обліково-інформаційного забезпечення повинна враховувати як внутрішні, так і зовнішні інформаційні сфери,

© **Нагорна Ірина Володимирівна,** викладач кафедри економіки підприємства та економічної теорії Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету, м. Харків, тел.: +380997871963, e-mail: nagornaya.iv@gmail.com

відображаючи комплексну консолідовану інформацію про діяльність підприємства і його перспективи [4].

Як видно зі стислого аналізу змісту тлумачень, всі наведені терміни, котрі використовуються для визначення сутності тотожних понять, характеризують процес акумулювання, обробки та передачі обліково-аналітичної інформації, необхідної зовнішнім і внутрішнім користувачам різних рівнів управління з метою прийняття ними відповідних рішень. Це дає підстави до того, що для означення поданих змістових складових у досліджуваних термінах доцільно використовувати єдиний термін, приміром «інформаційне забезпечення», який у літературі має дещо неоднозначні підходи до визначення. Зокрема, як процес безперервного цілеспрямованого підбору відповідних інформативних показників, необхідних для здійснення аналізу, планування і підготовки ефективних оперативних управлінських рішень за всіма аспектами фінансової діяльності підприємства [3] і як сукупність форм, методів та інструментів управління інформаційними ресурсами, необхідних й придатних для реалізації аналітичних та управлінських процедур, що забезпечують стабільне функціонування підприємства, його стійкий перспективний розвиток [1].

Такий підхід до питання елементів інформаційного забезпечення в рамках системи управління фінансово-майновим станом підприємства вимагає проведення окремого дослідження етапів формування (рис. 1).

Рис. 1 Складові системи інформаційного забезпечення управління фінансово-майновим станом підприємства*

* *Розроблено автором*

Відповідно, елементами поданої на рисунку 1 системи інформаційного забезпечення є облік та аналіз, які взаємодіють між собою через інформаційні потоки, формуючи потужну базу даних для прийняття рішень і здійснення контролю. З огляду на зазначені складові системи, необхідно визначити та схарактеризувати чинники [6], які впливають на рівень інформаційного забезпечення, а саме зовнішні:

- коло зовнішніх користувачів;
- рівень розкриття інформації для задоволення інформаційних потреб зовнішніх користувачів;

та внутрішні:

- розміри підприємства та масштаб діяльності;
- структура управлінського апарату;
- інформаційні потреби користувачів;
- кваліфікаційний рівень працівників облікового і аналітичного підрозділів;
- рівень деталізації та узагальнення інформації;
- періодичність подання інформації.

Доцільним вбачається проаналізувати вплив окремих із зазначених чинників на формування обсягів інформаційного забезпечення. Розміри підприємства та масштаб діяльності впливають на організацію структурних елементів системи управління, необхідність інформаційного забезпечення для проведення аналізу та контролю. Розширення масштабів діяльності вимагає створення додаткових елементів у системі управління, розгалужену структуру каналів надання і отримання економічної інформації та збільшення обсягів вхідної та вихідної облікової і аналітичної інформації.

Інформаційні потреби користувачів мають прямий вплив, адже для кожного окремого користувача внутрішнього і зовнішнього середовища необхідно чітко визначити обсяги та види обліково-аналітичної інформації, рівень її узагальнення й форму подання. На проведення відповідних облікових і аналітичних процедур для підготовки управлінської інформації слід попередньо здійснювати розрахунки витрат часу, кількості працівників та враховувати рівень їх кваліфікації.

Розглядаючи процес формування інформаційного поля, вважаємо за доцільне використання етапізації поданої Максимівим Ю.В., якісне дотримання якої сприятиме підвищенню результативності інформації на виході, а саме:

- виявлення, накопичення та реєстрація облікової інформації у первинних документах;
- узагальнення масиву первинної облікової інформації шляхом складання внутрішньої та зовнішньої звітності підприємства;
- здійснення аналітичної обробки сукупності облікових даних [10].

Як виходить із визначень сутності інформаційного забезпечення, його ресурсне наповнення для аналізу фінансової стійкості здійснюється через збір і обробку даних в системі бухгалтерського обліку із дотриманням якісних характеристик фінансової інформації. Одержана аналітиками інформація повинна відповідати певним вимогам (табл. 1) та якісним характеристикам.

Таблиця 1

Вимоги до інформаційного забезпечення аналізу [9]

Вимоги до інформації	Характеристика
Ефективність	Мінімум затрат на збирання, обробку, зберігання та використання даних
Об'єктивність	Інформація повинна адекватно відповідати дійсному стану справ, бути достовірною
Повнота	Необхідно володіти інформацією за всіма об'єктами, показниками
Оперативність	Інформація для проведення аналізу в будь-який момент повинна бути готовою для використання
Єдність	Інформація може надходити з різних джерел, тому необхідно усунути відокремленість та дублювання джерел інформації
Порівнянність	Інформація повинна бути порівнянною щодо показників плану та минулих років
Перспективність	Для аналізу потрібна прогнозна інформація з урахуванням можливої перспективи регулювання господарського процесу

Вимоги до інформаційного забезпечення оцінки фінансової стійкості підприємства мають бути доповнені якісними характеристиками, які визначені в Концептуальній основі [8]. Для того, щоб фінансова інформація була корисною, вона повинна бути доречною та правдиво подавати те, що вона призначена подавати. Корисність фінансової інформації посилюється, якщо вона є зіставною, її можна перевірити, вчасною та зрозумілою. Основоположними якісними характеристиками є доречність та правдиве подання.

Наведене вище дозволяє визначити основні аспекти концепції системи інформаційного забезпечення управління фінансово-майновим станом підприємства (рис. 2).

Метою функціонування системи є формування та передача оперативного і якісного інформаційного забезпечення за для обґрунтованості й ефективності прийняття управлінських рішень у системі управління фінансовою стійкістю підприємства. Об'єктом системи є підприємство, а предметом – рівень його фінансової стійкості.

Система виконує інформаційну, облікову, аналітичну та контрольну функції та відповідні їм завдання, що забезпечують надання інформаційної підтримки у прийнятті управлінських рішень; здійснення аналізу та оцінку фінансової стійкості підприємства в цілому та в різних аналітичних розрізах; планування і контроль ефективності діяльності підприємства; обґрунтування пріоритетних напрямків його розвитку.

Специфіка управління фінансовою стійкістю має проявлятися у всіх окреслених складових системи інформаційного забезпечення: у підсистемі обліку – через формування обліково-звітної інформації, що максимально достовірно віддзеркалює фінансово-майновий стан в різних аналітичних розрізах; у підсистемі аналізу – через формування аналітичного інструментарію оцінки фінансової стійкості.

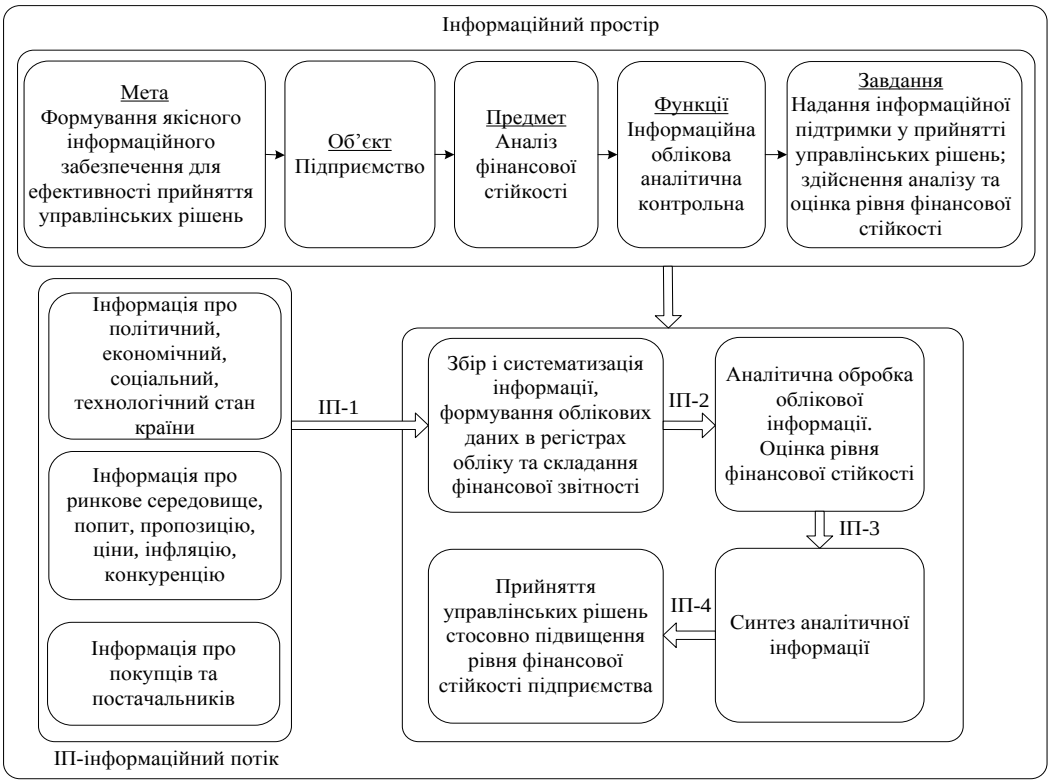


Рис. 2 Концептуальна модель руху інформаційного забезпечення аналітичних процедур*

* *Розроблено автором*

З метою отримання належного інформаційного забезпечення системи управління фінансовою стійкістю підприємства засобами обліку і аналізу сформулювало комплекс завдань для досягнення ефективного обліково-аналітичного забезпечення реалізації управлінської функції: - розробка критеріїв та порядку оцінки якості інформації, яка створюється у системі бухгалтерського обліку та економічного аналізу; - розробка методики оцінки якості облікового циклу та процесу аналітичної обробки облікової інформації; - встановлення порядку генерування необхідного внутрішнім стейкхолдерам обсягу даних у системі обліку та порядку подальшої їх трансформації в аналітичну інформацію.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Дослідження інформаційного забезпечення для потреб систем і управлінської діяльності дозволило виокремити сутнісні характеристики, які у взаємозв'язку визначають його змістовне наповнення для підвищення рівня інформованості.

Побудовано концептуальну модель інформаційного забезпечення на мікрорівні з виокремленням основних її складових – мети, об'єкт, предмет, функцій і завдань, а також принципів побудови взаємозв'язків як в межах обліково-аналітичного забезпечення, так і на рівні системи управління, з використанням адаптованих елементів, які сприяють обґрунтуванню методичних аспектів за відповідними напрямами обліково-аналітичного забезпечення.

Водночас подальшого розгляду потребують процеси формування інформаційних каналів й узагальнення звітних даних.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Апостолов А.О. Информационное обеспечение развития предпринимательскихструктур / В.В. Смирнова, А. О. Апостолов // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Зб. наук. праць СНУ ім. В. Даля. – 2003. – Вип. 11. – С. 294–297.

2. Барановська С.П. Обліково-аналітичне забезпечення як невід'ємна складова управління підприємством / С. П. Барановська // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : [збірник наукових праць] / відповідальний редактор О. Є. Кузьмін. - Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2012. – С. 8-11.

3. Бланк И.А. Энциклопедия финансового менеджера: В 4 т. Т. 1. Концептуальные основы финансового менеджмента / Бланк И. А. – 2-е изд., стереотип. – М. : Омега-Л, 2008. – 447 с.

4. Бруханський Р.Ф. Модернізація обліково-інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств / Р. Ф. Бруханський // матеріали колективної монографії у 2 т. / за ред.

П.Й. Атамас [Сучасний бухгалтерський облік, аналіз і аудит: галузевий аспект, 1 т.]. – Дніпропетровськ: «Герда», 2013. С. 21- 34.

5. Волощук Л.О. Обліково-аналітичне забезпечення управління інноваційним розвитком підприємства / Л. О. Волощук // Праці Одеського політехнічного університету. - Вип. 2 (36). – 2011.- С. 329-334.

6. Гоголь Т.А. Обліково-аналітичне забезпечення як складова інформаційного управління діяльності підприємств малого бізнесу // Економічні проблеми стабільного розвитку. Тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О.Ф. (м. Суми, 24-26 квітня, 2013 р.) : у 4 т. / за заг. ред. О. В. Прокопенко. – Суми : Сумський державний університет, 2013. – Т. 1. – С. 56-58.

7. Загородній А.Г. Оцінювання ефективності системи обліково-аналітичного забезпечення менеджменту підприємства / А. Г. Загородній // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції ["Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні"], (Тернопіль, 23-24 квітня 2010р.) / М-во освіти і науки України, ТНЕУ. – Т. : Крок, 2010. – С. 31-32.

8. Концептуальна основа фінансової звітності, видана РМСБО у вересні 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_009.

9. Кремень В.М. Оцінювання фінансової стійкості підприємства / В.М. Кремень // Актуальні проблеми економіки. - 2011. - №1. - С.107 – 115.

10. Максимів Ю.В. Організаційні підходи до вдосконалення системи обліково-аналітичного забезпечення управління відходами деревообробного виробництва / Ю. В. Максимів // Вісник національного університету водного господарства та природокористування. Економіка : зб. наук. Праць. – Рівне. – 2011. – Випуск 2 (54). – С. 131-138.

REFERENCES

1. Smyrnova, V.V. &Apostolov, A.O. (2003). Ynformatsyonnoe obespechenye razvytyya predprynymatel′skykhstruktur [nformation support for the development of entrepreneurial structures]. // *Ekonomika. Menedzhment. Pidpryyemnytstvo. – Economic since. Management. Business.* 11. 294–297. [in Russian].

2. Baranovs′ka, S.P. (2012). Oblikovo-analitychne zabezpechennya yak nevid″yemna skladova upravlinnya pidpryyemstvom [Accounting and analytical support as an integral part of business management] O.Ye. Kuz′min (Eds.), *.Menedzhment ta pidpryyemnytstvo v Ukrayini: etapy stanovlennya i problemy rozvytku - Management and Entrepreneurship in Ukraine and stages of development problems.* (pp. 8-11). Lviv: Lviv Polytechnic National University Publishing House [in Ukrainian].

3. Blank Y.A. (2008). *Éntsyklopedyya fynansovoho menedzhera [Encyclopedia Financial Manage]* (Vols. 1-4). Moscow : Omeha-L [in Russian].

4. Brukhans′kyy, R.F. (2013). *Modernizatsiya oblikovo-informatsiynoho zabezpechennya stratehichnoho menedzhmentu sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstv [Modernization of accounting and strategic management information support farm]. Suchasnyy bukhhalters'kyy oblik, analiz i audyt: haluzevyy aspekt [Modern accounting, analysis and audit, sectoral dimension]*. Atamas P.Y. (Ed.). Dnepropetrovsk: «Herda» [in Ukrainian].

5. Voloshchuk, L.O. (2011). Oblikovo-analitychne zabezpechennya upravlinnya innovatsiynym rozvytkom pidpryyemstva [Accounting and analytical support of innovative development company]. *Pratsi Odes'koho politekhnichnoho universytetu. - Proceedings of Odessa Polytechnic University.* 2 (36). 329-334. [in Ukrainian].

6. Hohol′, T.A. (2013). Oblikovo-analitychne zabezpechennya yak skladova informatsiynoho upravlinnya diyal′nosti pidpryyemstv maloho biznesu [Accounting and analytical support as part of information management activities of small businesses]. O.V. Prokopenko (Eds.), *Ekonomichni problemy staloho rozvytku – Economical Problems of Sustainable Development:* Proceedings of the International Scientific and Practical Conference dedicated to the memory of prof. Balatskii O.F. (Vols. 1), (pp. 109-111). Sumy: SumSU [in Ukrainian].

7. Zahorodniy, A.H. (2010). Otsinyuvannya efektyvnosti systemy oblikovo-analitychnoho zabezpechennya menedzhmentu pidpryyemstva [Evaluation of the effectiveness of the accounting and analytical software enterprise management] *Stan i perspektyvy rozvytku oblikovo-informatsiynoyi systemy v Ukrayini - Condition and prospects of accounting and information system in* Ukraine Proceedings of the International Scientific and Practical Conference (pp. 31-32). Ternopil: TNEU [in Ukrainian].

8. *Kontseptual'na osnova finansovoyi zvitnosti, vydana RMSBO u veresni 2010 r. [he financial reporting framework issued by the IASB in September 2010]*. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua* Retrieved from http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_009. [in Ukrainian].

9. Kremen′, V.M. (2011). Otsinyuvannya finansovoyi stiykosti pidpryyemstva [Evaluation of financial viability]. *Aktual'ni problemy ekonomiky. - Actual problems of economy*. 1. 107 – 115. [in Ukrainian].

10. Maksymiv Yu.V. (2011). Orhanizatsiyni pidkhody do vdoskonalennya systemy oblikovo-analitychnoho zabezpechennya upravlinnya vidkhodamy derevoobrobnoho vyrobnytstva [rganizational approaches to improving the system of accounting and analytical support waste management timber production]. V*isnyk natsional'noho universytetu vodnoho hospodarstva ta pryrodokorystuvannya. Ekonomika – Proceedings of the National University of Water and Environment. Economy*. 2 (54). 131-138. [in Ukrainian].

Одержано 15.03.2017 р.

УДК 338.246

Письмак В.О.

ЛОГІСТИЧНІ ПІДХОДИ ОРГАНІЗАЦІЇ МІЖФІРМОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ У КЛАСТЕРІ

У статті розглянуто основні передумови формування кластерів в сучасних умовах. Проведено дослідження сутності міжфірмових кластерів. Розглянуто доцільність, переваги й теоретичні аспекти формування кластерів, а також проблеми функціонування кластерів, що наразі існують в Україні. Розкрита інтеграційна функція логістики при формуванні кластеру та організації міжфірмової взаємодії підприємств у кластері. Виявлені основні ризики функціонування кластерної форми взаємодії підприємств. Обґрунтовано використання інноваційної складової при взаємодії господарюючих суб'єктів, що забезпечить реалізацію принципів логістики.

Ключові слова: *кластер, кластерні формування, логістичні підходи, інноваційність, конкурентоспроможність, міжфірмова взаємодія.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах глобалізації ринкової економіки Україна вкрай потребує підвищення конкурентоздатності промислових підприємств. Успішне функціонування підприємств промисловості та їх стабільне економічне зростання може буде забезпечене шляхом створення кластерів з метою об'єднання зусиль в галузі розробки, виробництва, виведення на ринок продукції, а особливо при впровадженні новітніх технологій у виробництво. У зв'язку з цим розгляд питання функціонування кластерів як інструменту сприяння економічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності стає предметом суперечок та вимагає детального розгляду особливостей між фірмової взаємодії у кластерних структурах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика формування ефективних кластерних структур досліджується багатьма українськими та закордонними вченими. Але найбільш вагомий внесок у розвиток теоретичних засад цього питання зробили М. Портер, А. Маршалл, С. Стерн, М. Берліант, С. Розенфельд, Д. Сольє, П. Вонг та інші. Окремі теоретичні та практичні положення кластерного підходу відображені у працях О. Амоша, О.Богма, С. Мочерний, А. Мірошник, Н. Внукова та інші. Водночас існує об'єктивна необхідність проведення подальших досліджень щодо пошуків інструментів підвищення ефективності функціонування підприємств у кластері.

Формулювання цілей статті. Мета дослідження полягає у виявленні сутності кластерної моделі та розвиток теорії та методів обґрунтування логістичних рішень у підтримку процесів кластероутворення на принципах організації міжфірмової взаємодії.

Опис основного матеріалу дослідження. Історичний дискурс у минуле нашої країни показує той факт, що роль держави в економіці була досить різною. Так, в радянські часи держава мала активну позицію в управлінні виробничими процесами, а також ціноутворенням та формуванням асортименту й кількості продукції, що вироблялася. У період перехідної економіки почали використовуватися різного типу важелі державного управління. У момент переходу від застарілих типів економіки до ринкових держава повинна забезпечити відповідне реформування законодавства, здійснювати коректування ринкової кон'юнктури та стати гарантом, що забезпечить соціальні гарантії суспільству. Тож однією з гострих тем, що наразі стає перед державою в ринкових умовах, є забезпечення зайнятості населення та підвищення його добробуту [6]. Ключові показники ринку праці за 2014-2015р. свідчать про стагнацію у реальному секторі. Уповільнення темпів росту призвело до підвищення рівня бідності в країні. При цьому попит на робочу силу зменшується, а кількість безробітних збільшується [2,4]. Гострою є ситуація у промисловості, що характеризується значним зниженням кількості зайнятого населення упродовж останніх чотирьох років (таблиця 1.)

Офіційний рівень безробіття збільшився з 8,8% у 2010 році до 9,5% у 2015 році, а саме до рівня 2003-2004 років. До того ж, зменшення реального доходу населення на 22,4 % та зменшення обсягу ВВП на 9,9% у 2015 році призводять до уповільнення економічного росту в державі [2]. Тож, враховуючи ситуацію, що була описана вище, на сьогоднішній день використання інструментів, що мають на меті

© **Письмак Вікторія Олексіївна**, к.е.н., доцент кафедри економіки, управління підприємствами та логістики, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, м. Харків, тел. +380979494337, e-mail: viktoria.pysmak@ukr.net

підвищення ефективності підприємств та галузі в цілому, є актуальним. Одним з таких інструментів виступає об'єднання підприємств у кластери заради єдиної економічної мети, що водночас вирішить вкрай нагальне питання підвищення кількості зайнятого населення та рівня економічних показників функціонування підприємств на державному рівні.

Таблиця 1

Кількість зайнятого населення у промисловості у 2012-2015 рр., тис. осіб [6]

Період	2012	2013	2014	2015
Кількість зайнятого населення, тис. осіб	3236,7	3170,0	2898,2	2573,9

Одним з актуальних напрямків політики підприємств розвинутих країн світу є об'єднання підприємств у союзи задля досягнення загальної мети та підвищення конкурентоспроможності учасників таких об'єднань. Так, більш ніж 50% американських підприємств, що виробляють у сукупності 60% валового внутрішнього продукту Сполучених Штатів Америки, створили кластерні структури. Також у країнах Європейського Союзу прослідковується така тенденція, а саме європейські підприємства об'єдналися у більш ніж 2000 кластерів [7]. В свою чергу для створення кластеру необхідно здійснити інтеграцію на основі єдиної організаційно-економічній бази певних науково-технічних інновацій, а також створити виробничі лінії у певній технологічній галузі. Основною метою створення кластерів є встановлення довготривалих відносин між підприємствами, органами державної влади, дослідницькими центрами та освітніми закладами. Але для успішного функціонування кластеру одним з найважливіших питань виступає розміщення виробничої бази як важливого фактору підвищення ефективності всієї інтеграційної структури. При вдалому виборі місця розташування комплексів досягається підвищення ефективності функціонування усіх учасників об'єднання за рахунок зниження логістичних витрат, покращення процесу обслуговування клієнтів, а також розвиток регіону функціонування в цілому. Враховуючи світову глобалізацію та регіоналізацію світового бізнесу, територіальна дислокація бізнесу є невід'ємним фактором забезпечення конкурентоспроможності сучасних підприємств. Тому на сьогоднішній день існує багато віртуальних форматів ведення бізнесу, що дозволяє отримувати постійний доступ до необхідних ресурсів, але в будь-якій концепції функціонування місце виробничих потужностей є важливим фактором реалізації конкурентних переваг. Міжпросторова локалізація бізнесу знаходить своє відображення у різних формах організації, однією з яких є кластери.

Світовий досвід підтверджує факт підвищення конкурентоспроможності підприємств та територій шляхом реалізації кластерної регіональної політики. Найбільше розповсюдження кластери набули у таких країнах світу, як Сполучені Штати Америки, Японія, Китай, Німеччина, Нідерланди, Португалія, Канада, Франція, Фінляндія, Великобританія [8].

Найпершою країною, що розпочала застосування кластерного підходу, була Сполучені Штати Америки (Кремнієва долина). Саме Кремнієва долина є класичним прикладом ефективної взаємодії освітніх закладів, бізнесу, наукових центрів та фінансових установ [10].

В свою чергу досвід Японії характеризується застосуванням інновацій за рахунок раціоналізації вже існуючих форм виробничої праці. Кластери Німеччини можна структурувати за трьома основними напрямами: високотехнологічні кластери, виробничі та наскрізні технології (нанотехнології, метахроніка, тощо). Досить цікавим є досвід Португалії, що характеризується природнім походженням кластерів за рахунок географічної близькості компаній [8]. Але проведений аналіз світового досвіду створення кластерів показав, що не дивлячись на існування загальних методів формування таких об'єднань, існує багато особливостей їх функціонування в окремому регіоні. Такою особливістю в Україні є недовіра підприємців один одному та їх небажання до об'єднання, а також недосконале законодавство, регіональна та місцева політика підтримки кластерів.

Але слід підкреслити той факт, що ідеї розвитку локальної концентрації спеціалізованих галузей з'явилися ще століття тому у роботах А. Маршалла. Найбільший розвиток ця теорія отримала завдяки роботам М. Портера, що описав необхідність об'єднання сусідніх територій для різноманітних моделей локальних трансакцій. В економічній літературі більшість вчених дають визначення кластеру як географічній концентрації подібних підприємств, що мають активні канали для здійснення трансакцій та комунікацій. Проведемо семантичний аналіз поняття «кластер» для подальшого його аналізу та дослідження.

Таблиця 2

Семантичний аналіз поняття «кластер»

Кластер – це…	Концентрація	Галузева або географічна концентрація, яка дозволяє досягти ефекту «зовнішньої економії» [11,12]
	Група підприємств	Група комерційних підприємств і некомерційних організацій, для яких основний результат взаємодії є важливим елементом індивідуальної конкурентоспроможності [1]
	Форма промислової організації	Форма промислової організації, що залежить від кваліфікації фірм приватного і державного сектору, що постачають кінцеву продукцію на зовнішні ринки збуту[9]
	Мережа виробників	Мережа виробників, що мають велику взаємозалежність [14]
	Розвинуті економічні осередки	Розвинуті економічні осередки, які здійснюють сприяння підвищення ефективності галузі та підприємств зокрема [5]
	Спільне розташування	Процес спільного розташування підприємств в межах певної географічної області та організація робочих альянсів для посилення їх колективної конкурентоспроможності [13]

Таким чином, у зв'язку з тим, що основою при формуванні кластерів є інтеграція, під кластером доцільно розуміти юридично незалежні, але пов'язані в рамках єдиного економічного простору підприємства, що орієнтовані на виробництво єдиного продукту на умовах кооперації, що мають вигоду завдяки специфічним активам, спорідненій території та економічного простору. Основною метою формування кластерів є забезпечення економічного зростання та диверсифікації за рахунок підвищення конкурентоспроможності підприємств, постачальників, освітніх та наукових закладів, які приймають участь у створенні таких об'єднань. Формування та розвиток кластерів є ефективним механізмом залучення інвестицій, адже існує конгломерат підприємств з прозорим розумінням побудови замкнутого циклу бізнес-процесу, а отже й допомагає активізувати зовнішньоекономічну інтеграцію в цілому.

На сьогоднішній день реалізація кластерної політики в Україні дозволяє долати значні перешкоди та бар'єри, які перешкоджають розвитку підприємств. Але існують проблеми, які слід долати підприємствам, які прийняли рішення увійти до складу кластеру, а саме:

- низька ініціативність влади щодо сприяння бізнес середовищу для розвитку кластерної політики, через що вони рідко є предметом обговорення круглих столів, семінарів та конференцій;
- відсутність єдиної законодавчої направленості розвитку, що мала б на меті розробку пошагової інструкції реформування діючого законодавчого поля з урахуванням перехідного характеру української економіки;
- недостатність знань у лідерів бізнес-середовища щодо створення та розвитку кластерів для втілення ідеї у практику;
- низька сприятливість сучасних підприємств до інновацій у зв'язку з психологічними характеристика небажання використання нових технологій та у зв'язку з наявністю фінансових проблем;
- недостатність кваліфікованих кадрів, що мали б можливість провести процес кластерізації та супроводжувати його в подальшому як з юридичного боку, так і з позиції методології управління.

Враховуючи такий перелік існуючих бар'єрів, слід зазначити, що для розвитку кластерної політики в Україні необхідна ініціатива освітніх закладів щодо забезпечення співпраці між підприємствами та освітніми організаціями, держави – в рамках реформування існуючого законодавства та організацію проектів сприяння кластерної політики, та звичайно самих підприємств, що зацікавлені у підвищенні власної конкурентоспроможності.

При реалізації кластерної політики необхідною передумовою успішності проекту є виявлення основних ризиків (рисунок 1), які можна представити у моделі 4P (planning, partner, product, place).

Враховуючи ризики, що зазначені вище, можна стверджувати, що в умовах кластерного об'єднання необхідне формування єдиної системи управління ризиками, яка має бути закладена у бізнес-план на стадії проектування. Така система повинна враховувати не тільки ризиковість зовнішнього середовища, а й недосконаліть методів роботи керівників усіх рівнів щодо організації корпоративної культури, систематизації засобів та методів управління ризиками. Основним невід'ємним елементом кластеру є застосування інновацій, які є результатом практичного втілення нових ідей, знань та навичок для ефективного задоволення вимог суспільства.

Внаслідок того, що кластер є складною системою, однією з основних проблем їх функціонування є дисбаланс процесів у зв'язку з перевагою вертикальної інтеграції. Згідно

дослідженням провідних вчених вертикальна інтеграції не може забезпечити необхідний результат функціонування та підвищити інноваційність у межах певної системи. Тому актуальним є розгляд горизонтальних та змішаних форм міжфірмової інтеграції [3].

Для промислових кластерів характерною ознакою є застосування схем притягнення додаткових інформаційних баз, що формуються із знань та досвіду інших підприємств, а саме використання трансферу технологій, наукових досягнень в інших галузях, сумісної патентної діяльності, а також залучення кваліфікованого персоналу інших підприємств для реалізації сумісних проектів.

За рахунок того, що процес створення та управління кластерами є складним, а рішення таких завдань характеризується нелінійністю протікання таких процесів в рамках промислового кластеру є необхідність використання логістичного підходу, що в свою чергу допомагає у якісному контролі потоків сировини, що поступає у виробництво, а також у доставці готової продукції клієнтам на внутрішньому та зовнішньому ринках. В результаті об'єктом управління стаєя не кластер, а логістичний потік, управління якого здійснюється як єдине ціле.

В процесі розвитку кластери реформуються у міжгалузеву економічну систему та виходять за межі функціонування однієї економічної діяльності у зв'язку з тим, що виникає необхідність залучення в структуру інших господарюючих суб'єктів, що здійснюють різні види діяльності для забезпечення сталого розвитку об'єднання у зовнішньому середовищі. Тому кластерні структури набувають характеру складної системи, що підпорядковуються принципам саморозвитку та ініціювання. Тому для того, щоб така складська система стала джерелом стратегічних переваг для підприємства, необхідна вдала концепція управління, яка б перш за все мала на меті оптимізацію та підпорядкування всіх видів потоків. Такою концепцією є логістична, адже направлена на отримання синергетичного ефекту за рахунок об'єднання самостійних об'єктів для рішення економічних завдань [8].

Логістика є однією з найважливіших компетентностей ділового підприємства, що грає визначну роль в універсальному процесі формування кінцевої споживчої вартості товарів та послуг. Але перш ніж розпочати формування та організацію логістичної інфраструктури, слід оцінити кількість та місце кожного типу об'єктів, які необхідні для виконання логістичних функцій. Інфраструктура є базовим стрижнем, на який спирається логістична система та її успішне функціонування.

Співробітництво підприємств, що задіяні у різних сферах економічної діяльності, передбачає здійснення трансферу технологій. В швидко змінному конкурентному середовищі управління процесом переміщення технології в реальний сектор економіки є складним, адже пов'язує державні, освітні , науково-дослідницькі та промислові підприємства. Тому логістичні підходи до управління науково-технічним трансфером формується як окремий напрям в теорії управління рухом потоків, оскільки має своїм об'єктом процес передачі продуктів інтелектуальної праці. Тому такий тип логістики слід відносити до інформаційної логістики, у зв'язку з тим, що основним об'єктом виступає інформаційний потік, при чому при міжфірмовій взаємодії такий інформаційний обмін є обов'язковим, адже завдяки йому відбувається поліпшення процесів та розробка нової продукції.

Організація формування кластеру відбувається трьома основними етапами: аналіз та оцінка соціально-економічної ситуації та економічного потенціалу регіону, формулювання конкретних намірів співпраці, визначення необхідних партнерів, їх запрошення та налагодження подальших стосунків (рисунок 2). Економічне ядро промислових кластерів складає макрологістична система, яка являє собою адаптивну систему зі зворотнім зв'язком, що виконує логістичні функції. Така система охоплює управління матеріальними потоками між підприємствами, освітніми організаціями та іншими учасниками кластеру. Мікрологістична система кластеру будується виходячи з тих стратегічних цілей, які підприємство ставить та охоплює забезпечення рішення локальних питань в окремих функціональних ланках кластеру. Блок логістичного управління кластером передбачає наявність систем централізованих складів, суспільних організацій, освітніх та науково-дослідних організацій та фінансових інститутів, що оптимізуються за рахунок логістичних інструментів.

Таким чином, застосування логістичних підходів при організації міжфірмової взаємодії надає змогу інтегрованого контролю за переміщенням потоків, які беруть у формуванні кінцевої вартості продукту.

Висновки і перспективи подальших досліджень.

Аналіз економічної ситуації показав негативну тенденцію щодо добробуту населення, його зайнятості та загальних показників економічного розвитку країни. Враховуючи цей

факт, конкурентоспроможність нашої держави в значній мірі буде залежати від того, як оперативно надалі буде розвиватися процес формування інтеграційних систем та їх невід'ємних частин – кластерних структур. Для підтримки та оптимальної організації між фірмової взаємодії в мажах кластеру доцільності використовувати логістичні підходи, що дозволить підвищити ефективність його функціонування, конкурентоспроможність економіки та якість життя населення за рахунок поліпшення інвестиційного клімату. Для підтримки та розвитку сучасних кластерних систем доцільно створити при Верховній Раді України комісію з розвитку інтеграційних соціально-економічних структур для забезпечення розробки необхідних нормативно-правових та законодавчих актів для надання структурам необхідних переваг у бізнес-середовищі. В подальшому доцільно зосередитися на питанні методологічного апарату управління міжфірмовою взаємодією у кластері на засадах логістики.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Porter, Michael E. Location, competition, and economic development: local clusters in a global economy. Economic Development Quarterly, Feb2000, Vol. 14

2. Безробітне населення (за методологією МОП) за причинами незайнятості у 2010-2015 рр. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс] - Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua

3. Бондарчук Н. В. Функціонування кластерів: світовий та вітчизняний досвід / Н. В. Бондарчук // Економіка та держава. – 2010. – № 9. – С. 107-109.

4. Валовий внутрішній продукт. Офіційний сайт Державного служби статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua

5. Войнаренко М. П. Механізми адаптації кластерних моделей до політико-економічних реалій України / М. П. Войнаренко // Світовий та вітчизняний досвід запровадження нових виробничих систем (кластерів) для забезпечення економічного розвитку територій : матеріали конференції (1-2 листопада 2001 р.). – К. : Спілка економістів України, 2001.

6. Зайняте населення за видами економічної діяльності у 2012-2015 роках. Офіційний сайт Державного служби статистики України. [Електронний ресурс] - Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua

7. Іванов Ю. Б. Теоретичні підходи до розробки класифікацій кластерних структур / Ю. Б. Іванов, О.В. Анненкова // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління». – 2009. – № 640. – С. 93–100.

8. Ільчук В. П. Кластерна стратегія розвитку економіки регіону : монографія / В. П. Ільчук, І. О. Хоменко, І.В. Лисенко. – Чернігів.: Черніг. держ. технол. ун-т, 2013. – 367 с.

9. Ковальова Ю.М. Кластер як новий інструмент модернізації економіки / Ю.М. Ковальова // схід. – 2007. - №5(83). – С.9-13.

10. Руднева П. С. Опыт создания кластеров в развитых странах [Электронный ресурс] / П.С. Руднева // Экономика региона. – 2007. – № 18. Ч. 2 (декабрь). – Режим доступа : http://journal.vlsu.ru

11. Розенфельд С. Введення бізнес-кластерів в основний напрямок економічного розвитку [Електронний ресурс] / С. Розенфельд. – Режим доступу : http://economymk.gov.ua/download/books/ClusterHandbookUkr.pdf.

12. Розенфельд С. Внедрение кластеров в экономику / Пер. с англ.: Учеб. Пос. / С. Розенфельд. — М.: Издательский дом «Вильяме», 2000. - 418 с.

13. Скоч Ал. Международный опыт формирования кластеров [Электронный ресурс] / Ал. Скоч. – Режим доступа : http://www.intelros.ru

14. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации: сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: Укр. Контекст. – К.: Логос, 2002.– 646 с.

REFERENCES

1. Porter, Michael E. Location, competition, and economic development: local clusters in a global economy. Economic Development Quarterly, Feb2000, Vol. 14

2. Bezrobitne naselennya (za metodolohiyeyu MOP) za prychynamy nezaynyatosti u 2010-2015 rr. [Unemployed population (ILO methodology) for the cause of unemployment in 2010-2015]. (n.d.). *ukrstat.gov.ua.* Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua [in Ukrainian].

3. Bondarchuk, N.V. (2010). Funktsionuvannya klasteriv: svitovyy ta vitchyznyanyy dosvid [The functioning clusters: international and national experience]. *Ekonomika ta derzhava. – The economy and the state.* 9. 107-109. [in Ukrainian].

4. Valovyy vnutrishniy produkt [Gross Domestic Product] . (n.d.). *ukrstat.gov.ua.* Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua [in Ukrainian].

5. Voynarenko, M.P. (2001). Mekhanizmy adaptatsiyi klasternykh modeley do polityko-ekonomichnykh realiy Ukrayiny [Mechanisms of cluster models adapt to the political and economic realities of Ukraine]. Proceedings from «*Svitovyy ta vitchyznyanyy dosvid zaprovadzhennya novykh vyrobnychykh system (klasteriv) dlya zabezpechennya ekonomichnoho rozvytku terytoriy» – «World and domestic experience in introducing new production systems (clusters) for economic development areas: Materials Conference»* [in Ukrainian].

6. Zaynyate naselennya za vydamy ekonomichnoyi diyal′nosti u 2012-2015 rokakh. [Employment by economic activity in the years 2012-2015]. (n.d.). *ukrstat.gov.ua.* Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua [in Ukrainian].

7. Ivanov, Yu.B. & Annenkova O.V. (2009). Teoretychni pidkhody do rozrobky klasyfikatsiy klasternykh struktur [Theoretical approaches to the development of classifications cluster structures]. *Visnyk Natsional′noho universytetu «L'vivs'ka politekhnika». Seriya «Problemy ekonomiky ta upravlinnya». – Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic". Series "Problems of Economics and Management."*. 640. 93–100. [in Ukrainian].

8. Il′chuk, V.P., Khomenko I.O. & Lysenko I.V. (2007) *Klasterna stratehiya rozvytku ekonomiky rehionu [Cluster strategy of economic development of the region]*. Chernigov: Chernihiv. state. techn. University Press [in Ukrainian].

9. Koval′ova, Yu.M. (2007). Klaster yak novyy instrument modernizatsiyi ekonomiky [Cluster as a new tool of economic modernization]. *Skhid. – East*. 5(83)..9-13. [in Ukrainian].

10. Rudneva, P.C. (2007). Opyt sozdanyya klasterov v razvytykh stranakh [Experience in Creating klasterov razvytыh countries] *Ėkonomyka rehyona. – Economy of the region*. Retrieved from http://journal.vlsu.ru [in Ukrainian].

11. Rozenfel′d, S. *Vvedennya biznes-klasteriv v osnovnyy napryamok ekonomichnoho rozvytku [Writing business clusters in the main direction of economic development]* Retrieved from http://economymk.gov.ua/download/books/ClusterHandbookUkr.pdf.

12. Rozenfel′d, S. (2000). *Vnedrenye klasterov v ékonomyku [Klasters introduction to Economy]*. Moscow: Publishing Home "Vylyame". Retrieved from http://www.intelros.ru

13. Sokolenko, S.Y. (2002) *Proyzvodstvennye systemy hlobalyzatsyy: sety. Al'yansy. Partnerstva. Klastery: Ukr. Kontekst. [Production systems of globalization: networks. Alliances. Partnership. Clusters: Ukr. Context.]*. Kuiv: Lohos, 2002

Одержано 15.03.2017 р.

УДК 338.242

Строченко Н.І.,Медвідь В.Ю., Кутах К.М.

ВПРОВАДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ АУТСОРСИНГУ, ЯК ЗАСОБУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто питання обґрунтування доцільності застосування аутсорсингу на підприємствах агропромислового комплексу, з метою підвищення їх конкурентоспроможності та економічної ефективності діяльності в сучасних умовах. Розкрито та встановлено економічну сутність аутсорсингу, визначено основну мету його впровадження на підприємствах АПК. Визначено роль та значення аутсорсингу, проаналізовано та узагальнено інформацію поетапного переходу щодо використання аутсорсингу у діяльності сільськогосподарських підприємств. Обґрунтовано основні переваги та недоліки використання аутсорсингу в діяльності аграрних підприємств. Розраховано економічну ефективність від впровадження аутсорсингу персоналу на сільськогосподарському підприємстві.

Ключові слова: *аутсорсинг, ефективність, стратегія, спеціалізація, управління, аутсорсер, підприємство.*

Постановка проблеми. Потреба сільськогосподарських підприємств у постійному підвищенні ефективності своєї діяльності призводить до появи сучасних засобів управління, завдяки яким можна досягти заданої мети. Прагнення суб'єктів господарювання конкурувати на місцевому, регіональному, національному та міжнародних ринках змушує їх ефективно використовувати наявні ресурси. У зв'язку з цим виникає потреба можливого раціонального розподілу ресурсів з урахуванням їх рентабельності, конкурентних переваг та зниження собівартості. Серед цих інструментів одним з найбільш популярних на сучасному етапі розвитку є аутсорсинг – засіб підвищення економічної ефективності діяльності підприємства.

Для України аутсорсинг – нова і унікальна послуга, в межах якої завдання з управління деякими видами діяльності реалізується зовнішньою компанією, яка спеціалізується саме на професійному управлінні цими видами діяльності та представляє інтереси замовника [1, С. 314]. Аутсорсинг (англ. *out* – зовнішній, *source* – джерело) означає використання зовнішніх ресурсів, є однією з форм організації бізнесу в сучасній економіці, практикою, що допомагає компаніям вирішити проблеми функціонування і розвитку шляхом зменшення витрат, покращення якості продукції та послуг, кращого пристосування до умов зовнішнього середовища, зменшення ризиків тощо [2]. Аутсорсинг часто називають "феноменом XX століття", а також "найбільшим досягненням бізнесу останніх десятиліть" [3, С.7]. Аутсорсинг одержав широкого застосування в промисловості та сфері послуг, оскільки він дозволяє концентруватися та спеціалізуватися на найбільш прибуткових видах діяльності. Саме це ставить питання про можливість використання досвіду аутсорсингу у сільськогосподарському підприємстві, що визначає актуальність наукового дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз сучасної вітчизняної та закордонної наукової літератури вказує на те, що на сьогодні не існує єдиних підходів до визначення поняття „аутсорсинг". Так наприклад, Єрмошина О.Л. наводить наступне визначення: термін „аутсорсинг" запозичений з англійської мови (від англ. „outsourcing") та дослівно перекладається як використання чужих ресурсів. Іншими словами, аутсорсинг - це передача на договірній основі непрофільних видів діяльності іншим організаціям, що спеціалізуються у конкретній галузі й мають відповідний досвід, знання, технічні засоби. Аутсорсинг - це стратегія управління, що дозволяє оптимізувати функціонування організації за рахунок зосередження діяльності на головному напрямі [4, С.2].

Інші дослідники поєднують аутсорсинг із поділом праці, тільки на більш високому рівні - як здатність підвищення конкурентоспроможності бізнесу [5, С.2].

© **Строченко Наталія Іванівна**,к.е.н., проф., декан факультету економіки та менеджменту Сумського національного аграрного університету, м. Суми, Україна, тел.:+380951617795

Медвідь Вікторія Юріївна, д.е.н., доц., професор кафедри економіки Сумського національного аграрного університету, м. Суми, Україна, тел.: +380500476787, e-mail: viktoriyamedved@mail.ru

Кутах Катерина Миколаївна, асистент кафедри економіки Сумського національного аграрного університету, м. Суми, Україна, тел.: +380955603681, e-mail: KatuhaK86@mail.ru

Формально передбачається, що аутсорсинг - це передача сторонньому підприємству деяких бізнес-функцій або частин бізнес-процесу підприємства; аутсорсинг - це організаційне рішення, що передбачає розподіл функцій бізнес-системи відповідно до принципу: "залишаю собі тільки те, що можу робити краще інших, передаю зовнішньому виконавцеві те, що він робить краще інших" [6, С.2]. Найважливішою відмінністю аутсорсинга від інших видів взаємодії між суб'єктами підприємницької діяльності (кооперація, управління потужностями) є його стратегічний характер. Микало О.І. виокремлює три підходи до визначення аутсорсингу: функціонально-орієнтований (процес передачі деяких другорядних функцій для зменшення витрат компанії, що мали місце на початкових етапах розвитку аутсорсингу); кооператійний (взаємовигідні співпраця замовника та постачальника аутсорсингових послуг на основі спеціалізації та кооперації), управлінський (модель управління компанією, стратегічний довгостроковий характер відносин між замовником і постачальником послуг) [13, С. 112].

Виділяючи належне теоретичній та практичній цінності існуючих науково-прикладних напрацювань, існує потреба в обґрунтуванні доцільності використання аутсорсингу, визначення переваг та недоліків, пов'язаних з його застосуванням. Водночас доцільність застосування аутсорсингу повинна бути обґрунтована економічними розрахунками ефективності впроваджуваних заходів.

Формулювання цілей статті. Метою наукової статті є поглиблення теоретичних положень впровадження аутсорсингу та обґрунтування методичних положень доцільності застосування такого інструментарію в практиці підприємств агропромислового комплексу.

Опис основного матеріалу дослідження. Аутсорсинг - механізм сучасних тенденцій розвитку світової економіки, протилежних тенденцій монополізації. Це методологія адаптації управління організацією до умов ринку, що дозволяє швидко входити в новий бізнес, використовуючи всі наявні можливості зовнішнього середовища, а в окремих випадках і ресурси конкурентів [7, С. 26].

Найбільш популярними та ефективними видами аутсорсингу для сільськогосподарських підприємств є наступні його види (рис. 1): аутсорсинг функцій управління; аутсорингу сфери управління; аутсорсинг управління потужностями підприємства; аутсорсинг бізнес-процесів; аутсорсинг інформаційних технологій; логістичний аутсорсинг; виробничий аутсорсинг; агропромисловий аутсоринг; аутсорсинг трудових ресурсів (персоналу); аутсорсинг маркетингу тощо.

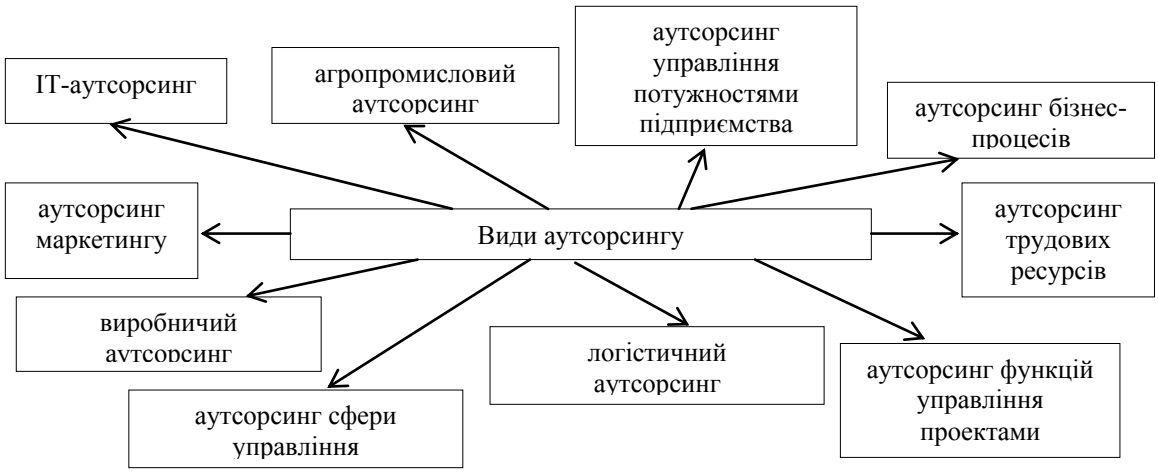


Рис. 1. Основні види аутсорсингу для сільськогосподарського підприємства*

** Власна розробка автора*

Основними споживачами агропромислового аутсорсингу є керівники виробничих і технічних служб переробних підприємств, торговельних підприємств сфери АПК, а також керівники сільськогосподарських організацій. При цьому частина обов'язків, виконуваних раніше визначеними структурними підрозділами організацій, передаються безпосередньо в основні підрозділи або перерозподіляються між обслуговуючими підрозділами [8]. Тобто, для визначення доцільності передачі певної функції на аутсорсинг, необхідно розглянути її з позиції чотирьох аспектів: стратегічного фокусу, операційної здатності, фінансової вигоди та

можливостей для вдосконалення всередині підприємства [2]. Для кращого розуміння основних можливостей та вигод від впровадження аутсорсингу на сільськогосподарських підприємствах необхідно обґрунтувати та систематизувати основні його переваги та недоліки. Зокрема, Манойленко О.В. поділяє переваги і недоліки аутсорсингу на чотири групи, а саме: економічні, управлінські, техніко-технологічні, а також інституціональні (табл.1).

Таблиця 1

Переваги і недоліки застосування аутсорсингу*

Ознаки систематизації	Основні переваги і недоліки
Переваги (можливості і вигоди)	
Економічні	Зменшення витрат; підвищення ефективності основних бізнес-процесів; зменшення кількості персоналу, його скорочення; розподіл ризиків.
Управлінські	Можливість зосередження ресурсів й уваги на основній діяльності, цілях компанії і на задоволенні потреб клієнтів; можливість зміцнення потенціалу росту підприємства і усунення ряду обмежень;зменшення рівня ризиків пов'язаних із персоналом (відсутність проблем з відпустками, відсутністю через хворобу, небезпекою раптового звільнення основних працівників і т.д.); спрощення виконання нових ділових, управлінських і технологічних операцій та забезпечення їхнього негайного впровадження у структуру організації;можливість підвищення якості і надійності обслуговування (через те, що аутсорсингова компанія у межах виконання контракту, забезпечує гарантії й відповідає за якість виконуваних робіт).
Техніко-технологічні	Можливість доступу до технологій, ресурсів і рішень вищого рівня; можливість виконання окремих бізнес-функцій аутсорсером, для реалізації яких підприємство немає фахівців або ресурсів.
Інституціональні	Відсутність формалізації операцій аутсорсингу, що дає змогу розширювати інструменти та умови його використання всіма учасниками аутсорсингових операцій
Недоліки (ризики застосування)	
Економічні	Можливість росту витрат у випадку передачі великої кількості бізнес-функцій; можливість банкрутства аутсорсингової компанії.
Управлінські	Зменшення відповідальності за виконання певних функцій; можливі проблеми з управлінських функцій; імовірність зниження управлінської гнучкості підприємства;
Техніко-технологічні	Загроза додаткової концентрації подібних технологічних бізнес-процесів у одних руках.
Інституціональні	Відсутність регулювання процесів аутсорсингу на вітчизняному ринку

** Джерело: розроблено на основі [9]*

Ряд економістів ототожнюють переваги і недоліки аутсорсингу з ризиками і можливостями. На нашу думку, ці поняття слід розмежувати. Відтак, перевагою аутсорсингу є його пріоритетність над виконанням бізнес-процесів власними силами за будь-яких умов співпраці, а можливістю аутсорсингу є набір його певних характеристик, які дають змогу підприємству здійснити певну дію, або послідовність дій. Недоліком аутсорсингу є його мінуси порівняно з власним виконанням бізнес-процесу, а ризиком – можливість того, що у процесі співпраці виникнуть неочікувані результати [10]. Співробітництво між організаціями АПК та аутсорсинговими компаніями в умовах реалізації єдиної виробничої програми дозволяє не тільки збільшувати обсяги виробництва товарів та послуг, але й зменшувати розмір постійних витрат на одиницю продукції. У зв'язку з цим діяльність кожного з підприємств-аутсорсерів є економічно вигідною, а собівартість виробництва товарів та послуг знижується. При цьому можливий наступний підхід до організації аутсорсингу (рис. 2).

За дослідженнями найбільш перспективними послугами перекладу на аутсорсинг в сільському господарстві є: ветеринарія, зоотехнія, агрономія, селекція, бухгалтерське та юридичне обслуговування.

У сучасній науковій літературі деякі вчені ототожнюють поняття аутсорсингу та аустаффінгу (від англ. «Outstaffing») дослівно означає «позаштатний» – це перевід частини працівників зі штату однієї компанії (аутстаффера) в штат іншої організації. У такому випадку працівники працевлаштовані в одній компанії (аутстаффера), але фактично працюють в іншій, де вони мають свої робочі місця і посадові інструкції. Узагальнюючи, можна зробити висновок, що поняття аутсорсингу та аустаффінгу схожі між собою, і саме тому їх часто плутають, але тонка грань все ж існує.

Рис. 2. Модель організації аутсорсингу на сільськогосподарському підприємстві*

** Власна розробка автора*

Визначити загальні критерії ефективності впровадження кожного окремого виду аутсорсингу на сільськогосподарському підприємстві майже неможливо, оскільки кожне підприємство має специфічні особливості функціонування, структуру виробництва, персоналу тощо. Аналізуючи ефективність аутсорсингу, найчастіше порівнюють фактичні показники діяльності підприємства до і після його впровадження. Отже рішення про використання аутсорсингу має бути розглянуте та обґрунтоване в кожному конкретному випадку.

Доцільним вважаємо наведення прикладу впровадження аутсорсингу у виробничу сферу товарів і послуг для ПСП Агрофірма «Піонер». Механізована обробка сільськогосподарських земель, а саме використання машинно-технологічних станцій аутсорсингової компанії дозволить агрофірмі відмовитися від витрачання коштів на закупівлю дорогої техніки та обладнання, а також витрат на її самостійне сервісне обслуговування.

У зв'язку з тим, що придбання сучасної та потужної сільськогосподарської техніки вимагає високих інвестицій, аутсорсинг із використання машино-тракторного парку є дуже перспективною заміною покупки нового або потриманого обладнання та техніки. Наприклад, за даними аналітичної доповіді Амако-інформ "Інформаційне науково-технічне видання", компанія АМАКО пропонує спеціальні умови фінансового лізингу та міжнародного кредитного фінансування зернозбиральних комбайнів *Challenger* (табл.3).

Комбайни Challenger кількох модифікацій із барабанною та роторною системою обмолоту, потужністю двигунів від 165 до 460 кінських сил і об'ємом зернових бункерів від 5000 до 12700 літрів. Чотири-, п'яти-, шестиклавішні комбайни Challenger (моделі CH644, CH645, CH646, CH647, CH648 та CH652) – машини середньої продуктивності, надійні, прості в експлуатації, орієнтовані переважно на європейський ринок. 8-клавішні комбайни Challenger (моделі CH654, CH658) - надійні високопродуктивні машини, орієнтовані переважно на великі господарства з великими площами збирання зернових, особливо дрібнонасіннєвих культур, або на компанії, що надають послуги зі збирання [12, С.10-12].

Проаналізувавши умови фінансового лізингу та кредитування, можна зробити висновок, що фінансовий лізинг є більш вигідним для підприємства, також перевагою є те, що можна брати техніку на сезон, яка безпосередньо необхідна для виробничого процесу, та з кожним роком можна брати новітню та все більш удосконалену техніку. [12, С.10]

Якщо аналізувати розведення агропромислових культур - формування врожаю є тонким трудомістким процесом, котрий виявляється за допомогою генетичної програми культур і природними умовами. Щоб отримати добрий урожай, спеціаліст повинен враховувати інформацію про всю багатогранність чинників і

їх взаємодію, що визначають ріст і розвиток культур. Це можливо лише, коли фахівець постійно проводить аналіз великої кількості знань з фізіології рослин, ґрунтознавства, землеробства, рослинництва, агрохімії, метеорології, кліматології, агрофізики тощо.

Таблиця 3

Порівняльна характеристика фінансових умов придбання техніки Challenger у фінансовий лізинг та міжнародне кредитування*

Фінансовий лізинг від ТОВ «УніКредит Лізинг»	
Вид фінансування	Фінансовий лізинг на техніку Challenger
Термін фінансування	1–3 роки
Задаток	25–30%
Одноразова комісія	1,5%
Оклад	4,9% на 1 рік
	8,9% на 2 роки
	9,9% на 3 роки
Умови	Валюта - долар США або євро. Сума фіксується в гривні на період підписання угоди на весь строк контракту
Міжнародне кредитне фінансування техніки Challenger	
Термін фінансування	5–7 років
Задаток	15%
Процентна ставка	4–5%
Пільговий період оплати	6–12 місяців
Термін кредитної лінії	До 12 місяців для декількох замовлень
Графік погашення	2 рази на рік, кожні 6 місяців
Умови	Фінансова звітність за останні 2-3 роки, підтверджена міжнародним аудитом або банківська гарантія.

* *Розроблено автором за [12]*

При розгляді перспектив введення аутсорсингу в діяльність ПСП Агрофірма "Піонер" розглянемо введення машино-тракторних станцій для обслуговування всього комплексу сільськогосподарського підприємства, також послуги зі зберігання і перевезення сільськогосподарської продукції, наприклад перевезення зерна до місця збуту, залучення техніки та їх агрегатів з новітніми технологіями. До цього виду аутсорсингу можемо віднести і фінансовий лізинг, суть якого полягає в тому, що аутсорсингове підприємство, лізингодавець спершу накопичує кошти для здобутку лізингоотримувачу устаткування, а потім надає йому це обладнання або накопичений капітал в користування на платній основі, лишаючись його власником до завершення строку дії угоди.

Аутсорсинг праці, до якого можемо віднести аутсорсинг персоналу. Для агропромислових підприємств цей вид аутсорсингу нетиповий, як було зазначено, залучення сезонних працівників не є аутсорсингом, тому що мова йде про трудові зв'язки між керівником агрофірми і працівником, а не між аутсорсом і аутсорсером-постачальником штату. Тому про розвиток цього виду аутсорсингу можна говорити, якщо б були розповсюджені спеціальні компанії, що займаються формуванням кадрів сезонних робітників. Але на Агрофірму можна запропонувати залучення висококваліфікованих спеціалістів у сфері захисту рослин, агрономії.

При введенні механізму аутсорсингу у виробничий процес ПСП Агрофірми "Піонер" можна скоротити кількість робочих місць на 20%. Якщо чистий дохід залишиться незмінним, зменшення чисельності робочих місць приведе до зростання продуктивності праці. За даними 2015 року середня заробітна плата працівників ПСП Агрофірми "Піонер" складає 2457 грн. при скороченні кількості робочих місць на 20%, що складає 14 місць, можна заощадити 34538 грн. в місяць, за рік ця сума буде становити 415 тис. грн., які можна залучити для співпраці з аутсорсинговими компаніями. При цьому продуктивність праці зросте з 322 тис. грн./особу до 408 тис. грн./особу, що у відсотковому значенні зростає на 26% .

До основних показників ефективності введення аутсорсингу в діяльність підприємства можна віднести: покращення технологічної оснащеності виробничого процесу; зростання частки інноваційної продукції; покращення якості продукції; покращення діяльності за рахунок оптимізації організаційної структури, процесу виробництва.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Підводячи підсумок, можна впевнено зазначити, що аутсорсинг в сільському господарстві може стати дієвим механізмом не тільки доступу сільськогосподарських підприємств до нових виробничих і організаторських технологій, але й поштовхом до поновлення їх виробничих сил в разі використання методів, в яких сільськогосподарське підприємство є аутсорсером. Використання аутсорсингу спрямує підприємство на стабілізацію розвитку, ефективне використання його внутрішнього потенціалу, підвищення гнучкості та адаптивності до змін у ринковому середовищі, пошук нових ринкових можливостей, підвищення здатності підприємства до впровадження інновацій.

Однак, визначивши можливі ризики, пов'язані з використанням аутсорсингу (зокрема недосконала законодавча база, керівники аграрних підприємств повинні осмислити та прийняти виважені рішення про необхідність залучення додаткових ресурсів щодо управління їх виробничою діяльністю), подальшої розробки потребує механізм взаємодії підприємств-замовників і постачальників аутсорсинга.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ноздріна Л. В. Управління проектами: підручник / Л. В. Ноздріна, В. І. Ящук, О. І. Полотай. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 432 с.
2. Косарева Т.В. Аутсорсинг-інструмент забезпечення ефективного функціонування підприємств харчової промисловості / Т.В. Косарева // Електронний ресурс [Режим доступу]: http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/handle/123456789/2758
3. Аникин Б. А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента : учебное пособие /Аникин Б. А., Рудая И. Л. – 2-е изд., перераб. и дополн. – М. : Инфра-М, 2009. – 320 с.
4. Ермошина Е. Л. Аутсорсинг [Електронний ресурс]/ Е. Л. Ермошина // ″Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения″. – Режим доступу: http: // www.avbn. ru.
5. Орлова Е.М. Выделить и выиграть / Е. М. Орлова // Електронний ресурс [Режим доступу]: http://expert.ru/rus_business/2006/02autsorsing
6. Липчук В.В Аутсорсинг в управлінні збутовою діяльністю / В. В. Липчук // Електронний ресурс [Режим доступу]: http://westudents.com.ua/glavy/36648-124-autsorsing-v-upravlnn-zbutovoyu-dyalnstyu.html
7. Хейвуд Дж. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж. Хейвуд. ; пер. с англ. – М. :Изд. дом "Вильямс", 2002.
8. Тірбах Л.В. Сутність застосування аутсорсингу в сфері агропромислового комплексу / Л.В. Тірбах // Електронний ресурс [Режим доступу]: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Evu/2011_17_2/Tirbakh.pdf
9. Манойленко О.В. Аутсорсинг як інструмент підвищення ефективності антикризового управління / О.В. Манойленко // Вісник МСУ /, економічні науки. – 2006. – т. IX, № 1. – С. 8-12.
10. Дідух О.В. Визначення основних переваг та недоліків використання аутсорсингу у господарській діяльності підприємств / О.В. Дідух // Інноваційна економіка. - № 3. 2013 (41). - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe
11. Кирилова О.В. Аутсорсинг у сільському господарстві: проблеми та перспективи / О.В. Кирилова // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://journals.nubip.edu.ua/index.php/Economica/article/download/4902/4829
12. Амако-інформ. Інформаційне науково-технічне видання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.amacoint.com/files/journals/19.pdf
13. Микало О.І. Підходи до визначення терміна «аутсорсинг» / О.І. Микало // Економічний вісник НТУУ КПІ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economy.kpi.ua/files/files/22_kpi_2010_7.pdf

REFERENCES

1. Nozdrina, L.V. (2010). *Upravlinnia proektamy [Project Management: textbook]* Kuiv: Center of educational literature, [in Ukraine].
2. Kosareva, T.V. *Autsorsynh-instrument zabezpechennia efektyvnoho funktsionuvannia pidpryiemstv kharchovoi promyslovosti [Outsourcing tool to ensure effective functioning of the food industry]*. Retrieved from http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/handle/123456789/2758 [in Ukraine].
3. Anykyn, B.A. *(2009) Autsorsynh y autstaffynh: vыsokye tekhnolohyy menedzhmenta : uchebnoe posobye* [Outsourcing and outstaffing: high technology management: training manual] Moscow: Infra-M [in Russian].

4. Ermoshyna E.L. Autsorsynh [Outsourcing] *Aktualnыe voprosы bukhhalterskoho ucheta y nalohooblozhenyia – Actual questions and accounting and taxation.* Retrieved from http: // www.avbn. ru. [in Russian].

5. Orlova E.M. *Vyidelit i vyiigrat* [Select and win] Retrieved from http://expert.ru/rus_business/2006/02autsorsing [in Russian].

6. Lypchuk V.V *Autsorsynh v upravlinni zbutovoiu diialnistiu [Outsourcing in the management of marketing activity]* Retrieved from http://westudents.com.ua/glavy/36648-124-autsorsing-v-upravlnn-zbutovoyu-dyalnstyu.html [in Ukraine].

7. Heyvud, Dzh. (2002). *Autsorsing: v poiskah konkurentnyih preimuschestv [Outsourcing: in search of competitive advantage]* Moscow : Ed. House "Williams", [in Russian].

8. Tirbakh L.V. *Sutnist zastosuvannia autsorsynhu v sferi ahropromyslovoho kompleksu [The essence of the use of outsourcing in the field of agriculture*]. Retrieved from http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Evu/2011_17_2/Tirbakh.pdf [in Ukraine].

9. Manoilenko, O.V. (2006). Autsorsynh yak instrument pidvyshchennia efektyvnosti antykryzovoho upravlinnia [Outsourcing as a tool to improve the efficiency of crisis management]. *Visnyk MSU, ekonomichni nauky. – MSU Bulletin, economic science*. 1. 8-12. [in Ukraine].

10. Didukh, O.V. (2013). Vyznachennia osnovnykh perevah ta nedolikiv vykorystannia autsorsynhu u hospodarskii diialnosti pidpryiemstv *[Determination of the main advantages and disadvantages of outsourcing in business enterprises] Innovatsiina ekonomika. - Innovative Economy* 3. (41). Retrieved from http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe [in Ukraine].

11. Kyrylova O.V. *Autsorsynh u silskomu hospodarstvi: problemy ta perspektyvy [Outsourcing in agriculture: problems and prospects]*. Retrieved from http://journals.nubip.edu.ua/index.php/Economica/article/download/4902/4829 [in Ukraine].

12. *Amako-inform*. [Amako-Inform] (n.d.). *amacoint.com* Retrieved from https://www.amacoint.com/files/journals/19.pdf [in Ukraine].

13. Mykalo, O.I. (2010). Pidkhody do vyznachennya termina «aut·sorsynh» [Approaches to the definition of the term "outsourcing"]. Retrieved from http://economy.kpi.ua/files/files/22_kpi_2010_7.pdf

Одержано 15.03.2017 р.

УДК 658.330.34

Фещур Р.В., Тимощук М.Р., Копитко С.Б.

ОЦІНЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ДОМІНАНТНИМ ПОКАЗНИКОМ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ

Досліджено особливості оцінювання стану і динаміки розвитку підприємств за домінантним показником ділової активності. Обґрунтовано вибір домінантного показника – обсяг чистого доходу. Виокремлено чотири види розвитку (рівномірний, неперервний, коливний, хаотичний). Та встановлено умови віднесення підприємств до певних груп за значенням коефіцієнта варіації. Розроблено методичні підходи до оцінювання розвитку підприємств з урахуванням характеру зміни домінантного показника ділової активності. Запропоновано встановлювати числові значення коефіцієнтів вагомості при вирівнюванні динамічного ряду за середньою зваженою відповідно до розподілу членів арифметичної прогресії або чисел ряду Фібоначчі.

Ключові слова: *розвиток підприємств, домінантний показник, види розвитку, вирівнювання динамічного ряду, вагові коефіцієнти, оцінки стану та тенденції розвитку.*

Постановка проблеми. Оцінювання економічного розвитку підприємств є складною і багатогранною проблемою. Багатогранною – з огляду на динамічну взаємодію підприємств з навколишнім, зовнішнім і внутрішнім середовищем, складною – з огляду на завдання, які постають перед дослідником у процесі розроблення концепції та методів оцінювання, а саме, завдання побудови системи індикаторів, розроблення адекватних методів оцінювання з урахуванням особливостей розвитку підприємств в сучасних ринкових умовах, побудови «прозорої» шкали оцінювання тощо. Методичні підходи до вирішення цієї проблеми розглядались у ряді наукових публікацій, однак і на цей час проблема оцінювання розвитку підприємств не знайшла свого системного вирішення і залишається важливою та актуальною.

Особливої дражливості проблемі надає відсутність консенсусно встановленої системи звітних індикаторів розвитку підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляд наукових джерел за темою дослідження дає підставу стверджувати, що значну увагу проблемі оцінювання соціально-економічного розвитку підприємств приділено у працях таких вітчизняних і зарубіжних науковців, як Б. Андрушків, І. Ансоф, Л. Балабанова, С. Бушуєв, В. Герасимчук, П. Друкер, О. Дудкін, А. Колот, І. Кононенко, Ф. Котлер, А. Кузнецова, О. Кузьмін, Н. Кричевський, О. Мельник, О. Петрос, Ю. Погорєлов, О. Раєвнєва, О. Редькін, І. Чумаченко, Н. Чухрай та ін. [1-5].

До числа пріоритетних завдань оцінювання розвитку підприємств відносять: формування системи індикаторів розвитку, встановлення їх «еталонних» значень, обґрунтування вибору методу кількісного та шкали якісного оцінювання рівня розвитку.

Розроблені методологічні положення щодо принципів формування системи індикаторів розвитку та висвітлене у літературних джерелах бачення шляхів цілісного вирішення цієї проблеми створюють теоретичні передумови, однак потребують подальшого розгляду та опрацювання в напрямку побудови адекватних методів оцінювання, зокрема за обмеженою кількістю найвагоміших (домінантних) показників.

Формулювання цілей статті. Методи кількісного оцінювання діяльності підприємств за сукупністю показників з метою вирішення завдань поточного планування і управління стратегіями їх розвитку потребують значних зусиль на їх реалізацію та формування відповідного інформаційного забезпечення. У той же час, за принципом В. Парето на появу складної події вирішальний вплив має дія обмеженої кількості чинників, на підставі чого можна стверджувати про можливість оцінювання розвитку підприємств за найвагомішим показником, що істотно спростить технологію розрахунків та змістовне тлумачення оцінок. Враховуючи визначальний вплив результатів діяльності підприємств на рівень їх розвитку

© **Фещур Роман Васильович**, к.е.н., проф., Національний університет «Львівська політехніка» м. Львів, тел.: +380503701173, e-mail: romanfeshchur@gmail.com

Тимощук Мирослава Романівна, к.е.н., доц., Львівський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи», тел.: +380503711693, e-mail: itymoshchuk@gmail.com

Копитко Сергій Богданович, к.е.н., Львівський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи», тел.: +380504305658, e-mail: KopytkoSB@gmail.com

розглянемо особливості його оцінювання на підставі домінантного показника – ділової активності підприємства.

Опис основного матеріалу дослідження. Складність проблеми оцінювання розвитку підприємств призвела до появи значної кількості методичних підходів, кожний з яких можна застосовувати за певних умов. Спираючись на дослідження [1-4; 6], домінантним показником ділової активності будемо вважати чистий дохід (y_i) підприємства, зміна якого характеризуватиме розвиток, що пояснюється рядом причин:

- обсяг чистого доходу є результатним для підприємства показником ділової активності, який кількісно характеризує його економічний розвиток;
- показник є «прозорим» з економічної та інформаційної точок зору, вимірним і доступним;
- обсяг чистого доходу завжди набуває додатних значень (y_i >0) на відміну від показників прибутку, рентабельності, що дає змогу досліджувати динаміку розвитку підприємства;
- обсяг чистого доходу найповніше відображає розвиток підприємств як багатогранного процесу виробництва і збуту продукції (надання послуг).

Надійність оцінки розвитку підприємств залежить від закономірної зміни значень обсягу чистого доходу. У той же час на значення домінантного показника ділової активності впливають як основні, так і випадкові фактори. Універсальним засобом усунення дії випадкових чинників є вирівнювання даних за певним методом (середньої плинної, регресійного аналізу тощо).

Природною вимогою при цьому є забезпечення належної довжини динамічного ряду. Розширення динамічного ряду з урахуванням зміни масштабу цін та інфляційних процесів може призвести до спотворення об'єктивних значень обсягу чистого доходу, тому виправданою можна вважати довжину ряду до семи років. Оцінювання за вирівняними, а не початковими даними позитивно позначиться на надійності оцінки розвитку підприємства.

Зовнішні умови функціонування суб'єктів господарювання (фіскальна політика, кон'юнктура ринку тощо) істотно впливають на характер розвитку підприємств (рівномірний, неперервний, коливний, хаотичний). Якщо ці зміни є сприятливими, або принаймні нейтральними, то слід очікувати на рівномірне чи неперервне зростання обсягів чистого доходу.

Формально це можна відобразити нерівністю:

$$y_1 \le y_2 \le y_3 \le \ldots \le y_i \le \ldots \le y_n, \quad (i = \overline{1, n}) \quad (1)$$

У такому випадку оцінювання розвитку зводиться до встановлення темпів (коефіцієнтів) зміни чистого доходу за даними (1), числові значення яких характеризуватимуть стан та тенденцію його зміни.

У разі порушення умови (1) будемо стверджувати про: коливний розвиток – за наявності тренда щодо зростання обсягу чистого доходу; хаотичний розвиток – за відсутності явно вираженого тренда.

У випадку коливного розвитку підприємств можуть спостерігатися періоди зростання та спадання значень (y_i) із виконанням умови

$$\sum_{i=2}^{n} (y_i - y_{i-1}) > 0. \quad (2)$$

У разі хаотичного розвитку характерними є значні коливання та відсутність явно вираженої тенденції зміни обсягу чистого доходу підприємств, формальною ознакою чого можуть слугувати високі значення коефіцієнтів варіації (V) або семіваріації (K_{SV})

$$V = \frac{\sigma_y}{\bar{y}} \cdot 100\% > V_{\max},$$

$$K_{SV} = \frac{SSV(y)}{\bar{y}} \cdot 100\% > K_{\max},$$

де σ_y – середнє квадратичне відхилення; $\bar{y}$ – середнє значення обсягу чистого доходу; $SSV(y)$ – семіквадратичне відхилення; $V_{\max}$, $K_{\max}$ – емпірично встановлені критичні значення коефіцієнтів варіації та семіваріації відповідно.

З урахуванням значень коефіцієнта варіації (V) можна узагальнити умову (3) на інші види економічного розвитку підприємств, а саме, будемо вважати розвиток: рівномірним – за умови $0 < V \le V_{\min}$; неперервним – за умови $V_{\min} < V \le V_{\text{пром.}}$; коливним – за умови $V_{\text{пром.}} < V \le V_{\max}$.

Обґрунтування числових значень $V_{\min}$, $V_{\text{пром.}}$, $V_{\max}$. є предметом окремого дослідження. З емпіричних міркувань цим точкам можна привласнити такі значення:

$$V_{\min} = 25\%,\ V_{\text{пром.}} = 33\%,$$

$$V_{\max} = 38\%\ [7; 8].$$

Оцінювання розвитку у поточному році (i) зводиться до порівняння поточного (y_i) і базового (y^*) значень домінантного показника (чистий дохід підприємства-еталона або його середнє значення для ряду однорідних підприємств) шляхом розрахунку моментної оцінки розвитку ($K_{\text{С}}^i$)

$$K_{\text{С}}^i = \frac{y_i}{y^*}. \quad (4)$$

Якщо $K_{\text{С}}^i \geq 1,$ то розвиток підприємства можна вважати задовільним, якщо $K_{\text{С}}^i < 1,$ то – незадовільним.

При дослідженні розвитку підприємств недостатньо обмежуватися встановленням моментних оцінок. Необхідно також виявити тенденцію його зміни, тобто розрахувати інтервальну оцінку розвитку. Поєднання оцінок стану і динаміки є умовою адекватного оцінювання розвитку підприємств.

Як зазначалося вище, у разі рівномірного розвитку підприємств повинна виконуватися умова $0 < V \leq V_{\min}$, тобто

$$V = \frac{\sigma_y}{\overline{y}} \cdot 100\% \leq V_{\min} = 25\%, \quad (5)$$

За виконання умови (5) тенденцію розвитку підприємств доцільно оцінювати за ланцюговим коефіцієнтом зміни ($K_{\text{Д}}^i$)

$$K_{\text{Д}}^i = \frac{y_i}{y_{i-1}}, \quad K_{\text{Д}}^i > 0, \quad (i = \overline{1, n}). \quad (6)$$

Значення показника $K_{\text{Д}}^i$ вказує на напрям розвитку підприємств: зростаючий – якщо $K_{\text{Д}}^i > 1;$ спадний – якщо $K_{\text{Д}}^i < 1;$ сталий – якщо $K_{\text{Д}}^i = 1.$

У разі неперервного економічного розвитку підприємств, ознакою якого слугує умова $V_{\min} < V \leq V_{\text{пром.}}$, тобто

$$25\% = V_{\min} < V \leq V_{\text{пром.}} = 33\%, \quad (7)$$

оцінювання динаміки розвитку доцільно проводити як на підставі показника ($K_{\text{Д}}^i$), так і за середнім коефіцієнтом зміни ($\overline{K}_{\text{Д}}$)

$$\overline{K}_{\text{Д}} = \sqrt[n-1]{K_{\text{Д}}^2 \cdot K_{\text{Д}}^3 \cdots K_{\text{Д}}^i \cdots K_{\text{Д}}^n}, \quad \overline{K}_{\text{Д}} > 0. \quad (8)$$

У випадку коливного економічного розвитку, тобто за виконання умови

$$33\% = V_{\text{пром.}} < V \leq V_{\max} = 38\%, \quad (9)$$

для його оцінювання доцільно модифікувати розрахункову формулу показника $K_{\text{Д}}^i$, оскільки значення $y_i,$, $y_{i-1},$ які беруться за два послідовні проміжки часу, можуть не відображати основну тенденцію зміни динамічного ряду. Пропонується замінити їх на значення $\overline{y}_i^s$, $\overline{y}_{i-1}^s$ вирівняного ряду за *s*-членною середньою плинною $(K_{\text{ДВ}}^i)$

$$K_{\text{ДВ}}^i = \frac{\overline{y}_i^s}{\overline{y}_{i-1}^s}, \quad (10)$$

де $\overline{y}_i^s = \alpha_{i-s+1} \cdot y_{i-s+1} + \ldots + \alpha_i \cdot y_i;$

$\overline{y}_{i-1}^s = \alpha_{i-s} \cdot y_{i-s} + \ldots + \alpha_{i-1} \cdot y_{i-1};$

$\alpha_{i-s+1},\ \alpha_i,\ \alpha_{i-s}, \cdot\alpha_{i-1}$ – вагові коефіцієнти ($0 < \alpha_i < 1$).

У наукових дослідженнях [4; 8] стверджується, що довжина проміжку часу, за який здійснюється вирівнювання динамічного ряду, не повинна перевищувати 5 років, тобто $1 < s \leq 5.$

Використання зважених середніх плинних дає змогу отримати більш надійну оцінку розвитку підприємств навіть при істотних коливаннях рівнів початкового ряду. Відкритим залишається питання щодо встановлення значень вагових коефіцієнтів (α_j). Зауважимо, що досліджуючи динамічні ряди, як правило, вважають вагомість наближених у часі рівнів ряду вищою, тому приймаємо, що для вагових коефіцієнтів (α_j) виконується така умова

$$\begin{cases} 0 < \alpha_1 \leq \alpha_2 \leq \alpha_3 \leq \ldots \leq \alpha_j \leq \ldots \leq \alpha_s, \\ \sum_{j=1}^{s} \alpha_j = 1. \end{cases} \quad (11)$$

Будемо вважати, що характер зміни значень вагових коефіцієнтів може відповідати одній із наведених нижче умов: значення вагових

коефіцієнтів розподілені рівномірно; утворюють зростаючу арифметичну прогресію; пропорційні числам Фібоначчі.

Зауважимо, що розрахунок середньої арифметичної зваженої $\overline{y}_i^s$ у формулі (10) здійснюється за такою формулою

$$\overline{y}_i^s = \alpha_{i-s+1} \cdot y_{i-s+1} + ... + \alpha_i \cdot y_i \qquad (12)$$

Аналогічно розраховується значення ($\overline{y}_{i-1}^s$).

За виконання першої умови значення вагових коефіцієнтів (α_j) будуть становити 1/*s*.

Якщо взяти до уваги друге припущення, то для вагових коефіцієнтів (α_j), які утворюють зростаючу арифметичну прогресію, має виконуватись умова (11), тобто

$$A = \frac{\alpha_{n-s+1} + \alpha_n}{2} \cdot s = 1, \quad \alpha_n = \alpha_{n-s+1} + d(s-1), \qquad (13)$$

де *A* – сума членів арифметичної прогресії; *d* – різниця прогресії; *s* – кількість членів прогресії.

З формули (13) шляхом певних перетворень отримуємо систему обмежень

$$\begin{cases} \alpha_{n-s+1} < \dfrac{1}{s}, \\ d = \dfrac{2(1-\alpha_{n-s+1} \cdot s)}{s(s-1)} > 0 \end{cases} \qquad (14)$$

яка дає змогу побудувати сукупність вагових коефіцієнтів (α_j).

Припустимо, що значення (α_{n-s+1}) становить

$$\alpha_{n-s+1} = \frac{1}{m \cdot s} < \frac{1}{s}, \qquad (15)$$

де *m* – довільне ціле число ($m > 1$).

Тоді після підстановки виразу (15) у другу нерівність системи обмежень (14) отримаємо таке значення (*d*)

$$d = \frac{2(m-1)}{m \cdot s \cdot (s-1)}. \qquad (16)$$

У найпростішому випадку (при $m = 2$) отримаємо

$$\alpha_1 = \frac{1}{2 \cdot s}, \quad d = \frac{1}{s \cdot (s-1)}. \qquad (17)$$

Результати розрахунку значень вагових коефіцієнтів, які утворюють зростаючу арифметичну прогресію, для різних довжин проміжку часу вирівнювання динамічного ряду ($2 \le s \le 5$) наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Вагові коефіцієнти, які утворюють зростаючу арифметичну прогресію ($m = 2$)

Довжина часового проміжку вирівнювання динамічного ряду, *s*	Вагові коефіцієнти ($\sum \alpha_j = 1$)				
	α_1	α_2	α_3	α_4	α_5
s = 2	0,25	0,75	—	—	—
s = 3	0,16667	0,33333	0,5	—	—
s = 4	0,125	0,20833	0,29167	0,375	—
s = 5	0,1	0,15	0,2	0,25	0,3

Якщо взяти за основу третю умову щодо зміни значень вагових коефіцієнтів, то для їх розрахунку необхідно скористатися формулою

$$\alpha_j = \frac{f_j}{\sum_{j=1}^{s} f_j}, \quad (j = \overline{1, 5}), \qquad (18)$$

де f_j – числа, які утворюють ряд Фібоначчі ($f_j = 1; 1; 2; 3; 5$).

Результати розрахунку значень вагових коефіцієнтів (α_j), які пропорційні числам ряду Фібоначчі, наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Вагові коефіцієнти, які пропорційні числам ряду Фібоначчі

Довжина часового проміжку вирівнювання динамічного ряду, *s*	Вагові коефіцієнти ($\sum \alpha_j = 1$)				
	α_1	α_2	α_3	α_4	α_5
s = 2	0,5	0,5	—	—	—
s = 3	0,25	0,25	0,5	—	—
s = 4	0,14286	0,14286	0,28572	0,42857	—
s = 5	0,0833	0,0833	0,16667	0,25	0,41667

Аналіз вагових коефіцієнтів, наведених у табл. 1-2, дає підставу стверджувати про те, що їх значення для $s = \overline{2; 5}$ змінюються по різному. При цьому значення віддалених коефіцієнтів (α_j), які утворюють арифметичну прогресію, із зростанням (*s*) різко зменшуються, на відміну від аналогічних значень коефіцієнтів, які пропорційні числам ряду Фібоначчі.

З урахуванням характеру розвитку підприємства (рівномірний, неперервний, коливний) можлива модифікація формули (10) до такого виду:

$$K_{\text{ДВ}}^i = \frac{y_i}{\overline{y}_{i-1}^s}, \qquad (19)$$

де y_i – значення показника за поточний період; $\overline{y}_{i-1}^{s}$ – вирівняне (усереднене) значення за $(i-1)$ проміжок часу.

Значення ($\overline{y}_{i-1}^{s}$) визначають за відповідними формулами середньої плинної зваженої. Пропонується здійснювати вирівнювання ($\overline{y}_{i-1}^{s}$) за такими формулами $(s=3)$:

$$\overline{y}_{i-1}^{s}=\begin{cases}\dfrac{1}{3}(y_{i-3}+y_{i-2}+y_{i-1}), & \text{якщо} \quad V\le V_{\min},\\ 0{,}16667\,y_{i-3}+0{,}33333\,y_{i-2}+0{,}5\,y_{i-1}, & \text{якщо} \quad V_{\min}<V\le V_{\text{пром.}},\\ 0{,}25\,y_{i-3}+0{,}25\,y_{i-2}+0{,}5\,y_{i-1}, & \text{якщо} \quad V_{\text{пром.}}<V\le V_{\max}.\end{cases} \qquad (20)$$

Також слід звернути увагу на те, що використання (y_i) як об'єкта порівняння (а не $\overline{y}_i^{s}$) з економічної точки зору можна вважати виправданим, бо порівнюється фактичне (звітне) значення показника з відповідною базою порівняння, вибір якої може спиратися на різні методичні підходи, що однак не впливає на прозорість економічного тлумачення значення показника розвитку та не створює психологічних перепон щодо його сприйняття.

У випадку хаотичної зміни значень домінантного показника можливе застосування коефіцієнта ($K_{\text{С}}^{i}$) для встановлення моментної оцінки розвитку, однак застосування коефіцієнтів ($K_{\text{ДВ}}^{i}$) та ($\overline{K}_{\text{Д}}$) для оцінювання динаміки розвитку виглядає сумнівним.

У такому разі для наближеного оцінювання динаміки розвитку доцільно скористатися правилом перевищення значення домінантного показника над базовим (y^{*}) або середнім ($\overline{y}$) значенням на підставі показника (*q*), який обчислюють за співвідношенням

$$q=\sum_{i=1}^{n}q_i,\quad q_i=\begin{cases}1, & \text{якщо} \quad y_i\ge y^{*} \ \text{або}\ y_i\ge\overline{y},\\ 0, & \text{якщо} \quad y_i<y^{*} \ \text{або}\ y_i<\overline{y}.\end{cases} \qquad (21)$$

Про наявність чи відсутність розвитку підприємства на часовому проміжку $(i=\overline{1,n})$ можна стверджувати за виконанням відповідної умови: розвиток наявний, якщо $q\ge\dfrac{n}{2}$; розвиток відсутній, якщо $q<\dfrac{n}{2}$.

Якщо взяти до уваги не кількість перевищень значень домінантного показника над базовим (*q*), а кількість ланцюгових коефіцієнтів зміни (λ), значення яких перевищують одиницю, то окреслена умова трансформується до такого виду: розвиток наявний, якщо $\lambda>\dfrac{n}{2}$; розвиток відсутній, якщо $\lambda\le\dfrac{n}{2}$.

При цьому (λ) набуває таких значень:

$$\lambda=\sum_{i=2}^{n}\lambda_i,\quad \lambda_i=\begin{cases}1, & \text{якщо} \quad K_{\text{Д}}^{i}\ge 1,\\ 0, & \text{якщо} \quad K_{\text{Д}}^{i}<1.\end{cases} \qquad (22)$$

Розроблені підходи до кількісного оцінювання стану і динаміки розвитку підприємств за домінантним показником ділової активності дають змогу одержати числові оцінки, проектування яких на якісну шкалу оцінювання дозволить встановити якісні вербальні оцінки. Зауважимо, що оцінюючи динаміку розвитку за ($\overline{K}_{\text{Д}}$) доцільно додатково враховувати числові значення (λ), тобто необхідно перейти від одновимірної шкали значень ($\overline{K}_{\text{Д}}$) до двовимірної ($\overline{K}_{\text{Д}}$; λ), встановивши попередньо граничні значення (K_1, K_2) середнього коефіцієнта зміни. Якщо вважати, що п'яти відсоткове зниження темпу зміни домінантного показника економічного розвитку є випадковим, а п'яти відсотковий приріст – відповідним до річного темпу приросту інфляції, то, покладаючи $K_1=0{,}95,\quad K_2=1{,}05,$ отримаємо якісні оцінки рівня розвитку ряду підприємств західного регіону України за двовимірною шкалою (за п'ять послідовних років), що наведені у табл. 3.

Таблиця 3

Якісні оцінки рівня розвитку підприємств*

Підприємство	Середній коефіцієнт зміни, $\overline{K}_{Д}$	Коефіцієнт λ	Якісна оцінка рівня розвитку
ВАТ «Стрийський завод ковальсько-пресового обладнання»	0,902	1	Дуже низький
ВАТ «Івано-Франківський локомотиворемонтний завод»	1,085	3	Високий
ПАТ «Львівський інструментальний завод»	0,983	3	Середній
ВАТ «Тернопільський завод «Оріон»	1,047	2	Середній
ВАТ «Самбірський дослідно-експериментальний машинобудівний завод»	0,987	2	Низький
ПрАТ «Львівський локомотиворемонтний завод»	1,164	3	Високий
ПАТ «Мукачівський завод «Точприлад»	1,075	3	Високий
ВАТ «Прикарпатпромарматура»	1,062	1	Середній

* *Розраховано авторами*

Цілком зрозуміло, що встановлення граничних значень (K_1, K_2) потребує додаткового обґрунтування та періодичного перегляду, оскільки темпи приросту інфляції на різних проміжках часу можуть відчутно відрізнятися.

Висновки і перспективи подальших досліджень. На підставі проведених досліджень нами встановлено, що при оцінюванні стану і динаміки розвитку підприємств необхідно враховувати характер зміни домінантного показника ділової активності, що безпосередньо впливає на вибір методу оцінювання.

Висока мінливість ринкового середовища може спричинити коливання обсягів чистого доходу підприємств, тим самим – позначитися на тенденціях їх розвитку. У залежності від міри варіації показника ділової активності у роботі виокремлено такі види розвитку: рівномірний, неперервний, коливний, хаотичний. Власне, віднесення підприємства до певної групи зумовлює необхідність застосування адекватних методів оцінювання, до числа найбільш уживаних з яких відносять методи статистичного аналізу динамічних рядів.

І якщо для підприємств, яким властивий рівномірний чи неперервний характер розвитку, оцінювання можна здійснити за початковим динамічним рядом, то для підприємств з коливним чи хаотичним характером розвитку завдання оцінювання істотно ускладнюється, оскільки виникає необхідність вирівнювання динамічного ряду (встановлення довжини часового проміжку, на якому дані усереднюються, обґрунтування значень коефіцієнтів вагомості та ін.).

Наведені в роботі методичні підходи частково вирішують ці завдання, однак потребують подальших досліджень стосовно встановлення граничних значень середнього коефіцієнта зміни (K_1; K_2) та підтвердження на масивах емпіричних даних придатності граничних значень коефіцієнта варіації (V).

Перспективними напрямами подальших досліджень проблеми оцінювання розвитку підприємств за домінантним показником ділової активності слід вважати такі: обґрунтування числових значень коефіцієнтів вагомості для розрахунку середньої арифметичної зваженої у загальному випадку; встановлення можливості вирівнювання динамічного ряду з використанням коефіцієнтів вагомості, що пропорційні членам геометричної прогресії; розроблення графоаналітичної моделі для позиціонування підприємств у динамічному просторі економічного розвитку.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Управління соціально-економічним розвитком підприємств: методологія та інструментарій : монографія / Р. В.Фещур, С. В. Шишковський, А. І. Якимів, Т. В. Лебідь, М. Р. Тимощук, Н. Р. Яворська. – Львів : Вид-во «Растр-7», 2016. – 226 с.

2. Pogorelov Y. S. The tools of maring and implementing for an enterprise derelopment strategy / Y. S. Pogorelov, K. A. Deeva // European Applied Science № 8 – Stuttgart: OPT Publishing, 2013. – P. 199–201.

3. Антипенко Є. Ю. Аналіз теоретичних аспектів ділової активності підприємства та існуючих підходів до її оцінювання / Є. Ю. Антипенко, С. М. Ногіна, Ю. С. Піддубна // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 3. – С. 76–80.

4. Планування соціально-економічного розвитку підприємств : монографія / [Кузьмін О. Є., Фещур Р. В., Шуляр З. В., Подольчак Н. Ю., Олексів І. Б.; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. О. Є.Кузьміна]. – К. : УБС НБУ, 2007. – 449 с.

5. Ємельянов О. Ю. Показники та методи оцінювання економічного розвитку промислових підприємств [Електронний ресурс] / О. Ю. Ємельянов // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 7. – С. 107-111. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2016_7_22.

6. Заікіна О. О. Роль показників ділової активності в оцінці управління підприємством / О. О. Заікіна // Харчова промисловість. – 2008. – № 7. – С. 144–148.

7. Рождєственська Л. Г. Статистика ринку товарів та послуг : навч. посібник. / Л. Г. Рождєственська. – К. : КНЕУ, 2005. – 419 с.

8. Яворська Н. Р. Методи кількісного оцінювання соціально-економічного розвитку підприємств [Електронний ресурс] / Н. Р. Яворська, С. В. Шишковський // Технологічний аудит та резерви виробництва / Полтавський гос. аграр. акад., ЧП «Технолог. центр». – Харків : Технологічний центр, 2013. – № 5/3 (13). – С. 54–56. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Tatrv_2013_5-3_19.pdf.

REFERENCES

1. Feschur, R.V., Shyshkovs'kyj, S.V., Yakymiv, A.I., Lebid', T.V., Tymoschuk, M.R., & Yavors'ka, N.R. (2016). *Upravlinnia sotsial'no-ekonomichnym rozvytkom pidpryiemstv: metodolohiia ta instrumentarij [Management of socio-economic development of companies: methodology and tools]*. L'viv : Vyd-vo «Rastr-7» [in Ukrainian].

2. Pogorelov, Y.S., & Deeva, K. A. (2013). The tools of maring and implementing for an enterprise derelopment strategy. *European Applied Science*, 8, 199-201 [in Germany].

3. Antypenko, Ye.Yu., Nohina, S.M., & Piddubna, Yu.S. (2013). Analiz teoretychnykh aspektiv dilovoi aktyvnosti pidpryiemstva ta isnuiuchykh pidkhodiv do ii otsiniuvannia [The analysis of the theoretical aspects of business activity and existing approaches to its evaluation]. *Stalyj rozvytok ekonomiky – Sustainable economic development*, 3, 76-80 [in Ukrainian].

4. Kuz'min, O.Ye., Feschur, R.V., Shuliar, Z.V., Podol'chak, N.Yu., & Oleksiv, I.B. (2007). *Planuvannya sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku pidpryyemstv : monohrafiya [Planning socio-economic development of enterprises]*. Kyiv: UBS NBU [in Ukrainian].

5. Yemel'ianov, O.Yu. (2016). Pokaznyky ta metody otsiniuvannia ekonomichnoho rozvytku promyslovykh pidpryiemstv [Indicators and methods for assessing economic development industry]. *Prychornomors'ki ekonomichni studii – Black Sea Economic Studies*, 7, 107-111. Retrieved from ftp: //nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2016_7_22 [in Ukrainian].

6. Zaikina, O.O. (2008). Rol' pokaznykiv dilovoi aktyvnosti v otsintsi upravlinnia pidpryiemstvom [The role of business activity indicator in evaluating business management]. *Kharchova promyslovist' – Food Industry*, 7, 144-148 [in Ukrainian].

7. Rozhdiestvens'ka, L.H. (2005). *Statystyka rynku tovariv ta posluh [Statistic of market goods and services]*. Kyiv : KNEU [in Ukrainian].

8. Yavors'ka, N.R., & Shyshkovs'kyj, S.V. (2013). Metody kil'kisnoho otsiniuvannia sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku pidpryiemstv [Methods for quantitative evaluation of socio-economic development of enterprises]. *Tekhnolohichnyj audyt ta rezervy vyrobnytstva – Technology production and reserves audit*, 5/3 (13). Retrieved from ftp: //www.nbuv.gov.ua/j-pdf/Tatry_2013_5-3_19.pdf. [in Ukrainian].

Одержано 21.02.2017 р.

УДК 658.152:339.5

Шталь Т.В., Козуб В.О., Бондаренко Л.М.

ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ВІТЧИЗНЯНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

Визначено сутність інвестиційної стратегії як складової загальної стратегії підприємства. Розглянуто особливості формування інвестиційної стратегії підприємства. Проаналізовано основні форми участі підприємств у міжнародному бізнесі залежно від рівня їх інтернаціоналізації та глибини проникнення на зарубіжний ринок, а також виділено їх переваги і недоліки. Досліджено особливості трансформації інвестиційної стратегії підприємства. Запропоновано шляхи реалізації інвестиційної стратегії в контексті участі вітчизняних підприємств у міжнародному бізнесі.

Ключові слова: *інвестиційна діяльність, інвестиційна стратегія підприємства, міжнародний бізнес, спільне підприємство, дочірнє підприємство.*

Постановка проблеми. В сучасних складних політичних та економічних умовах, в яких опинились вітчизняні підприємства, створення та реалізація ефективної економічної стратегії є надзвичайно важливим питанням. Важливою складовою економічної стратегії підприємства є інвестиційна стратегія, оскільки інвестиційна діяльність є довгостроковим процесом та має здійснюватися з урахування певної перспективи та змін середовища.

Крім того, процеси глобалізації та інтеграції, а також закони конкурентного середовища призвели до того, що загальна стратегія розвитку підприємства передбачає його участь у міжнародному бізнесі. Процес участі українських суб'єктів господарювання в міжнародному бізнесі супроводжується реалізацією інвестицій, а отже – інвестиційною діяльністю. Тобто створюється об'єктивна необхідність розробки інвестиційної стратегії українських підприємств щодо їх участі в міжнародному бізнесі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем формування інвестиційних стратегій підприємства зробило багато українських та зарубіжних вчених, серед яких доцільно виділити праці Т. Майорової, І. Бланка, Н. Хруща, А. Строковича, В. Марцина, І. Багрової, В. Пересади, К. Бясова, Д. Лукяненка [1-3]. У працях цих вчених узагальнено теоретичні засади інвестиційної стратегії підприємства, особливості процесу її формування, а також основні методичні підходи до оцінки економічної ефективності інвестиційної стратегії. Та варто зазначити, що питання формування інвестиційної стратегії в контексті участі вітчизняних підприємств у міжнародному бізнесі ще не достатньо вивчені.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в дослідженні процесу формування інвестиційної стратегії вітчизняними підприємствами в контексті їх участі в міжнародному бізнесі.

Опис основного матеріалу дослідження. Під інвестиційною стратегією як складовою загальної стратегії підприємства слід розуміти систему довгострокових цілей інвестиційної діяльності та набір найбільш ефективних шляхів їхнього досягнення. Виходячи з даного визначення, інвестиційна стратегія охоплює інвестиційну діяльність суб'єкта господарювання, тобто процес реалізації інвестицій. Проте в контексті участі підприємства в міжнародному бізнесі стратегічне управління його інвестиційною діяльністю, а відповідно, й сама інвестиційна стратегія може набувати дещо вужчого та специфічного характеру. Для визначення трансформованої сутності інвестиційної стратегії розглянемо більше детально як її саму, так і процес участі підприємства в міжнародному бізнесі.

Інвестиційну стратегію часто розглядають як найважливіший фактор забезпечення ефективного розвитку компанії відповідно до обраної нею загальної економічної стратегії. При цьому інвестиційна стратегія містить такі складові, як: стратегія реального інвестування (формування загальних напрямів інвестування підприємства в довгостроковій перспективі);

© **Шталь Тетяна Валеріївна,** д.е.н., проф., професор кафедри міжнародної економіки та менеджменту ЗЕД, Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця, м. Харків, e-mail: shtaltv@gmail.com
Козуб Вікторія Олександрівна, к.е.н., доц., доцент кафедри міжнародної економіки, Харківський державний університет харчування та торгівлі, м. Харків, e-mail: kozub.viktoria71@gmail.com
Бондаренко Людмила Миколаївнана, к.е.н., доц., доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту ЗЕД, Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця, м. Харків, e-mail: bonlu27@gmail.com

стратегія фінансового інвестування (вибір типу портфеля фінансових інвестицій); стратегія формування інвестиційних ресурсів підприємства (фінансове забезпечення інвестиційної діяльності підприємства в обраному періоді); стратегія підвищення якості управління інвестиційною діяльністю [1, с. 11].

Тобто складові інвестиційної стратегії представлені вибором форми здійснення інвестиційної діяльності (реальне чи фінансове інвестування), а також механізмом їх реалізації (пошук джерел інвестиційних ресурсів).

Надалі розглянемо аспекти, що виділяються в процесі розробки інвестиційної стратегії підприємства. Інвестиційна стратегія складається з інституціонального, економічного, нормативно-правового та інформаційно-аналітичного аспектів.

Інституціональним аспектом інвестиційної стратегії є сукупність таких основних складових, як: види інвестицій, інвестиційний портфель, ризики. У рамках інституціонального аспекту виділяються основні керовані підсистеми, що існують в підприємницьких інвестиціях. У свою чергу, як складову інституціонального аспекту розробки інвестиційних стратегій виділяють такі види інвестицій, як реальні інвестиції, фінансові інвестиції та інтелектуальні інвестиції [2, с. 231]. Отже, однією зі складових інституціонального аспекту розробки інвестиційної стратегії підприємства є реальне інвестування. Під даним поняттям слід розуміти вкладення капіталу в відтворення основних засобів, інноваційні нематеріальні активи, приріст товарно-матеріальних цінностей та інші об'єкти інвестування, що безпосередньо пов'язані з виробничо-комерційною діяльністю суб'єкта господарювання.

Наступним етапом розглянемо особливості міжнародного бізнесу. В економічній літературі міжнародний бізнес – це підприємницька діяльність, пов'язана з використання різних форм капіталу та переваг від підвищеної ділової активності з метою отримання прибутку та поширюється на міжнародну економічну сферу.

Згідно закону України про «Зовнішньоекономічну діяльність» суб'єктами міжнародного бізнесу можуть виступати окремі особи, підприємства, транснаціональні структурні утворення, міжнародні організації та асоціації, інтеграційні (регіональні) угруповання і держав. В контексті формування інвестиційної стратегії доцільно буде розглянути форми участі суб'єктів господарювання у міжнародному бізнесі.

В процесі виходу на іноземні ринки підприємство проходить різні ступені інтернаціоналізації та участі у міжнародному бізнесі, зокрема виділяють контрактні та інвестиційні форми такої участі. Ці форми міжнародного бізнесу для розуміння рівня їх інтернаціоналізації та глибини проникнення на зарубіжний ринок можна згрупувати наступним чином (рис. 1).

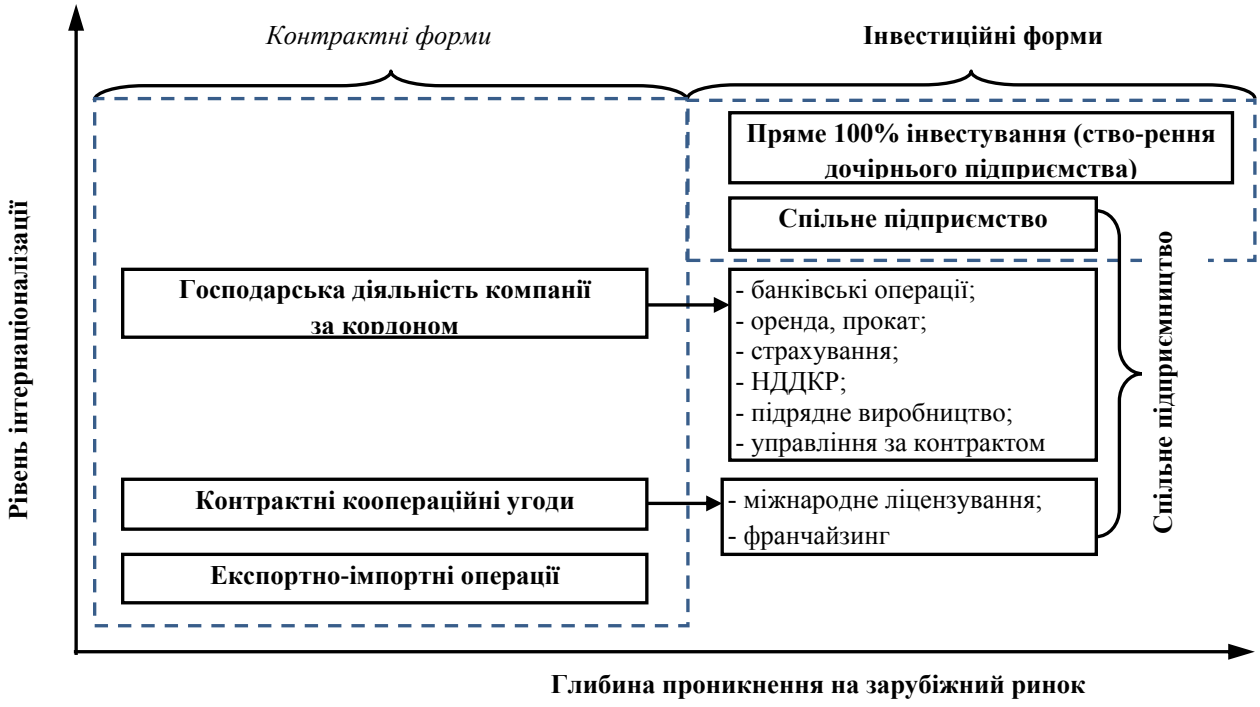


Рис. 1. Форми міжнародного бізнесу*

** Складено на основі [3, 4]*

До контрактних форм відносять експортноімпортні операції; контрактні кооперaційні угоди (міжнародне ліцензування, франчайзинг); господарську діяльність за кордоном (банківські операції, оренду, прокат, страхування, НДДКР, підрядне виробництво, управління за контрактом). Інвестиційні форми представлені спільним володінням (створення спільного підприємства) та повним володінням (пряме 100% інвестування, тобто створення дочірнього підприємства) [3, с. 168].

Початковим етапом є експорт. На цьому етапі підприємство намагається позбутися надлишку продукції, яка не знайшла попиту на внутрішньому ринку. Згодом експорт може стати регулярним, а разом з цим – налагодитися контакти з імпортерами. Варто зазначити, що стадія експорту не переслідує довгострокових цілей по відношенню до зарубіжних ринків.

Наступним етапом участі підприємства у міжнародному бізнесі є міжнародне ліцензування, як спосіб виробляти продукцію за кордоном без прямого інвестування шляхом передачі прав на використання виробничого процесу, товарного знака, патенту чи торгового «ноу-хау». Головним недоліком ліцензування є небезпека створення майбутнього конкурента на даному ринку.

Ще одним способом виробництва продукції на зарубіжному ринку без експорту капіталу є контракт на виробництво. При цьому виробництво здійснюється іноземним виробником по контракту з фірмою, яка здійснює контроль лише за маркетингом та комерційною діяльністю через зарубіжний філіал. Недоліками виробництва за контрактом є важкість пошуку партнера, технологічні та управлінські бар'єри та важкість здійснювати контроль за якістю продукції.

Підрядне виробництво передбачає, що зарубіжне підприємство бере на себе зобов'язання щодо виготовлення продукції, а вітчизняне – щодо її придбання. Даний спосіб участі у міжнародному бізнесі в основному використовують при дефіциті власних виробничих потужностей або якщо виробництво за кордоном несе менші витрати. Загалом вихід на зарубіжні ринки без експорту капіталу представляє собою міжнародну кооперацію, яка передбачає вивіз продуктів творчої діяльності, знань, досвіду, «ноу-хау».

Інвестиційні форми участі у міжнародному бізнесі характеризуються трансфертом капіталу. В залежності від ступеню участі в капіталі виділяють спільне володіння у вигляді створення спільного підприємства та часткове володіння, що передбачає створення дочірнього підприємства. Спільне підприємство передбачає об'єднання капіталів, виробництва та маркетингу з іноземною компанією. Даний спосіб участі в міжнародному бізнесі використовується, коли це єдиний варіант для компанії мати виробництво за кордоном. Спільні підприємства можуть засновуватись двома шляхами: 1) шляхом купівлі зарубіжним інвестором пакету акцій існуючого підприємства; 2) шляхом заснування зацікавленими сторонами нової підприємницької організації [4].

Основні переваги, які забезпечує створення спільного підприємства – це найбільш тісне міжнародне співробітництво, що поширюється на всі фази виробничого циклу та охоплює найбільш широкий набір маркетингових методів. Ще однією перевагою є те, що місцевий партнер забезпечує знання місцевого ринку, що значно знижує ризики входження на ринок. Разом з цим виникає проблема спільного управління, що може призвести до конфліктів на основі відмінності культур та традицій місцевого бізнесу. Крім того, партнери можуть мати різні погляди відносно маркетингової політики, капіталовкладень та іншого. Варто зазначити, що в сучасних умовах створення спільного підприємства є основною формою виходу на зовнішні ринки.

Повне володіння є найбільш витратним способом участі підприємств в міжнародному бізнесі. Компанія сама здійснює виробництво товару та маркетингову політику без участі будь-яких партнерів. Створення дочірнього підприємства здійснюється шляхом купівлі існуючого або організації абсолютно нового підприємства. Та варто зазначити, що створення дочірніх підприємств є доцільним в основному при значному об'ємі іноземного ринку [5].

Аналіз форм участі підприємства у міжнародному бізнесі дозволяє віднести такі форми, як контрактні кооперaційні угоди, господарську діяльність за кордоном та спільне підприємство до спільного підприємництва як діяльності, заснованої на співробітництві з підприємцями, підприємствами і організаціями країни-партнера та їхньому спільному розподілі доходів та ризиків від здійснення цієї діяльності.

Щодо можливостей реалізації тієї або іншої форми виходу на зарубіжні ринки, то ця можливість залежить від ряду факторів, які у свою чергу залежать від етапу інтернаціоналізація підприємства (початковий, локальної ринкової експансії, транснаціональний). Реалізація участі підприємства в міжнародному бізнесі за допомогою інвестиційних форм трансформує інвестиційну стратегію компанії, яка набуває дещо специфічного значення, як це наглядно зображено на рис. 2.

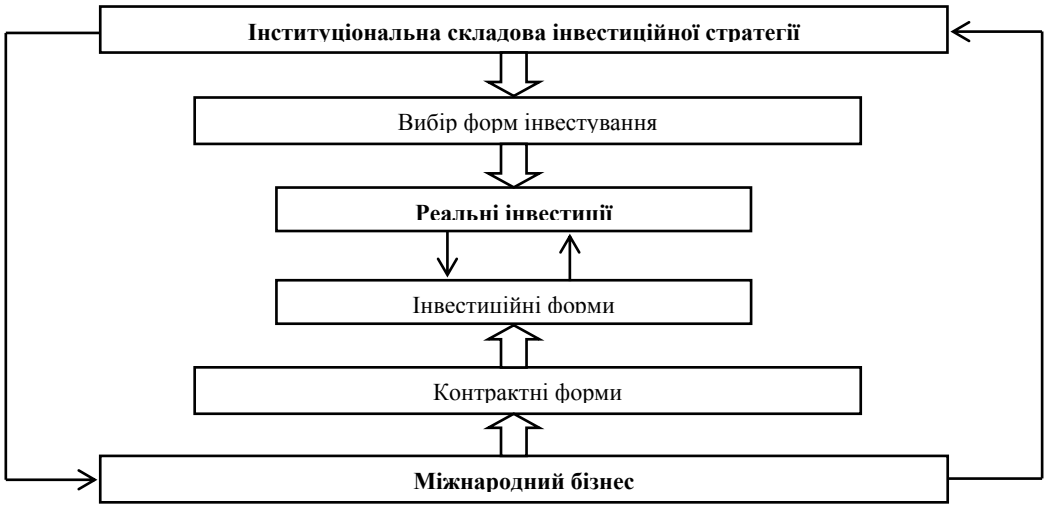


Рис. 2. Трансформація інвестиційної стратегії підприємства в контексті його участі в міжнародному бізнесі*

* *Розроблено авторами*

Вітчизняні підприємства в умовах необхідності виходу на іноземні ринки за допомогою інвестиційних форм участі у міжнародному бізнесі найчастіше зіштовхуються з проблемою дефіциту фінансових ресурсів. Разом з цим багато українських підприємств мають значний досвід виробництва та технічну документацію. Це створює умови для організації спільних підприємств з іноземними партнерами, частина статного фонду при формування яких будуть виступати нематеріальні активи.

Висновки і перспективи подальших досліджень. В контексті участі українських підприємств в міжнародному бізнесі інвестиційна стратегія покликана забезпечувати організацію трансферту капіталу у вигляді повного чи часткового володіння. Та в умовах значного дефіциту фінансових ресурсів доцільним буде створення спільного підприємства з іноземним партнером шляхом здійснення вкладу в статутний фонд у формі надання нематеріальних активів. Перспективи подальших досліджень покликані сприяти використанню вітчизняними підприємствами сучасних форм міжнародного бізнесу, здатних активізувати інвестиційні процеси.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Марцин В. С. Інноваційно-інвестиційна діяльність та шляхи її розвитку в період глобалізації / В. С. Марцин // Проблеми науки. – 2010. – № 2. – С. 8-14.

2. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. – М. : Эльга, Ника-Центр, 2001. – 448 с.

3. Пересада А. А. Основы инвестиционной деятельности / А. А. Пересада. – К. : Либра, 2006. – 432 с.

4. Руденко Л. В. Створення (державна реєстрація) підприємств з іноземними інвестиціями, іноземних підприємств, представництв іноземних компаній [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://paranich.kiev.ua/ua/poslugi/ stvorennia_pidpriemstv_z_inozemnimi_investiciami.html.

5. Подзе С. Н. Филиал или дочернее предприятие? Выбор – за вами! [Электронный ресурс] / С. Н. Подзе // Бухгалтерия. – 2002. – № 14/2 (481/2). – Режим доступа: http://www.buhgalteria.com.ua/Hit.html?id=252.

REFERENCES

1. Marcin, V.S. (2010). Innovacijno-investicijna dijal'nist' ta shljahi її rozvitku v period globalizacії [Innovation and investment activity and ways of its development in globalization]. *Problemi nauki – Problems of science*, 2, 8-14 [in Ukrainian].

2. Blank, I.A. (2001). *Investicionnyj menedzhment [Investment management]*. Moskov: Elga [in Russian].

3. Peresada, A.A. (2006). *Osnovy investicionnoj dejatel'nosti [Fundamentals of investment activity]*. Kyiv: Libra [in Ukrainian].

4. Rudenko, L.V. (2015). Stvorennja (derzhavna reєstracija) pidpriємstv z inozemnimi investicijami, inozemnih pidpriємstv, predstavnictv inozemnih kompanij [Creation (state registration) foreign investment enterprises, foreign enterprises, representative offices of foreign companies]. Retrieved from http://paranich.kiev.ua /ua/poslugi/stvorennia_pidpriemstv_z_inozemnimi_investiciami.html.

5. Podze, S.N. (2002). Filial ili dochernee predprijatie? Vybor – za vami! [Branch or subsidiary company? The choice is yours!]. *Buhgalterija – Accounting*, 14/2 (481/2). Retrieved from http://www.buhgalteria.com.ua/Hit.html?id=252.

Одержано 13.03.2017 р.

Розділ 5
ФІНАНСИ І БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 336.76:339.72(447)

Бачо Р.Й.

ОЦІНКА ВПЛИВУ РЕГУЛЯТИВНИХ ЗАХОДІВ НАЦКОМФІНПОСЛУГ НА СТАН РИНКІВ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

В статті виявлено наявність причинно-наслідкових зв'язків між показниками стану ринків небанківських фінансових послуг та заходами Регулятора на цих ринках. Визначено наявність реакції показників стану ринків небанківських фінансових послуг на заходи Нацкомфінпослуг з врахуванням розриву у часі, що обумовлює наявності лагів у процесі застосування заходів Регулятора, а також означено та формалізовано змінність показників стану фінансових ринків під впливом заходів регулятора.

Ключові слова: *небанківські фінансові установи, ринки небанківських фінансових послуг, Нацкомфінпослуг, державне регулювання.*

Постановка проблеми. Заходи органів державної влади, спрямовані на реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг України, здійснюють в умовах невизначеності як для існуючих органів державного регулювання ринками, так і для самих професійних учасників цих ринків. Постійні спроби здійснення таких реформістських заходів знижують довіру самих фінансових установ до органів державного регулювання і водночас негативно сприймаються споживачами фінансових послуг. Багаторічні дискусії з приводу «спліту» функцій Нацкомфінпослуг між НБУ та НКЦПФР не вирішують основну проблему в регулюванні, а саме оцінку ефективності її проведення. Для цього необхідно спочатку оцінити вплив застосованих інструментів регулювання регулятора на стан ринків небанківських фінансових послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливостям розвитку національного ринку небанківських фінансових послуг присвячені праці О. Барановського [1], Є. Бондаренко [2], Н. Внукової [11], Н. Левченко [6] та ін. Окремі сфери даних ринків досліджуються у наукових працях Б. Дадашева [3], С. Науменкової [8], О. Школьник [14], Н. Пойди-Носик [10], Ч. Лентнера [17] та ін. Водночас, необхідно констатувати, що дослідження функціонування ринків небанківських фінансових послуг є в повній мірі не дослідженим, особливо у частині оцінки впливу заходів державних регуляторів на функціонування піднаглядних ринків.

Формулювання цілей статті. Метою статті є виявлення причинно-наслідкових залежностей між параметрами стану ринків небанківських фінансових послуг та заходами державного регулятора ринків в особі Нацкомфінпослуг.

Опис основного матеріалу дослідження. Формування системи показників стану ринків небанківських фінансових послуг (страхового ринку, ринку кредитних послуг, ринку НПФ), які враховують вплив інструментів Регулятора запропоновано реалізувати наступним чином: 1) виявити наявність причинно-наслідкових зв'язків між показниками стану ринків небанківських фінансових послуг (страхового ринку, ринку кредитних пос-луг, ринку НПФ) та заходами Регулятора (перевірки, штрафи, анулювання та зупинення ліцензій, виключення фінансових установ з державного реєстру, повідомлення про відмивання коштів, розроблення нормативно-правових актів, прийняття розпоряджень Нацкомфінпослуг, кадрове забезпечення регулятора); 2) визначити наявність реакції показників стану ринків небанківських фінансових послуг на заходи Нацкомфінпослуг з врахуванням розриву у часі, що обумовлює наявності лагів у процесі застосування заходів Регулятора; 3) означити та формалізувати змінність показників стану фінансових ринків під впливом заходів регулятора.

Система показників стану ринку НПФ налічує 10 показників, що характеризують параметри ринку, а саме: загальна кількість учасників НПФ (N2), загальна вартість активів НПФ (N3), пенсійні внески (N4), пенсійні внески від фізичних осіб (N5), пенсійні внески від фізичних

© **Бачо Роберт Йосипович**, к.е.н., доц., завідувач кафедри обліку і аудиту Закарпатського угорського інституту імені Ференца Ракоці II

осіб-підприємців (N6), пенсійні внески від юридичних осіб (N7), кількість учасників, що отримали/ отримують пенсійні виплати (N9), чиста вартість активів недержавних пенсійних фондів (N12), кількість НПФ на ринку (N14), кількість споживачів ринку НПФ (N15).

Стан ринку кредитних послуг характеризують шість основних показників, до яких віднесено: загальну кількість установ, які надають кредитні послуги (К1), загальні активи установ, які надають кредитні послуги (К2), загальну кількість кредитів, наданих установами, ринку кредитних послуг (К4), включення до Державного реєстру (за період) установ, які надають кредитні послуги (К5), виключення з Державного реєстру (за період) установ, які надають кредитні послуги (К6), дохід установ, які надають кредитні послуги (К7).

Система показників, які характеризують стан страхового ринку, сформована з 18 показників, до яких віднесено: валові страхові премії (О4), рівень валових виплат (О8), чисті страхові премії (О9), чисті страхові виплати (О10), рівень чистих виплат (О11), сплачено на перестрахування, перестраховикам-нерезидентам (О14), виплати, компенсовані перестраховиками (О15), виплати, компенсовані перестраховиками-нерезидентами (О17), отримані страхові премії від перестрахувальників-нерезидентів (О18), виплати, компенсовані перестрахувальникам-нерезидентам (О19), обсяг сформованих страхових резервів (О20), обсяг сформованих страхових резервів зі страхування життя (О21), обсяг сформованих страхових технічних резервів (О22), загальні активи страховиків (згідно з формою 1 (П(С)БО 2)) (О23), активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів (О24), обсяг сплачених статутних капіталів (О25), кількість (страховиків) установ на ринку (О26), кількість споживачів страхового ринку (О28).

Продукування системи показників стану ринків небанківських фінансових послуг з врахуванням означених завдань запропоновано виконати у наступній послідовності [9, 7, 5]:

1 етап – узагальнення переліку показників стану ринків небанківських фінансових послуг;

2 етап – проведення тесту Грейнджера на причинно-наслідкову залежність між показниками стану фінансових ринків та інструментів Регулятора, з врахуванням змінності результатів у часі (часовий лаг);

3 етап – перевірка часових рядів на стаціонарність за розширеним тестом Діккі-Фуллєра, тестом Філліпса-Перрона (PP-тест) та тестом Квятковського-Філліпса-Шмідта-Шина (KPSS-тест), для вирішення неоднозначності трактування результатів тестів Діккі-Фуллєра й Філліпса-Перрона. За результатами проведеного тестування часові ряди розподіляються на стаціонарні і нестаціонарні.

У результаті виявлення стаціонарності часового ряду можлива побудова моделей векторної авторегресії (VAR). Якщо виявлено, що часовий ряд є нестаціонарним, то необхідно проведення 4 етапу;

4 етап – перевірка часових рядів з однаковим порядком інтегрованості на коінтегрованість на основі проведення процедури Йохансена. При виявленні відсутності коінтеграції можливе застосування моделей векторної авторегресії в перших різницях. За наявності коінтеграції часових рядів застосовуються моделі корегування помилки (ECM) та моделей векторної авторегресії в рівнях (VAR).

Ґрунтуючись на офіційній звітності Нацкомфінпослуг сформовано первинну сукупність показників, які характеризують стан страхового ринку, ринку кредитних послуг та ринку недержавних пенсійних фондів.

Для виявлення причинно-наслідкових залежностей показників стану ринків небанківських фінансових послуг та інструментів Регулятора при формуванні системи показників стану фінансових ринків автором запропоновано застосування тесту Грейнджера на каузальність [15, с. 424-438]. Впровадження даного інструменту в межах дослідження обґрунтовано першочерговою потребою підтвердження або спростування гіпотези про наявність причинно-наслідкової залежності між показниками, а не визначення тісноти зв'язку між змінними засобами кореляційного аналізу [15, с. 117].

Суть тесту Грейнджера полягає в тому, що параметри стану ринків небанківських фінансових послуг є залежними від показників, які характеризують заходи Регулятора, якщо при рівних умовах значення показників стану ринків небанківських фінансових послуг, можуть бути краще передбачені при використанні минулих значень показників заходів Регулятора, ніж без них. Причинність заходів Регулятора і показників стану ринків небанківських фінансових послуг за Грейнджером [15, с. 424-438] пов'язана з перевіркою можливих математичних описань економічних та інших випадкових процесів, що представлено наступним чином (1):

$$z_t = \sum_{j=1}^{p} \alpha_j z_{t-j} + \sum_{j=1}^{p} \beta_j y_{t-j} + \varepsilon_{1r'} y_t = \sum_{j=1}^{p} c_j z_{t-j} + \sum_{j=1}^{p} d_j y_{t-j} + \varepsilon_{2r}, \qquad 1$$

Взаємозалежність показника стану страхового ринку O1 (кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті) та заходу регулятора Y1 (кількість перевірок), за тестом Грейнджера має вигляд:

$$O1 = gdp_0 + \sum_j^p \alpha_j y1_{t-1} + \sum_j^p \beta_j O1_{t-1} + \varepsilon_{1r} \,, \qquad 2$$

$$Y1 = tend_0 + \sum_j^p c_j y1_{t-1} + \sum_j^p d_j O1_{t-1} + \varepsilon_{2r} \,, \qquad 3$$

де gdp_0, $tend_0$ – константи;

$\acute{\varepsilon}_{1r}$, $\acute{\varepsilon}_{2r}$ – некорельовані збурення.

Сутність перевірки на каузальність за тестом Грейнджера полягає у перевірці значимості коефіцієнтів α_j, β_j, c_j, d_j [16, с. 200], тобто:

по-перше, якщо α_j статистично значима як група, а β_j – незначимо, то за Грейнжером – Y1 впливає на O1, тобто є причиною зміни його значення;

по-друге, якщо β_j статистично значима як група, а α_j – не значимо, то спостерігається обернена залежність O1 → Y1;

по-третє, якщо α_j, β_j, c_j, d_j – одночасно статистично значимі, то наявна двонаправлена залежність;

по-четверте, якщо α_j, β_j, c_j, d_j – одночасно статистично не значимі, то наявна залежність відсутня.

В основі тесту Грейнджера покладено нульову гіпотезу про те, що «Кількість перевірок не впливає на кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті», на основі F – статистики Фішера [4, 9] спростовують або приймають дане твердження. Для відхилення нульової гіпотези на 5-відсотковому рівні значення необхідно, щоб *p*-значення для відповідної пари показників було в межах до 0,05 [16, с. 118; 13, с. 207].

Дана гіпотеза застосована для кожного показника, який характеризує заходи регулятора (Y1 – Y8) і показників стану досліджуваних ринків (O1 – O28; N1 – N18; K1 –K8).

Значення часових рядів було прологарифмовано не лише для їх згладження, перевагою такого підходу є те, що різниця логарифмів є апроксимацією темпів приросту показника [13], а й з метою врахування множинного впливу змінних величин (Dritsaki, 2004). Також логарифмічні перетворення можуть утворювати стаціонарні часові ряди (Box та Jenkins, 1976) [12, с. 22].

Узагальнюючі результати дослідження часових рядів на наявність залежностей від факторів часу та циклічних коливань (стаціонарність та нестаціонарність) наведені у табл. 1.

Згідно отриманих результатів проведених тестів у прикладному пакеті аналізу даних EVIEWS, наведених у табл. 1, виявлено, що часові ряди основних рядів параметрів фінансових ринків та заходів Регулятора виявилися залежними від фактору часу і циклічних коливань, тобто нестаціонарними, за виключенням стаціонарних показників: надходження від штрафів (Y2), загальна кількість установ, які надають кредитні послуги (K1), включено до Державного реєстру (за період) установ, які надають кредитні послуги (K5), пенсійні внески (N4), кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті (O3), валові страхові премії (O4), виплати, компенсовані перестраховиками (O15), виплати, компенсовані перестраховиками-нерезидентами (O17), сплачений статутний капітал (O25). Стаціонарні часові ряди показників характеризуються постійністю, незалежністю від часу, відсутністю тренду і строгої періодичності коливань.

Нестаціонарність часового ряду показників стану ринків небанківських фінансових послуг та заходів Регулятора свідчить про наявність тренду розвитку у кожному показнику, що обумовило необхідність приведення їх до стаціонарності шляхом взяття перших різниць часового ряду. Це дозволяє визначити склад системи показників стану ринків небанківських фінансових послуг, з врахуванням впливу заходів Регулятора.

Таблиця 1

Результати тестів на визначення стаціонарності часових рядів значень показників стану ринків небанківських фінансових послуг України за 2005-2015 рр.

Часовий ряд показників стану ринків	ADF - статистика			PP- статистика		KPSS-тест		Результат
	Специ-фікація	ADF - статистика	Критичні значення	PP-статистика	Критичні значення	KPSS-статистика	Критичні значення	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Інструменти Регулятора								
У1	N, 1	-4.048290	-2.847250	-4.048290	-2.847250			Стаціонарний
У2	I, 0			-7.571926	-5.295384	0.454407	0.739000	Стаціонарний
У3	N, 1	-3.808970	-2.886101	-3.424956	-2.847250			Стаціонарний
У4	I, 1	-2.961736	-2.886101			0.500000	0.739000	Стаціонарний
У5	T, 1	-7.388725	-5.835186	-7.533480	-5.521860			Стаціонарний
У6	N, 1	-3.391719	-2.886101	-6.602276	-2.847250			Стаціонарний
У7								Нестаціонарний
У8	I, 1	-3.032829	-2.886101			0.325354	0.739000	Стаціонарний
Ринок кредитних послуг								
К1	T,0	-6.489461	-5.521860			0.109732	0.216000	Стаціонарний
К2	N, 2	-3.252785	-2.886101	-3.388059	-2.886101			Стаціонарний
К3	N, 2	-3.336376	-2.937216	-8.523188	-2.886101			Стаціонарний
К4	N, 2	-5.398370	-2.886101	-6.218193	-2.886101			Стаціонарний
К5	N, 0	-2.996712	-2.847250	-3.376771	-2.816740			Стаціонарний
К7	N, 2	-4.060139	-2.886101	-4.110990	-2.886101			Стаціонарний
Ринок НПФ								
N1	N, 1	-3.068550	-2.886101	-3.068550	-2.886101			Стаціонарний
N2	I, 1			-4.714019	-4.582648	0.500000	0.739000	Стаціонарний
N3								
N4	T,0			-7.524382	-5.295384	0.477460	0.739000	Стаціонарний
N5	I, 1			-4.823811	-4.420595	0.500000	0.739000	Стаціонарний
N6	N, 1			-3.482178	-2.847250	-3.358427	-2.847250	Стаціонарний
N7	N, 1	-4.701176	-4.582648			0.500000	0.739000	Стаціонарний
Страховий ринок								
O1	N, 1	-2.944035	-2.886101	-2.944035	-2.886101			Стаціонарний
O2	N, 1	-2.953107	-2.886101	-2.953107	-2.886101			Стаціонарний
O3	I, 0	-24009.14	-4.803492			0.354157	0.739000	Стаціонарний
O4	I, 0	-4.548703	-4.420595	-4.851876	-4.420595			Стаціонарний
O5	T,2			-16.38730	-10.66657			Стаціонарний
O6								
O8	N, 1	-3.277506	-2.847250	-3.370943	-2.847250			Стаціонарний
O9	N, 2	-3.709416	-3.007406	-5.011320	-2.886101			Стаціонарний
O10	N, 2	-3.177828	-2.886101	-3.177828	-2.886101			Стаціонарний
O11	N, 1	-3.405341	-2.847250	-3.464332	-2.847250			Стаціонарний
O12	N, 2	-3.012051	-3.007406	-5.961324	-2.937216			Стаціонарний
O13	N, 2	-3.153691	-3.007406	-5.601943	-2.937216			Стаціонарний
O14	N, 2	-5.334600	-2.937216	-5.501921	-2.937216			Стаціонарний
O15	T, 0	-15.43110	-5.295384	-15.89290	-5.295384			Стаціонарний
O16	N, 2			-3.900714	-2.937216	0.500000	0.739000	Стаціонарний
O17	T, 0	-7.817570	-6.292057	0.527973	0.739000			Стаціонарний
O18	N, 1	-3.856752	-2.847250	-3.856752	-2.847250			Стаціонарний
O19	N, 1	-3.346499	-2.847250	-3.346499	-2.847250			Стаціонарний
O20	N, 2	-4.987411	-2.886101	-4.987411	-2.886101			Стаціонарний
O21								Нестаціонарний
O22	N, 2	-4.276571	-3.007406	-13.73245	-2.886101			Стаціонарний
O23								Нестаціонарний
O24	N, 1	-4.195476	-2.847250	-4.157074	-2.847250			Стаціонарний
O25	I, 0	-5.815364	-4.582648	-7.147471	-4.297073			Стаціонарний
O26	I, 1	-9.258521	-4.803492			0.466717	0.739000	Стаціонарний
O27	N, 1	-2.675666	-2.082319	-3.956455	-3.007406			Стаціонарний
O28	N, 2	-4.419037	-3.271402			0.500000	0.739000	Стаціонарний
X1	T, 1	-15.45901	-6.292057	-5.979286	-5.521860			Стаціонарний
X2	T, 1	-6.343947	-6.292057			0.151476	0.216000	Стаціонарний
X3	N, 2	-3.952107	-3.007406	-3.330609	-2.886101			Стаціонарний
I – Intersep; T - trend and intercept; N – None; 0 – рівень, 1 – 1 різниці, 2 – 2 різниці								

Ґрунтуючись на результатах дослідження тесту Грейджера, формалізовано та підтверджено наступні взаємозв'язків між заходами Регулятора і параметрами ринків небанківських фінансових послуг (часові ряди яких не є стаціонарними). Параметри ринку НПФ мають власні особливості. А саме, загальна вартість активів НПФ на 72% формується за рахунок зміни обсягу надходжень від штрафів, і на 60 % - кількості прийнятих розпоряджень Нацкомфінпослуг. Загальна кількість учасників НПФ на 55% формується під впливом кількісного вираження прийнятих розпоряджень Нацкомфінпослуг. Зміна загальної вартості активів НПФ на 74% обумовлює формування кількості перевірок Регулятора і анульованих та зупинених ліцензій.

Застосування Регулятором заходу, вираженого кількістю прийнятих розпоряджень Нацкомфінпослуг, обумовлює формування: загальних активів установ, які надають кредитні послуги (на 69%), загальної кількості кредитів, наданих даними установами (на 70%) і дохід установ (на 59%).

На страховому ринку застосування даного заходу Регулятором зумовлює зміни обсягу сформованих страхових резервів зі страхування життя (на 55%) і загальних активів страховиків (на 53%).

Зміна обсягу сформованих стразових резервів на страхування життя на 53% обумовлює кількість анульованих та зупинених ліцензій. Загальні активи страховиків на 58% формують кількість перевірок Регулятора, на 66% кількість анульованих та зупинених ліцензій та на 78% кількість повідомлень про відмивання коштів. Кількість споживачів страхового ринку на 76% формує кількість прийнятих розпоряджень Нацкомфінпослуг.

Висновки і перспективи подальших досліджень. На основі проведеного дослідження, ґрунтуючись на результатах дослідження сформовано систему показників ринків небанківських фінансових послуг, яка враховує причинно-наслідкові залежності між заходами Регулятора, факторами впливу та параметрами ринків небанківських фінансових послуг; особливості оцінювання параметрів страхового ринку, ринку кредитних послуг та ринку НПФ. Подальші дослідження повинні спрямовуватись на розроблення сценаріїв розвитку ринків НФП України при діючій моделі державного регулювання.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Барановський О.І. Філософія безпеки: монографія: у 2 т. / О.І. Барановський. – К.: УБС НБУ, 2014. – Т. 2: Безпека фінансових інститутів. – 715 с.
2. Бондаренко Є.П. Механізм регулювання ринку фінансових послуг України: дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08.00.08 / Є.П. Бондаренко ; Суми. УАБС НБУ. – Суми, 2011. – 236 с.
3. Дадашев Б.А. Кредитні спілки в Україні [Текст]: курс лекцій / Б.А. Дадашев, О.І. Гриценко. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 98 с.
4. Есина Е. И. Эффективность программно-целевого метода финансирования при обеспечении экологической безопасности [Електронний ресурс] / Е. И. Есина. – Режим доступу: http://finis.rsue.ru/2008-1/2008-1.pdf
5. Клебанова Т. С. Исследование нелинейной динамики развития предприятия на основе применения VAR-моделей / Т. С. Клебанова, Е. А. Сергиенко // Бизнес Информ. – 2009. – № 2 (2). – С. 106–116.
6. Левченко В.П. Розвиток ринку небанківських фінансових послуг України: монографія / В.П. Левченко. – К.: ЦУЛ, 2013. – 368 с.
7. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування: підручник / В. М. Геєць, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк, В. В. Іванов, Н. А. Дубровіна, А. В. Ставицький. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2005. – 396 с.
8. Науменкова С.В. Ринок фінансових послуг: навч. посіб./ С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. – К.: Знання, 2010. – 532 с.
9. Петровська О. С. Моделювання сукупного капіталу сучасної України [Електронний ресурс] / О. С. Петровська. – Режим доступу: http://www.ief.org.ua/ Arjiv_EP/Petrovskya208.pdf
10. Н.Н. Пойда-Носик. Регулювання та безпека розвитку страхового підприємництва в регіоні: Монографія /Н.Н. Пойда-Носик, Р.Й. Бачо, М.В. Тимчак. – Ужгород: Мистецька Лінія, 2012. – 256 с.
11. Реформування ринків фінансових послуг в умовах інтеграції до європейського фінансового простору : монографія / наук. ред. канд.екон.наук Р.Пукала і докт. екон. наук, проф. Н. М. Внукова. – Харків : Ексклюзив, 2016. –166 с.
12. Рігас Дж. Емпіричні дослідження закону Оукена відносно економіки Греції / Дж. Рігас, Дж. Теодосіо, Н. Рігас, Дж. Блана // Журнал Європейської економіки. – 2011.– Том.10 (No1). – С. 15 – 33.
13. Сереніс Д. Волатильність валютного курсу та галузевий експорт: емпіричні дані з двадцяти країн ЄС (1973-2004) / Д. Сереніс, П. Сереніс // Журнал Європейської економіки. – 2011. – Том 10. – № 2. – С. 203 – 212.
14. Школьник І.О. Фінансовий ринок: сучасний стан і стратегія розвитку. Монографія. Суми: Мрія: УАБС НБУ, 2008. — 347 с.

15. Granger C. W. J. Investigation Casual Relations by Econometric Methods and Cross-Spectal Methods / C. W. J. Granger // Econometrica. – 1974. – Vol. 37. – P. 424 – 438.
16. Damodar N. Gujarati – Basic Econometrics / N. Damodar. – 4 Ed. McGraw–Hill, 2003. – 1003 p.
17. Lentner Cs. Bankmenedzsment: Bankszabályozás – pénzügyi fogyasztóvédelem. Budapest: Nemzeti Közszolgálati és Tankönyv Kiadó Zrt.

REFERENCES

1. Baranovskij, O.I. (2014). Filosofiia bezpeky: Bezpeka finansovykh instytutiv *[Philosophy of security: safety of financial institutions](Vol.2)*. Kiyv: UBS NBU [in Ukrainian].
2. Bondarenko, Je.P. (2011). Mekhanizm rehuliuvannia rynku finansovykh posluh Ukrainy [Mechanism of regulation of the Ukrainian financial services market]. *Candidate thesis*. Sumy: SumSU [in Ukrainian].
3. Dadashev, B.A. & Hricenko, O.I. (2011). Kredytni spilky v Ukraini *[Credit unions in ukraine]*. Sumy: SHEI "UABS NBU" [in Ukrainian].
4. Yesina, E.I. (2008). Effektivnost' programmno-celevogo metoda finansirovanija pri obespechenii jekologicheskoj bezopasnosti *[Efficiency of the program-target method of financing with ensuring environmental safety]*. Retrieved from: http://finis.rsue.ru/2008-1/2008-1.pdf
5. Klebanova, T. S. & Sergijenko, E.A. (2009) Issledovanie nelinejnoj dinamiki razvitija predprijatija na osnove primenenija VAR-modelej [Research of nonlinear dynamics of enterprise development on the basis of VAR-models using]. *Biznes Inform – Business Inform*, 2 (2), 106–116 [in Russian].
6. Levchenko, V.P. (2013). *Rozvytok rynku nebankivskyh finansovyh posluh [Development of non-banking financial services market]*. Kyiv: CUL [in Ukrainian].
7. Geyets, V. M., Klebanova, T. S., Chernyak, O. I., Ivanov, V. V., Dubrovina, N. A., Stavytskiy, A. V. (2005). *Modeli i metody sotsialno-ekonomichnoho prohnozuvannia [Models and methods of social and economic forecasting]*. Kharkiv: VD Inzhek [in Ukrainian].
8. Naumenkova, S.V. & Vischenko, S.V. (2010). Rynok finansovykh posluh *[Financial services market]*. Kiyv: Znannia [in Ukrainian].
9. Petrovska O.S. (2008). *Modeliuvannia sukupnoho kapitalu suchasnoi Ukrainy [Modelling of the total capital of modern Ukraine]*. Retrieved from: http://www.ief.org.ua/ Arjiv_EP/Petrovskya208.pdf.
10. Poyda-Nosyk, N.N., Bacho, R.Y., Tymchak, M.V. *Rehuliuvannia ta bezpeka rozvytku strakhovoho pidpryiemnytstva v rehioni [Regulation and safety of the insurance business in the region]*. Uzhgorod: Mystetska Liniia [in Ukrainian].
11. Pukala, R. & Vnukova, N. M. (Eds.). (2016). *Reformuvannia rynkiv finansovykh posluh v umovakh intehratsii do yevropeiskoho finansovoho prostoru [Reforming of financial services markets in terms of integration to the European financial area]*. Kharkiv: Exclusive. [in Ukrainian].
12. Rigas, J., Theodosiou, G., Rigas, N.& Blanas, G. (2011). Empirychni doslidzhennia zakonu Oukena vidnosno ekonomiky Hretsii [The Validity Of The Okun's Law: An Empirical investigation for the Greek economy]. *Zhurnal Yevropeiskoi ekonomiky – Journal of European Economy*. 1 (10). 15-33 [in Ukrainian].
13. Serenis, D.& Serenis, P. (2011). Volatylnist valiutnoho kursu ta haluzevyi eksport: empirychni dani z dvadtsiaty krain YeS (1973-2004) [The impact of exchange rate volatility on sectoral exports: empirical data of twenty EU countries (1973-2004)]. *Zhurnal Yevropeiskoi ekonomiky – Journal of European Economy*. 2(10). 203-212 [in Ukrainian].
14. Shkolnyk, O.I. (2008). Finansovyi rynok: suchasnyi stan i stratehiia rozvytku *[Financial market: current state and strategy of development]*. Sumy: Mrija [in Ukrainian].
15. Granger, C. W. J. (1974). Investigation Casual Relations by Econometric Methods and Cross-Spectal Methods. *Econometrica*. 37. 424-438 [in English].
16. Damodar, N. (2003). *Gujarati – Basic Econometrics*. McGraw–Hill [in English].
17. Lentner, Cs. (2013). *Bankmenedzsment: Bankszabályozás – pénzügyi fogyasztóvédelem*. Budapest: Nemzeti Közszolgálati és Tankönyv Kiadó Zrt.[in Hungarian]

Одержано 13.03.2017 р.

УДК 336.764.1:631.11:658.62.009.12

Бечко П.К., Барабаш Л.В., Попиченко Д.А.

УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

У статті висвітлено сучасні особливості провадження діяльності сільськогосподарськими підприємствами в умовах сучасних бюджетно-податкових змін. Проведено аналіз механізмів державної підтримки аграрних товаровиробників в Україні та зарубіжних країнах. Досліджено розвиток діяльності та ефективність використання оборотних активів сільськогосподарськими підприємствами Черкаської області у 2010–2015рр. Окреслено пріоритетні напрями розвитку відносин між державою та аграрними підприємствами на довготривалу перспективу.

Ключові слова: *оборотні активи, виробничі запаси, державна програма підтримки сільського господарства, пільговий механізм кредитування, моделі державного регулювання аграрного сектору економіки.*

Постановка проблеми. Сільськогосподарська сфера виробництва протягом усього періоду існування даної галузі та державних формувань вимагала прискіпливої уваги та значної підтримки від останніх. І в сучасних умовах економічної кризи та необґрунтованих державних рішень саме аграрна сфера перебуває у стані занепаду, адже відбувається нівелювання інтересів малого та середнього сільськогосподарського виробника, зниження конкурентоспроможності їх продукції та посилення загрози продовольчій безпеці держави.

З огляду на зазначені позиції постає питання активного пошуку напрямів усунення заявлених недоліків шляхом підвищення ролі держави в управлінні діяльністю сільськогосподарських підприємств: програми підтримки, механізми пільгового кредитування, вивчення зарубіжного досвіду впливу держави на аграрну сферу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оптимізації відносин між державою та агроформуваннями піднімалися у наукових пошуках багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених. Серед них – О. Гудзь, М. Дем'яненко, Г. Мазур, М. Малік, О. Непочатенко та багато інших. Проте останні зміни у правовому полі регулювання діяльності сільськогосподарських підприємств спонукають до перегляду вже існуючих рекомендацій і наголошення на нових пріоритетах взаємин між державою та агроформуваннями.

Формулювання цілей статті. Наукові пошуки у даній сфері мають на меті окреслення кола активних проблем провадження діяльності аграрними підприємствами різних форм власності, зокрема – управління оборотними активами з метою підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, в умовах нестабільних і нечітких державних пріоритетів.

Опис основного матеріалу дослідження. За період реформування аграрної галузі відбулося масове роздержавлення сільськогосподарських підприємств. Товаровиробники стали власниками не лише засобів виробництва, але і виробленої ними продукції. Таким чином, багатоукладна економіка в сільському господарстві стала реальністю. Однак відмова від централізованого планування, розподіл землі та основних засобів – це лише короткий перелік етапів стихійного реформування галузі, які не враховували об'єктивні чинники для переходу до ринкової економіки, що стало причиною кризи в цій сфері національної економіки. Самоусунення держави від економічного регулювання в 90-ті роки минулого століття призвело до зростання інфляційних процесів, зниження життєвого рівня населення, особливо сільського, і споживання продуктів харчування власного виробництва та заміна їх імпортованими товарами. Тому наразі першочерговим завданням держави є забезпечення продовольчої безпеки на тлі надання пріоритетності аграрній галузі з використанням важелів державної підтримки, які широко використовуються в країнах з

© **Бечко Петро Кузьмич,** к.е.н., проф., завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Уманський національний університет садівництва, м. Умань, тел.: +380993787372, e-mail: p.bechko@mail.ru

Барабаш Леся Віталіївна, к.е.н., старший викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Уманський національний університет садівництва, м. Умань, тел.: +380509236130, e-mail: Leslyz@mail.ru

Попиченко Денис Андрійович, аспірант, Уманський національний університет садівництва, м. Умань, тел.: +380974102446, e-mail: coden333@bk.ru

розвинутими ринковими відносинами і можуть бути адаптовані у вітчизняну практику.

Функціонування сільськогосподарських товаровиробників тісно пов'язане з ефективним використанням ресурсного потенціалу, суттєву частку якого займають земельні ресурси, основні засоби й оборотні активи. Останні ж безпосередньо впливають на фінансові результати діяльності суб'єктів господарювання, оскільки формують собівартість і, за умови раціонального використання, – сприяють підвищенню ефективності ведення сільськогосподарського виробництва.

За сучасних нестабільних умов функціонування господарювання суб'єктів аграрної галузі суттєву частку оборотних активів займають виробничі запаси. Їх раціональне використання є основою безперебійності процесу виробництва. В той же час, у зв'язку з нестабільним ціновим механізмом переважна більшість сільськогосподарських товаровиробників для забезпечення наступного циклу колообігу змушені придбавати виробничі запаси «про запас», маючи на меті їх авансування у виробництво через тривалий період. Такі виробничі запаси здебільшого зберігаються на складах до початку весняно-польових робіт. При цьому господарюючі суб'єкти несуть додаткові витрати на їх зберігання, доведення до певних кондицій, компенсують втрати від псування тощо.

Пріоритетним заходом щодо управління оборотними активами, зокрема виробничими запасами, є їх мінімізація. Внаслідок цього забезпечується скорочення додаткових витрат, які формують собівартість продукції, та прискорюється їх обертання. В той же час, мінімізація виробничих запасів потребує для кожного суб'єкта господарювання індивідуального підходу, адже надмірне їх скорочення може призвести до зриву виконання виробничих програм і негативно вплине на ефективність використання.

З метою мінімізації виробничих ризиків, пов'язаних з оптимізацією виробничих запасів, слід застосовувати окремі моделі, спрямовані на ефективне управління ними. Зокрема, позитивний вплив на мінімізацію виробничих запасів можна досягти шляхом використання широко розповсюдженої логістичної моделі управління «точно в термін». Її характерною особливістю є те, що постачання споживачам товарно-матеріальних цінностей для забезпечення безперебійності процесу виробництва здійснюється безпосередньо перед їх авансуванням у виробничий процес. За умови налагодження такої логістичної схеми відпадає необхідність у створенні додаткових запасів на складах суб'єктів господарювання.

Управління виробничими запасами як складовою оборотних активів неможливе без визначення стратегічних підходів щодо тривалості виробничого циклу суб'єкта господарювання. При цьому під виробничим циклом розуміють період виготовлення певного виду сільськогосподарської продукції, а його тривалість рахується з моменту авансування виробничих запасів в колообіг до виходу готової продукції [2].

Теоретично стратегічний підхід щодо управління оборотними активами сфери виробництва можна окреслити як збільшенням, так і зменшенням тривалості виробничого циклу (табл. 1). При цьому кожен із цих механізмів має як позитивний, так і негативний вплив на управління оборотними активами сільськогосподарських товаровиробників, що супроводжується певними ризиками.

Скорочення тривалості виробничого циклу суб'єктів господарювання аграрної галузі супроводжується зростанням частки короткострокових джерел фінансування оборотних активів з одночасним зменшенням вкладень у виробничі запаси та скороченням дебіторської заборгованості. За умови застосування цієї моделі, у суб'єкта господарювання виникають ризики щодо втрати ним ліквідності внаслідок зростання зобов'язань, які потрібно повернути в короткостроковій перспективі. При цьому зменшення обсягів виробничих запасів унеможливлює безперебійне функціонування процесу на стадії виробництва, внаслідок чого суб'єкт господарювання втрачає частину потенційних покупців, а позичальники застосовують жорсткіші умови кредитування.

Збільшення тривалості виробничого циклу супроводжується зростанням частки довготермінових джерел фінансування оборотних активів і дебіторської заборгованості, а також нарощуванням вкладень у виробничі запаси для забезпечення безперебійного процесу виробництва. Така стратегія для суб'єктів господарювання аграрної галузі супроводжується певними ризиками у вигляді сумнівних боргів, нарощування обсягів виробничих запасів та збільшенні витрат на їх зберігання.

Однак обидва окреслені стратегічні підходи щодо управління оборотними активами не забезпечують безперебійний процес виробництва та потребують додаткових джерел фінансування оборотних активів. Теоретично доведено, що використання для фінансування оборотних активів в повному обсязі як власних, так і позичених коштів призводить до диспропорцій, що перешкоджають ефективному управлінню.

Однак практика господарювання аграріїв за часів планово-директивної економіки довела позитивний досвід щодо нормування оборотних активів. За таких умов нормативна частина оборотних активів покривалася за рахунок власних джерел фінансування, а понаднормова – шляхом залучення короткострокових позик банку. Використання такої стратегічної моделі управління оборотними активами забезпечувало ефективне використання виробничих запасів та безперебійність виробничого процесу.

Таблиця 1

Управління оборотними активами в залежності від стратегії сільськогосподарського товаровиробника [3, С. 87–93]

Стратегічна мета сільськогосподарського товаровиробника	Механізми управління оборотними активами	Ризик вибору конкретного механізму управління
Скорочення тривалості виробничого циклу	Збільшення частки короткострокових джерел фінансування оборотних активів	Втрата ліквідності суб'єкта господарювання внаслідок зростання зобов'язань, які потрібно повернути в короткотерміновій перспективі
	Скорочення фінансових вкладень у виробничі запаси	Надмірне зменшення обсягів виробничих запасів не забезпечує потребу виробничого процесу
	Скорочення фінансових вкладень у дебіторську заборгованість (жорстка кредитна політика)	Втрати частини покупців і відповідно виручки внаслідок жорстких кредитних умов
Збільшення тривалості виробничого циклу	Зростання частки довготермінових джерел фінансування оборотних активів	Зростання капіталу сільськогосподарського товаровиробника
	Зростання фінансових вкладень в дебіторську заборгованість (помірна кредитна політика)	Поява сумнівних боргів
	Нарощування фінансових вкладень у виробничі запаси (створення страхових запасів сировини, товарів, готової продукції)	Збільшення витрат на зберігання виробничих запасів

Проте ефективного використання оборотних активів, зокрема сфери виробництва, можливо досягти за умови застосування дієвих механізмів кредитування, що виступають як альтернативне джерело фінансування. Кредитування аграріїв не лише сприяє нарощуванню обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, а й ефективному використанню виробничих запасів, що в кінцевій меті уможливлює досягнення стратегічного завдання галузі – забезпечення продовольчої безпеки держави.

Важливе значення у забезпеченні доступу аграріїв до кредитів на ринку кредитних послуг відіграє держава, пріоритетом якої є застосування механізмів державної підтримки даної галузі. Однак вступ України до СОТ суттєво змінив правила державної фінансової підтримки, внаслідок чого загострилась ситуація з конкурентоспроможністю вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції. Це стосується як пільгового механізму кредитування аграріїв, так і їх оподаткування.

Пільговий механізм кредитування сільськогосподарських товаровиробників практично не діє внаслідок відсутності фінансових ресурсів для відшкодування відсоткової ставки за кредит. Раніше механізм пільгового кредитування передбачав відшкодування відсоткової ставки за кредит на рівні облікової ставки НБУ. А тому сільськогосподарські товаровиробники, отримуючи пільгові кредити, плату за кредитні ресурси здійснювали за ставками комерційних банків, які суттєво перевищували облікову ставку НБУ. Тобто з самого початку запровадження пільгового механізму кредитування для аграріїв в його основу були закладені методичні прорахунки, які спрацьовували не на користь користувачів кредитів.

Водночас країни з розвинутими ринковими відносинами накопичили у своєму арсеналі суттєвий досвід щодо державного регулювання функціонування сільськогосподарських товаровиробників. Проведений комплексний аналіз сучасних моделей державного регулювання економіки аграрного сектору зарубіжних країн і України дав змогу зробити узагальнення щодо їх адаптації у вітчизняну практику, зокрема аграрну галузь економіки (табл. 2).

Таблиця 2

Типологія сучасних моделей державного регулювання економіки аграрного сектору зарубіжних країн і України

Перший тип – США Жорстка система регулювання (орієнтація на ефективність)	**Другий тип – країни ЄС** Соціальна і екологічно - орієнтована система регулювання	**Третій тип – Україна** Соціально – орієнтована система регулювання
Загальна мета державних заходів		
- створення умов для прибуткового функціонування сільськогосподарських товаровиробників в умовах ринку; - забезпечення пріоритетних конкурентних можливостей з товаровиробниками третіх країн; - забезпечення населення якісними продуктами харчування.	- створення умов для прибуткового функціонування сільськогосподарських товаровиробників в умовах ринку; - забезпечення пріоритетних конкурентних можливостей з товаровиробниками третіх країн; - забезпечення населення якісними продуктами харчування; - охорона навколишнього середовища.	- стійкий розвиток сільських територій; - зростання конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на основі фінансової стійкості і модернізації сільського господарства, прискореного розвитку окремих галузей; - збереження і відтворення земельних і інших природних ресурсів.
Пріоритетні державні заходи		
- сприяння зростанню конкурентоспроможності; - підтримка виробника як одного із найменш захищеного суб'єкта продовольчого ринку.	- зближення регіонів по доходах сільськогосподарських товаровиробників до рівня інших галузей економіки; - попередження соціальних проблем від кількості скорочених осіб, зайнятих в сільському господарстві; - зменшення витрат на виробництво продукції.	- створення передумов для стійкого розвитку сільських територій; - забезпечення прискореного розвитку тваринництва; - зростання фінансової стійкості
Форма власності		
- більш як 45% - оренда фермерської землі	- більш як 50 % - оренда фермерської землі	- пріоритет - приватна власність
Механізми регулювання		
- субсидування кредитування, дотації,державні замовлення і закупки, регулювання цін	- субсидування кредитування, дотації на одну голову худоби і 1 га посівів, держзамовлення, регулювання цін.	- адресна допомога в залежності від обороту з реалізації, низький рівень держзакупівель
Розмір фінансування і його спрямування		
- 30% вартості виробленої товарної сільськогосподарської продукції; - довгострокові прогнози і цільові програми; - соціальні програми, спрямовані на зростання доходів населення.	45 -50% вартості товарної сільськогосподарської продукції; Прогнозні продовольчі баланси загальнодержавних і міждержавних цільових програм; - соціальні програми, спрямовані на зростання доходів населення.	- середньострокові і цільові програми

Дослідження сучасних концепцій впливу державного регулювання на розвиток агробізнесу у країнах з розвинутими ринковими відносинами та в Україні дав змогу виявити окремі особливості. Так, слід виокремити той факт, що західні країни досягли найвищого в світі рівня щодо кількості і якості соціальних витрат. В Україні ж системний підхід щодо державного регулювання, здатного досягти фінансової стійкості і техніко-технологічної модернізації сільського господарства на рівні суб'єктів господарювання, поки що відсутній.

Проведений комплексний порівняльний аналіз механізмів державного регулювання

економіки США, ЄС і України дав змогу зробити узагальнюючу оцінку доцільності використання окремих елементів у практиці господарювання вітчизняної аграрної галузі. Беручи за основу кейнсіанську модель державного регулювання економіки, було проведено її ідентифікацію в порівнянні з вітчизняними суб'єктами аграрного виробництва. Концепція ідентифікації містила такі складові як: загальна мета державних заходів; пріоритетні державні заходи; форма власності; механізми регулювання; розмір фінансування і його спрямування. В основу зазначеної концепції ідентифікації була закладена збалансована і динамічна система; визначено функції, принципи, напрями її вдосконалення та основні механізми й інституції регулювання.

Як в США, так і в країнах ЄС головною метою державного регулювання аграрної галузі є створення сприятливих умов для прибуткового функціонування аграріїв в умовах ринку та пріоритетних конкурентних можливостей, охорона навколишнього середовища та забезпечення населення якісними продуктами харчування.

Основу сільськогосподарського виробництва в США і ЄС займає оренда фермерської землі – відповідно 45 і 50%. Державне регулювання у цих державних формуваннях проявляється через механізм надання субсидій і дотацій, проведення державних закупок, регулювання цін. Державна підтримка суб'єктів господарювання аграрного виробництва в США складає 30%, а в країнах ЄС – 45–50% вартості товарної сільськогосподарської продукції [4, С. 19]. За даними Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР, Париж) частка державної допомоги у доходах фермерів впродовж тривалого періоду незмінна та складає в Австралії – 15, США – 30, Канаді – 45, країнах ЄС – 49, Австрії – 52, Японії – 66, Фінляндії – 71, Норвегії – 77, Швейцарії – 80 відсотків [1, С. 143]. З огляду на це очевидним є висновок, що в країнах з розвинутими ринковими відносинами сільське господарство є однією з пріоритетних галузей економіки, адже саме про це свідчить підвищена увага до даного сектору та чисельні державні програми його підтримки.

Вітчизняний аграрний сектор – це органічна ланка, яка безпосередньо пов'язана з багатьма галузями національної економіки. Однак в Україні, на відміну від зарубіжних країн, розмір державної підтримки з кожним роком скорочується. Це чітко простежується на прикладі Черкащини, основу сільськогосподарського виробництва якої складають фермерські господарства. Так, станом на 01.11.2015 р. їх чисельність склала 1345 одиниць або 71,2% від загальної кількості діючих суб'єктів господарювання області [2]. При цьому фермерські господарства перебувають в гірших фінансових умовах, ніж середні та великотоварні підприємства, що потребує розроблення на державному рівні заходів зі стимулювання їх економічного зростання та проведення підтримуючих реформ.

Нині ж ситуація, що склалася з прийняттям Закону «Про державний бюджет України на 2017 р.» [5], дає підстави стверджувати: реалізація на практиці висвітлених у документі положень не сприяє забезпеченню продовольчої безпеки країни. Зокрема, з відміною спеціального режиму справляння ПДВ щодо суб'єктів господарювання аграрної галузі та зростанням ставок єдиного податку (четверта група платників) суттєво збільшилося податкове навантаження на аграріїв. Як відомо, високий рівень даного показника завжди провокував негативні наслідки у господарюванні: зростання тіньового сектору економіки, знищення прошарків господарюючих суб'єктів, зубожіння нації тощо. А тому слід задуматися над систематизацією й інвентаризацією нині чинного податкового законодавства, що повинно мати на меті оптимізацію рівня податкового навантаження з точки зору довготермінової стратегії розвитку держави. Безперечно, внаслідок цього також виникає потреба щодо посилення ролі державних заходів у зменшенні податкового тягаря для аграрних суб'єктів господарювання. І пріоритетним напрямом у даному випадку є обґрунтування напрямів модернізації системи оподаткування на основі пошуку оптимального співвідношення між прямими (бюджетними) і непрямими (податковими, ціновими, кредитними, зовнішньоторговельними) механізмами впливу держави на розвиток аграрної галузі.

Наведена вище пропозиція не є випадковою, адже податки відіграють вирішальну роль в процесі перерозподілу національного доходу країни через оптимізацію його структури по галузях національної економіки. Адже для вирішення соціальних і економічних завдань держава потребує збалансованого фонду грошових коштів (бюджету), основна частка якого формується за рахунок податкових надходжень. Саме через систему оподаткування державою регулюється рівень доходів підприємств і рентабельність виробництва конкретних видів продукції. В той же час, за сучасних умов, пов'язаних з динамізмом економіки, зміни її структури, можливістю міждержавного переміщення грошових коштів,

податки набрали ознаки важелю як внутрішньодержавного, так і міжтериторіального перерозподілу суспільного продукту і національного доходу. А ефективність функціонування податкового механізму залежить не тільки від їх оптимізації, але й від умов та чинників господарювання, співвідношення із завданнями, що випливають із бюджетної та податкової політики, та окремих чинників зовнішнього середовища. Однак сучасна проблема формування механізму оподаткування суб'єктів господарювання аграрної галузі потребує вдосконалення саме в напрямі забезпечення аграріям преференцій у нарощуванні обсягів виробництва конкурентоспроможної продукції.

Водночас за сучасних умов внаслідок відсутності чіткого супроводу організаційного механізму вітчизняна аграрна галузь має певні труднощі щодо її практичної реалізації. Це потребує розроблення механізмів збалансованої оцінки економічної активності держави в аграрному секторі як на державному, так і на місцевому рівнях, що дасть змогу визначити динамічність системи її регулювання.

Реформування національної аграрної галузі супроводжується нарощуванням обсягів виробництва рослинницької продукції, який по окремих культурах досяг рівня 1990 р. На тлі скорочення поголів'я худоби виробництво продукції тваринництва не досягло рівня 1990 р., що є прямою загрозою продовольчій безпеці. При цьому зростання обсягів виробництва сільськогосподарської продукції здійснюється на тлі погіршення матеріально-технічної бази сільськогосподарських товаровиробників, диспаритету цін, зменшення обсягів їх державної підтримки. Зокрема зміни, що відбулися з 01 січня 2017 р., негативно впливають як на ефективність аграрного виробництва, так і на конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції, а під удар потрапили переважно середні та дрібнотоварні сільськогосподарські товаровиробники.

Саме тому в умовах бюджетного дефіциту, скорочення обсягів інвестицій в аграрну галузь, обмежених можливостей самофінансування переважної більшості сільськогосподарських товаровиробників проблема оптимального формування і раціонального використання товарно-матеріальних цінностей, запровадження їх раціонального використання на умовах ресурсозбереження має першочергове значення. А для суб'єктів господарювання аграрної галузі дієве управління оборотними активами в цілому і виробничими запасами зокрема є свого роду пошук компромісу між діаметрально протилежними механізмами, спрямованими на скорочення сукупних витрат, спрямованих на утримання виробничих запасів з одного боку, а з іншого – на максимальне забезпечення виробничого процесу. З огляду на це при управлінні виробничими запасами їх нарощування слід здійснювати до таких розмірів, коли результати від економії перевищують затрати на додаткове утримання та відволікання з обігу.

Проведені дослідження по сільськогосподарських підприємствах Черкаської області за їх розміром (табл. 3) свідчать про суттєву розбіжність ефективного використання оборотних активів.

Таблиця 3

Ефективність використання оборотних активів сільськогосподарськими підприємствами Черкаської області в залежності від їх розміру, за роками [6]

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015р. до 2010р., (+,-)
1	2	3	4	5	6	7	8
Кількість суб'єктів господарювання в аграрному виробництві в залежності від їх розміру, одиниць	1768	1705	1775	1900	1939	2001	233
у тому числі							
- великі підприємства	176	114	137	127	118	131	- 45
- середні підприємства	454	476	566	581	517	554	100
- малі підприємства	1138	1115	1072	1192	1304	1316	178
Тривалість обертання оборотних активів, днів	341	317	324	368	402	406	65
у тому числі							
- великі підприємства	233	272	254	226	239	225	- 8
- середні підприємства	291	302	318	308	377	369	78
- малі підприємства	362	359	371	382	436	459	97
Рентабельність оборотних активів, %	20,2	29,5	26,8	10,4	19,2	31,5	11,3
у тому числі, %							
- великі підприємства	27,7	28,3	24,1	21,9	20,7	41,3	13,6
- середні підприємства	18,2	18,9	19,2	17,3	15,8	23,9	5,7

Продовження табл. 3

1	2	3	4	5	6	7	8
- малі підприємства	4,8	5,2	6,8	- 2,2	3,1	8,1	3,3
Припадає оборотних активів на 1 грн основних засобів	2,75	3,29	1,77	2,18	1,84	1,98	0,77
- великі підприємства	3,81	3,11	3,09	2,86	3,42	3,96	0,15
- середні підприємства	1,82	1,36	1,29	1,62	1,94	2,12	0,30
- малі підприємства	1,13	0,98	0,92	1,06	1,12	0,87	- 0,26

Станом на 01.01.2016 р. за даними Головного управління статистики в Черкаській області кількість великих сільськогосподарських підприємств склала 131 одиницю або 6,5%, середніх – 554 або 27,7%, малих – 1316 або 65,8%. Аналізуючи тривалість оборотних активів по цих групах підприємств, слід відзначити, що у великих підприємствах вона склала у 2015 р. 225 днів або на 181 день менше середнього по підприємствах області, на 144 дні менше порівняно із тривалістю обертання по середніх підприємствах, і на 234 дні менше порівняно з малими підприємствами.

Така ситуація спостерігається протягом всього періоду дослідження – з 2010 по 2015 рр. Тільки по великих підприємствах впродовж досліджуваного періоду відзначається скорочення тривалості обертання оборотних активів на відміну від середніх і малих сільськогосподарських підприємств. Про ефективність використання оборотних активів в динаміці по сільськогосподарських підприємствах області свідчить і показник їх рентабельності, який по великих підприємствах в 2015 р. склав 41,3%, що на 17,4 відсоткових пункти більше за показник по середніх підприємствах і на 33,2% більше в порівнянні з малими підприємствами. Також по сільськогосподарських підприємствах області спостерігається різниця у співвідношенні оборотних активів на 1 грн основних засобів. Так, цей показник в 2015 р. по великих підприємствах становив 3,96 грн., по середніх – 2,12 грн. і по малих – 0,87 грн.

Подібний розрив у показниках ефективності використання оборотних активів між підприємствами в залежності від їх розміру свідчить про те, що великі агроформування зосередили виробництво на найприбутковіших сільськогосподарських культурах і мають прямі зв'язки щодо їх експорту за межі митного кордону України. Звідси, суттєву частку в структурі оборотних активів великих підприємств займають грошові кошти, які ними інвестуються в придбання товарно-матеріальних цінностей, більш прогресивної техніки. Часто великі підприємства не дотримуються технології виробництва, зокрема застосування сівозмін, що призводить до погіршення якості ґрунтів, їх виснаження. При цьому такі підприємства мають преференції у доступі до кредитних ресурсів та адресної допомоги у вигляді ПДВ, яка з 01.01.2017 р. буде нараховуватися прямопропорційно від виручки реалізації сільськогосподарської продукції.

При цьому малі та середні підприємства, які працюють на орендованих землях селян, забезпечують плату за оренду землі як в грошовому, так і в натуральному еквіваленті, однак не мають широкого доступу до кредитних ресурсів і в залежності від обсягів адресної допомоги отримують незначні її суми.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Виявлення прогалин у взаєминах держави та аграрних виробників різних форм і типів дозволило окреслити межі здійснення негайного втручання в ситуацію. Саме тому з метою стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції малими та середніми сільськогосподарськими підприємствами на державному рівні слід забезпечити їх підтримку в оподаткуванні, кредитуванні та наданні субсидій, адже фермерські господарства є багатогалузевими та виробляють всі види продукції, забезпечуючи тим самим продовольчу безпеку країни.

У перспективі подальше опрацювання можливих шляхів посилення співпраці між державою та аграрними товаровиробниками дозволить сформувати стратегію економічних відносин на перспективу.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аграрные отношения: теория, историческая практика, перспективы развития /Буздалов И.Н., Крылатих Э.Н., Никонов А.А., и др. М.: Наука, 1993. – 270с.

2. Виробничий процес: зміст і організація в часі: Економіка підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
http://studme.com.ua/13331222/ekonomika/proizvodstvennyy_protsess_soderzhanie_ego_organizatsiya_vremeni.htm

3. Мазур Г.Ф. Особливості фінансово-економічних закономірностей розвитку АПВ України / Г.Ф. Мазур // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва / Редкол.: О.О. Непочатенко (відп. ред.) та ін. – Умань, 2012. – Вип. 81. – Ч. 2: Економіка. – 476 с.

4. Малий І.Й. Про романтизацію приватної власності на землю і кризу аграрного сектора / І.Й. Малий // Економічна теорія. – 2008. – № 3. – С. 11–20.

5. Про Державний бюджет України на 2017 рік: закон України № 1801 від 21.12.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1801-19.

6. Регіональний розвиток Черкаської області за 2015 р. Статистичний збірник за редакцією В.П.Приймак// Головне управління статистики в Черкаській області,Черкаси, 2016. – 294 с.

REFERENCES

1. Buzdalov, I.N., Krylatikh, E.N., & Nikonov, A.A. (1993). *Agrarnye otnosheniia: teoriia, istoricheskaia praktika, perspektivy razvitiia [Agrarian relations: theory, historical practice, development prospects]*. Moscow: Nauka [in Russian].

2. Vyrobnychyi protses: zmist i orhanizatsiia v chasi [Production process: content and organization in time]. *Ekonomika pidpryiemstva – The economy of an enterprise*. Retrieved from http://studme.com.ua/13331222/ekonomika/proizvodstvennyy_protsess_soderzhanie_ego_organizatsiya_vremeni.htm [in Ukrainian].

3. Mazur, H.F. (2012) *Osoblyvosti finansovo-ekonomichnykh zakonomirnostei rozvytku APV Ukrainy [The peculiarities of financial and economic patterns of the Ukrainian AIP development]*. O.O. Nepochatenko (Ed.), Collection of scientific papers of Uman National University of Horticulture, Issue 81, Part 2 *Ekonomika – Ecomony*, pp. 87–93. Uman [in Ukrainian].

4. Malyi, I.I. (2008) Pro romantyzatsiiu pryvatnoi vlasnosti na zemliu i kryzu ahrarnoho sektora [On the romanticism of private ownership of land and the crisis in the agricultural sector]. *Ekonomichna teoriia – Economic theory*, 3, pp. 11–20 [in Ukrainian].

5. *Zakon Ukrainy Pro Derzhavnyi biudzhet Ukrainy na 2017 rik: № 1801 vid 21.12.2016 [Law of Ukraine On the State Budget of Ukraine for 2017 № 1801 from December 21 2016]*. Retrieved from http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1801-19 [in Ukrainian].

6. Pryimak, V.P. (Eds.). (2016). *Rehionalnyi rozvytok Cherkaskoi oblasti za 2015 r. Statystychnyi zbirnyk [Local development of the Cherkassy Region in 2015. Statistical compilation]*. Cherkasy: Holovne upravlinnia statystyky v Cherkaskii oblasti [in Ukrainian].

Одержано 9.03.2017 р.

УДК 336.71

Болгар Т.М.

ВПЛИВ НАСЛІДКІВ «ОЧИЩЕННЯ» БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ НА ЇЇ ДІЯЛЬНІСТЬ

У статті розглянуто сучасні проблемні питання стану банківської системи України, що виникають у процесі реформування банківської системи. Досліджено вплив наслідків ліквідації неплатоспроможних банків на загальний стан системи. Визначено причини, що викликають недовіру громадян до банків та підвищення рівня проблемної кредитної заборгованості. Обґрунтовано необхідність вирішення питань на рівні держави та менеджменту банків стосовно відновлення стабільної роботи банків.

***Ключові слова**: банківська система України, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, процес «очистки», депозитні вклади, проблемні кредити, неплатоспроможність, банкрутство, кредитні бюро.*

Постановка проблеми. Економічна нестабільність, знецінення національних грошей, системна банківська криза, що відбуваються в Україні, є джерелом гальмування розвитку економіки, зростання безробіття, поглиблення бідності та загострення соціально-політичних ризиків. Банківська система останнім часом має проблему з фінансовою стійкістю та платоспроможністю. З кожним роком все більше банків зазнають негативного впливу різноманітних чинників, що спричиняють хвилі ліквідації та банкрутства, що знижує довіру до банківської системи. Необхідно звернути увагу на те, що із зменшенням кількості банківських установ зростає показник проблемної кредитної заборгованості. Ці та інші явища, що негативно впливають на діяльність діючих банків в Україні, не можуть не викликати занепокоєння. Тому пошук шляхів стабілізації, відновлення довіри та поліпшення фінансової стійкості банків є актуальними питаннями сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню та дослідженню особливостей розвитку банківської системи України присвячені роботи багатьох вітчизняних науковців. Так, характеристику основних етапів розвитку банківської системи України залежно від економічних процесів, що відбуваються усередині країни, досліджують І. Д'яконова [1], О. Колодізєв [2], проблемам фінансової стійкості та реформування банківської системи України присвячені праці В. Коваленко [3], причини виникнення проблемної заборгованості у банках, перспективи розвитку діяльності банків та основи механізму регулювання банківської діяльності на сучасному етапі досліджені у працях Т. Болгар [4], О. Дзюблюк [5]. Але актуальними та важливими, на наш погляд, залишаються питання стосовно наслідків реформування вітчизняної банківської системи, їх вплив на поведінку та відповідальність клієнтів щодо виконання своїх боргових зобов'язань та довіри до банківських установ.

Формування цілей статті. Метою статті є дослідження проблем, що викликають погіршення показників діяльності банківської системи України, та обгрунтування необхідності пошуку шляхів відновлення стабільного функціонування банків.

Опис основного матеріалу дослідження. Починаючи з 2014 року під впливом девальвації гривні та спаду в економіці, а також політичної нестабільності в країні значна кількість банків зіткнулася з проблемами. У багатьох з них, згідно рішення НБУ була розпочата процедура ліквідації, тому вже станом на 01.01.2015 р. кількість діючих банків становила 163 од., що на 11,41 % менше у порівнянні з 01.01.2009 р., станом на 01.01.2016 р. кількість фінансових установ складала 117 (-36,41 %), а станом на 01.12.2016 року – банківська система України налічує 98 діючих банків (рис.1).

Дії НБУ можна класифікувати, як очищення від банків, фінансова стійкість та платоспроможність яких знаходиться на низькому рівні. Але не можна забувати, що таке явище підриває довіру громадян до стабільності банківської системи в цілому, поки вона перебуває у процесі «очищення».

Виникає найголовніша проблема – відплив депозитів із банківських установ, котра триватиме, доки з ринку виводитимуть щоразу нові банки, а фізичні особи – власники гривневих вкладів обсягом понад 200 тис. грн. (сума, гарантована ФГВФО) та валютних депозитів, що заморожуються у неплатоспроможному банку і знецінюються через девальвацію гривні, вилучатимуть свої вклади ще до введення тимчасової адміністрації у проблемний банк.

© **Болгар Тетяна Миколаївна,** д.е.н., доцент, професор кафедри фінансів і банківської справи Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка, м. Полтава, тел.: +380509550958, e-mail: t.bolgar@mail.ru

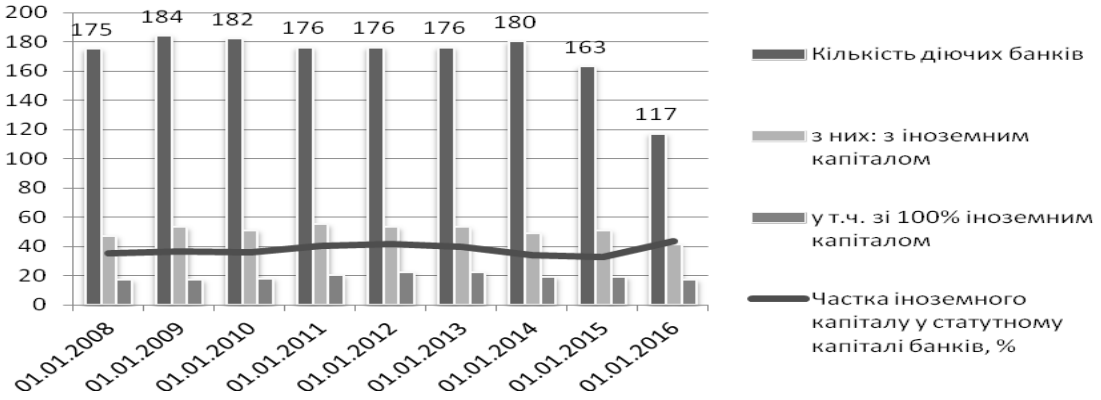


Рис .1. Динаміка зміни кількості банківських установ в Україні за 2008-2015рр.*

** Складено автором на основі [6]*

Протягом 2014-2015 років банки України втратили 15,6 млрд. грн. депозитів у національній валюті, або 3,9 % від загального їх обсягу. Треба відзначити, що відтік депозитів у національній валюті фізичних осіб має більш негативну динаміку і становить 64,6 млрд. грн., або 25,5 %. Однак, такий обсяг зниження депозитів у національній валюті фізичних осіб частково компенсувався приростом депозитів у національній валюті юридичних осіб на 49 млрд. грн. за рахунок зростання коштів на поточних рахунках. Збільшення коштів на поточних рахунках юридичних осіб відбулося за рахунок зростання оборотів суб'єктів господарювання через інфляційні процеси.

Ситуація з відтоком депозитів в іноземній валюті набагато складніша у порівнянні з депозитами у національній валюті, що значно посилюється зовнішніми чинниками. Банківський сектор України протягом 2014-2015 років втратив 16,2 млрд. дол. США депозитів або 55,1 % від всіх депозитів в іноземній валюті у порівнянні на початок 2014 року. За 2014-2016 рр. гривня девальвувала у відношенні до долара США більше, ніж у 3 рази. Така різка девальвація привела до зростання проблемної заборгованості клієнтів перед банками (обслуговування валютних іпотечних кредитів стало неможливим для більшості позичальників). І ще одним наслідком девальвації є зростання валютних активів і зобов'язань та необхідність докапіталізації більшості банків. За оцінками експертів банківський сектор України необхідно докапіталізувати на 120 млрд. грн., і це за умови відсутності подальшої девальвації.

З березня 2015 р Національний банк підняв облікову ставку з 22 % до 30 % для стримування інфляції в країні. Такі дії не дають банкам виконувати одну з основних своїх функцій – кредитувати економіку, що ще більше посилює економічну кризу в Україні. На початку 2015 року більшість комерційних банків призупинили свої кредитні програми для бізнесу. Банківські установи, що мали можливість надавати нові кредити, пропонували досить дорогий ресурс. Високі процентні ставки були зумовлені високою інфляцією (за 2015 рік рівень інфляції склав – 43,3 %) і монетарною політикою Національного банку України.

Відомо, що гарантування вкладів (депозитів) є одною з складових гарантії фінансової ста більності банківського сектору економіки. Система страхування депозитів повинна захищати не тільки кошти вкладників, а й сприяти роботі з проблемними банками і таким чином запобігати виникненню кризових ситуацій.

В Україні впроваджена державна система страхування вкладів. Її правовою основою є Указ Президента «Про заходи щодо захисту прав фізичних осіб – вкладників комерційних банків України» [7], Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» [8], а також «Положення про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб», затверджене Кабінетом Міністрів і Національним банком України [9]. У відповідності з вищевказаними нормативними документами Фонд гарантування вкладів фізичних осіб є державною спеціалізованою, економічно самостійною установою. Основною метою діяльності Фонду є захист прав та інтересів фізичних осіб – вкладників банків, філій іноземних банків. На сьогоднішній день Фонд відшкодовує кошти у розмірі вкладу, включаючи відсотки, станом на день початку процедури виведення Фондом банку з ринку не більше суми граничного розміру відшкодування коштів, що становить 200 000 гривень, незалежно від кількості вкладів в одному банку.

Слід зазначити, що з 2001 року (розмір відшкодування коштів становив 1200 грн.) відбулося помітне збільшення гарантованої суми відшкодування коштів (рис. 2).

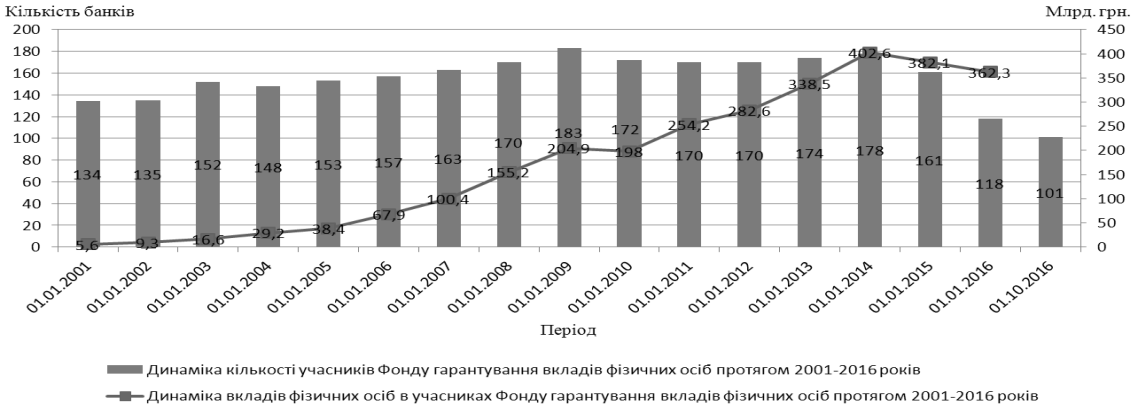


Рис. 2. Динаміка концентрації вкладів фізичних осіб в учасниках Фонду гарантування вкладів фізичних осіб протягом 2001-2016 років*

**Складено автором за даними [6]*

Постійне підвищення страхового покриття сприяло збільшенню довіри до банків з боку населення, тим самим забезпечуючи нарощення фінансових ресурсів у банківському секторі країни.

Але з початком фінансової кризи у 2014 році і до тепер спостерігається стрімке банкрутство банківських установ у БСУ. Паралельно зростає тенденція до суттєвого скорочення вкладів фізичних осіб у банківських установах, що вказує на недовіру до ліквідності банків та є однією з причин стагнації економічного розвитку України.

В умовах сучасної нестабільності більшість країн зробили певні поправки у законодавство, що регулює роботу системи гарантування вкладів. Наприклад, у США при розрахунках страхових внесків, що підлягають сплаті до фонду страхування депозитів, ставка внеску застосовується не до обсягу депозитів, а до середніх сукупних активів за мінусом середнього матеріального капіталу (tangible equity) і гарантоване державою страхове покриття банківських вкладів було збільшено зі 100 до 250 тис. дол. Міністри фінансів країн ЄС схвалили поетапне підвищення мінімальних гарантій за приватними вкладами до 100 тис. євро.

В Україні кожному вкладнику відшкодовуються кошти за депозитами (включаючи відсотки) у розмірі внеску на день настання недоступності вкладів, але не більше 200 000 грн. У відповідності з чинним законодавством, недоступність вкладів – це неможливість одержання вкладу вкладником відповідно до умов договору, що настає з дня призначення ліквідатора учасника Фонду.

На наш погляд, процедура виплати відшкодувань потребує подальшого удосконалення. Вітчизняна практика доводить, що з дня неспроможності банку виконувати свої зобов'язання перед вкладниками згідно з умовами договору до дня призначення ліквідатора може пройти досить тривалий період. Адже лише термін повноважень тимчасової адміністрації, призначеної НБУ до введення ліквідатора, може тривати до одного року (для системоутворюючих банків – до двох років). Під час роботи тимчасової адміністрації запроваджується мораторій на задоволення вимог кредиторів, у тому числі на повернення депозитних вкладів.

Як бачимо, за останні роки суттєво зменшився кількісний показник банків у банківській системі України й одночасно збільшилась частка проблемної кредитної заборгованості. Така залежність не може не викликати занепокоєння як на рівні окремого банку, так і на рівні банківської системи. Як показує проведене дослідження, обсяг кредитної заборгованості станом на 01.12.2016 року складає 24,2 % від загального обсягу наданих кредитів, що більше ніж у три рази перевищує показник 2013 року (рис. 3).

У сучасних умовах банківські установи повинні оперативно реагувати на появу задавненої заборгованості за кредитами та постійно удосконалювати схеми реструктуризації позичок, щоб у майбутньому не допускати на балансі безнадійної заборгованості, яку досить складно продати на вигідних для банку умовах. Тому, важливим на даному етапі є ефективне управління кредитним портфелем банків, що залежить від правильності організації самого процесу кредитування, при якому необхідним є врахування всіх факторів, котрі поєднуються з принципами і методами банківського кредитування в межах сучасної наукової концепції банківського менеджменту.

Сьогодні важливим питанням є якість забезпечення за кредитом. Банки в сучасних

умовах повинні вимагати від клієнтів ліквідне забезпечення позичок заставним майном, при цьому необхідним є правильний розрахунок можливості його реалізації та рівень витрат, який буде понесений банком.

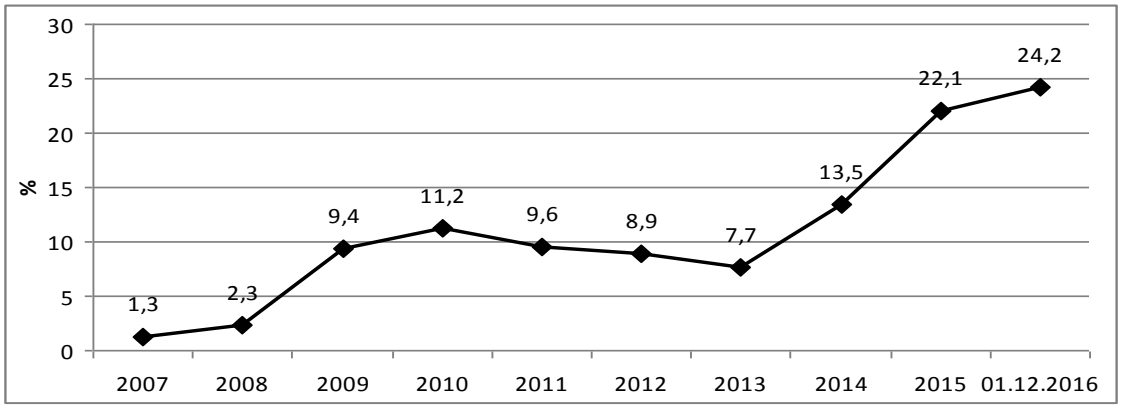


Рис. 3. Частка простроченої кредитної заборгованості в загальному обсягу наданих кредитів за період 2007 – 01.12.2016 р р.*

**Складено автором на основі [6]*

При сучасній економічній та політичній ситуації для мінімізації кредитних ризиків велике значення має наявність відомостей про кредитну історію потенційних позичальників. В Україні з 2005 року існує практика діяльності кредитних бюро, функціонує створена НБУ єдина інформаційна система «Реєстр позичальників», що фіксує інформацію про боржників, які мають задавнені кредити. Робота кредитних бюро є особливо важливою при кредитуванні фізичних осіб. Але існують проблеми, котрі певною мірою мають негативний вплив на якість формування кредитних портфелів банків та ускладнюють процес кредитування. Важливим недоліком є те, що бази даних бюро не є однаковими, тому що вони працюють упродовж різного періоду часу з різними банками та не мають налагодженого процесу обміну інформацією між собою.

У світовій практиці функцію консолідації інформації та організації взаємодії між різними кредитними бюро часто здійснюють спеціальні структури, при цьому вони ведуть каталоги кредитних історій усіх бюро, що дозволяє визначити, які з них мають інформацію про конкретного позичальника. Також недоліком роботи є обмежені можливості в отриманні інформації від інших небанківських установ та організацій про боржників, що позбавляє користувачів можливості перевірити платоспроможність потенційних позичальників у повній мірі [10].

Національним банком України здійснюється регулювання і нагляд за банківською діяльністю на основі законодавчих та нормативних документів, що на постійній основі переглядаються та доповнюються. Але відсутність у банківських установах досконало розроблених положень та банківських продуктів, що включають стандартизовані умови, технологічні карти, форми документів та форми управлінської звітності, відсутність чіткого розподілу обов'язків та процедур контролю створює можливість приймати ситуативні рішення кредитними працівниками, що призводить до: – підвищення рівня операційних ризиків; – збільшення часу, який потрібний для проведення операцій; – підвищення ймовірності помилок; – проявів можливих шахрайств та зловживань [4].

Процес банкрутства та ліквідації банків суттєво впливає на рівень виконання позичальником своїх боргових зобов'язань перед кредиторами. Посилює цей процес інформація, яку поширюють засоби масової інформації. Зокрема, це стосується випадків розповсюдження у ЗМІ часто неперевірених та неправдивих відомостей щодо зниження рейтингів банківських установ. Такий прояв недоброякісної конкуренції, безумовно, створює суттєві проблеми у сферах розрахунково-касового обслуговування, залучення та супроводження корпоративних зарплатних клієнтів, залучення депозитних вкладень тощо.

Практика свідчить, що такі прояви з боку ЗМІ спонукають значну кількість клієнтів тимчасово не виконувати умов кредитних угод. Ці факти мають місце за умов низької правової культури населення. Не підготовлені юридично клієнти сподіваються на те, що за певних умов фінансових труднощів банківських установ борги клієнтів перед кредиторами можуть бути

піддані процедурі прощення.

Зазвичай, це процеси, що важко структурувати, а відповідно виробити певні механізми протидії чи їх нівелювання. Але з упевненістю можна констатувати, що ці процеси неодмінно супроводжуються негативною філософією населення щодо банківської справи .

У таких випадках банкам слід звернути увагу на неприпустимості масового узгодженого невиконання проблемними позичальниками умов кредитних договорів. Дослідження сучасних проблем процесу стрімкого зростання кількісного показника проблемних позичальників, що характеризується збільшенням періоду прострочення виходу кредиту з графіка погашення дало можливість застосувати нами термін «хвиля боржників». Ґрунтуючись на результатах проведеного дослідження, можемо констатувати, що «хвиля боржників» має сьогодні стрімке зростання.

З огляду на ці обставини, а також на загальну фінансово-економічну ситуацію в державі, виникає потреба в активному захисті прав кредитора як суб`єкта господарських відносин.

Здійснення дієвих кроків, спрямованих на посилення прав кредиторів та забезпечення балансу інтересів банківських установ та позичальників, є необхідною умовою для стабільного та ефективного розвитку фінансової системи та економіки України, формування сприятливого інвестиційного клімату в державі. Органи влади мають керуватися державними інтересами та утримуватися від рішень, що зменшують рівень відповідальності позичальників.

Для цього науковці вже у найближчій перспективі повинні сформулювати ідеї нової філософії банків та їх взаємодії з клієнтами та населенням.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Підвищення стабільності вітчизняної банківської системи повинно відбуватися і через заходи, що проводяться урядом з метою поліпшення загальних макроекономічних чинників, а саме: підвищення загальної довіри до банківської системи; повернення коштів у банківську систему з тіньового сектора економіки; підвищення стабільності і довіри до національної валюти; зменшення податкового тиску.

Для зменшення наслідків негативного впливу на банківський сектор України сучасної фінансової кризи необхідно продовжити процес удосконалення системи гарантування вкладів. Основними напрямами вдосконалення, на наш погляд, мають бути:

– Фонд гарантування вкладів має брати участь у процесі виявлення проблемних банків їх санації та ліквідації;

– Фонд має розробити програму інформування населення у надзвичайних ситуаціях (наприклад надавати інформацію стосовно ліквідації певного банку);

– на державному рівні розробити заходи поетапного підвищення гарантованої суми повернення вкладів. На нашу думку, підвищення повинно бути здійснено не менше, ніж на 50 % від нині діючого, тобто до 300 000 гривень, що є логічним для періоду, коли Україна перебуває в умовах невизначеності, що супроводжуються активними інфляційними процесами та банкрутством банківських установ.

Реалізація вищевказаних заходів, на нашу думку, призведе до підвищення довіри вкладників до банківської системи, що у свою чергу підвищить стабільність фінансового сектору України.

Окресливши проблеми та проаналізувавши особливості функціонування банків у сучасних умовах господарювання, можемо зробити певні висновки. Отже, головними цілями ефективної роботи з проблемними банками є: підтримання безперервної роботи платіжної системи та системи розрахунків; запобігання впливу проблем одного банку на діяльність інших банків, що становить загрозу для стабільності всієї системи («ефект доміно»); підтримання довіри з боку населення та учасників ринку до банківської системи.

Головним завданням на сьогодні є відновлення стабільної економічної ситуації у країні і успішність виконання цього завдання залежить від розвитку банківської системи України та кожного банку зокрема. Тому кожен банк як окремий елемент другого рівня вітчизняної банківської системи повинен бути надійним, конкурентоспроможним і мати можливість підтримки подальшого розвитку своєї діяльності. Але як фактор ризику, що існує для банків, – погіршення якості їх кредитних портфелів і, як наслідок, високі збитки в результаті формування резервів.

Зрозуміло, що сьогодні, функціонуючи в таких умовах, банківська система як одне ціле не може адекватно виконувати свою ключову макроекономічну роль – перетворювати заощадження населення на інвестиції, що є одним із факторів гальмування економічного розвитку країни.

Подальші дослідження будуть присвячені важливій та актуальній темі оновлення філософії сучасного банківського бізнесу.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Д'яконова І. І., Мордань Є. Ю. Адаптивність банківської системи та її прояв у динаміці економічного розвитку України // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2011. – № 4. – С. 118-126.
2. Колодізєв О. М. Становлення банківської системи України: минуле, світовий досвід, проблеми реформування // Банківська справа. – 2000. – № 2. – С. 26-31.
3. Коваленко В. В., Болгар Т. М. Розвиток науково-методичних підходів до оцінки проблемних кредитів як складової системи управління проблемними кредитами банку [Текст] / В. Коваленко, Т. Болгар // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – №10. – С. 185–195.
4. Bolgar T. The major reasons for emergence of bad debts in banks of Ukraine at the present stage of economic development / T. Bolgar // Nauka i studia.– 2014. №18 (128). – P.49-54.
5. Дзюблюк О. В. Механізм забезпечення якості кредитного портфеля й управління кредитним ризиком банку в період кризових явищ в економіці / О. В. Дзюблюк // Журнал європейської економіки. – 2010. – № 9. – С. 108 -124.
6. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http//www.bank.gov.ua.
7. Про заходи щодо захисту прав фізичних осіб – вкладників комерційних банків України. Указ президента України від 10.09.1998 р., № 996/98 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996/98
8. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб. Закон України від 22.02.2012 р., № 4452-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4452-17
9. Положення про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, затверджене Кабінетом Міністрів і Національним банком України від 30.08.2002 р., № 1301/268 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uazakon.com/documents/date_7d/pg_ihwdsc.htm
10. НАБУ: вдосконалення роботи кредитних бюро – крок до розвитку кредитування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://news.finance.ua/ua/news/-/324911/nabu-vdoskonalennya-robotykredytnyh-byuro-krok-do-rozvytku-kredytuvannya.

REFERENCES

1. Diakonova I. I., Mordan Ye. Yu. Adaptyvnist bankivskoi systemy ta yii proiav u dynamitsi ekonomichnoho rozvytku Ukrainy (Adaptability of banking system and its show in dynamic economic development of Ukraine) // Visnyk Sumskoho derzhavnoho universytetu. Seriia «Ekonomika». (Scientific journal of Sumy State University) – 2011. – № 4. – P. 118-126.
2. Kolodiziev O. M. Stanovlennia bankivskoi systemy Ukrainy: mynule, svitovyi dosvid, problemy reformuvannia (Formation of banking system of Ukraine) // Bankivska sprava. (Banking Business) – 2000. – № 2. – P. 26-31.
3. Kovalenko V. V., Bolhar T. M. Rozvytok naukovo-metodychnykh pidkhodiv do otsinky problemnykh kredytiv yak skladovoi systemy upravlinnia problemnymy kredytamy banku [Tekst] (The development of scientific and methodological approaches to evaluation of problem credit as a composite of management of problem banking credit) / V. Kovalenko, T. Bolhar // Aktualni problemy ekonomiky. (Actual economic problems) – 2013. – №10. – P. 185–195.
4. Bolgar T. The major reasons for emergence of bad debts in banks of Ukraine at the present stage of economic development / T. Bolgar // Nauka i studia. – 2014. №18 (128). – P.49-54.
5. Dziubliuk O. V. Mekhanizm zabezpechennia yakosti kredytnoho portfelia y upravlinnia kredytnym ryzykom banku v period kryzovykh yavyshch v ekonomitsi (Mechanism of qualitative support of credit portfolio and management of credit banking risk in the period of crisis economic phenomena) / O. V. Dziubliuk // Zhurnal yevropeiskoi ekonomiky. (Journal of European Economy) – 2010. – № 9. – P. 108-124.
6. Official site of National Bank of Ukraine [Electronic resource]. – Access mode: http//www.bank.gov.ua.
7. Pro zakhody shchodo zakhystu prav fizychnykh osib – vkladnykiv komertsiinykh bankiv Ukrainy. Ukaz prezydenta Ukrainy vid 10.09.1998 r., № 996/98 (About measures concerning defense of physical persons rights – depositors of commercial banks of Ukraine. Decree of the President of Ukraine dates from 10/09/1998 p., № 996/98 [Electronic resource]. – Access mode: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996/98
8. Pro systemu harantuvannia vkladiv fizychnykh osib. Zakon Ukrainy vid 22.02.2012 r., № 4452-VI (About guarantee system of physical persons. The Law of Ukraine dates from 22.02.2012 r., № 4452-VI) [Electronic resource]. – Access mode: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4452-17
9. Polozhennia pro Fond harantuvannia vkladiv fizychnykh osib, zatverdzhene Kabinetom Ministriv i Natsionalnym bankom Ukrainy vid 30.08.2002 r., № 1301/268 (Statute about the Deposit Insurance Fund adopted by the Cabinet of Ministers of Ukraine dates from 30/08/2002, № 1301/268) [Electronic resource]. – Access mode: http://www.uazakon.com/documents/date_7d/pg_ihwdsc.htm
10. NABU: vdoskonalennia roboty kredytnykh biuro – krok do rozvytku kredytuvannia (NBU: improvement of work of credit bureau – a step to the dit crdevelopment) [Electronic resource]. – Access mode: http://news.finance.ua/ua/news/-/324911/nabu-vdoskonalennya-robotykredytnyh-byuro-krok-do-rozvytku-kredytuvannya.

Одержано 30.01.2017 р.

УДК 336.14 : 332.1 (477)

Возняк Г.В.

БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ

Запропоновано концептуальний підхід до формування бюджетної політики розвитку регіонів в умовах фінансової децентралізації. Показано, що бюджетна політика розвитку регіону повинна базуватися на ефективному управлінні власним фінансовим потенціалом, реалізації моделі ендогенноорієнтованого зростання та враховувати ризики фінансової децентралізації.. Обґрунтовано, що реалізація такої бюджетної політики повинна передбачати модернізацію бюджетних механізмів, принципів, функцій та критеріїв розвитку. Доведено, що запровадження такого підходу до формування бюджетної політики розвитку регіонів України сприятиме підвищенню її функціональної ефективності.

Ключові слова: *розвиток регіону, бюджетна децентралізація, бюджетна політика, саморозвиток, самодостатність, партисипація.*

Постановка проблеми. Сучасний розвиток українського суспільства відзначається дією низки чинників глобального та регіональних характеру, які призводять до зміни економіки, модифікації форм її організації, а віднедавна і загрожують територіальній цілісності держави та її незалежності. Зниження економічної ініціативи, послаблення дієвих стимулів до саморозвитку, високий ступінь централізації влади та ресурсів – це тенденції, які впродовж останніх років характеризували розвиток регіонів України. З іншої сторони, хронічний дефіцит фінансових ресурсів у органів місцевого самоврядування на виконання делегованих повноважень та нестабільність їхніх власних доходних джерел, непрозорість формування показників місцевих бюджетів та розподіл обсягів міжбюджетних трансфертів – чинники, які дестимулюють розвиток регіонів та сприяють посиленню протиріч між «центром» та «регіонами», а відтак і зростанню соціальної напруги в суспільстві.

Зазначені процеси обумовили започаткування та проведення системних соціально-економічних та правових реформ в усіх сферах державної політики, які конче потребує Україна. Не випадково реформи децентралізації влади та місцевого самоврядування стали необхідною умовою поступу в країні, а бюджетній децентралізації відводиться ключова роль у забезпеченні стійкого розвитку регіональної економіки. В цьому контексті особливої актуальності набувають питання модернізації бюджетної політики розвитку регіонів, позаяк існуюча має деструктивний характер та є недієвою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти окресленої проблематики стали предметом наукових пошуків як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Зокрема питання бюджетної децентралізації, її впливу на процеси соціально-економічного розвитку є об'єктом досліджень І. Луніної [1], А. Буряченко[2], І. Ускова[3]; тематиці вдосконалення системи міжбюджетних відносин, посиленню фінансової самостійності місцевих бюджетів присвячені праці М. Кульчицького [4], В. Опаріна [5], У. Оутса [6] та ін. Разом з тим, аналіз наукових концепцій вітчизняних та закордонних дослідників через призму нових викликів регіонального розвитку в Україні дозволяє стверджувати про незавершеність науково обґрунтованих моделей формування та реалізації бюджетної політики розвитку регіонів. Недостатньо дослідженими на сьогоднішній день є питання економічного зростання регіонів в умовах фінансової децентралізації та адекватна йому бюджетна політика.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування концептуальних підходів до формування бюджетної політики розвитку регіонів України в умовах фінансової децентралізації.

Опис основного матеріалу дослідження. Ведучи мову про формування новітньої бюджетної політики розвитку регіонів, важливо зазначити, що впродовж останніх десяти років в країнах Європейського Союзу формується нова парадигма регіонального управління -

© **Возняк Галина Василівна,** к.е.н., с.н.с., ДУ «Інститут регіональних досліджень, імені М.І. Долішнього НАН України», м. Львів, тел.:+380503716779, e-mail: gvoznyak@gmail.com

регіонального саморозвитку[1] (Дж. Бекаттіні, М. Пайор, Ч. Сабель та ін.) на базі врахування інтересів регіонів з одночасним перенесенням відповідальності за розвиток на місцеву владу. Такий підхід до розвитку регіонів (орієнтований на людину) базується, з однієї сторони, на ефективній спеціалізації регіонів, в літературі іноді називається «розумна спеціалізація», рівномірному і збалансованому розвитку територій та оптимізації системи влади, а відтак і політиці по підвищенню конкурентоспроможності території, з іншої – на недопущені зростання регіональних асиметрій. При цьому положеннями нормативних документів передбачається зростання ролі регіональних і місцевих органів влади на основі розвитку сучасних інститутів децентралізованого управління, з метою створення умов для розвитку регіональної політики за стандартами ЄС та задля успішного застосування механізмів консолідації державних видатків. По суті, в основі теорії регіонального саморозвитку закладено ідею орієнтації на внутрішній потенціал розвитку, який здатний забезпечити умови економічного зростання в довготривалому періоді, передачі пріоритетів у прийнятті управлінських рішень на регіональний рівень та заохочення місцевих громад до активного процесу розвитку.

В сучасних умовах вітчизняна економіка потребує збалансованого розвитку, який може бути забезпечений шляхом формування регіональних систем, спроможних до саморозвитку. Такі імперативи забезпечення зростання як самоорганізованість, самодостатність та спроможність формувати конкурентні переваги; мотивація регіональних органів влади до активізації дій із саморозвитку; підвищення ефективності використання власного фінансового потенціалу; нарощення локальних конкурентних переваг регіону тощо стають базовими при формуванні політики розвитку регіонів. Водночас слід звернути увагу на можливість виникнення потенційних ризиків поглиблення процесів диференціації регіонів, обумовлених різним потенціалом саморозвитку, а також неспроможності регіональної системи самостійно виконувати покладені на неї функції через мінімальне втручання держави в розвиток регіонів. Тим не менше, поділяючи інтегрований підхід до розвитку регіонів, ефективність якого визначається успішністю поєднання інтересів держави та регіональних громад, на наше переконання, сучасний шлях розвитку регіонів повинен включати дієві механізми досягнення інклюзивності розвитку регіонів.

В цьому контексті важливим завданням сучасної економічної науки стає розробка концептуальних підходів до формування нової бюджетної політики регіонів (як забезпечуючої складової), яка зумовлена необхідністю запровадження новітніх підходів до її формування та реалізації, які б сприяли (рис.1): забезпеченню бюджетної незалежності та фінансової автономії місцевих бюджетів (фінансова самодостатність), розширенню їх дохідної бази, децентралізації видаткових повноважень та чіткому розподілі компетенцій за принципом субсидіарності. Засадничою умовою формування нової бюджетної політики на регіональному рівні стає розкриття внутрішнього потенціалу економічного зростання (саморозвиток) та ефективне управлінню власним фінансовим потенціалом.

Методологічне ядро даної концепції формують теоретичні постулати регіонального розвитку та суспільних фінансів, які, на думку автора, є визначальними в суспільно-економічних умовах функціонування економіки України загалом, та регіонів зокрема. Оскільки в Україні триває процес реформування влади, який поряд з упорядкуванням взаємовідносин між політичними та адміністративними структурами включає процеси бюджетної децентралізації, то головною метою зазначених процесів є формування таких бюджетних систем, які дають можливість краще забезпечувати населення місцевими суспільними благами та послугами, враховувати місцеві інтереси та преференції. В цьому контексті теоретична площина фінансової частини методологічного ядра нашого концепту повинна опиратися на праці Р. Масгрейва, У. Оутса, К. Шоупа, теоретичне узагальнення яких можна сформулювати наступним чином – бюджетна децентралізація – це, в першу чергу, розподіл функціональних повноважень щодо вирішення державних завдань, а вже потім – розподіл видатків і доходів між бюджетами різних рівнів.

[1] Теорія саморозвитку (в науці ендогенного розвитку), передбачає, що економічне зростання генерується всередині системи і є прямим результатом внутрішніх процесів. *Саморозвиток регіону* – це здатність економіки регіону в певних умовах забезпечувати позитивну динаміку його розвитку за рахунок власних ресурсів та створення в регіоні конкурентного середовища, спрямованого на підвищення рівня та якості життя населення регіону. При цьому має бути збережена умова оптимального поєднання розвитку.

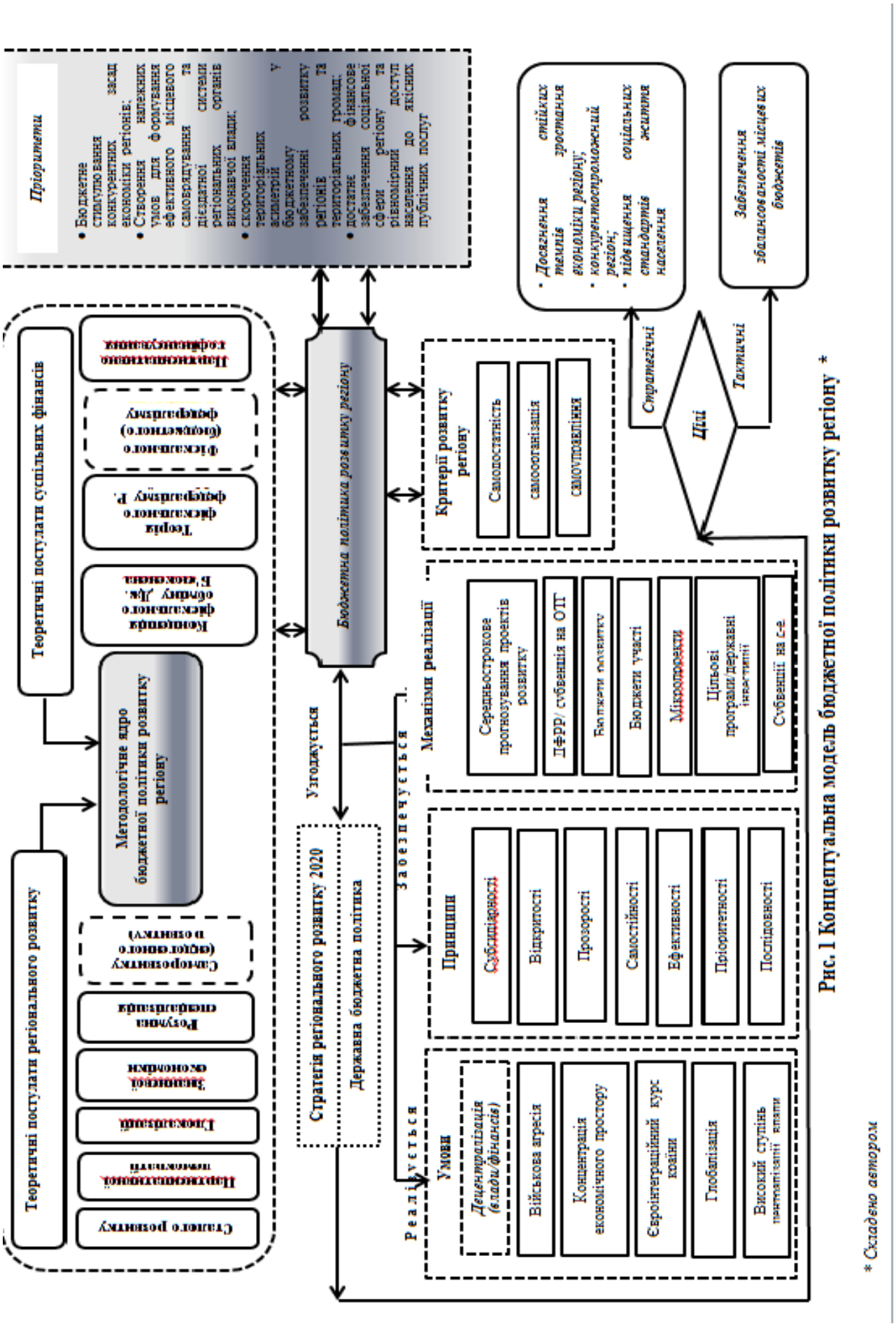


Рис. 1 Концептуальна модель бюджетної політики розвитку регіону *

* Складено автором

Вважаємо, що саме така послідовність реформ повинна бути дотримана в Україні. Окрім того, розширюючи повноваження органів влади на «місцях» щодо прийняття управлінських рішень по формуванню та використанню бюджетних ресурсів (бюджетна автономія), необхідно чітко розуміти: переваги та ризики від реалізації такої бюджетної політики; визначати необхідний та достатній рівень її впровадження, адже по суті це йде мова про ефективне управління (розподіл) бюджетними коштами, а поглиблення бюджетної децентралізації здатне спричинити горизонтальну бюджетну конкуренцію між регіонами та в майбутньому викликати горизонтальний бюджетний дисбаланс, ну і що не менш важливо – готовність центральної влади країни та суспільства в цілому до таких змін [7].

Інший аспект, який доцільно врахувати при обґрунтуванні концептуальної моделі бюджетної політики розвитку регіону, – це організація міжбюджетних відносин. Так, теорія бюджетного федералізму передбачає організацію міжбюджетних відносин на принципах фіскальної еквівалентності та солідарності, що досягається міжбюджетним перерозподілом фінансових ресурсів. В Україні вирівнювання фінансових можливостей в межах єдиної унітарної держави базується на принципі фіскальної солідарності. Водночас ми є свідками низької кореляції між рівнем економічного розвитку й обсягом податкової бази регіону, з одного боку, та рівнем видатків місцевих бюджетів – з іншого, а також зниженням ефективності та відповідальності щодо використання бюджетних коштів. Тобто порушення принципу фіскальної еквівалентності призводить до асиметрії у сфері місцевих фінансів, а це, своєю чергою, гальмує механізми активізації економічної діяльності в регіонах, породжує неформальні інститути, пов'язані з перерозподілом і використанням бюджетних коштів, формує потенціал соціальної напруженості та підґрунтя відцентрових тенденцій. Тому, згладжуючи диспропорції регіонального розвитку, шляхом перерозподілу фінансових ресурсів, необхідно компетенції з прийняття рішень щодо надання суспільних благ розподілити таким чином, щоб забезпечити оптимальний розподіл фінансових ресурсів країни і при цьому не порушити принцип фіскальної справедливості.

В цьому сенсі доцільно опиратися на теоретико-методологічні підходи до вирівнювання, закладені Дж. Б'юкененом в концепції «фіскального обміну», ключові тези якої можна сформулювати наступним чином[8]: офіційні правила фіскального обміну повинні бути закріплені в демократичних процедурах бюджетного процесу; величина суспільних благ, що надаються державою, повинна бути співрозмірна з податковим тягарем, який є прийнятним для платників; компроміс між інтересами платників податків, одержувачами суспільних послуг та державою повинен бути досягнутим.

В рамках даного підходу доцільності набуває конкретизація механізмів реалізації бюджетної політики розвитку регіонів, об'єктивна необхідність вдосконалення яких здатна забезпечити фінансову самодостатність регіонів та сприяти прозорому використанню бюджетних коштів. Дієвість реалізації бюджетної політики розвитку може бути забезпечена сукупністю таких механізмів як: середньострокове бюджетне планування; ДФРР; бюджети розвитку, бюджети участі; субвенції на соціально-економічний розвиток тощо.

Ефективність бюджетної політики розвитку визначається якісним прогнозуванням та оцінюванням процесу залучення необхідних бюджетних ресурсів. В цьому сенсі в пригоді стає світовий досвід, який переконує в дієвості бюджетних інструментів, що базуються на процедурі залучення громадськості до процесу бюджетування, в науці іменуються терміном – «партисипативне бюджетування». Так, партисипативний (партисипаторний) або спільний бюджет (participatory budget) – це фінансовий план спільного управління, що здійснюється громадянами та органами місцевого самоврядування. Особливостями партисипативного бюджету є надання представникам місцевої громади прав щодо формування рекомендацій по структурі витрат, які органи влади мають враховувати при прийнятті місцевого бюджету[9].

Побутує думка, що партисипативне бюджетування – це дієвий метод боротьби із корупцією та неефективним використанням коштів. Процес формування місцевих бюджетів на партисипативних засадах передбачає: визначення пріоритетів місцевих видатків мешканцями територій, вибір представників місцевих громад для участі в бюджетному процесі, проведення місцевих та регіональних зборів з метою обговорення та голосування за пріоритетні видатки, що в підсумку призводить до втілення ідей, які впливають на якість суспільних послуг. Результатом такого бюджетування є прозорий розподіл бюджетних коштів, більш повне задоволення в суспільних послугах, підвищення ефективності діяльності органів місцевого самоврядування.

Іншим новітнім інструментом реалізації бюджетної політики розвитку регіонів України є Державний фонд регіонального розвитку (далі - ДФРР), який покликаний забезпечити видаткові потреби органів місцевого самоврядування при здійсненні видатків розвитку за рахунок коштів державного бюджету. Основна «місія» фонду – це фінансувати проекти, які дозволяють регіонам розвиватися, отримувати додаткові надходження до бюджетів, створювати додану вартість, тобто створювати економічні і соціальні вигоди для регіону, а не покривати капітальні видатки (по своїй ідеології ДФРР є аналогом Європейського фонду регіонального розвитку, який функціонує в країнах Європейського союзу). Найголовніша ціль створення цього фонду – відійти від ручного управління бюджетними коштами, позаяк всім відома практика до 2012 року (в межах існуючої на той час субвенції на соціально-економічний розвиток регіонів), за якої два-три регіони отримували понад 70% коштів на соціально-економічний розвиток.

З метою підвищення прозорості та підзвітності органів влади на місцях доцільним є запровадження різних електронних сервісів («відкритий бюджет», «прозорий бюджет» і т.д.), які здатні забезпечити доступ громадськості до бюджетних показників, а отже посилювати контроль за їх використанням.

Іншим механізмом реалізації бюджетної політики розвитку, покликаним фінансувати інвестиційні проекти і програми регіону є бюджет розвитку, який є складовою спеціального фонду місцевих бюджетів України. Відповідно до ст. 71 БКУ кошти бюджету розвитку спрямовуються на соціально-економічний розвиток регіонів, виконання інвестиційних програм (проектів); будівництво, капітальний ремонт та реконструкцію об'єктів соціально-культурної сфери і житлово-комунального господарства тощо.

Традиційними механізмами підтримки розвитку регіонів за рахунок коштів Державного бюджету є субвенція на здійснення заходів соціально-економічного розвитку та цільові програми, які приймаються на національному рівні за всіма напрямами та галузям економіки, перелік яких щорічно при прийнятті бюджету перезатверджується, доповнюється та припиняється. По своїй ідеології реалізація кожної бюджетної програми розвитку зводиться до того, що конкретна імплементація результатів у вигляді будівництва, реконструкції, модернізації, розширення, закупівель, освітніх заходів і т.п. відбувається на конкретній території області, району, міста або селища. Участь регіону у реалізації загальнодержавних проектів покликана сприяти розвитку цього регіону, а кошти із держбюджету можуть відігравати роль ефективного засобу підтримки цього розвитку.

Бюджетна політика регіону буде дієвим інструментом управління бюджетними і міжбюджетними відносинами, а відтак і засобом забезпечення стійкого розвитку у випадку, якщо вона базуватиметься на наступних взаємопов'язаних принципах:

- ✓ *субсидіарності* згідно з яким розподіл видів видатків між державним бюджетом та місцевими бюджетами ґрунтується на необхідності максимально можливого наближення надання гарантованих послуг до їх безпосереднього споживача. Цей принцип гарантує розбудову бюджетної системи не зверху вниз, а знизу вверх та можливий до тієї межі, поки зберігатиметься унітарний устрій країни;
- ✓ *об'єктивності* відповідно до якого всі процеси, які відбуваються в регіональній економіці та регіональних фінансах відображаються об'єктивно та реалістично. При цьому враховується зв'язок та вплив факторів соціально-економічного розвитку на статті доходів та видатків місцевих бюджетів;
- ✓ *послідовності,* що передбачає формування бюджетної політики на наступний бюджетний період з урахуванням завдань і досягнень попереднього, послідовність діяльності органів місцевого самоврядування, відповідність її цілям державної бюджетної політики, а також регіональним цільовим програмам. Збереження цього принципу сприятиме підвищенню ефективності управління регіональною бюджетною системою;
- ✓ *публічності, прозорості та відкритості* передбачає залучення та врахування думки громади, експертного середовища тощо в процесі прийняття управлінських рішень та контролю за їх виконанням на всіх етапах реалізації бюджетної політики. Даний принцип базується на положеннях однієї з вищих форм демократії - партисипативної демократії;
- ✓ *самостійності,* який відповідно до чинного законодавства України, дозволяє органам місцевого самоврядування самостійно формувати, розподіляти та визначати напрями використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів та забезпечується закріпленням за місцевими бюджетами відповідних джерел надходжень. Цей принцип захищає місцеві бюджети від неправомірного чи необґрунтованого перерозподілу чи вилучення бюджетних коштів, а також від втручання в бюджетний процес на будь-якій його стадії;

- ✓ *пріоритетності* – полягає в переважанні інтересів місцевих громад над державними при збереженні умови оптимальності Парето: покращення суспільних благ для громад не повинно сприяти зменшенню суспільних благ для окремих індивідів чи держави;
- ✓ *ефективності* передбачає досягнення максимального ефекту при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів, при цьому учасники бюджету повинні прагнути до забезпечення якісного надання послуг, гарантованих державою;
- ✓ *прогнозованості* передбачає визначення вірогідних показників доходів і видатків бюджету на перспективу .

Наостанок додамо, що в рамках пропонованого підходу до традиційних функцій, які виконує бюджетна політика на регіональному рівні (регулююча, контролююча, стимулююча та превентивна) слід додати мотиваційну (спонукає зацікавлених осіб фінансувати соціально-економічний розвиток громад) та інтеграційну (зводиться до об'єднання зусиль зацікавлених осіб у бюджетному забезпеченні розвитку регіону). Така бюджетна політика повинна бути розроблена у відповідності до Законів України, бюджетного та податкового законодавства, базуватися на стратегічних орієнтирах регіонального розвитку, Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» та регіональних стратегіях соціально-економічного розвитку.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, з огляду на сучасні суспільно-економічні виклики, що постали перед українським суспільством, а також враховуючи імперативи інституційної модернізації, бюджетна політика регіону, сформована згідно запропонованого концепту, сприятиме нарощенню власної фінансової бази регіону і при цьому узгоджуватиметься із загальнодержавними та регіональними цілями розвитку. Реалізуючи бюджетну політику на засадах ендогенноорієнтованого зростання, регіональний розвиток зможе вийти на якісно новий рівень, в якому кожен член територіальної громади повинен стати повноправним та активним учасником економічних відносин в регіоні. Нові виклики та нові економічні умови України та її регіонів зумовлюють необхідність перегляду стратегії і тактики бюджетної політики, а тому обґрунтування цільових орієнтирів бюджетної політики розвитку регіонів України, визначення її стратегічних та тактичних завдань - це предметне поле подальших досліджень за обраним напрямом.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Луніна І. О. Формування місцевих бюджетів в контексті завдань адміністративно-територіальної реформи / І. О. Луніна // Економіка України. – 2006. – № 1. – С. 23 – 31.
2. Буряченко А. Є. Функціональна децентралізація та вдосконалення системи бюджетних відносин / А.Є. Буряченко // Фінанси України. – 2014. – № 2. – С. 17–27.
3. Усков И. В. Децентрализация как основа становлення финансово самостоятельных местных органов власти / И. Усков // Бизнес Информ. – 2012. – № 3. – С. 107 – 111.
4. Кульчицький М. І., Заброцька О. В. Фінансове територіальне вирівнювання в системі міжбюджетних відносин: монографія / Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. Львів. - 2015. - 336 с.
5. Опарін В. М. Домінанти та пріоритети фінансового вирівнювання в Україні. Фінанси України. – 2015. - № 6. - С. 29–43.
6. Oates W. E. Of the evolution of fi scal federalism: theory and institutions. National TaxJournal. 2008. Vol. 61. July. P. 313–334.
7. Возняк Г.В. Переваги та ризики бюджетної децентралізації: теоретико-методологічні аспекти / Г.В. Возняк // Проблеми економіки. – 2015.- №2. – С.253-257.
8. Buchanan J.M. Federalism and Fiscal Equity / J.M. Buchanan // The American Economic Review. – 1950. – № 40. – P. 583–599.
9. Participatory Budgeting Worldwide [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ces.uc.pt/myces/UserFiles/livros/1097_DG-25_bf.pdf

REFERENCES

1. Lunina, I. O. (2006). "Formuvannia mistsevykh biudzhetiv v konteksti zavdan administratyvno-terytorialnoi reformy" [The formation of local budgets in the context of the tasks of administrative-territorial reform]. Ekonomika Ukrainy, no. 1: 23-31[in Ukrainian].
2. Buryachenko, A. Ye. (2014). Funkcional`na decentralizaciya ta vdoskonalennya sy`stemy`byudzhetny`kh vidnosy`n [Functional decentralization and improvement of budgetary relations]. Finansy` Ukrayiny` [Finance of Ukraine], 2, 17–27 [in Ukrainian].

3. Uskov, I. V. (2012). “Detsentralizatsiia kak osnova stanovleniia finansovo samostoiatelnykh mestnykh organov vlasti“ [Decentralization as a basis of formation of financial autonomy of local authorities]. Biznes Inform, no. 3, 107-111[in Russian].

4. Kul`chy`c`ky`j, M. I., Zabroc`ka, O. V. (2015). Finansove tery`torial`ne vy`rivnyuvannya vsy`stemi mizhbyudzhetny`kh vidnosy`n [Financial territorial equalization of intergovernmental relations system]. L`viv: L`vivs`ky`j nacional`ny`j universy`tet im. Ivana Franka [in Ukrainian].

5. Oparin, V. M. (2015). Dominanty` ta priory`tety` finansovoho vy`rivnyuvannya v Ukrayini [Dominants and priorities of fi nancial equalization in Ukraine]. *Finansy` Ukrayiny`* [Finance of Ukraine], 6, 29–43 [in Ukrainian].

6. Oates, W. E. (2008, July). Of the evolution of fi scal federalism: theory and institutions. National Tax Journal, 61, 313–334.

7. Vozniak H.V. (2015) «Perevahy ta ryzyky biudzhetnoi detsentralizatsii: teoretyko-metodolohichni aspekty» [The benefits and risks of fiscal decentralization: theoretical and methodological aspects]. Problemy ekonomiky. no. 2: 253-257 [in Ukrainian].

8. Buchanan J.M. (1950). Federalism and Fiscal Equity. The American Economic Review. no 40, 583–599.

9. Participatory Budgeting Worldwide Retrieved from: http://www.ces.uc.pt/myces/UserFiles/livros/1097_DG-25_bf.pdf

Одержано 15.03.2017 р.

УДК 657:336.14

Грицак О.С.

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ: ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

В сучасних умовах розширення функцій і повноважень органів місцевого самоврядування, побудова фінансового фундаменту функціонування локальних бюджетів є важливим завданням. Децентралізація як захід спрямована на усунення проблем та направлена на збільшення обсягів фінансових ресурсів, що акумулюються на місцевому рівні, пошук шляхів їх диференціації та підвищення ефективності бюджетного механізму. Такі заходи сприятимуть зменшенню дотаційної залежності локальних бюджетів від держави, покращенню фінансової основи та можливості розпорядження на розсуд місцевого управління задля розвитку регіонів.

Ключові слова: *місцеві бюджети, бюджетна децентралізація, міжбюджетні відносини, фінансове забезпечення, бюджетне регулювання, система фінансового забезпечення, джерела фінансування, розвиток територіальних громад.*

Постановка проблеми. Побудова фінансового фундаменту місцевих бюджетів є важливим завданням управління. Актуальні напрями в сучасних умовах полягають у визначенні механізму функціонування місцевих бюджетів у відповідності до нових принципів фінансового забезпечення, децентралізації, а також спрямовані на узгодження взаємодії міжбюджетних відносин, розвиток регіонів, що передбачає використання локальних фінансових ресурсів не лише на поточні проблеми, але і здійснення інноваційної та інвестиційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика сутності формування місцевих бюджетів займає важливе місце в дослідженнях вчених. Так, фінансове забезпечення розвитку територіальних громад у працях розглядали Т.М. Боголіб [1], Г.І. Румянцева [5], Л.В. Сухарська [6]. Шляхи удосконалення функціонування місцевих бюджетів у сучасних умовах вивчали Л.М. Клівіденко, Н.В. Мацедонська [3]. Однак, враховуючи тривалі зміни, потребують подальшого вивчення та обгрунтування пропозицій щодо вдосконалення процесів формування та використання місцевих бюджетів у сучасних умовах.

Формулювання цілей статті. Основною метою дослідження є виявлення особливостей функціонування та взаємодії місцевих бюджетів з державним в умовах децентралізації, регулювання їх відносин, визначення та обгрунтування основних шляхів покращення фінансового забезпечення регіонів.

Опис основного матеріалу дослідження. Бухгалтерський облік та аналіз є складовими інформаційної системи підприємства, в якій знаходять відображення всі факти господарського життя, оскільки для ефективного функціонування будь-якого суб'єкта акумуляція правдивої та вчасної інформації є першочерговим завданням. Відомо, що користувачами бухгалтерської інформації є зацікавлені особи щодо фінансового і майнового стану підприємства.

Основних користувачів інформації в залежності від доступу до даних поділяють на зовнішніх та внутрішніх, зокрема до зовнішніх з непрямим фінансовим інтересом належать податкові та фінансові органи, учасники ринку цінних паперів, державні органи. Так, зміни, що відбуваються на державному та місцевому рівні також впливають на діяльність суб'єктів господарювання, оскільки органи влади зацікавлені в інформації для подальшого розподілу фінансових ресурсів задля розробки та реалізації заходів управління, регулювання господарства, а ефективна взаємодія всіх учасників є основою побудови фінансової системи.

В такому контексті важливим є значення податкового обліку як системи систематизації інформації для визначення бази для сплати податків у відповідності до діючого законодавства на основі врахування господарських операцій підприємства, повнота та вчасність сплати податків до бюджетів.

Вивчаючи елементи системи фінансового забезпечення розвитку територіальних громад, Л.В. Сухарська вказує, що загальна мета такої системи полягає у забезпеченні соціально-економічного розвитку, підвищення самодостат-

© **Грицак Оксана Степанівна,** к.е.н., асистент кафедри обліку і аудиту, Львівський національний лісотехнічний університет, м. Львів, тел.: +380673028909, e-mail: grytsak_oks@ukr.net

ності територіальної громади, задоволення потреб та інтересів її мешканців, а досягнення мети можливе завдяки реалізації завдань: формування власної матеріально-фінансової бази, розвиток джерел надходжень коштів до місцевого бюджету, створення спеціальних позабюджетних фондів для забезпечення розвитку об'єктів, розташованих на території територіальної громади, налагодження взаємодії суб'єктів розвитку територіальної громади [6, С. 121].

Зазначимо, що традиційними складовими дохідної частини бюджету є доходи від операцій з капіталом, цільові фонди, офіційні трансферти, а також податкові та неподаткові надходження. До податкових належать податки та збори, до неподаткових – доходи від власності та підприємницької діяльності, власні надходження бюджетних установ, адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності, інші неподаткові надходження.

Для більшості європейських країн (Швеція, Швейцарія, Франція, Фінляндія, Норвегія) характерне наповнення місцевих бюджетів за рахунок податкових надходжень. Всупереч поширеній інформації податкове навантаження на підприємства України не є надмірним, як зазначають Л.М. Клівіденко, Н.В. Мацедонська, рівень податкового одержавлення ВВП України відповідає середнім показникам у світі та Європі, також податкові ставки не створюють надмірного навантаження – за кордоном вони здебільшого вищі, ніж в Україні. Щодо прибуткових податків, використовується переважно прогресивна шкала оподаткування, виняток – єдиний соціальний внесок, ставка якого вища за прийнятий у світі рівень, що пов'язано зі збереженням солідарної пенсійної системи [3, С. 641].

До змін, пов'язаних з децентралізацією, система формулювання доходів місцевих бюджетів характеризувалась низьким рівнем акумульованих доходів, що призводило до значних обсягів міжбюджетних трансфертів. Реформа спрямована на перехід до нової двоступеневої системи та їх прямої взаємодії. Складові місцевих бюджетів систематизовано в табл. 1.

В Україні з проведенням децентралізації змінився підхід до податків, розподіляючи більшість їх частини до бюджету міст, далі – регіону і державного бюджету. Такі зміни, у порівнянні, найбільше відчувають невеликі міста, однак важливим фактором є розвиток самого регіону, оскільки якщо регіон визначається як депресивний, характеризується незначною кількістю суб'єктів господарювання, в такому випадку бюджет не отримає відповідних доходів.

Таблиця 1

Структурування та чисельність місцевих бюджетів в Україні [4]

Місцеві бюджети	Кількість
Обласні бюджети	24
Міський бюджет м. Києва	1
Міські бюджети міст обласного значення	148
Районні бюджети	460
Бюджети об'єднаних територіальних громад	159
Міські бюджети міст районного значення	224
Селищні бюджети	592
Бюджети районів у містах	27
Сільські бюджети	9199
Районні бюджети, які не мають міжбюджетних відносин	4
Разом	10838

Крім того, за даними на 2017 р. спостерігається збільшення обсягу трансфертів з Державного бюджету місцевим бюджетам (становить 224,4 млрд грн, у тому числі загального фонду – 220,9 млрд грн, спеціального фонду – 3,6 млрд грн) та надання місцевим бюджетам дотації в сумі 22,9 млрд грн (у 3,3 рази більше, ніж у 2016 р.), включаючи:

– базову дотацію в обсязі 5,8 млрд грн (дотацію отримають 18 обласних бюджетів, 53 бюджети міст обласного значення, 376 районних бюджетів та 137 бюджетів об'єднаних територіальних громад);

– стабілізаційну дотацію в обсязі 2 млрд грн (для мінімізації диспропорцій при запровадженні нової системи міжбюджетних відносин);

– додаткову дотацію в обсязі 14,9 млрд грн (передбачена для обласних і районних бюджетів) [2]. Такі заходи свідчать про врахування змін, що відбуваються на державному рівні, підтримка регіонів на час переходу до самостійного управління, що закріплено базовими, стабілізаційними та додатковими дотаціями та їх спрямуванням на забезпечення фінансової рівноваги.

Досліджуючи стан та шляхи посилення дохідної бази локальних бюджетів, Г.І. Румянцева систематизує напрями диференціації доходів, а також заходи, направлені на зміцнення дохідної частини, серед основних виділимо:

– врахування рівня податкових надходжень у розрахунку на одиницю виробленої в регіоні валової доданої вартості;

– підвищення ролі органів місцевого самоврядування та податкової служби в легалізації доходів підприємців з метою наповнення доходної частини локальних бюджетів податковими надходженнями;

– удосконалення порядку мобілізації доходів до місцевих бюджетів шляхом спрощення процедури сплати податків;

– розширення переліку неподаткових платежів, які запроваджуються за рішенням місцевих рад, і надання органам самоврядування права регулювати їх розміри та встановлювати порядок їх справляння;

– удосконалення практики справляння податку на нерухомість, який є потенційним джерелом диверсифікації доходів місцевих бюджетів в Україні [5, С. 46-47].

Як зазначає Т.М. Боголіб, важливим є розширення сфери застосування податку на нерухомість, що дозволяє збільшити власні доходи місцевих бюджетів, однак враховуючи наступні завдання: необхідність проведення інвентаризації майна, створення єдиного реєстру, визначення органів державного управління, які будуть вести облік майна, доцільність запровадження диференціації ставок податку на нерухомість для підприємств із значними виробничими площами. Крім того, необхідно удосконалити механізм розподілу джерел надходжень до місцевих бюджетів, які враховуються при розрахунку міжбюджетних трансфертів. В структурі державного бюджету повинен формуватись фонд фінансового вирівнювання, що сприятиме підвищенню стійкості фінансового забезпечення місцевого самоврядування [1].

Зазначимо, що відображення податку на нерухомість інформаційна система підприємства має фіксувати всі етапи його створення та передачі. Зокрема щодо новоствореного об'єкта декларація повинна подаватися протягом місяця з дня виникнення права власності, а у разі передачі права власності на об'єкт оподаткування від одного власника до іншого, податок для першого власника розраховується з 1 січня року до початку місяця, в якому відбулася передача, а новий власник фіксує інформацію починаючи з місяця, в якому виникло право власності.

Для наших реалій варто диференціювати джерела надходжень, розвиваючи різні галузі: заходи щодо вторинної переробки, місць паркування транспортних засобів, нові підходи до надання комунальних послуг, а також туризм. Даний напрям повинен розвиватись у відповідності до розробленої програми з зазначеними цілями та термінами, проведенням моніторингу виконання, визначенням відповідальних осіб, виявленням додаткових потреб та звітуванням щодо виконаних робіт.

Облік збору за місця для паркування транспортних засобів включає першочергове встановлення ділянок для можливості паркування транспортних засобів та спеціальних автостоянок. До них, як правило, відносять частину доріг загального користування, тротуари, інші місця, гаражі, стоянки, паркінги, створення яких забезпечувалося коштами місцевого бюджету, а відповідні збори розраховуються в залежності від місцезнаходження та площі такої території, кількості місць, заповнення та режиму роботи. Збір сплачується кожного місяця до місцевих бюджетів у сумі авансу, а остаточна сума збору зазначається у податковій декларації за квартал і сплачується у терміни, що визначені для квартального податкового періоду.

Висновки і перспективи подальших досліджень. В сучасних умовах децентралізації всі заходи мають бути спрямовані на соціально-економічний розвиток регіонів, підвищення їх фінансової спроможності, що забезпечується, в першу чергу, створенням матеріально-фінансової бази та її ефективним використанням, а також диференціацією джерел надходжень.

Бухгалтерський облік та аналіз є складовими інформаційної системи підприємства, а користувачами таких даних є зацікавлені особи щодо стану підприємства. Зміни, що відбуваються на державному та місцевому рівні, впливають на діяльність суб'єктів господарювання, оскільки органи влади зацікавлені в отриманій інформації для подальшого розподілу ресурсів задля розробки та реалізації заходів управління, регулювання господарства, а ефективна взаємодія всіх учасників є основою побудови фінансової системи. Таким чином, інформація, що формується в системі бухгалтерського обліку, повинна формуватись відповідно до основних принципів прозорості, вчасності, достовірності та об'єктивності.

Вважаємо, що формування та використання місцевих бюджетів є можливим лише за умови чіткої регламентації бази для їх діяльності, що розмежує місцевий та державний бюджет. Такі умови зафіксують складові видаткової та доходної частини, механізм діяльності та міжбюджетні відносини. Зокрема потребує точного визначення перелік податків, що надходить до бюджетів, та розподіл, а також обов'язкове роз'яснення щодо їх сплати відповідним суб'єктам. Напрямами для розвитку вважаємо туризм та вторинну переробку, їх оподаткування будуть додатковими джерелами дохідної частини місцевих бюджетів, що і стане предметом вивчення у наступних дослідженнях.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Боголіб Т.М. Фінансове забезпечення розвитку територіальних громад [Електронний ресурс] / Т.М. Боголіб. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Evu/2012_19_1/Bogolib.pdf

2. Держбюджет-2017: ризики для місцевого самоврядування в частині виконання делегованих повноважень [Електронний ресурс] / Центр досліджень соціальних комунікацій. – Режим доступу: http://nbuviap.gov.ua

3. Клівіденко Л.М. Основні шляхи удосконалення функціонування місцевих бюджетів в сучасних умовах [Електронний ресурс] / Л.М. Клівіденко, Н.В. Мацедонська // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 9. – С. 640-643. – Режим доступу: http://global-national.in.ua/issue-9-2016/17-vipusk-9-lyutij-2016/1779-klividenko-l-m-matsedonska-n-v-osnovni-shlyakhi-udoskonalennya-funktsionuvannya-mistsevikh-byudzhetiv-v-suchasnikh-umovakh

4. Місцеві бюджети [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/news/bjudzhet/local-budg

5. Румянцева Г.І. Стан та шляхи посилення дохідної бази місцевих бюджетів / Г.І. Румянцева // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2012. – Вип. 8 (2). – С. 43-47. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2012_8(2)__9.

6. Сухарська Л.В. Елементи системи фінансового забезпечення розвитку територіальної громади / Л.В. Сухарська // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. Серія : Державне управління. – 2016. – № 1. – С. 119-125. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vnaddy_2016_1_17.

REFERENCES

1. Boholib, T.M. (2012). Finansove zabezpechennya rozvytku terytorial′nykh hromad [Financial support for the development of local communities]. Retrieved from http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Evu/2012_19_1/Bogolib.pdf [in Ukrainian]

2. Derzhbyudzhet-2017: ryzyky dlya mistsevoho samovryaduvannya v chastyni vykonannya delehovanykh povnovazhen′ [State Budget 2017: risks for local governments in terms of realization of delegated powers]. *Tsentr doslidzhen' sotsial'nykh komunikatsiy – Social Communications Research Center*. Retrieved from http://nbuviap.gov.ua [in Ukrainian]

3. Klividenko, L.M., & Matsedonska, N.V. (2016). Osnovni shlyakhy udoskonalennya funktsionuvannya mistsevykh byudzhetiv v suchasnykh umovakh [Main ways of improvement of the functioning of local budgets in modern conditions]. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky – Global and national problems of economics*. (Issue 9), (pp. 640-643). Retrieved from http://global-national.in.ua/issue-9-2016/17-vipusk-9-lyutij-2016/1779-klividenko-l-m-matsedonska-n-v-osnovni-shlyakhi-udoskonalennya-funktsionuvannya-mistsevikh-byudzhetiv-v-suchasnikh-umovakh [in Ukrainian]

4. Mistsevi byudzhety [Local goverments]. Retrieved from http://www.minfin.gov.ua/news/bjudzhet/local-budg [in Ukrainian]

5. Rumyantseva, H.I. (2012). Stan ta shlyakhy posylennya dokhidnoyi bazy mistsevykh byudzhetiv [Condition and ways to strengthening of the revenue base of local budgets]. *Aktual'ni problemy rozvytku ekonomiky rehionu – The actual problems of regional economy development*. (Issue 8 (2)), (pp. 43-47). Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2012_8(2)__9. [in Ukrainian]

6. Sukharska, L.V. (2016). Elementy systemy finansovoho zabezpechennya rozvytku terytorial′noyi hromady [Elements of system of financial support of development of territorial communities]. *Visnyk Natsional'noyi akademiyi derzhavnoho upravlinnya pry Prezydentovi Ukrayiny. Seriya : Derzhavne upravlinnya – Herald of the NAPA under the President of Ukraine. Regional administration and local government*, 1, 119-125. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vnaddy_2016_1_17. [in Ukrainian]

Одержано 15.03.2017 р

УДК 658.15

Давиденко Н.М.

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті проаналізовано організаційне забезпечення підсистеми фінансового менеджменту агропромислового підприємства на основі комплексу управлінських заходів. Розглянуто сутність системи організаційнійного забезпечення фінансового менеджменту, яка представляє взаємопов'язану сукупність внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства, які забезпечують розроблення і прийняття управлінських рішень з окремих напрямів його фінансової діяльності і несуть відповідальність за результати цих рішень. Розроблено практичні рекомендації для підвищення ефективності підсистеми організаційного забезпечення та фінансового менеджменту підприємства в цілому.

Ключові слова: *організаційне забезпечення, фінансовий менеджмент, підсистема, управлінські заходи, фінансова служба, фінансова робота.*

Постановка проблеми. Успішна діяльність і довгострокова життєдіяльність будь-якого бізнесу залежить від безперервної послідовності рішень менеджерів, котрі чинять економічний вплив на бізнес. Ці рішення викликають рух фінансових ресурсів, які забезпечують бізнес.

Успіх в роботі лінійних та функціональних керівників, в однаковій мірі як і спеціалістів, до яких відносяться бухгалтери, фінансові менеджери, економісти та інші, залежить від різних видів забезпечення їх діяльності: правового, інформаційного, організаційного, нормативного, технічного і т.п. Організаційне забезпечення без сумніву можна віднести до основних елементів цієї системи.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблемам фінансового менеджменту присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: І.Т. Балабанова, І.А. Бланка, В.В. Ковальова, Г.Г. Кірєйцева, М.Н. Крейниної, Є. Ф. Стоянової, В.М. Родіонової, Ван Хорна Дж. К., Сигела Джоела Г. та інших. В той же час багато питань залишається нерозкритими і потребують поглиблення розробки теоретичних і методологічних проблем фінансового менеджменту.

Кожне управлінське рішення у фінансовій сфері повинно бути правильно організоване. На думку одного з відомих у діловому світі експертів в галузі фінансового менеджменту Є.Хелферта будь-який бізнес можна подати як взаємопов'язану систему руху фінансових ресурсів, які викликані управлінськими рішеннями [5]. Такий системний підхід корисний, оскільки він відображає фінансову природу усієї діяльності бізнесу, а також подає її у фінансово – економічних термінах. Для цього необхідно на основі інформацію правильно організувати процес в бізнесі [1, с.43].

Система управління суб'єктами господарювання складається як результат вирішення протиріччя між зміною зовнішнього середовища (ступенем насиченості ринку, прийнятним рівнем втручання держави, допустимим рівнем обліку соціальних вимог) і суб'єктами господарювання, які постійно розвиваються, постійно прагнуть працювати ефективніше, виробляти кращу продукцію, ніж раніше, забезпечити стійке і конкурентноспроможне становище підприємства для виживання за умов ринку. Таким чином, розвиток економіки супроводжується еволюцією систем управління підприємствами, причому як у структурному, інформаційному, так і організаційному аспектах [3, с.70].

Формування цілей статті. Метою дослідження є оцінка організаційного забезпечення підприємства на основі комплексу управлінських заходів із врахуванням сукупності сучасних факторів впливу на результати діяльності суб'єктів господарювання та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності підсистеми організаційного забезпечення та фінансового менеджменту підприємства в цілому.

Опис основного матеріалу дослідження. Успішне функціонування фінансового менеджменту залежить насамперед від його організаційного забезпечення.

Система організаційного забезпечення фінансового менеджменту представляє собою взаємопов'язану сукупність внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства,

© **Давиденко Надія Миколаївна**, д.е.н., проф., завідувач кафедри фінансів Національного університету біоресурсів і природокористування України, тел.: +380677172337, e-mail: davidenk@ukr.net

які забезпечують розроблення і прийняття управлінських рішень з окремих напрямів його фінансової діяльності і несуть відповідальність за результати цих рішень [4, С.56].

Підприємство обирає зручну для нього форму організації фінансової роботи, виходячи з конкретних умов господарювання, структури управління, наявності територіально відокремлених підрозділів. Розглянемо на прикладі ПАТ «Первомайський молочноконсервний комбінат» організаційне забезпечення фінансового менеджменту на підприємстві.

Фінансова робота на ПАТ «Первомайський молочноконсервний комбінат» виконується фінансовою службою, до якої належать такі структурні підрозділи як бухгалтерія та фінансовий відділ. В свою чергу, фінансовий відділ відноситься до апарату управління підприємства (рис. 1).

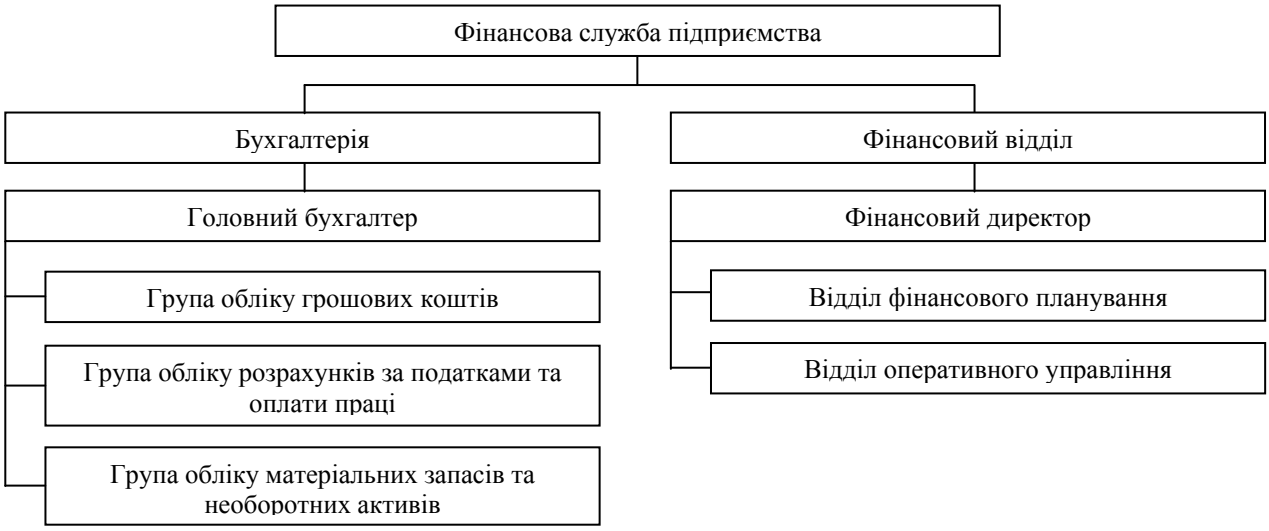


Рис. 1. Структура фінансової служби ПАТ «Первомайський молочноконсервний комбінат»*

* *Складено автором*

Порядок організації фінансової служби підприємства регламентується його основним внутрішнім правовим документом – статутом.

Працівниками бухгалтерського підрозділу здійснюється контроль діяльності матеріально-відповідальних осіб, перевіряється їх звітність та проводиться інвентаризація наявного на підприємстві майна. Бухгалтерська служба несе відповідальність за збереження документації на всіх етапах документообігу, та вчасне надання бухгалтерської звітності її користувачам.

Діяльність облікового підрозділу тісно пов’язана з роботою фінансового відділу підприємства, оскільки забезпечує його необхідною економічною інформацією та безпосередньо впливає на виробництво і реалізацію продукції, виконання планів постачання, повноту та своєчасність розрахунків.

Основне призначення фінансового відділу підприємства полягає у визначенні потреб підприємства у фінансових ресурсах та розмірів, необхідних для виконання економічного плану розвитку підприємства; пошуку резервів збільшення прибутковості; підвищення рентабельності діяльності.

Роботу, що виконується фінансовим відділом ПАТ «Первомайський молочноконсервний комбінат» можна умовно розділити на два напрями (рис.2).

Оперативна фінансова робота включає комплекс заходів щодо мобілізації фінансових ресурсів, необхідних для нормальної життєдіяльності підприємства, а саме: реалізація продукції, виконання підприємством його фінансових зобов'язань перед бюджетом, фондами, постачальниками, робітниками підприємства, здійснення своєчасних розрахунків, стягування кредиторської заборгованості; отримання банківських кредитів; перерахування платежів до бюджету; погашення позик та відсотків за ними.

Аналіз та контроль фінансової діяльності підприємства полягає у перевірці виконання фінансових, кредитних та касових планів, цільового використання коштів та платоспроможності підприємства. Здійснюється за допомогою перевірки своєчасності та повноти ведення фінансово-кредитних операцій, аналізу балансів та звітів.

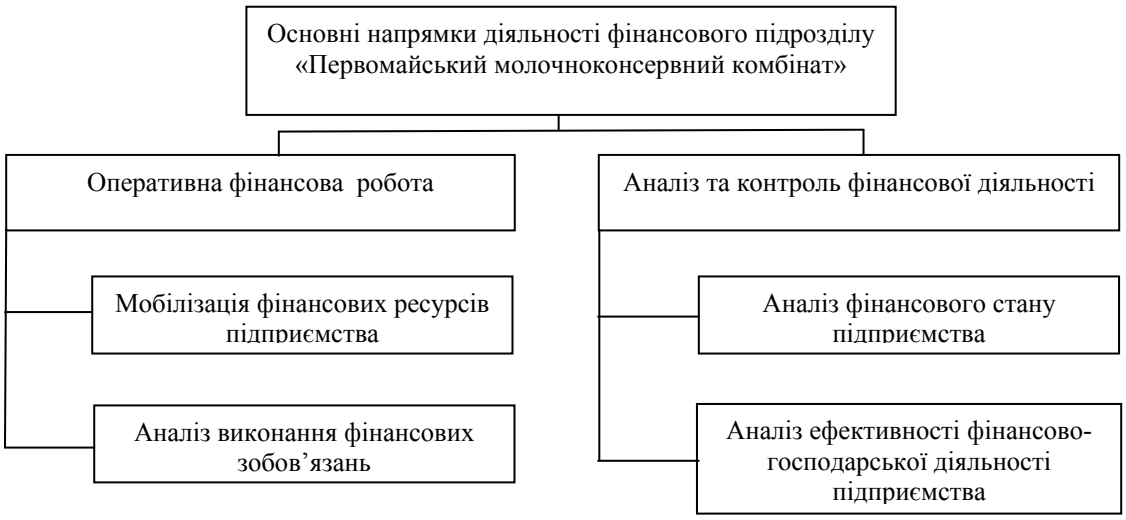


Рис. 2. Напрямки діяльності фінансового підрозділу *

** Складено автором*

До основних завдань фінансового відділу ПАТ «Первомайський молочноконсервний комбінат» належать:

- здійснення комплексного аналізу господарської діяльності підприємства та виявлення причин невиконання планів;
- здійснення роботи по виконанню фінансових зобов'язань перед бюджетом стосовно своєчасної сплати податків та інших неподаткових платежів до бюджету та позабюджетних фондів, перед банками, постачальниками та працівниками;
- здійснення прогнозних розрахунків, необхідних для внесення пропозицій керівництву підприємства щодо розподілу наявних фінансових ресурсів між виробничими підрозділами та функціональними службами підприємства;
- розробка поточних і оперативних фінансових планів та інших планових фінансових документів;
- контроль виконання показників фінансового плану підприємством загалом та його структурними підрозділами, а також контроль використання фінансових ресурсів на непродуктивні витрати;
- оперативний контроль надходження грошових коштів від реалізації продукції, робіт та послуг, вчасне розв'язання претензій стосовно розрахунків з постачальниками та споживачами;
- пошук резервів збільшення прибутку та накопичення фінансових ресурсів з метою забезпечення потреб підприємства в коштах на фінансування виробництва, капітальних вкладень, соціальних потреб;
- оцінка та прогнозування стану фінансового ринку країни та регіону з метою планування та прийняття рішень в інвестиційній сфері тощо.

Роботу фінансового відділу ПАТ «Первомайський молочноконсервний комбінат» складають процедури різного рівня складності та відповідальності.

До першого рівня відповідальності відносяться прийняття управлінських фінансових рішень стосовно перспектив розвитку підприємства та його поточної діяльності, пошук та залучення джерел інвестування, їх використання та здійснення фінансової політики.

До другого рівня відповідальності відносяться виконання фінансових розрахунків; оформлення фінансової документації; складання фінансової звітності та ін.

З метою виконання поставлених перед фінансовим відділом завдань працівники фінансового відділу наділені наступними правами:

- контроль інших відділів в питаннях, пов'язаних з виконанням покладених на них обов'язків;
- контроль технічної документації у відділах маркетингу, бухгалтерському та плановому.

Окрім вищезазначеного, працівники фінансового відділу мають право вимагати: калькуляції; кошториси; плани випуску і реалізації продукції; плани руху товарно-матеріальних цінностей; звіти та баланси; розрахунки економічної ефективності капітальних вкладень.

Керівник фінансового відділу ПАТ «Первомайський молочноконсервний комбінат» підпорядковуються безпосередньо керівнику підприємства та несе відповідальність за наступними напрямками:

- виконання планів реалізації та прибутку;
- використання коштів за цільовим призначенням;

- дотримання фінансової та кредитної дисципліни;
- забезпечення ресурсами передбачених фінансовим планом витрат;
- збереження власних оборотних активів підприємства.

Наразі фінансова служба підприємства ПАТ «Первомайський молочноконсервний комбінат» у своїй діяльності використовує програмні рішення, що наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Фінансові програми аналітики досліджуваного підприємства

Програмне рішення	Можливості
M.E.DOC	Оформлення, підпис, реєстрація та обмін з контрагентами податковими накладними, договорами, актами, рахунками та іншими документами; подання електронної звітності до Державної фіскальної служби, Державної служби статистики, Пенсійного фонду Україні та Фонду соціального страхування
1С:Бухгалтерія 8.2	Ведення автоматизованого бухгалтерського та податкового обліку, складання фінансової звітності підприємства
MS Excel 2013 Pro Plus	Здійснення аналітичних розрахунків різного рівня складності
РС-банкінг Аваль	Оформлення платежів, отримання інформації щодо списання та надходження грошових коштів, отримання банківських виписок, перевірка сум поточних залишків за рахунками

Окремо слід звернути увагу на можливості програмного рішення 1С:Бухгалтерія 8.2. Так, за рахунок його використання відділ бухгалтерії в цілому значно мінімізує витрати часу облікових працівників та знижує ризики виникнення інформаційних помилок.

Вищевказані аналітичні рішення забезпечують виконання фінансовою службою покладених на неї завдань, проте процес здійснення фінансової роботи не можна вважати автоматизованим, оскільки між програмами не виконується обмін даними та синхронізація, в результаті чого працівникам фінансової служби доводиться повторювати введення інформації по господарських та фінансових операціях до кожної з програм, вносити зміни, а також переносити дані в ручному режимі. Відсутність автоматизації документообігу є причиною надмірної трудомісткості робіт та створює умови для виникнення помилок.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, організаційне забезпечення фінансового управління ПАТ «Первомайський молочноконсервний комбінат» представляє собою безперервний процес збалансування доходів та витрат підприємства, планування очікуваних результатів та ефективності діяльності підприємства в цілому. Фінансова робота на підприємстві має достатній рівень ефективності організації, за виключенням автоматизації фінансової роботи. Працівники фінансового відділу наділені необхідними для здійснення покладених на них обов'язків правами та забезпечені аналітичною інформацією для здійснення фінансових розрахунків та планування діяльності.

Фінансова робота характеризується високою оперативністю прийняття керівництвом підприємства та фінансовим відділом управлінських рішень, використанням достовірної інформації та наданням її внутрішнім і зовнішнім користувачам за потребою, чіткістю взаємодії бухгалтерського та фінансового відділів.

В межах фінансового відділу, на наш погляд, доцільно запропонувати управління окремими напрямками фінансової діяльності підприємства шляхом виокремлення основних центрів відповідальності, які б мали змогу повністю контролювати певний напрям фінансової діяльності. Зокрема, в межах кадрового складу фінансового відділу ПАТ «Первомайський молочноконсервний комбінат» можливими є створення двох центрів відповідальності на підприємстві: центр витрат та доходів та центр прибутку та інвестиційного забезпечення. У рамках зазначених напрямків керівники центрів відповідальності самостійно приймають управлінські рішення і несуть повну відповідальність за виконання нормативних (планових) фінансових показників.

Перспективи подальших досліджень будуть спрямовані на розробку та впровадження ефективної системи фінансового контролінгу на підприємствах.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Балабанов И.Т. Риск – менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 1996. –192 с.
2. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И. А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2006. – 656с.
3. Давиденко Н.М. Інформаційне забезпечення фінансового менеджменту для прийняття управлінських рішень / Н. М. Давиденко // Науковий вісник Національного аграрного університету. – К., 2001. Вип. 44. – С.70 – 72.
4. Давиденко Н.М. Фінансовий менеджмент: Підручник. – К.: , Задруга, 2012. – 516 с.
5. Хелферт Э. Теория финансового анализа / Э. Хелферт. – М. : 1996. –322 с.

REFERENCES

1. Balabanov, I.T (1996) *Risk – menedzhment* [Risk management], Finansy i statistika, Moskva, Rossiya.
2. Blank, I. A (2006) *Finansovyy menedzhment* [Financial management], Jel'ga, Nika-centr, Kyiv, Ukraine.
3. Davydenko N. M. (2001), "Information support of financial management for management decisions", *Informacijne zabezpechennja finansovogo menedzhmentu dlja pryjnjattja upravlins'kyh rishen': Naukovyj visnyk Nacional'nogo agrarnogo universytetu*, vol. 44, pp. 70-72.
4. Davydenko N. M. (2006), *Finansovyy menedzhment* [Financial management], Zadruga, Kyiv, Ukraine.
5. Helfert Je. (1996), *Teorija finansovogo analiza* [Theory of Financial Analysis], Finansy i statistika, Moskva, Rossiya.

Одержано 12.01.2017 р.

УДК 330.564:330.565.012.23

Заіка А.М.

СТАН ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті проаналізовано стан доходів українців та проблеми у цій сфері. Розкрито особливості та перспективи розвитку системи формування доходів населення в Україні. Зазначено, що доходи та видатки домогосподарств знаходяться у нерозривній єдності. Домогосподарства витрачають на ті товари, що є їм доступними та, у свою чергу, задоволення потреб вимагає досягнення певного рівня доходів від членів домогосподарств. Визначено основні фактори, які суттєво впливають на дохідну поведінку домогосподарств, та встановлено проблемні аспекти формування доходів домогосподарств. Окреслено першочергові заходи з метою покращення ситуації у даній сфері фінансових відносин.

Ключові слова: *домогосподарство, доходи, дохідна поведінка, заробітна плата, інфляція, реальний дохід, соціальні трансферти.*

Постановка проблеми. Стратегічний курс України передбачає пріоритетність досягнення соціальних цілей, орієнтацію на задоволення потреб та цінностей людей. Тому протягом останніх десятиліть внутрішня політика України була орієнтована на вирішення питань подолання бідності та збільшення особистих доходів громадян. Доходи домогосподарств є економічною основою відтворення та розвитку людського потенціалу.

Головним фактором, що визначає структуру попиту на макрорівні, є рівень сукупного доходу домогосподарств. Розвиток фінансів домогосподарств залежить від стану та структури їх доходної частини. Вимірювання доходів домогосподарств дає змогу встановити ступінь соціально – економічного розшарування у суспільстві, вимірювати рівень бідності. Удосконалення методів вимірювання доходів домогосподарств та визначення тенденцій їх розвитку дає змогу оптимізувати надання соціальної допомоги та соціального захисту населення України.

Світова методологія обстеження домогосподарств орієнтована на грошові доходи, але в Україні, де поширені бартер, натуральна оплата праці, тіньова зайнятість, а населення з певних причин вимушене приховувати значну частину доходів від реєстрації, існують суттєві розбіжності між заявленими та фактичними доходами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем, пов'язаних з економічною діяльністю населення, займаються багато вітчизняних вчених-економістів. Зокрема проблеми формування доходів громадян висвітлені у працях Т. Кізими, Г. Кундєєва, О. Кролевець, С. Лозинської, В. Навроцького, С. Простотіної, Л. Сенів, С. Юрія. Проте, досліджуючи праці вітчизняних вчених та аналізуючи їх внесок у розвиток економічної думки, варто зауважити, що особисті фінанси, як важлива ланка фінансової системи України, досі залишаються напрямом фінансової науки, який не має чітко визначеного концептуального та системного характеру, що в умовах сучасних викликів потребує подальшого вивчення.

Формування цілей статті. Метою написання статті є оцінка сучасного стану та тенденцій формування структурних параметрів доходів домогосподарств в Україні.

Опис основного матеріалу дослідження. На структуру та обсяги доходів домогосподарств має значний вплив державна політика у соціальній, бюджетній, податковій сферах і державна політика зайнятості й пенсійного забезпечення. На думку Борейко В.І. «стратегічною метою соціально-економічного розвитку будь-якої країни є підвищення благополуччя її жителів. Отже, завданням реалізації економічної політики держави повинно бути не збільшення валового внутрішнього продукту, показника, який абстрагований від потреб людини, а зростання доходів, покращення умов праці, відпочинку, оздоровлення та лікування» [1, с.42-49].

Як зазначає Г.О. Кундєєва, сучасна методика розрахунку доходів населення базується на системі національних рахунків і включає :

- дохід від зайнятості – заробітна плата найманих працівників, премії та інші заохочування;
- дохід від самозайнятості – прибуток підприємців від здійснення підприємницької діяльності, а також змішаний дохід;

© **Заіка Андрій Миколайович**, головний спеціаліст відділу цивільного захисту населення управління з питань надзвичайних ситуацій та цивільного захисту населення Кам'янської міської ради, м. Кам'янське, конт. тел.: +380979691702; e-mail: ylubnites@gmail.com

- дохід від власності – дивіденди акціонерів, ренту, банківський відсоток;
- трансфертні платежі – благодійні виплати та державна допомога.

Доходи домогосподарств тісно пов'язані з поняттям ресурсів домогосподарств. Як оцінюють рівень своїх доходів самі домогосподарства продемонстровано в табл.1.

Таблиця 1

Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів у 2010- 2015 рр.*

Оцінка власних доходів	2010 р.	2013 р.	2015 р.
Коштів достатньо і робили заощадження	11,6	10,4	6,2
Коштів достатньо, але заощаджень не робили	47,8	50,5	45,7
Відмовлялись від найнеобхіднішого, крім харчування	37,5	35,8	43,2
Не вдавалося забезпечити навіть достатнє харчування	3,1	3,3	4,9

**Складено автором за даними [9]*

Таким чином, кількість домогосподарств, які мали змогу робити заощадження, за аналізований період зменшилася майже вдвічі. Також ми спостерігаємо стійку тенденцію щодо зростання кількості домогосподарств, які навіть не в змозі забезпечити собі достатнє харчування. Перейдемо до аналізу офіційних даних. Державний комітет статистики України вимірює сукупні ресурси домогосподарств, що складаються з їх грошових та не грошових доходів та використання заощаджень, позик, повернутих домогосподарствам боргів.

Структура сукупних ресурсів домогосподарств за період з 2010 року до 2015 року включно подана у табл. 2.

Таблиця 2

Структура сукупних ресурсів домогосподарств*

Показник	2011р.	2012 р.	2013 р.	2014р .[1]	2015р.
Грошові доходи, %	89,9	91,6	91,4	91,2	89,4
- оплата праці, %	49,3	50,9	50,8	48,8	47,2
- доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості, %	4,6	4,1	4,0	5,2	5,5
- доходи від продажу с/г прод., %	3,2	2,9	2,8	3,2	3,4
- пенсії, стипендії, соціальні допомоги, надані готівкою[3], %	25,5	27,1	27,2	27,0	25,2
- грошова допомога від родичів та інші грошові доходи, %	7,3	6,6	6,6	7,0	8,1
Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель, %	4,5	3,6	3,8	4,6	5,1
Пільги та субсидії на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії, палива, %	0,6	0,5	0,5	0,4	1,3
Пільги на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, на оплату послуг транспорту, зв'язку[4], %	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4
Інші надходження, %	4,5	3,8	3,8	3,4	3,8
Довідково: загальні доходи, грн	3720,9	4032,9	4336,9	4470,9	5122,0
сукупні ресурси в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	3841,7	4134,2	4454,2	4563,3	5231,70

Примітки:

1 – без урахування тимчасово окупованої території АРК та м.Севастополя, частини зони проведення антитерористичної операції;

3 – починаючи з 2002 р. з урахуванням субсидій на відшкодування витрат для придбання скрапленого газу та палива;

4 – у 1999–2002 рр. пільги безготівкові на оплату санаторно-курортних путівок, послуг міжміського транспорту, зв'язку.

**Складено автором за даними [9]*

Грошові доходи домогосподарств мають чітку тенденцію до повільного зростання. У 2015 р. середньомісячні доходи домогосподарств становлять 5231,70 грн. на місяць, а у 2012 -

3777,4 гривні на місяць. При прогнозі очікуваних грошових доходів домогосподарств на 2017 рік (що досягається за допомогою лінійної лінії тренда) можемо сказати, що у 2017 році вони досягнуть 6100-6200 грн. на місяць.

Аналіз структури доходів домогосподарств у 2015 р. вказує на скорочення грошових доходів та збільшення ресурсів у негрошовій формі. У 2014 р. порівняно з попереднім роком зменшилася частка заробітної плати (2 в.п.), частка пенсій, стипендій та соціальної допомоги в обсязі сукупних ресурсів домогосподарств (0,2 в.п.), збільшилися частки грошової допомоги від родичів, інших осіб, інших грошових доходів (0,4 в.п.), а також доходів від підприємницької діяльності та самозяйнятості (1,2 в.п.). Пільги та субсидії на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії, палива та пільги на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, на оплату послуг транспорту, зв'язку зменшилися на 0,2 в.п.

Аналіз структури доходів домогосподарств у 2014 р. вказує на скорочення грошових доходів та збільшення ресурсів у негрошовій формі. У 2014 р. порівняно з попереднім роком зменшилася частка заробітної плати (2 в.п.), частка пенсій, стипендій та соціальної допомоги в обсязі сукупних ресурсів домогосподарств (0,2 в.п.), збільшилися частки грошової допомоги від родичів, інших осіб, інших грошових доходів (0,4 в.п.), а також доходів від підприємницької діяльності та самозяйнятості (1,2 в.п.). Пільги та субсидії на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії, палива та пільги на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, на оплату послуг транспорту, зв'язку зменшилися на 0,2 в.п.

Зростання грошових доходів у абсолютних сумах є показником, що беззаперечно свідчить про розвиток фінансів домогосподарств. Проте беззаперечні висновки про збільшення грошових доходів домогосподарств можемо робити лише після корекції показників грошових доходів на індекс інфляції.

Розрахуємо скориговані на річний індекс інфляції показники грошових доходів домогосподарств. Результати розрахунків подамо у табл. 3.

Урахування інфляційного чинника значно зменшує грошові доходи домогосподарств. Розраховані скориговані показники дають змогу розрахувати реальні доходи домогосподарств, що залишаються у них після компенсації інфляційного знецінення.

Таблиця 3

Скориговані грошові доходи домогосподарств (у середньому за місяць, грн.)*

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Грошові доходи	3126,41	3345,1	3786,9	4071,1	4161,7	4677,1
Середньорічний темп росту індексів інфляції	109,4	108	100,6	99,7	112,1	148,7
Скоригований до попереднього року показник грошових доходів домогосподарств	2857,78	3030,7	3483,9	4046,7	4162,0	4111,2

* *Складено автором за [7]*

Скориговані до 2010 року показники доходів домогосподарств дають змогу зробити висновок про те, що протягом 2011 -2015 рр. грошові доходи зростали незначно.

Після розгляду загальної динаміки грошових доходів домогосподарств необхідно розкрити їх структуру з метою визначення головних та другорядних джерел доходів.

Юрій С.І. та Федосов В.М., а також Глущенко В.В. та Глущенко А.С. класифікують доходи домогосподарств наступним чином (рис.1).

Наведена на рис. класифікація не повністю відповідає статистичній класифікації доходів, яка є дещо ширшою, проте дає змогу встановити класифікувати грошові доходи домогосподарств.

Другим по значущості типом грошових доходів є пенсії, що також демонструють тенденцію до зростання та відносяться до вторинних доходів. Але виплати недержавних пенсійних фондів враховуються як доходи від власності (дівіденди від акцій та інших цінних паперів, відсотки по вкладах, доходи від здачі внайми нерухомості тощо), тобто реальні пенсійні доходи вище, але вони за статистичною класифікацією відносяться до доходів від власності. Решта доходів у порівнянні з заробітною платою та пенсіями є незначними.

Рис.1. Формування первинних і вторинних доходів домогосподарства [2, с.203]

У дослідженій класифікації не знайшли відображення доходи, що є нерегулярними:

Причиною незначного обсягу доходів від власності міститься у їх природі: необхідно мати власність та доцільно використовувати її для того, щоб мати надійні статки з цього джерела. Тобто повною мірою розкрити чинники, що обмежують зростання доходів від власності, можна лише після того, як повною мірою досліджені видатки домогосподарств.

Доходи та видатки домогосподарств знаходяться у нерозривній єдності. Домогосподарства витрачають на ті товари, що є їм доступними та, у свою чергу, задоволення потреб вимагає досягнення певного рівня доходів від членів домогосподарств.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, проведений аналіз показав посилення депресивних проявів у структурі доходів населення за рахунок зростання частки пасивних доходів – соціальних виплат та доходів від власності.

Аналіз доходів вітчизняних домогосподарств свідчить про наявність проблемних аспектів їх формування, що визначає доцільність і необхідність:

- розвитку та підтримки малого підприємництва і сімейного бізнесу - оскільки саме приватні підприємці є основою формування середнього класу, наявність якого - це одна з умов перспективності розвитку економіки країни та підвищення матеріального рівня громадян; проведення просвітницької та роз'яснювальної роботи серед населення щодо можливих шляхів та інструментів інвестування коштів з метою отримання додаткових джерел доходів;
- встановлення показників соціальних стандартів, що відповідають реальним потребам життя домогосподарств з метою зняття необхідності для домогосподарства здійснення додаткових витрат для задоволення найнеобхідніших потреб своїх учасників, що відповідно зменшує потенційні можливості домогосподарства у процесах розвитку людського капіталу.

Крім того, реалізація учасниками домогосподарства підприємницького підходу в напрямку отримання прибутку від використання власної здатності до праці є однією з першочергових умов задля можливості повноправної участі домогосподарства в економічних відносинах, адже подальший розвиток домогосподарства як суб'єкта ринкових відносин, що задіяний у процесі виробництва та є одержувачем прибутку та залучається до фінансових відносин, безпосередній вибір способів і напрямів трудової діяльності залежить від сприйняття домогосподарствами своєї ролі та прав у цих процесах і використання всіх можливостей ринкових умов господарювання.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Борейко В. І. Інновація як основа економічного зростання / В. І. Борейко // Актуальні проблеми економіки. —2008. - №9 (87). – С. 42-49.

2. Глущенко В.В. Фінанси у рисунках схемах і таблицях: навч. посіб./ В.В. Глущенко, А.С. Глущенко, О.В. Глущенко // Львів, «Магнолія 2006». – 2012. - 344с.

3. Давиденко Н.М. Фінансовий менеджмент: Підручник. – К.: , Задруга, 2012. – 516 с.

4. Кізима Т. Стратегії та моделі фінансової поведінки домашніх домогосподарств у сучасних умовах / Т. Кізима // Світ фінансів. – 2009. – №2(19). – С.86-96.

5. Кролевець О.А. Оцінка ефективності державного регулювання доходів населення в Україні / О.А. Кролевець // Вісник Донецького національного університету. Серія В. Економіка і право. – 2009. – Спецвипуск. – Т. 1. – С. 202-207.

6. Кундєєва Г.О. Вплив рівня диференціації доходів населення на вирішення продовольчої безпеки домогосподарств / Г.Г. Кундєєва. – Вісник Запоріжського національного університету. – 2010. - №4(8). – С. 258 – 267.

7. Офіційний сайт головного правового порталу України [Електронний ресурс]. − Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/SH000042.html

8. Сенів Л. А. Особливості джерел доходів населення України / Л. А. Сенів, Ю. В. Малиновський // Вісник Національного університету „Львівська політехніка”. – 2011. – №720. – С. 443-448.

9. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державного комітету статистики України. — Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

REFERENCES

1. Boreyko V.I. (2008), “Innovation as the basis for economic growth”, *Innovaciya yak osnova ekonomichnogo zrostannya: Aktual`ni problemy` ekonomiky`*, vol.4, pp. 42 – 49.

2. Glushchenko V.V., Glushchenko A.S., Glushchenko O.V. (2012) *Finansy` u ry`sunkax sxemax i tably`cyax* [Finance figures in charts and tables], «Magnoliya 2006», L`viv, Ukraine.

3. Davydenko N. M. (2006), *Finansovyy menedzhment* [Financial management], Zadruga, Kyiv, Ukraine.

4. Kizyma T. O. (2009), “Strategy and household financial behavior of households under current conditions”, *Strategiyi ta modeli finansovoyi povedinky` domashnix domogospodarstv u suchasny`x umovax: Svit finansiv*, vol.2, pp. 86 – 96.

5. Krolevets O. A. (2009), “Evaluating the effectiveness of state regulation of incomes in Ukraine” *Ocinka efekty`vnosti derzhavnogo regulyuvannya doxodiv naselennya v Ukrayini: Visny`k Donecz`kogo nacional`nogo universy`tetu. Seriya V. Ekonomika i pravo*, vol.1, pp. 202 – 207.

6. Kundyeyeva G.O. (2010), “The impact of income differentiation to address household food security”, *Vply`v rivnya dy`ferenciaciyi doxodiv naselennya na vy`rishennya prodovol`choyi bezpeky` domogospodarstv: Visny`k Zaporizhs`kogo nacional`nogo universy`tetu*, vol.4, pp. 258 – 267.

7. Oficijny`j sajt golovnogo pravovogo portalu Ukrayiny`, (accessed 15.01.2017). – URL http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/SH000042.html

8. Seniv L. A. (2011), “Features of the sources of incomes Ukraine”, *Osobly`vosti dzherel doxodiv naselennya Ukrayiny`: Visny`k Nacional`nogo universy`tetu „L`vivs`ka politexnika”*, vol.720, pp. 443 – 448.

9. Ofitsiyniy sayt Derzhavnoi' sluzhbi statistiki Ukrai'ni, (accessed 23.01.2017). – URL http://www.ukrstat.gov.ua/

Одержано 6.02.2017 р.

УДК 336.717

Зуєва О.В.

ФОРМУВАННЯ ШКАЛИ ОЦІНЮВАННЯ ПРІОРИТЕТНОСТІ СКЛАДОВИХ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКУ

В статті запропоновано оцінювання складових фінансового потенціалу банку як окремих напрямів залучення та розміщення фінансових ресурсів, на основі п'ятибальної шкали. Запропоновано здійснювати оцінювання визначених напрямів за характеристиками дохідності (витратності), ліквідності (строковості) та ризикованості. Визначено поділ діапазону шкали за цими характеристиками для напрямів залучення та розміщення фінансових ресурсів, що дозволить більш ефективно оцінювати складові фінансового потенціалу банку з метою оптимізації структури балансу та реалізації фінансового потенціалу.

Ключові слова: *фінансовий потенціал банку, залучення фінансових ресурсів, розміщення фінансових ресурсів, дохідність, ліквідність, ризикованість.*

Постановка проблеми. За останні кілька років банківська система України зазнала значних змін, які порушили перед банками серйозне питання щодо перспектив подальшого розвитку. Одним з інструментів вирішення цього питання є оцінювання фінансового потенціалу банку. Актуальність оцінювання фінансового потенціалу банку і зокрема його складових підкреслюється тим, що в процесі його оцінювання та реалізації необхідним є розуміння того, які з напрямів залучення та розміщення фінансових ресурсів є більш пріоритетними ніж інші, для того, щоб у разі недостатності капіталу або неможливості повної реалізації фінансового потенціалу, можна було спрямувати зусилля на найбільш вигідні напрями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оцінювання різних аспектів потенціалу банків присвячені роботи О.І. Воробйової, В.В. Коваленко, К.Л. Ларіонової, О.І. Омельченко, Ж.І. Торяник та ін. Фінансовому потенціалу банків присвятили свої роботи В.Я. Вовк, О.В. Лебідь, О.В. Портна, Н.В. Ротань. В.Г. Шестопалов та ін. Окремо слід виділити роботи З.М. Васильченко, В.І. Грушко, О.Т. Іващук, Д.М. Олійника, С.А. Пласконь та К.І. Старовойт-Білоконик, які присвячені питанням оцінювання окремих напрямів залучення та розміщення коштів банками в контексті оптимізації їх діяльності. Однак, не дивлячись на глибоке наукове опрацювання питань, пов'язаних із аналізом напрямів залучення та розміщення фінансових ресурсів банку, структури балансу та фінансового потенціалу банку, поза увагою залишились проблеми оцінювання конкретних видів активних та пасивних операцій за певними характеристиками та визначення таких характеристик, що надасть змогу не лише оптимізувати діяльність за показником прибутку, але й визначити «вузькі» місця в управлінні залученням та розміщенням фінансових ресурсів банком.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення ключових характеристик і шкали оцінювання складових фінансового потенціалу банку, що є основою визначення їх пріоритету в процесі здійснення банківської діяльності задля максимальної реалізації фінансового потенціалу банку.

Опис основного матеріалу дослідження. Фінансовий потенціал банку поняття складне та багатоаспектне. В рамках дослідження будемо розуміти фінансовий потенціал банку як систему реалізованих та нереалізованих спроможностей та можливостей банку, що виникають у процесі економічних відносин з іншими суб'єктами, щодо максимально ефективного залучення та розміщення фінансових ресурсів для досягнення мети банку і отримання максимального фінансового результату за допомогою ефективної системи управління, враховуючи внутрішні та зовнішні умови його діяльності [8,с. 58]. Отже, структурними складовими фінансового потенціалу банку є фінансові можливості та спроможності, які представляють собою напрями залучення та розміщення фінансових ресурсів. При цьому основними складовими структури фінансового потенціалу згідно статей офіційної фінансової звітності банку є кошти фізичних та юридичних осіб на вимогу, строкові кошти фізичних та юридичних осіб, а також кредити фізичним та юридичним особам.

Для оцінювання пріоритетності напрямків

© **Зуєва Олександра Валерівна,** аспірант кафедри банківської справи, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, м. Харків, тел.:+380939215964, e-mail: azu.hneu@gmail.com

залучення та розміщення фінансових ресурсів банку одним з найважливіших завдань є визначення критеріїв та характеристика за ними цих напрямків. З аналізу наукової літератури [1, 6, 10, 11, 14, 17], можна зробити висновок, що ключовими обмеженнями реалізації фінансового потенціалу банку є рівень ризику, ліквідність та дохідність (витратність). Зважаючи на те, що в процесі здійснення своєї діяльності і реалізації фінансового потенціалу банку необхідно орієнтуватись саме на значення цих показників, приводячи їх у відповідність до вимог НБУ, доцільним є визначення пріоритету напрямів залучення та розміщення фінансових ресурсів, виходячи зі значення та сили їх впливу на наближення банку до відповідних обмежень. Таким чином, в процесі оцінювання фінансового потенціалу банку і визначення пріоритету кожного з напрямів залучення та розміщення фінансових ресурсів слід враховувати такі їх характеристики як ризикованість, ліквідність та дохідність (витратність).

Зауважимо, що ліквідність є відображенням строку реалізації активу, тому під час проведення аналізу та визначення пріоритету напрямів залучення та розміщення фінансових ресурсів доцільним є його використання як характеристики часу. Аналогічним показником для зобов'язань є строк погашення. Таким чином, основні характеристики складових фінансового потенціалу як наявних та вірогідних напрямів залучення та розміщення фінансових ресурсів банку, які доцільно використовувати при оцінюванні пріоритетності напрямків залучення та розміщення фінансових ресурсів, представлені в табл.1

Таблиця 1

Опис характеристик складових фінансового потенціалу банку*

Характеристика	Опис характеристики
Витратність (Дохідність)	Співвідношення обсягу доходів або витрат за залученими або розміщеними фінансовими ресурсами до обсягу відповідних ресурсів.
Ліквідність / строк погашення	Для фінансових спроможностей - можливість швидкого перетворення складових на готівку без значних втрат. Для фінансових можливостей – середній строк погашення зобов'язань.
Ризикованість	Невизначеність, пов'язана з величиною та часом отримання доходу (понесення витрат) та основної суми в процесі залучення або розміщення фінансових ресурсів.

**Складено автором на основі [1, 6, 10, 11, 14, 17]*

Підкреслимо, що для більш глибокого, комплексного та усестороннього оцінювання та аналізу напрямів залучення та розміщення фінансових ресурсів доцільно також використовувати показники валюти, оборотності коштів, періодичності супутніх фінансових потоків платежів, географічного розташування та ін., однак обмеженість інформації, що надається банками у відкритому доступі, не дозволяє здійснити це у рамках зовнішнього наукового дослідження.

Універсальним показником витратності депозитів є відношення процентних витрат за депозитними вкладами до середніх залишків депозитних вкладень. З червня 2015 року, після набуття чинності Закону про повернення строкових депозитів [1], зник ризик дострокового зняття вкладу, якщо інше не зазначено в договорі. Отже, фактично значення показника витратності депозитів дорівнює середньозваженій ставці відсотку за депозитними операціями. Аналогічним показником дохідності кредитних операцій є відношення доходу від кредитних операцій до середньої суми кредитних вкладень. Цей показник також характеризує ефективність кредитної діяльності банку, адже в ідеальних умовах, за відсутності прострочених кредитів, цей коефіцієнт дорівнює середньозваженій процентній ставці за кредитами.

Рівень ліквідності визначається тривалістю періоду, протягом якого певний актив може перетворитись на гроші внаслідок погашення зобов'язань позичальником. Таким чином, в якості показника, що відображає ліквідність, будемо використовувати середній строк погашення фінансових активів та зобов'язань банку. Для строкових депозитів юридичних та фізичних осіб середній термін використання розраховано як відношення добутку обсягів зобов'язань на строк погашення до загального обсягу строкових депозитів. Для коштів на рахунках на вимогу приймемо умовний строк погашення 0,5 місяця.

Дані офіційної фінансової звітності банків не дозволяють проаналізувати ліквідність активів окремо за клієнтськими сегментами в розрізі фізичних та юридичних осіб. Однак в рамках аналізу, що проводиться, важливим є не абсолютне значення ліквідності певного виду активів, а його пріоритет порівняно із іншими. Таким чином, для визначення пріоритетності напрямів розміщення фінансових ресурсів було проаналізовано вплив зміни обсягів вкладень в

кредити фізичних та юридичних осіб на середній очікуваний строк погашення кредитів та заборгованості клієнтів за допомогою коефіцієнта еластичності. В більшості випадків коефіцієнти еластичності середнього строку погашення за кредитами юридичних осіб мають від'ємне значення, а за кредитами, наданими фізичним особам, позитивне і набагато більше значення.

Розрахунок ризикованості кредитів, наданих обраними банками юридичним та фізичним особам, здійснено на основі даних про кредитну якість цих активів. Середній рівень ризику за кредитним портфелем розраховано як відношення суми прострочених кредитів зважених на рівень ризику до загальної суми наданих кредитів.

Ризик депозитного портфеля, що виражається у вірогідності відтоку фінансових ресурсів із вкладних рахунків, не виділяється окремо за класифікацією НБУ, а отже методи його оцінювання не є визначеними. В наукових роботах, присвячених вирішенню цієї проблеми, пропонується використовувати коефіцієнт варіації як універсальний показник рівня ризику [13, с. 16].

Для визначення пріоритетності напрямів залучення та розміщення фінансових ресурсів доцільно використати інтервальну шкалу із нерівними інтервалами. Такий вид шкали є найбільш доцільним для оцінки величин, не розподілених за нормальним законом і з великим розмахом між мінімальним та максимальним значенням. Для показників, за якими не існує затвердженого поділу шкали значень використано групування, що забезпечить найвищу якість класифікації, зокрема найбільше перевищення міжгрупової дисперсії значень показників над внутрішньогруповою. Такий підхід до розбивки діапазону значень, використано для показника вартості та показника впливу зміни обсягів вкладень в кредити фізичних та юридичних осіб на середній очікуваний строк погашення кредитів та заборгованості клієнтів.

Зважаючи на затверджений НБУ поділ шкали значень кредитного ризику банків на 5 груп [3], аналогічний поділу показника строку погашення зобов'язань відповідно міжнародним стандартам фінансової звітності [4], для поділу інтервалу значень було обрано п'ятибальну шкалу, що забезпечить порівнянність результатів оцінювання окремих показників та можливість надання загальної оцінки напряму залучення або розміщення фінансових ресурсів банку.

Для поділу діапазону значень показника впливу зміни обсягів вкладень в кредити фізичних та юридичних осіб на середній очікуваний строк погашення кредитів та заборгованості клієнтів було використано шкалу із нерівними інтервалами, але приблизно однаковим обсягом елементів в групі. Враховуючи нестабільність економічної ситуації в Україні, будемо вважати зменшення та незначне збільшення середнього очікуваного строку кредитування позитивним, тобто зважати на прагнення банків до скорочення строків кредитування в кризові періоди. Для показника строку погашення зобов'язань поділ шкали здійснено відповідно міжнародним стандартам фінансової звітності [4].

В якості показника рівня ризику кредитів, наданих юридичним або фізичним особам, обрано значення ризику групи активів, запропоновані в [3]. Проте зважаючи на те, що відповідно [3] та за рекомендацією МВФ, кредити IV та V груп або прострочені більше ніж на 90 днів відносяться НБУ до недіючих, будемо вважати показник ризику за ними критичним значенням. При цьому, на думку вітчизняних науковців, критичним значенням, що свідчить про загрозу економічній безпеці банку, є перевищення частки проблемної заборгованості понад 10% [7, с. 335; 5, с. 170]. Необхідно зазначити, що з січня 2017 р. на підставі [2] в банківській системі України змінюється система оцінки кредитного ризику і відповідно стандарти фінансової звітності, але аналіз даних попередніх років доцільно проводити на основі [3].

Депозитний ризик було оцінено за допомогою коефіцієнта варіації, при цьому найчастіше науковці пропонують використовувати наступний поділ діапазону значень: до 10 % – слабке коливання, 10–25 % – помірне коливання, більше за 25 % – сильне коливання [16, с. 370; 12, с. 264; 15, с.154]. Зазначений поділ діапазону було адаптовано до п'ятибальної шкали.

Аналіз було проведено на основі даних ПАТ «ПРИВАТБАНК», ПАТ «ДІАМАНТБАНК», ПАТ «МЕГАБАНК», ПАТ «Банк інвестицій та заощаджень», ПАТ «ТАСКОМБАНК» за період 2012-2015 рр.

Для забезпечення статистичної значимості розподіл інтервалів здійснено виходячи із умови мінімізації внутрішньогрупової дисперсії порівняно із міжгруповою. Зазвичай в якості показника мінливості використовується сума квадратів відхилення значень параметра від середнього SS. А для визначення якості класифікації використовують відношення показника середнього квадрату MS внутрішньогрупової та міжгрупової дисперсій. Середній квадрат відхилень має розподіл Фішера, тому розподіл є якісним якщо

відношення міжгрупового середнього квадрату дисперсії до внутрішньогрупового є більшим за критичне значення F-статистики Фішера. Показники внутрішньогрупової SS_{WG} та міжгрупової SS_{BG} суми квадратів та середніх квадратів, а також їх відношення за визначеними групами за витратністю напрямів залучення коштів, дохідністю напрямів розміщення коштів та показника впливу зміни обсягів вкладень в кредити фізичних та юридичних осіб на середній очікуваний строк погашення кредитів та заборгованості клієнтів наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Критерії якості поділу інтервалу значень показників дохідності (витратності) напрямів залучення (розміщення) коштів та показника впливу зміни обсягів кредитування на середній очікуваний строк погашення кредитів*

Показник	Група				
	SS_{WG}	SS_{BG}	MS_{WG}	MS_{BG}	MS_{BG} / MS_{WG}
Витратність напряму залучення фінансових ресурсів ($F_{0,01} = 6,96$)	0,0103	0,1961	0,0490	0,0001	356,5576
Дохідність напряму розміщення фінансових ресурсів ($F_{0,01} = 7,31$)	2,3445	21,7633	0,0669	5,4408	82,2227
Вплив зміни обсягів кредитування на середній очікуваний строк погашення кредитів ($F_{0,01} = 7,31$)	0,6601	51,6727	0,0189	12,9182	684,9922

** Розроблено автором*

Як можна побачити з табл. 2 міжгруповий середній квадрат відхилень значень показників значно перевищують внутрішньогруповий за усіма досліджуваними показниками, що свідчить про високу якість розподілу груп.

Розподіл інтервалів значень показників витратності, строку погашення та ризикованості за напрямами залучення фінансових ресурсів за п'ятибальною шкалою представлені в табл. 3.

Таблиця 3

Шкала оцінювання значень показників витратності, строку погашення та ризикованості за напрямами залучення фінансових ресурсів*

Бали	Витратність %	Строк погашення міс.	Ризикованість %
1	Більше ніж 19%	До 3 міс	0,25-1
2	12-19%	3-6 міс	0,17-0,25
3	9-12%	6-12 міс	0,1-0,17
4	5-9%	1-3 роки	0,03-0,1
5	Менше ніж 5%	Більше 3 років	0-0,03

** Розроблено автором*

Розподіл інтервалів значень показників дохідності, строку погашення та ризикованості за напрямами розміщення фінансових ресурсів за п'ятибальною шкалою представлені в табл. 4.

Таблиця 4

Шкала оцінювання значень показників дохідності, строку погашення та ризикованості за напрямами розміщення фінансових ресурсів*

Бали	Дохідність %	Зміна середнього очікуваного строку погашення	Ризикованість %
1	Менше 10%	Збільшується більше ніж на 3 міс.	40-100%
2	10-15%	Збільшується від 1 до 3 міс.	20-40%
3	15-24%	Збільшується від 0,25 до 1 міс.	10-20%
4	24-100%	Збільшується менше ніж на 0,25 міс.	2-10%
5	Більше 100%	Зменшується	Менше 2%

** Розроблено автором*

Таким чином, як видно з табл. 3 та табл. 4, за кожним напрямом залучення або розміщення фінансових ресурсів в процесі оцінювання показників дохідності (витратності), строку погашення та ризикованості отримуємо оцінку від 3 (найгірше) до 15 (найкраще) балів.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Оцінювання напрямів залучення та розміщення коштів за показниками дохідності (витратності), строковості та ризикованості за

допомогою отриманої шкали, дозволяє не тільки визначити пріоритет кожного з напрямів, а й проаналізувати, наскільки один напрям є більш пріоритетним щодо іншого. Зауважимо, що визначення пріоритетів можна проводити як за сумарною оцінкою, так і окремо за оцінками визначених характеристик, якщо банк вважає одну з них більш важливою.

Таким чином, використання представленого підходу дозволяє здійснювати багатокритеріальну оптимізацію структури балансу для визначення фінансового потенціалу банку за певних умов, а також забезпечення максимальної його реалізації. Результати проведеного дослідження можуть бути використані в процесі подальшого аналізу питань фінансового потенціалу банку та при розробці методичного підходу до його оцінювання. Важливим напрямом подальших досліджень на цій основі є удосконалення депозитної та кредитної політик банку із врахуванням пріоритетності складових портфелю.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України від 14.05.2015 № 424-VIII "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо умов повернення строкових депозитів" // Відомості Верховної Ради (ВВР). - 2015. - № 30. - ст.270. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/424-19
2. Постанова Правління Національного банку України від 30.06.2016 № 351 про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями. // Національний банк України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16.
3. Постанова Правління Національного банку України від 25.01.2012 № 23 про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями. // Національний банк України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12.
4. Міжнародний стандарт фінансової звітності 7 (МСФЗ 7). Фінансові інструменти: розкриття інформації. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_007.
5. Бондаренко Л. А. Оцінка портфеля проблемних кредитів комерційних банків України в контексті забезпечення стабільності банківської системи / Л. А. Бондаренко, Т. В. Стародубцева // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. - 2014. - № 2. - С. 169–172.
6. Вареник В. М. Властивості грошових потоків // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2011. –№ 1 (4). – С.77-80.
7. Вовк В. Я. Кредитування і контроль : навч. посіб. / В. Я. Вовк, О. В. Хмеленко. – К. : Знання, 2008. – 463 с.
8. Зуєва О. В. Definition of «Bank's financial potential» // Пріорітети нової економіки знань в XXI сторіччі. Матеріали IV науково-практичної конференції (м. Дніпропетровськ, 26-27 грудня 2013 р.). – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2013. – С. 57-59
9. Коваль В.М. Грошові потоки в механізмі функціонування комерційного банку / В.М. Коваль // Вісник Української академії банківської справи. – 2000. – № 1(8). – С.48-50.
10. Кот. О.В. Фінансові потоки у механізмі функціонування банку / О.В. Кот, Н. В. Герасименко // Інноваційна економіка. – 2014. – № 4. – С. 294-299.
11. Ланкова Ю.В. Фінансові потоки в логістичній діяльності підприємства / Ю.В. Ланкова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції - 2011 - №2 – С. 25-27.
12. Літковець Ю. О. Оцінювання маркетингових ризиків діяльності підприємства / Ю. О. Літковець // Інноваційна економіка. - 2014. - № 4. - С. 259-265.
13. Макаренко Ю. П. Проблеми формування депозитного портфеля банків в умовах нестабільності депозитної бази та шляхи їх вирішення / Ю. П. Макаренко, П. О. Сагач // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 1. – С. 15–18.
14. Пірог, Д. В. Місце комплексного управління грошовими потоками в системі банківського менеджменту / Д. В. Пірог // Інвестиції: практика та досвід. - 2011. - № 16. - С. 59-62.
15. Половян Н.С. Системний підхід до формування комплексної методики управління ризиком / Н.С. Половян // Вісник Донецького національного університету, сер. В: Економіка і право. – 2014. – Вип. 1. – С.153-158.
16. Тарасова К. І. Методологічні засади кількісної оцінки ризиків / К.І. Тарасова // Наукові записки [Національного університету "Острозька академія"]. Економіка. - 2013. - Вип. 23. - С. 367-372.
17. Шелудько В.М. Фінансовий ринок: Підручник. — 2-ге вид., стер. — К.: Знання, 2008. — 535 с.

REFERENCES

1. Zakon Ukrainy vid 14.05.2015 № 424-VIII "Pro vnesennia zmin do deiakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shchodo umov povernennia strokovykh depozytiv" [Law of Ukraine on amendments to some legislative acts of Ukraine on the terms of repayment of term deposits: from May 14, 2015, № 424-VIII]. Vidomosti Verkhovnoi Rady (VVR) -

Bulletin of Supreme Council of Ukraine. 30, p. .270. Retrieved from: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/424-19 [in Ukrainian].

2. Postanova Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy vid 30.06.2016 № 351 pro zatverdzhennia Polozhennia pro vyznachennia bankamy Ukrainy rozmiru kredytnoho ryzyku za aktyvnymy bankivskymy operatsiiamy. [Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine on approving the Regulation on the banks of Ukraine determining of credit risk by active banking operations: from June 30, 2016 №351] Natsionalnyi bank Ukrainy – National Bank of Ukraine. Retrieved from: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16 [in Ukrainian].

3. Postanova Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy vid 25.01.2012 № 23 pro zatverdzhennia Polozhennia pro poriadok formuvannia ta vykorystannia bankamy Ukrainy rezerviv dlia vidshkoduvannia mozhlyvykh vtrat za aktyvnymy bankivskymy operatsiiamy. [Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine on approving the Regulation on the procedure of formation and use of reserves of banks of Ukraine for possible losses by active banking operations: from June 30, 2016 №351] Natsionalnyi bank Ukrainy – National Bank of Ukraine. Retrieved from: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12 [in Ukrainian].

4. Mizhnarodnyi standart finansovoi zvitnosti 7 (MSFZ 7). Finansovi instrumenty: rozkryttia informatsii. [International Financial Reporting Standards 7 (IFRS 7) Financial Instruments: Disclosures]. Retrieved from: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_007 [in Ukrainian].

5. Bondarenko L. A.(2014) Otsinka portfelia problemnykh kredytiv komertsiinykh bankiv Ukrainy v konteksti zabezpechennia stabilnosti bankivskoi systemy [Assessment of the portfolio of bad loans of commercial banks in Ukraine in the context of the stability of the banking system]. Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy - Bulletin of the Banking University the National Bank of Ukraine, 2, 169–172 [in Ukrainian].

6. Varenyk V. M. (2011) Vlastyvosti hroshovykh potokiv [Properties of cash flows]. Biuleten Mizhnarodnoho Nobelivskoho ekonomichnoho forumu - Bulletin of the International Nobel Economic Forum, 1 (4), 77-80 [in Ukrainian].

7. Vovk V. Ya. (2008) Kredytuvannia i kontrol: navch. posib. [Loans and control: Tutorial]. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].

8. Zuieva O. V. (2013) Definition of «Banks financial potential». Prioritety novoi ekonomiky znan v KhKhI storichchi. Materialy IV naukovo-praktychnoi konferentsii - Priorities of the new knowledge economy in the XXI century. Materials of IV scientific and practical conference (Dnipropetrovsk, 26-27 December 2013). – Dnipropetrovsk: PDABA,57-59 [in Ukrainian].

9. Koval V.M. (2000) Hroshovi potoky v mekhanizmi funktsionuvannia komertsiinoho banku [Cash flows in the functioning mechanism of a commercial bank]. Visnyk Ukrainskoi akademii bankivskoi spravy - Bulletin of the Ukrainian Academy of Banking, 1(8), 48-50 [in Ukrainian].

10. Kot. O.V. (2014) Finansovi potoky u mekhanizmi funktsionuvannia banku [Financial flows in the functioning mechanism of a bank]. Innovatsiina ekonomika - Innovative economy, 4, 294-299[in Ukrainian].

11. Lankova Yu.V. (2011) Finansovi potoky v lohistychnii diialnosti pidpryiemstva [Financial flows in the logistics of the company]. Naukovyi visnyk: Finansy, banky, investytsii - Scientific Bulletin: Finance, banks, investment, 2, 25-27 [in Ukrainian].

12. Litkovets Yu. O. (2014) Otsiniuvannia marketynhovykh ryzykiv diialnosti pidpryiemstva [Evaluation of enterprise marketing risks]. Innovatsiina ekonomika - Innovative economy, 4, 259-265 [in Ukrainian].

13. Makarenko Yu. P. (2016) Problemy formuvannia depozytnoho portfelia bankiv v umovakh nestabilnosti depozytnoi bazy ta shliakhy yikh vyrishennia [Problems of forming of deposit portfolio of banks into conditions of instability of the deposit base and ways of solutions]. Investytsii: praktyka ta dosvid - Investments: practice and experience, 1, 15–18 [in Ukrainian].

14. Piroh, D. V. (2011) Mistse kompleksnoho upravlinnia hroshovymy potokamy v systemi bankivskoho menedzhmentu [Place of an integrated cash management in system of banking management]. Investytsii: praktyka ta dosvid. - Investments: practice and experience, 16, 59-62 [in Ukrainian].

15. Polovian N.S. (2014) Systemnyi pidkhid do formuvannia kompleksnoi metodyky upravlinnia ryzykom [Systematic approach to the formation of an integrated risk management techniques]. Visnyk Donetskoho natsionalnoho universytetu, ser. V: Ekonomika i pravo.- Bulletin of the Donetsk National University, Series. B: Economics and Law, 1, 153-158 [in Ukrainian].

16. Tarasova K. I. (2013) Metodolohichni zasady kilkisnoi otsinky ryzykiv [Methodological bases of quantitative risk assessment]. Naukovi zapysky [Natsionalnoho universytetu "Ostrozka akademiia"]. Ekonomika. - Scientific notes [National University "Ostroh Academy"]. Economy., 23, 367-372 [in Ukrainian].

17. Sheludko V.M. (2008) Finansovyi rynok: Pidruchnyk. — 2-he vyd., ster. [Financial Markets: Textbook. Second edition, stereotype]. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].

Одержано 7.02.2017 р.

УДК 368.01

Клапків Ю. М.

ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ «СТРАХОВИЙ ІНТЕРЕС» ЯК ТЕОРЕТИЧНА ДОМІНАНТНА СТРАХОВОЇ ПОСЛУГИ

У статті розглянуто теоретичні підходи до розуміння сутності базової категорії страхової науки, страхового інтересу. Окреслено, що саме він лежить в основі теоретичної та практичної реалізації страхової послуги. Відзначено необхідність та перші спроби виокремлення страхового інтересу в майновому страхуванні. Обґрунтовано його обов'язковість, як ключового елементу страхової послуги та ризики що несе його відсутність для формування ринку страхових послуг України.

Ключові слова: *страховий інтерес, страхування, ринок страхових послуг, міра зацікавленості, ставка, букмекерська діяльність, страховик, вигодонабувач, економічна категорія.*

Постановка проблеми. Страхова наука та розвиток ринку страхових послуг потребують виваженого та впорядкованого понятійного апарату, особливо це стосується ключових домінант страхової послуги. Вітчизняна економічна інтерпретація страхових термінів є неоднозначною, що обумовлюється диверсифікованістю точок зору різних наукових шкіл та окремих дослідників. В результаті це призводить до абстракції сутності страхової послуги та механізму її реалізації. Як наслідок, дана неоднозначність дозволяє спірно трактувати роль ринку страхових послуг в суспільному та економічному житті, що стримує розвиток страхової справи в Україні.

Тлумачення страхового інтересу як обов'язкової складової страхової послуги забезпечить зрозуміле трактування даного терміну на різних етапах розвитку суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останні роки у вітчизняній літературі все більше уваги приділяється з'ясуванню економічних інтересів, у тому числі інтересів страхових компаній, які навіть ототожнюють із страховим інтересом. Заслуговують уваги праці таких науковців, М. Александрової, В. Базилевича, В. Баранової, О. Барановського, О. Гаманкової, Д. Гвасалії, О.Залєтова, О. Ковтуна, О. Кнейслер, С. Осадця, С. Сокол, В.Тринчука, Р.Юлдашева, Т. Яворської, які пояснюють домінанти страхової послуги, історію виникнення, еволюцію та генезис, аспекти застосування тощо.

Однак, в умовах необхідності постійного розвитку ринку страхових послуг, в аспекті формування соціоекономічного суспільства залишаються невирішеними питання неоднозначного тлумачення, та економічного трактування страхового інтересу як основи сучасної страхової послуги.

Формулювання цілей статті. Мета даного дослідження полягає у визначенні сутності страхового інтересу як економічної категорії та домінантної складової страхової послуги, її впливу та значення для ринку страхових послуг.

Опис основного матеріалу дослідження. Виокремлення економічної категорії страховий інтерес є передумовою формування страхової послуги та її відокремлення від грального бізнесу, що сприяє зростанню реноме ринку страхових послуг і призводить до більш широкого поширення страхової галузі.

Існує значна кількість авторських визначень страхового інтересу, так професор Юлдашев Р.Т. визначає страховий інтерес як міру зацікавленості у страхуванні. Жодна юридична або фізична особа не може вдатися до страхування, якщо вона не має страхового інтересу в об'єкті страхування або не очікує його настання [1]. Фактично дане трактування значно звужує значення страхового інтересу, адже означає матеріальну шкоду для страхувальника у разі пошкодження або втрати застрахованого майна чи при виникненні матеріальної відповідальності перед третіми особами у зв'язку із застрахованим майном. Даним визначенням залишається неохоплений вигодо набувач, на користь якого укладено договір.

Деякі науковці відзначають неоднобічність страхового інтересу та його наявність як у страхувальника, так і у страхової компанії. На їх думку, страховий інтерес страховика полягає в тому, щоб страхові внески сплачувалися стійко, систематично, незважаючи на невисоку ймовірність шкоди і, отже, на стільки ж малу ймовірність виплати страхового відшкодування чи страхової суми [2, 44-46]. Не можемо погодитись із даним трактуванням, адже у разі невисокої імовірності шкоди саме страховий ринок повинен відповідно відреагувати

© **Клапків Юрій Михайлович,** к.е.н., доцент кафедри фінансів ім. С.І.Юрія, Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль, e-mail: j.klapkiv@tneu.edu.ua

невисоким страховим тарифом, а не підвищенням рентабельності даної послуги та зростанням заінтересованості у її реалізації страховою компанією. Даний аспект є одним з індикаторів розвитку страхового ринку, яскраво це демонструє тариф на страхування нерухомості в Російській Федерації, що доходить до декількох відсотків та Республіці Польща, який розрахується у проміле, та їх понад десятикратна розрізненість при аналогічній імовірності настання [3; 4].

Неординарний погляд на страховий інтерес мають М.М. Александрова та А.І. Доманчук, «У випадку, коли майновий інтерес здійснює страховий захист безпосередньо саме через страхування, з'являється поняття страхового інтересу – майнового інтересу в системі страхових відносин. Майно неможливо застрахувати, можна застрахувати лише майновий інтерес власника чи розпорядника щодо конкретного майна, речі, цінності.» Про вимогу альтруїзму страхової діяльності свідчить наступне трактування інтересу страховика, «на відміну від страхувальника, не може мати майновий характер, оскільки реалізація страхових відносин не є для страховика засобом збагачення»[5].

Заслуговує уваги і дуалізм значення страхового інтересу як економічної категорії, яку часто ототожнюють із страховою сумою та прагненням до страхового захисту.

Власне з'ясування сутності страхового інтересу як економічної категорії випливає із генезису розвитку ринку страхової послуги. Саме цей елемент є засобом, що дозволяє виокремити страхову послугу від азартних ігор щодо майбутньої небезпечної події. На ранніх етапах розвитку ринку страхових послуг мала місце проблема використання страхової послуги з метою отримання неналежного страхового відшкодування. Сплата страхового платежу відбувалась не з метою компенсації можливої втрати, а для отримання прибутку в разі настання страхової події. В основі проблеми лежить схожість фінансового механізму страхової послуги та парі: страхувальник як і гравець на початку дії договору вносить відносно незначну грошову суму, та вони ж можуть розраховувати на отримання значно більшої квоти від страховика або букмекера у разі настання обумовленої події в майбутньому. Саме фінансовий механізм випадкового виникнення обов'язку грошової виплати у разі настання майбутньої події в умовах її невизначеності, без сумніву, зближує страхування і парі.

З позиції економіки обидві послуги відрізняє кінцева мета. Так, страхова послуга це захист від реалізації ризику – страхувальник набуває її з метою отримання страхової компенсації у разі настання певної негативної події, яка йому чи його майну загрожує в майбутньому.[6] У разі ставки гравець розраховує на прибуток, не пов'язаний із якою-небудь шкодою йому чи його майну. Фактично, ставка генерує нові ризики, яких раніше не було, а гравець, що робить ставку, ризикує з моменту оплати ставки, і з цього ж моменту формується ризик необхідності виплати суми ставки. Основний ефект цього договору (у вигляді збагачення однієї із сторін) узалежненний від настання визначеної випадкової події.

Саме із метою розрізнення страхової послуги від ставки, на нашу думку, і виокремлюють таку економічну категорію, як страховий інтерес. Перші спроби його виокремлення мали місце в Великій Британії. Так, в 1746 році був прийнятий Морський Страховий Закон (Marine Insurance Act) [7]. Саме в ньому чи не вперше було приділено увагу необхідності виокремлення у договорі страхування визначеного майнового страхового інтересу. Від виникнення цього інтересу в момент укладення договору залежало те, чи буде дана угода в цілому визнана як страхова послуга. Сформоване загальне правило залишається майже незмінним та чинним в англійському страхуванні до сьогоднішнього дня. Згідно класичної англійської страхової літератури: "кожен договір страхування вимагає підтримки її страховим інтересом, у разі його відсутності договір є недійсним" [8, 22].

Принцип страхового інтересу має на меті запобігти укладанню договорів спекулятивного чи азартного характеру, особами для яких страховий випадок не спричинив жодних негативних наслідків. Вважалося, що такі угоди неприпустимі з двох причин.

По-перше, виникає ризик шахрайства, пов'язаний із спокусою навмисного заподіяння шкоди, для отримання компенсації. Спокуса ця, як завжди вважалося, значно б загострилась, якби страхувальник не був пов'язаний із застрахованим майном чи іншими благами страховим інтересом, тому що в такому випадку страховий випадок не генерував би з його боку жодної шкоди, а надавав би право на отримання страхового відшкодування. Ще помітнішим даний ризик є у страхуванні життя, де договір страхування може навіть служити мотивом до вбивства з метою отримання страхової суми.

По-друге, за мотивами Вікторіанської доби, визнавалося, що закон повинен дбати не про азартні ігри, а збереження моральних норм та громадського порядку.

У 1774 році був прийнятий ще один закон, що розширив обов'язок підтвердження страхового інтересу в страхуванні на сферу страхування життя. Закон Страхування Життя (Life Assurance Act), прямо передбачав обов'язок підтвердження страхового інтересу в страхуванні життя, але незважаючи на свою назву, це вимога трансформувалась і на більшість видів майнового страхування [7].

Чіткість у британське трактування страхового інтересу внесла постанова Lorda Eldona, датована 1806 роком. Страховий інтерес було визначено як право на майно або уповноваження, що є похідними із договору щодо майна, що може бути втрачене в результаті наступної випадкової події, яка стосується власності або повноважень сторін.

Рішення було прийняте при обговоренні страхування кораблів, вилучених як воєнна здобич, та застрахованихі ще в відкритому морі до визнання Адміралтейством прав власності на них. Частина кораблів була втрачена до потрапляння в порт. Було встановлено, що з боку страхувальників страховий інтерес був відсутній так як не було прав власності на дані кораблі.

В Лондоні виокремлено страховий інтерес і щодо страхування життя, він має місце щодо власного життя без обмеження розміру, аналогічним є трактування щодо чоловіка, дружини чи особи, із якою перебуваєте в постійному зв’язку. В інших сімейних стосунках необхідним є демонстрація існування майнових наслідків у разі смерті застрахованої особи для страхувальника, наприклад, діти можуть застрахувати життя батьків, але тільки тоді, коли залишаються на їх утриманні і під їх опікою. За схожими відносинами ви можете застрахувати життя свого боржника, постійного контрагента, партнера, ключового працівника чи навіть працедавця - фактично завжди мова йде про категорію людей, чия смерть викличе певний фінансовий збиток у страхувальника.

Водночас навіть явні родинні чи емоцій зв’язки не є достатнім з позиції англійського права фактором, щоб продемонструвати існування страхового інтересу.[7] Лише існування фактично обґрунтованих фінансових чи інших вигод від безперервної життєдіяльності застрахованого, що змусить вигодонабувача отримати фінансові або інші виражені у фінансовій формі втрати, обмежені обґрунтованим логічним розміром, визначають наявність страхового інтересу.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Розвиток та формування сучасного ринку страховий послуг в Україні неможливі без формування відповідного понятійного апарату та концептуалізації власне економічної сутності окремих понять. Особливої уваги в даному контексті заслуговує поняття страховий інтерес, яке фактично є однією із домінант страхової послуги. Саме наявність страхового інтересу відрізняє страхову послугу від азартної гри чи букмекерської діяльності, зважаючи на схожість їх фінансового механізму функціонування.

Дане дослідження дозволило трактувати страховий інтерес у майновому страхуванні як економічну категорію, яка обумовлює право на майно або уповноваження, що є похідними власності, та може бути втрачене в результаті наступної випадкової події та визначає максимальний розмір страхового відшкодування. Страховий інтерес у страхуванні життя - це міра зацікавленості у страховому відшкодуванні в разі настання несприятливих подій, де вигодонабувачам може виступати як сама застрахована особа, так і особи, із якими перебувається в постійному зв’язку чи існують обґрунтовані майнові консеквенції у разі смерті застрахованої особи.

Фактично, страховий інтерес виникає, коли страхувальник отримує фінансові або інші вигоди від безперервного існування без погіршення або пошкодження об'єкта страхування. Фізична особа страховий інтерес має в тому, чого втрата або ушкодження призведе до фінансових або інших виражених у фінансовій формі втрат, та обмежується їх обумовленим розміром. Подальших досліджень заслуговує як концептуалізація поняття страховий інтерес, так і розмежування інтересу страховика, страхувальника чи держави в процесі розвитку страхового ринку. Дана тематика не є вичерпаною, а подальші спроби використання страхових послуг із невластивою для страхування метою - поліпшення фінансового стану, стимулюватимуть наукові напрацювання з даної тематики.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1.Юлдашев Р.Т. Введение в продажу страхования, или как научиться продавать надіжду / Р.Т. Юлдашев.-М.: "Анкил", 1999.

2.Мартыненко А.В. Основы социального страхования // А.В. Мартиненко, С.В. Поздняков, В.И. Стародубов / Моск. гос. социал. унт. – М.: Союз, 1996. -105 с.

3.Oblicz roczną składkę za ubezpieczenie nieruchomości [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.bzwbkaviva.pl/ubezpieczenia/locum/oblicz-oplate-za-ubezpieczenie-nieruchomosci.html

4.Страхование недвижимости Росгосстрах [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://prostrahovanie24.ru/imushhestva/nedvizhimosti/strahovanie-nedvizhimosti-rosgosstrah.html

5.Александрова, М.М Формування та реалізація інтересів головних учасників страхових відносин/ М.М. Александрова, А.І Доманчук // Abstracts of Ukrainian scientific-practical online conference graduate students, young scientists and students dedicated to the science Day [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://eztuir.ztu.edu.ua/123456789/402

6.Klapkiv, Y. M. A Strategy of institutional development in the market of insurance / Y. M. Klapkiv // Науковий вісник Полісся. – 2016. – № 4 (8). – Ч. 1. – С. 132-136.

7. Byczko, S. Interes ubezpieczeniowy: aspekty prawne / S.Byczko, Difin, 2013. – P. 318

8. Ivamy, E. General principles of insurance law/ Edward Richard Hardy Ivamy, Butterworths. – 1993.

REFERENCES

1. Yuldashev, R.T. (1999) *Vvedenye v prodazhu strakhovanyia, yly kak nauchytsia prodavat nadezhdu [Introduction to selling insurance, or how to learn to sell hope]*. M.: Ankyl. [in Russian].

2. Martynenko, A.V., Pozdniakov, S.V., Starodubov, V.Y.(1996) *Osnovy sotsyalnoho strakhovanyia [The foundations of social insurance]*. M.: Soiuz. [in Russian].

3. Oblicz roczną składkę za ubezpieczenie nieruchomości Retrieved from: http://www.bzwbkaviva.pl/ubezpieczenia/locum/oblicz-oplate-za-ubezpieczenie-nieruchomosci.html [in Polish]

4. [Property insurance Rosgosstrakh] Retrieved from: http://prostrahovanie24.ru/imushhestva/nedvizhimosti/strahovanie-nedvizhimosti-rosgosstrah.html [in Russian].

5. Aleksandrova, M.M, Domanchuk, A.I.(2015) *Formuvannia ta realizatsiia interesiv holovnykh uchasnykiv strakhovykh vidnosyn [Formation and realization of interests of major participants of insurance relations]*, Proceedings of the Ukrainian scientific-practical online conference graduate students, young scientists and students dedicated to the science Retrieved from http://eztuir.ztu.edu.ua/123456789/402 [in Ukrainian].

6. Klapkiv, Y. M. (2016) A Strategy of institutional development in the market of insurance, Scientific Bulletin of the Polesie, № 4 (8), Part 1, P. 132-136. [in English].

7.Byczko, S.(2013) *Interes ubezpieczeniowy: aspekty prawne*, Difin. [in Polish].

8. Ivamy, Edward Richard Hardy. (1993) *General principles of insurance law*, Butterworths. [in English].

Одержано 14.03.2017 р.

УДК 368.013 : 338.1

Мінкович В.Т., Тимчак М.В.

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ОКРЕМИХ ВИДІВ СТРАХУВАННЯ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

В даній статті розглянуто особливості перебігу трансформаційних процесів у вітчизняній економіці в умовах сьогодення та визначено основні проблеми соціально-економічного характеру, до яких вони призводять. В дослідженні також розглянуто потенціал розвитку страхової справи в Україні з точки зору вирішення означених проблем. Основну увагу приділено перспективам розвитку найбільш соціально важливих видів страхування, а саме: страхування життя, медичного страхування та недержавного пенсійного страхування.

Ключові слова: *трансформація економіки, економічне зростання, валовий внутрішній продукт, страхова справа, види страхування, страхування життя, медичне страхування, недержавне пенсійне страхування.*

Постановка проблеми. Під впливом прояву широкого спектру кризових явищ та посилення глобалізації у світовій економіці протягом останніх декількох років відчутно змінюються економічні устрої багатьох країн світу. Україна також не залишилася осторонь зазначених процесів, негативний вплив яких посилили й значні внутрішні проблеми, подолати які неможливо без якісних структурних трансформацій, що повинні забезпечити: необхідний рівень загального економічного зростання, подолання глибокого розшарування суспільства та створення передумов для можливої євроінтеграції. Актуальності даному питанню додає ще й те, що відповідних реформ вимагають від нашої країни й міжнародні партнери.

В свою чергу сучасні трансформаційні процеси у вітчизняній економіці призводять до ряду соціально-економічних негараздів та погіршення рівня життя населення. Вирішити зазначені проблеми можна за допомогою невикористаного в повній мірі вітчизняного страхового ринку, який є найефективнішим способом захисту громадян від фінансових ризиків та втрат.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання щодо проблем трансформації економіки України в своїх працях висвітлюють такі українські науковці як С.А. Вагера [2], Н.І. Гражевська [4], Ю. М. Заволока [6], Н.В. Петришина [11], І.Б. Рижий [15], І.І. Черленяк [17]. Різноманітним аспектам розвитку вітчизняного страхового ринку та окремим видам страхування присвячені роботи Т.М. Артюх [1], Є.І. Войнової [3], А.С. Криклія [8], Р. Рака [14], Р.М. Сидикович [16], В.І. Щербакової [18] й інших. Проте в складних умовах сьогодення вважаємо за необхідне поглиблювати такі дослідження з точки зору сприяння розвитку найбільш соціально важливих видів страхування, розкриття значного потенціалу та перспектив розвитку страхової справи в Україні, як одного з дієвих методів захисту населення від гострих соціально-економічних проблем та досить ефективного доповнення до системи державних соціальних гарантій.

Формулювання цілей статті. Метою даного дослідження є визначення найбільш соціально важливих видів страхування та окреслення можливих шляхів їх активізації крізь призму трансформаційних процесів, що відбуваються в національній економіці.

Опис основного матеріалу дослідження. Для розуміння суті процесу перетворень, вироблення ефективної державної політики в Україні (вектор розвитку якої спрямований у невідомому напрямі), необхідно мати принципово нову систему знань про суспільство, якими повинні досконало володіти управлінці та правляча еліта. Адже ми знаходимося в процесі постійних викликів, загроз, змін як ендогенного, так і екзогенного характеру, який називають терміном трансформація економіки [2, с. 16]. Термін трансформація, відповідно до економічної енциклопедії за редакцією Б. Гаврилишина та С. Мочерного [5, с. 687], означає процес перетворення однієї економічної системи на іншу, що супроводжується відмиранням одних елементів, рис, властивостей і появою інших. На думку Н. Петришиної [11, с. 32], трансформація – це складний процес перетворення економічної системи, який передбачає кількісні та якісні зміни складових

© **Мінкович Вікторія Тарасівна,** старший викладач кафедри фінансів і банківської справи ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, e-mail: M.V.T@email.ua

Тимчак Мар'яна Володимирівна, к.е.н., доцент кафедри фінансів і банківської справи ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, e-mail: m_tymchak@mail.ru

системи та сфер суспільного життя. Також вона визначає його складним, різнорівневим та багатоаспектним процесом, який передбачає перехід від однієї економічної системи до іншої і має свої особливості у різних країнах.

Підхід до трактування даної категорії Н. Гражевської [4, с. 23], яка розглядає трансформацію у широкому та вузькому розумінні, вважаємо найбільш слушним в рамках даного дослідження. Так, трансформація у широкому розумінні – загальна форма розвитку економічних систем, пов'язана з еволюційними та революційними змінами, постійними переходами економічних систем із стійкого в нестійкий стан і навпаки. Трансформація у вузькому розумінні – внутрішня складова процесу загальної еволюції, пов'язана з порушенням рівноваги та поступовості, невизначеністю, незавершеністю, альтернативністю розвитку, наявністю особливих перехідних форм та специфічних елементів перехідних структур. Отже, економічна трансформація – якісні перетворення економічної системи, її вихід за межі стабільного функціонування та перехід у стан нерівноваги, кількісних і якісних змін різної інтенсивності та спрямованості.

Ю. Заволока [6, с. 175-176] вважає, що сучасний розвиток суспільства відбувається в умовах постійних економічних, інституційних і соціокультурних трансформацій. На її думку, існування частих трансформацій можна пояснювати з двох точок зору: по-перше, джерелом частих незначних змін є існування глибокого трансформаційного процесу, який відбувається еволюційним шляхом; по-друге, прискорення розвитку економіки, обумовлене інтенсифікацією технологічних процесів, приводить до збільшення кількості трансформацій. Виникнення трансформаційної економіки є закономірним етапом в розвитку суспільства і обумовлено якісними перетвореннями структури і механізму функціонування існуючої економічної системи. Таким чином, сучасна економіка України також перебуває в стадії трансформації.

Дослідивши сутність економічної трансформації та аналізуючи тенденції розвитку економіки України за весь період її незалежності, однозначно поділяємо точку зору професора І. Черленяка [17, с. 47], який стверджує, що через 25 років Україна є країною, яка все ще знаходиться на «зародковому» етапі трансформаційного шляху. Вона 25 років тупцює по колу відновлення «старих» проблем. Проблем, які в розвинутих країнах успішно розв'язують реформуванням сфер власності, діяльності та управління. В Україні протягом періоду її новітньої історії неодноразово оголошувалося про проведення реформ. Парадокс трансформаційної політики реформ в Україні в тому, що в деякі періоди часу широкому загалу здавалося, що основна мета та завдання органів та інститутів держави є не що інше, як процес проведення реформ політиками заради існування стану реформ, як процесу самовідтворення цих політичних команд та їх впливів на економіку. Але ще більше неясно, який суспільно-економічний лад формується і яка модель ефективної економіки має цьому ладу відповідати.

Таким чином, ведучи мову про трансформаційні процеси у вітчизняній економіці в умовах прагнень нашої країни до євроінтеграції, погоджуємося з точкою зору І. Рижого [15, с. 247], а саме, що завдання трансформації на сучасному етапі розвитку України полягає в забезпеченні широкомасштабної модернізації економіки і суспільства, надання їм сучасного, європейського вигляду, остаточного витіснення застарілих соціально-економічних форм та інституцій. В основі цієї моделі – здійснення глибоких структурних зрушень в економіці відповідно до світових тенденцій економічного та науково-технологічного процесу. В підсумку має бути сформована інтегральна модель соціально-економічного устрою, що має увібрати в себе все розмаїття сучасного цивілізаційного процесу, його найвищі економічні, соціальні та науково-технічні досягнення та водночас повинна твердо спиратись на власну господарську структуру, її порівняльні і конкурентні переваги, враховувати національні історичні, економічні та соціальні особливості.

Беручи до уваги всі проблемні аспекти становлення і розвитку вітчизняної економічної системи загалом та фінансової системи зокрема, вважаємо, що в найближчому майбутньому увагу як науковців, так і управлінців слід зосередити не на безкінечному та не завжди ефективному реформуванні економіки України, а безпосередньо на захисті громадян від вже накопичених соціально-економічних проблем, до вирішення яких і пропонуємо залучити невикористаний потенціал вітчизняного страхового ринку Адже світовий досвід показує, що страхові компанії можуть акумулювати фінансові ресурси у декілька разів більше, ніж середні комерційні банки за певних економічних умов при високому рівні розвитку фінансового і, передусім, фондового ринку, при зростанні добробуту населення. Страхування в багатьох країнах світу розглядається як могутній стабілізаційний фактор та суттєве джерело забезпечення довгострокових інвестицій в економіку держави. Співвідношення активів страхо-

вого ринку до ВВП складає: у Великобританії – 96,5 %, у США – 45,2 %, Японії – 66,9 %, Франції – 63,0 %, Німеччині – 45,5 %, в Україні ж цей показник становить лише 3,2 % [16]. Тобто, порівняно з успішними економіками світу вітчизняний страховий ринок має великий обсяг невикористаного потенціалу, який при ефективному управлінні може стати його значною конкурентною перевагою.

Розглядаючи вплив страхування на соціально-економічний розвиток України, необхідно першочергово визначити частку зібраних страхових премій всіма страховиками у ВВП, а також, яка кількість премій припадає на одного мешканця нашої держави (табл. 1). Саме ці показники відображають страхову безпеку в країні (їх нормативне значення рекомендує Міністерство економічного розвитку і торгівлі України).

Таблиця 1

Показники сучасного стану розвитку страхової справи в Україні *

Показники	Нормативне значення показника	Роки					Відхилення (2015 / 2011)
		2011	2012	2013	2014	2015	
Показник «проникнення страхування» (страхові премії до ВВП), %	8-12 %	1,70	1,65	2,0	1,7	1,50	- 0,20
Показник «щільності страхування» (страхові премії на одну особу), дол. США	не менше 140	68,0	67,8	79,0	50,0	29,9	- 38,1
Частка довгострокового страхування в загальному обсязі зібраних страхових премій, %	не менше 30	5,9	7,7	8,5	8,0	7,4	+ 1,5

** Розраховано авторами на основі даних [9] та [10]*

Так, аналізуючи розрахунки, що наведені в табл.1, бачимо, що протягом останніх п’яти років сектор страхування як відповідний сегмент вітчизняного фінансового ринку не демонструє позитивних тенденцій розвитку. Так, частка страхових премій у ВВП країни коливається у межах тільки 2%, і до того ж за весь аналізований період скоротилася на 0,2%, що свідчить про невикористання суб’єктами страхових відносин наявного в країні потенціалу розвитку. Такий показник є дуже низьким. Для порівняння: у Франції, світового лідера, ємність страхового ринку дорівнює 105% ВВП, у топ-10 країн він більше 25% ВВП, а в більшості країн світу – більше 5% [3, с. 30]. Також негативну динаміку демонструє показник, що відображає яка кількість зібраних в країні страхових премій припадає на одного громадянина, і тут зниження становило 38,1 дол. США станом на 2015 рік порівняно з показником 2011 року. Хоча до 2013 року відмічається позитивна динаміка даного показника. Схожа ситуація простежується щодо частки довгострокового страхування в загальному обсязі зібраних страхових премій: з 5,9% станом на 2011 рік її значення зросло до 8,5% у 2013 році, але знову скоротилося до 7,4% на кінець аналізованого періоду і в підсумку це єдиний показник, який продемонстрував зростання. Але вважаємо, що цього діапазону зростання не достатньо для даного виду страхування, оскільки саме воно може забезпечувати економіку країни довгостроковими інвестиціями в перспективі.

Звичайно, що в дуже складних соціально-економічних умовах сьогодення, коли через відчутний економічний спад середній клас в нашій державі практично відсутній, населення України зубожіло і не сприймає страхування як ефективний механізм нейтралізації загроз їх майновим інтересам, такі значення розрахованих показників не викликають подиву. Окрім того, соціально-політична криза в Україні призвела і до кризи в системі охорони здоров’я та погіршення якості медичного обслуговування населення. Різко відчутні фінансові проблеми для всіх верств населення, особливо гостро відбилися на пенсіонерах, оскільки Пенсійний фонд України неспроможний забезпечити всіх учасників солідарної пенсійної системи відповідного розміру пенсійними виплатами.

Саме під впливом означених вище негативних тенденцій вважаємо найбільш перспективними видами страхування в найближчий період страхування життя, медичне страхування та недержавне пенсійне страхування, як найбільш соціально важливі. Адже саме перераховані види страхування в розвинутих країнах світу виступають важливим ринковим компонентом та ефективним доповненням до системи державних соціальних гарантій. В даному аспекті також вважаємо, що органам державної влади варто першочергово підтримати саме їх розвиток задля збереження найціннішого ресурсу будь-якої країни, а саме людського.

В умовах стабілізації економіки, зміни форм

власності та механізму управління в державному секторі економіки потреба суб'єктів господарської діяльності у захисті своїх майнових інтересів та інтересів працівників від різноманітних ризиків постійно зростає. Держава також зацікавлена у страховому захисті та підвищенні соціально-економічної захищеності власних громадян. Страхова діяльність в усіх економічно розвинутих країнах визнана однією з найважливіших галузей, що забезпечує дієвий захист соціальних і майнових прав та інтересів громадян від різноманітних ризиків, підтримання соціальної стабільності суспільства та економічної безпеки держави [14, с. 41]. Крім того, вона є важливим фінансовим інструментом регулювання національної економіки та потужним засобом акумулювання значних коштів для їх подальшого вкладення в економіку. Варто відмітити і певні позитивні кроки Уряду України, які вже є зробленими. Адже вже прийняті податкові пільги для тих хто має укладений договір довгострокового страхування життя; третій рівень пенсійної реформи передбачає наявність системи недержавного пенсійного забезпечення, що базується на добровільних засадах; медична реформа також набирає обертів останнім часом.

З'ясовуючи зміст страхових відносин у страхуванні життя, необхідно виходити з того, що воно покликане виконувати важливу роль відносно населення, адже його основне призначення – створення фінансової безпеки окремих громадян та їх сімей. Страхування життя – це ідеальний інвестиційний інструмент, який допомагає людині відчувати себе і своїх рідних більш захищеними від різних життєвих ситуацій. В економічно розвинутих країнах світу страхування життя займає від 40% до 60% страхового ринку і виконує як функцію страхового захисту громадян і забезпечення високих стандартів їх життєдіяльності, так і накопичення коштів для інвестування в економіку [1, с. 18]. В Україні надходження страхових премій зі страхування життя майже не перевищує 10% від надходження страхових премій в цілому по страховому ринку і займає тільки 7,4% усього ринку станом на 2015 рік [10]. Та незважаючи на достатньо невтішні тенденції розвитку вітчизняного страхового ринку в цілому, ринок страхування життя протягом останніх п'яти років демонстрував зростання. Головним каталізатором даного сегменту ринку стало так зване «банківське страхування» – страхування життя позичальників на термін дії кредиту, як правило – на суму залишку по ньому. Чималу частку на ринку становить особисте страхування життя, придбане клієнтами особисто. Не варто забувати і про корпоративне страхування життя, яке великі компанії включають в «соцпакет» для топ-менеджменту та особливо цінних співробітників. Його частка на вітчизняному страховому ринку оцінюється в 4-5% [8].

Варто розглянути показники розвитку добровільного медичного страхування, оскільки це один з видів особистого страхування, який гарантує при виникненні страхового випадку отримання медичної допомоги за рахунок страхової компанії, а в разі самостійної оплати медичних послуг компенсацію понесених витрат, у тому числі і придбаних медикаментів. На сьогодні в Україні на ринку добровільного медичного страхування реально працює близько 35 страхових компаній. Сама ж динаміка валових страхових премій зі страхування життя та медичного страхування в Україні зображена на рис. 1, на якому лінія тренду показує хоч і не стрімку, проте стабільно позитивну тенденцію розвитку медичного страхування протягом аналізованого періоду. В той же час більш стрімкіше зростання суми зібраних валових страхових премій зі страхування життя відбулося з 2011 по 2013 рік, та поступове зниження даного показника з 2013 до 2015 рік.

Рис. 1. Динаміка валових страхових премій зі страхування життя та медичного страхування в Україні протягом 2011-2015 рр., млн грн. *

***** *Побудовано авторами на основі даних [10]*

Акцентуючи увагу саме на розвитку особистого страхування у перспективі, неможливо обійти увагою таке питання, як пенсійне забезпечення українців. Оскільки саме пенсійна система – це основа матеріального забезпечення непрацюючих громадян в нашій країні (відповідно до ЗУ «Про обов'язкове державне пенсійне страхування» [12]).

Відповідно до комплексного демографічного прогнозу України на період до 2050 р., в Україні в найближчому майбутньому буде простежуватися чітка тенденція переважання пенсіонерів над працездатним населенням, про що свідчать дані табл. 2 (одночасно, можемо проаналізувати наведені значення і як потенціал для розвитку саме страхування додаткової пенсії). Демографічні перспективи зумовлюють величезний тиск на пенсійну систему та економіку загалом і вимагають прийняття запобіжних заходів уже сьогодні, так як з 2022 р. кількість пенсіонерів в Україні вже перевищуватиме кількість платників внесків [7].

Таблиця 2

Прогнозні показники співвідношення кількості пенсіонерів до платників внесків та тривалості життя при досягненні пенсійного віку в Україні *

Роки / Показники	2010	2020	2030	2040	2050
Співвідношення кількості пенсіонерів й платників внесків	89,3%	98,5%	109,0%	119,9%	136,8%
Очікувана тривалість життя при досягненні пенсійного віку, років:					
чоловіки	13,9	16,1	17,3	18,4	19,6
жінки	23,3	24,7	26,0	27,0	27,4

** Побудовано авторами на основі даних [7]*

Як відомо, значне збільшення навантаження на працюючих і необхідність соціального забезпечення громадян пенсійного віку разом з іншими чинниками економічного та політичного характеру стали причинами пенсійної реформи 2011 р. Проте, незважаючи на обраний урядом пріоритет розвитку обов'язкового пенсійного страхування, одним із найважливіших елементів соціального забезпечення є недержавне пенсійне забезпечення. Особливу роль тут відіграє страхування додаткових доходів як механізм захисту матеріального становища громадян після пенсійної реформи 2011 р. Ще актуальнішим таке страхування стає з причини невідповідності справжнього рівня пенсій потребам громадян України пенсійного віку. А підвищення пенсійного віку у зв'язку із станом здоров'я нації стає реальною загрозою добробуту українських пенсіонерів у майбутньому [18, с. 95].

З 1 січня 2004 року в Україні розпочалася пенсійна реформа, що внесла істотні зміни в пенсійне законодавство. Насамперед, Україна перейшла від пенсійного забезпечення до пенсійного страхування, тобто зобов'язання щодо майбутнього пенсійного забезпечення працівника розподілилися між державою, працедавцями і самими працівниками. Система недержавного пенсійного забезпечення становить третій рівень пенсійної системи. Основу такої системи становлять недержавні пенсійні фонди. Відповідно до Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» НПФ є неприбутковою організацією, що функціонує виключно з метою накопичення пенсійних внесків учасників фонду з подальшою їх виплатою в обумовлені сторонами строки [13].

Так, станом на 31.12.2015 рік в Державному реєстрі фінансових установ України містилася інформація про 72 НПФ, 23 адміністраторів НПФ (станом на 31.12.2014 у Державному реєстрі налічувалось 76 НПФ та 24 адміністратори). Згідно з представленими даними недержавні пенсійні фонди у 2015 році зареєстровано у 9 регіонах України. Найбільша кількість НПФ зосереджена у м. Києві – 53, або 73,6% від загальної кількості зареєстрованих НПФ [10]. Основні результати їх діяльності представлені в таблиці 3.

Так, аналізуючи дані табл. 3 бачимо, що на кінець 2015 року адміністраторами недержавних пенсійних фондів укладено 59,7 тис. пенсійних контрактів, що на 20,4% (на 15,3 тис. шт.) менше порівняно з кінцем 2011 року. І це єдиний показник, який продемонстрував явно негативну тенденцію. По іншим значенням темпи приросту в різні роки коливаються і це пов'язано з кризовими явищами в економіці країни в цілому. Також за даними Нацкомфінпослуг серед учасників НПФ переважну більшість становили особи віком від 25 до 50 років, а саме 63,9 %, та особи вікової групи від 50 до 60 років – 24,4 %. Меншою є частка учасників НПФ вікової групи

старше 60 років, яка становить 7,9 % та вікової групи до 25 років – 3,8%. Це зумовлено тим, що більшість людей починають долучатися до системи НПЗ тільки перед виходом на пенсію [10]. Тобто, як видно з представленої таблиці, для України характерним є низький рівень охоплення населення послугами недержавного пенсійного страхування, що знижує його роль у фінансуванні потреб пенсіонерів у коротко- та середньостроковій перспективі. Це пов'язано, у першу чергу, з низьким рівнем доходів населення, а отже, і відсутні можливості здійснення відрахувань на потреби пенсійного страхування на добровільних засадах.

Таблиця 3

Динаміка основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів в Україні протягом 2011 – 2015 років *

Показники	2011	2012	2013	2014	2015	Темп приросту, %
						2015 / 2011
Кількість укладених пенсійних контрактів, тис. шт.	75,0	61,4	61,4	55,1	59,7	-20,4
Загальна кількість учасників НПФ, тис. ос	594,6	584,8	840,6	833,7	836,7	40,7
Загальна вартість активів НПФ, млн грн.	1386,9	1660,1	2 089,80	2469,2	1980	42,8
Пенсійні внески, всього, млн грн., у тому числі:	1102,0	1313,7	1 587,50	1 808,20	1886,8	71,2
- від фізичних осіб	50,6	58,6	66,5	71,4	80,3	58,7
- від фізичних осіб-підприємців	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0
- від юридичних осіб	1051,2	1254,9	1 520,50	1 736,10	1806,3	71,8
Пенсійні виплати, млн грн.	208,9	251,9	300,2	421,4	557,1	166,7
Кількість учасників, що отримали / отримують пенсійні виплати, тис. осіб	63,1	66,2	69,0	75,6	82,2	30,3
Загальний дохід отриманий від інвестування пенсійних активів, млн грн.	559,9	727,0	953,3	1 266,00	872,2	55,8
Прибуток від інвестування активів недержавного пенсійного фонду, млн грн.	473,3	620,3	818	1 095,00	657	38,8
Сума витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів, млн грн.	86,6	106,6	135,3	171	215,2	148,5

** Розраховано авторами на основі даних [10]*

Проаналізувавши основні показники діяльності НПФ в Україні, слід відзначити те, що розвиток недержавного пенсійного забезпечення перш за все залежить від потенційних й фактичних учасників системи та їх фінансових можливостей. Також достатньо суттєве значення для розвитку недержавного пенсійного забезпечення має здатність НПФ ефективно управляти вже залученими коштами, не тільки забезпечувати їх збереження, а і примножувати шляхом інвестування в надійні та прибуткові активи.

Якщо ж вести мову про перспективи недержавного пенсійного страхування в Україні, то слід відмітити достатній потенціал для розвитку даного сегменту. Загалом, ситуація у цій сфері, з огляду на зростаючу динаміку пенсійних внесків, здається задовільною. Але, все ж таки розмір пенсійних внесків до НПФ все ще є мізерним для нормального функціонування третього рівня пенсійної системи. Хоча страхування ануїтетів як послуга суб'єкта третього рівня пенсійної системи – страхової компанії – стає істотним чинником забезпечення фінансового захисту громадян України. А отримання регулярного додатку до пенсії – стимулом укладення договорів страхування ануїтетів із страховими компаніями громадянами України та підприємствами-працедавцями як складника соціального пакету [18, с. 104]. При цьому, маючи переваги перед іншими суб'єктами третього рівня, страхові компанії стикаються і з певними складнощами, які необхідно долати. Передусім це рівень недовіри громадян України, що склався.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, визначивши в даній роботі найбільш перспективними та соціально важливими страхування життя, медичне страхування та недержавне пенсійне страхування, як такі, що найбільше можуть вплинути на соціально-економічне благополуччя населення, вважаємо, що їх розвиток стримують одноманітні проблеми, що пов'язані з трансформацією вітчизняної економіки. Мова йде про відсутність страхової культури в нашому суспільстві, недовіру громадян до різних фінансових інституцій та страхових компаній зокрема, відсутність необхідного рівня знань про можливості особистого страхування та його переваги, непрозорість функціонування вітчизняного страхового ринку, тощо.

Визначення шляхів активізації формування довгострокового фінансового ресурсу страхового ринку та стимулювання його участі в структурній трансформації економіки, а також виявлення можливостей використання зарубіжного досвіду в розвитку означених видів страхування на вітчизняному страховому ринку повинні стати предметом подальших досліджень.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Артюх Т. М. Страхування життя в Україні: сучасний стан / Т. М. Артюх // Страхова справа. – 2012. – № 2. – С. 18-19.
2. Вагера С. А. Трансформація економіки України та її соціальні наслідки / С. А. Вагера // Економічний часопис - XXI. – 2011. – № 1-2. – С. 16-19.
3. Войнова Є. І. Конкурентоспроможність України на світовому ринку страхування у 2015 році / Є.І. Войнова // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. – Випуск 3 (03). – С. 27-32.
4. Гражевська Н. І. Еволюція сучасних економічних систем: навч. посіб. / Н. І. Гражевська; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К.: Знання, 2011. – 287 с.
5. Економічна енциклопедія: у 3 т. – Т. 3. (Поручництво) – Я (Японський центр продуктивності). П – Я / ред.: Б. Д. Гаврилишин, С. В. Мочерний. – К.: Акад.; Т.: Акад. нар. госп-ва, 2002. – 952 с.
6. Заволока Ю. М. Інвестиційна поведінка суб'єктів підприємницької діяльності в трансформаційній економіці / Ю. М. Заволока// Вісник Дніпропетровського університету. – 2009. – Вип. 3/1. – С. 175-179.
7. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування, соціальний захист та пенсійне забезпечення у цифрах і фактах: інформаційний бюлетень / Мін-во праці та соціальної політики України, Пенсійний фонд України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.finrep.kiev.ua/download/mlsp_stat_dec2010.pdf.
8. Криклій А. С. Ринок страхування життя в Україні: тенденції та європейський досвід / А. С. Криклій, Р.В. Пікус // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.in.ua/pdf/5_2008/5.pdf
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
10. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua.
11. Петришина Н. В. Проблеми трансформації економіки України / Н. В. Петришина // Економіка. – Серія 18. Економіка і право. – 2014. – Випуск 24. – С. 31-38.
12. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: закон України від 9.07.2003 р. № 1058-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1058–15
13. Про недержавне пенсійне забезпечення: закон України від 9.07.2003 р. № 1057-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1057–15.
14. Рак Р. Місце медичного страхування системі охорони здоров'я / Р. Рак, К. Ковальська // Вісник Київського національно університету імені Тараса Шевченка. – Економіка. – 2008. – Випуск 105. – С. 41-44.
15. Рижий І. Б. Трансформація економіки України: тенденції та перспективи / І. Б. Рижий // Науково-інформаційний вісник Економіка. – 2012. – № 2. – С. 245-250.
16. Сидикович Р. М. Структурний аналіз фінансового потенціалу страхових послуг України / Р.М. Сидикович, Д. В. Мангушев // Ефективна економіка. – 2014. – № 5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3025.
17. Черленяк І. І. 25 років модерному українському капіталізму? / І. І. Черленяк, К. С. Машіко // Науковий вісник Ужгородського університету. – Серія Економіка. – 2016. – Випуск 2 (48). – С. 47-55.
18. Щербакова В. І. Додаткове пенсійне страхування в Україні / В. І. Щербакова // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 1 (30). – С. 96-105.

REFERENCES

1. Artiukh, T.M. (2012). Strakhuvannia zhyttia v Ukraini: suchasnyi stan [Life insurance in Ukraine: current state]. *Strakhova sprava – Insurance business,* 2, 18-19 [in Ukrainian].
2. Vahera, S.A. (2011). Transformatsiia ekonomiky Ukrainy ta yii sotsialni naslidky [The transformation of Ukraine's economy and its social consequences]. *Ekonomichnyi chasopys – XXI – Economic annals – XXI,* 1-2, 16-19

[in Ukrainian].

3. Voinova, Ie.I. (2016). Konkurentospromozhnist Ukrainy na svitovomu rynku strakhuvannia u 2015 rotsi [Ukraine's competitiveness in the global insurance market in 2015]. *Ekonomichnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii – Economic bulletin of Zaporozhye state engineering academy,* 3 (03), 27-32 [in Ukrainian].

4. Hrazhevska, N.I. (2011). *Evoliutsiia suchasnykh ekonomichnykh system [The evolution of modern economic systems]*. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].

5. Havrylyshyn, B.D. & Mochernyi, S.V. (Ed). (2002). *Ekonomichna entsyklopediia [Economic encyclopedia]*. (Vols. 1-3). Kyiv: Akad. nar. hosp-va [in Ukrainian].

6. Zavoloka, Iu.M. (2009). Investytsiina povedinka sub'iektiv pidpryiemnytskoi diialnosti v transformatsiinii ekonomitsi [The investment behavior of entrepreneurs in the transforming economy]. *Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu – Bulletin of Dnipropetrovsk University,* 3/1, 175-179 [in Ukrainian].

7. Zahalnoobov'iazkove derzhavne sotsialne strakhuvannia, sotsialnyi zakhyst ta pensiine zabezpechennia u tsyfrakh i faktakh: informatsiinyi biuleten [Mandatory state social insurance, social security and pensions in facts and figures]. (n.d.). *finrep.kiev.ua.* Retrived from http://www.finrep.kiev.ua/download/mlsp_stat_dec2010.pdf [in Ukrainian].

8. Kryklii, A.S. & Pikus, R.V. Rynok strakhuvannia zhyttia v Ukraini: tendentsii ta yevropeiskyi dosvid [Life insurance market in Ukraine: trends and european experience]. (n.d.). *economy.in.ua* Retrived from http://www.economy.in.ua/pdf/5_2008/5.pdf [in Ukrainian].

9. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [The official website of the State Statistics Service of Ukraine]. *ukrstat.gov.ua.* Retrived from http://www.ukrstat.gov.ua [in Ukrainian].

10. Ofitsiinyi sait Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniuie derzhavne rehuliuvannia u sferi rynkiv finansovykh posluh [The official site of the National Commission for State Regulation of Financial Services Markets]. *dfp.gov.ua.* Retrived from http://www.dfp.gov.ua [in Ukrainian].

11. Petryshyna, N.V. (2014). Problemy transformatsii ekonomiky Ukrainy [Problems of economic transformation in Ukraine]. *Ekonomika. – Seriia 18. Ekonomika i pravo. – Economy. – Series 18. Economics and Law,* 24, 31-38 [in Ukrainian].

12. Pro zahalnoobov'iazkove derzhavne pensiine strakhuvannia: zakon Ukrainy vid 9.07.2003 r. № 1058-IV [On compulsory state pension insurance: Law of Ukraine from 9.07.2003, № 1058-IV]. *zakon.rada.gov.ua.* Retrived from http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1058–15 [in Ukrainian].

13. Pro nederzhavne pensiine zabezpechennia : zakon Ukrainy vid 9.07.2003 r. № 1057-IV [On private pension provision: Law of Ukraine from 9.07.2003, № 1057-IV]. *zakon.rada.gov.ua.* Retrived from http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1057–15 [in Ukrainian].

14. Rak, R. & Kovalska, K. (2008). Mistse medychnoho strakhuvannia systemi okhorony zdorov'ia [Place of health insurance in the healthcare system]. *Visnyk Kyivskoho natsionalno universytetu imeni Tarasa Shevchenka – Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv,* 105, 41-44 [in Ukrainian].

15. Ryzhyi, I.B. (2012). Transformatsiia ekonomiky Ukrainy: tendentsii ta perspektyvy [Transformation of the economy of Ukraine: trends and prospects]. *Naukovo-informatsiinyi visnyk Ekonomika – Scientific information journal The economy,* 2, 245-250 [in Ukrainian].

16. Sydykovych, R.M. & Manhushev, D.V. (2014). Strukturnyi analiz finansovoho potentsialu strakhovykh posluh Ukrainy [Structural analysis of the financial capacity of insurance in Ukraine]. *Efektyvna ekonomika – Efficient economy,* 5. Retrived from http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3025 [in Ukrainian].

17. Cherleniak, I.I. & Mashiko, K.S. (2016). 25 rokiv modernomu ukrainskomu kapitalizmu? [Is it 25 of modern Ukrainian capitalism?]. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. – Seriia Ekonomika. – *Scientific Bulletin of the Uzhgorod University. – A series of Economics,* 2 (48), 47-55 [in Ukrainian].

18. Shcherbakova, V.I. (2014). Dodatkove pensiine strakhuvannia v Ukraini [The additional pension insurance in Ukraine]. *Stratehichni priorytety. – Strategic priorities,* 1 (30), 96-105 [in Ukrainian].

Одержано 15.03.2017 р.

УДК 33.336.6

Панасейко І.М., Новікова Л.Ф.

ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

В статті розглянуті тенденції розвитку аграрного сектору економіки України. Систематизовано джерела формування капіталу сільськогосподарських підприємств, викладено чинники, що впливають на їх діяльність. Проаналізовано склад та структуру капіталу сільськогосподарських підприємств. Особливу увагу приділено проблемам фінансування та кредитування аграрних підприємств з державного бюджету. Охарактеризовано механізм фінансового регулювання аграрного сектору економіки та його зв'язок з формуванням власного і позикового капіталу. Викладено пропозиції щодо вдосконалення формування власного та позикового капіталу сільськогосподарських підприємств. Обгрунтована необхідність розширення державної підтримки аграрного сектору економіки України.

Ключові слова: *аграрний сектор, сільськогосподарські підприємства, джерела формування капіталу, власний капітал, позиковий капітал, бюджетне фінансування, кредитування.*

Постановка проблеми. Одним з важливих завдань фінансового менеджменту на мікрорівні є ефективне управління капіталом. Процес управління капіталом на конкретних підприємствах має свою специфіку і залежить від економічної ситуації в країні, організаційної форми підприємства, стадії життєвого циклу, галузевих, фінансових, техніко – економічних особливостей.

Структура капіталу аграрних підприємств традиційно характеризувалася значною питомою вагою власного капіталу, залученням короткострокових кредитів для покриття сезонних витрат та довгострокових кредитів для розширення масштабів діяльності, наявністю коштів державного цільового фінансування та бюджетного кредитування.

В умовах системної кризи підприємства аграрного сектору економіки відчувають труднощі при формуванні всіх основних джерел капіталу. Незначні (порівняно з потенційно можливими) фінансові результати, а подекуди і збитки не дозволяють багатьом підприємствам у достатніх обсягах поповнити власний капітал. Невигідність банківських кредитів та майже повна відсутність державної підтримки унеможливлюють залучення позикових джерел фінансування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та прикладні аспекти фінансових відносин в аграрному секторі економіки, та зокрема, питання управління капіталом аграрних підприємств розглядаються в наукових дослідженнях В. Андрійчука, О. Бородіна, О. Гудзя, М. Дем'яненка, А. Діброва, П. Лайка, Ю. Лупенка, М. Маліка, Б. Пасхавера, П. Саблука, Л. Худолій, та інших. В той же час,поглиблення кризових явищ в економіці України спричинює виникнення нових ризиків в діяльності аграрних підприємств, що вимагає подальших досліджень та пошуку шляхів зміцнення фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств.

Формулювання цілей статті. Завданнями дослідження є виявлення тенденцій розвитку та проблем формування капіталу підприємств аграрного сектору економіки України, викладення пропозицій щодо вдосконалення формування капіталу сільськогосподарських підприємств.

Опис основного матеріалу дослідження. Аграрний сектор є однією з вагомих складових української економіки. Питома вага підприємств аграрного сектору складає біля 14% від загальної кількості підприємств України, а частка фізичних осіб–підприємців відповідно 2%. В сільськогосподарських підприємствах працюють біля 642,6 тис. осіб. Фонд оплати праці на сільськогосподарських підприємствах становить 21264,8 млн грн., або 7,2% від витрат на оплату праці в цілому по економіці [1].

Частка суб'єктів сільського, лісового та рибного господарства у ВВП країни з кожним роком збільшувалася і становила в 2015 році 11,92% (таблиця 1). За 9 місяців 2016 року додана вартість, створена в аграрному секторі, склала 191882 млн грн., а її питома вага в ВВП країни – 11,63%.

© **Панасейко Ірина Миколаївна,** к.е.н., доцент кафедри грошового обігу та банківської справи Університету митної справи та фінансів, м. Дніпро, тел.: +380673083846, e-mail: chikiu@mail.ru

Новікова Людмила Флорівна, к.е.н., доцент кафедри грошового обігу та банківської справи Університету митної справи та фінансів, м. Дніпро, тел.: +380672513633, e-mail: novikova.ludmula@yandex.ru

Таблиця 1

Фінансові результати діяльності суб'єктів сільського, лісового та рибного господарства України в 2012 – 2015 роках [2, 3, 4, 5]

Показники	2012	2013	2014	2015	Темп приросту, 2015 від 2012, %
Виробництво валової доданої вартості, млнгрн.	113245	132354	161145	236003	108,4
Питома вага валової доданої вартості, створеної в аграрному сектрі економіки у ВВП, %	8,06	9,03	10,15	11,92	47,89
Фінансові результати великих, середнх, малих та мікропідприємств до оподаткування, млнгрн.	26992,7	15147,3	21677,4	103137,6	282,09
Прибуткові підприємства:					
% від загальної кількості	78,3	79,9	84,2	88,5	13,03
фінансовий результат, млнгрн.	33906,7	26496,5	52171	128880,2	280,10
Збиткові підприємства:					
% від загальної кількості	21,7	20,1	15,8	11,5	-47,00
фінансовий результат, млнгрн.	6914	11349,2	30493,6	25742,6	272,33
Фінансові результати великих та середніх підприємств до оподаткування	15,2	14,6	-958,6	-334,7	-
Прибуткові підприємства:					
% від загальної кількості	89,4	89,2	88,2	93,5	4,59
фінансовий результат, млнгрн.	165,2	244,3	216,3	935,5	466,28
Збиткові підприємства:					
% від загальної кількості	10,6	10,8	11,8	6,5	-38,68
фінансовий результат, млнгрн.	150	229,7	1174,9	1270,2	746,80
Рентабельність операційної діяльності великих та середніх підприємств, %	21,7	11,3	20,6	41,7	92,17

В цілому аграрний сектор економіки в 2012 – 2015 роках був прибутковим. За досліджуваний період його позитивні фінансові результати збільшилися на 76144,9 млн грн. і досягли 103137,6 млн грн. Великі та середні підприємства в 2012 та 2013 роках були прибутковими, а в 2014 та 2015 роках мали збитки. Найбільш невдалим для них був 2014 рік, обсяг збитків в цьому році складав 958,6 млн грн. Слід зазначити, що операційна діяльність аграрних підприємств завжди була прибутковою. Рентабельність операційної діяльності за досліджуваний період збільшилася і досягла в 2015 році досить високого рівня 41,7%.

2016 рік для великих та середніх сільськогосподарських підприємств позначився поглибленням негативних тенденцій, що почали формуватися в попередні роки. Так, фінансові результати великих та середніх підприємств за три квартали 2016 року були від'ємними склали –214 млн грн., а рентабельність їх операційної діяльності знизилася з 41,7% в 2015 році до 7,7% в 2016 році. Зазначимо, що по підсумках року дані показники можуть бути суттєво змінені, адже в четвертому кварталі підприємства продовжують реалізовувати значну частину виробленої продукції рослинництва.

Важливою складовою аналізу формування ресурсів аграрного підприємства є визначення джерел їх походження. Специфіка внутрішніх та зовнішніх грошових потоків сільськогосподарського підприємства обумовлює наявність різних джерел формування капіталу підприємства, які представлені на рисунку 1.

Чинники, що впливають на діяльність аграрних підприємств, можна поділити на чотири групи:

– технічні та технологічні: рівень забезпеченості виробництва основними засобами, наявність прогресивних технологій в рослинництві та тваринництві, значні обсяги незавершеного виробництва, наявність низьколіквідних запасів;

– природні: сезонність виробництва, просторова обмеженість, природно–кліматичні умови, особливості розвитку рослин і тварин;

– економічні: кон'юнктура ринків засобів виробництва та реалізації продукції (в тому числі і зовнішніх), ситуація на фінансовому (фондовому, грошово–кредитному, валютному) ринку, можливості державної підтримки, рівень платоспроможного попиту на продукцію, специфіка застави, система оподаткування, цінова політика;

– організаційні: тривалість виробничого циклу, часовий розрив між виробництвом та реалізацією продукції, значний обсяг орендованих активів, конкуренція між великими потужними виробниками та малим аграрним бізнесом.

Рис. 1. Джерела формування капіталу сільськогосподарських підприємств*

** Складено авторами*

Розглядаючи капітал підприємств сільського, лісового та рибного господарства, представлений в таблиці 2, зазначимо, що капітал аграрних підприємств за період 2012 – 2015 років збільшився на 147,91%.

Таблиця 2

Капітал підприємств сільського, лісового та рибного господарства України в 2012 – 2015 роках, млн грн. [6]

Показники	на 1.01.2013		на 1.01.2014		на 1.01.2015		на 1.01.2016		2015 до 2012, темп приро-сту, %
	Сума, млн грн.	%	Сума, млн грн.	%	Сума, млн грн.	%	Сума, млн грн.	%	
Власний капітал	148148	53,55	156820	50,09	163932	41,97	275304	40,14	85,83
Довгострокові зобовязання та забезпечення	35268	12,75	43032	13,74	62975	16,12	68127	9,93	93,17
Поточні зобовязання і забезпечення	91279	32,99	113181	36,15	163617	41,89	342359	49,92	275,07
Інші пасиви	1957	0,71	64	0,02	83	0,02	55	0,01	-97,20
Капітал, всього	276652	100,0	313097	100,0	390607	100,0	685845	100,0	147,91
Коефіцієнт автономії	0,54		0,5		0,42		0,4		-25,04

Найбільшими темпами зростають поточні зобов'язання і забезпечення аграрних підприємств, що пов'язано насамперед з збільшенням поточної кредиторської

заборгованості підприємств за товари, роботи, послуги, використанням вексельної форми розрахунків з постачальниками та платежами за операційний лізинг сільськогосподарської техніки. Також, незважаючи на високі кредитні ставки, підприємства продовжують залучати короткострокові кредити для здійснення сезонних витрат, які особливо необхідні їм в першому – другому кварталах року. Значно меншими темпами зростають довгострокові зобов'язання та забезпечення підприємств.

Найбільш повільними темпами – лише на 85,83% зріс власний капітал сільськогосподарських підприємств. Негативний вплив на формування їх власного капіталу спричинили незначні обсяги прибутку, а в 2014 та 2015 роках і збитки великих та середніх підприємств. Збільшувався власний капітал аграрних підприємств в основному за рахунок нових і повторних емісій акцій акціонерних товариств, внесків засновників, дооцінки необоротних активів і фінансових інструментів.

В структурі капіталу аграрних підприємств з кожним роком зменшується питома вага власного капіталу, тобто, галузь поступово втрачає фінансову стійкість. Якщо коефіцієнт автономії (відношення власного капіталу до загального обсягу капіталу підприємств аграрного сектору економіки) в 2012, 2013 роках відповідав нормативному значенню (0,5) і складав відповідно 0,54 та 0,5, то в 2014, 2015 роках він нижче нормативу і зменшується в динаміці.

Що стосується великих та середніх підприємств, зазначимо, що на 1 січня 2016 року вони, мали від'ємне значення власного капіталу – 667,7 млн грн., а за 9 місяців 2016 року від'ємне значення власного капіталу вже склало – 1159 млн грн. З 1 січня 2016 року до 30 вересня 2016 року довгострокові зобов'язання і забезпечення аграрних підприємств зменшилися з 4962, 2 млн грн. до 4176, 1 млн грн., а поточні зобов'язання і забезпечення збільшилися з 12576,7 млн грн. до 33266,2 млн грн. Обсяг капіталу аграрних підприємств за 9 місяців 2016 року, порівняно з початком 2016 року, збільшився з 16871,2 млн грн. до 36283,8 млн грн. Коефіцієнт фінансової автономії великих та середніх аграрних підприємств на 1 січня 2016 року та на 30 вересня 2016 року має від'ємне значення. Остаточні висновки щодо порівняння обсягів та структури капіталу великих та середніх аграрних підприємств в 2016 році можна буде зробити лише по підсумках 2016 року [7].

Узагальнюючи дані про фінансові результати, структуру капіталу та рівень фінансової стійкості великих та середніх аграрних підприємств, можна помітити, що значення цих показників гірші, ніж по аграрному сектору економіки в цілому. В той же час з цих даних навряд чи можна зробити висновок про те, що фінансове становище великих та середніх підприємств є більш скрутним порівняно з іншими сільськогосподарськими товаровиробниками. Скоріше за все такі підприємства не показують у статистичній та фінансовій звітності достовірної інформації про показники своєї діяльності.

Дослідження свідчать, що в складі капіталу підприємств аграрного сектору економіки суттєво зменшуються обсяги цільового фінансування та кредитування з державного бюджету. Переважна більшість сільськогосподарських товаровиробників зовсім не має доступу до інструментів бюджетного фінансуванні та кредитування. Тому, дієвим важелем покращення структури капіталу аграрних підприємств, та, відповідно, фінансових результатів діяльності, є вдосконалення державної підтримки їх діяльності.

На рисунку 2 представлено механізм фінансового регулювання аграрного сектору економіки та його зв'язок з формуванням власного та позикового капіталу сільськогосподарських підприємств.

Традиційно вважається, що аграрні підприємства повинні бути об'єктом державної підтримки по-перше в силу особливостей своєї діяльності (сезонності виробництва, виробничих ризиків, пов'язаних з природними умовами господарювання, неврожаями, посухами, хворобами рослин і тварин); по-друге по причині того, що аграрні підприємства забезпечують продовольчу безпеку держави. В Україні, в силу постійної нестачі бюджетних коштів, обсяги та види державної підтримки аграрних підприємств завжди були недостатніми, але останніми роками вони майже звелися нанівець.

Обсяги та напрями бюджетного цільового фінансування, що здійснюється через видаткову частину державного бюджету та кредитів, що надаються та повертаються до державного бюджету, конкретизуються кожен рік в Законах України "Про державний бюджет України".

Рис. 2. Вплив інструментів державного фінансового регулювання на формування капіталу аграрних підприємств*

** Складено особисто авторами*

Дослідження свідчать, що видатки Державного бюджету України на підтримку аграрного сектору економіки з кожним роком зменшуються за обсягом, що представлено в таблиці 3. Їх питома вага в загальних видатках державного бюджету є дуже незначною і зменшується в динаміці – від 1,44% в 2014 році до 0,38% в 2016 році. Більш того, у формуванні видатків державного бюджету в цілому та видатків на сільське господарство в національній валюті спостерігається зворотна тенденція: якщо видатки в цілому за період 2012–2016 років зросли на 54,32%, то видатки на Мінагрополітики зменшилися на 3044 млн грн., або на 66,73%.

Таблиця 3

Видатки на аграрний сектор економіки в структурі видатків Державного бюджету України в 2014-2016 р.р. [8, 9, 10]

Показники	2014		2015		2016		Темп прирос-ту 2016 до 2014, %
	Сума	%	Сума	%	Сума	%	
Видатки, всього,							
млн грн.	441587	100,00	581761	100,00	681461	100,00	54,32
млн дол.	51951,4	100,00	26809,3	100,00	28276,4	100,00	-45,57
Видатки на Міністерство аграрної політики та продовольства України							
млн грн.	6349	1,44	2189	0,38	2112	0,31	-66,73
млн дол.	747	1,44	101	0,38	88	0,31	-88,27

Ситуація з обсягами видатків бюджету в перерахунку в доларовий еквівалент (для перерахунку гривень в долари був взятий курс, що закладався у відповідних роках в державному бюджеті) відображає не тільки суттєве зменшення обсягів фінансування аграрного сектору в доларах, але й ситуацію в країні в цілому: видатки держбюджету в доларовому еквіваленті в 2016 році порівняно з 2014 роком зменшилися на 45,57%.

В таблиці 4 представлено види видатків державного бюджету на Міністерство аграрної політики та продовольства України.

Таблиця 4

Види видатків Державного бюджету України на Міністерство аграрної політики та продовольства, млн грн. [8, 9, 10]

Показники	2014		2015		2016		Темп приросту 2016 до 2014, %
	Сума, млн грн.	%	Сума, млн грн.	%	Сума, млн грн.	%	
Міністерство аграрної політики та продовольства	6349	100,00	2189	100,00	2112	100,00	-66,73
Апарат Мінагрополітики і продовольства, в т.ч.:	3440	54,18	875	39,97	691	32,72	-79,91
науково-технічні розробки, державні цільові програми , розробки в сфері стандартизації та сертифікації	97	1,53	82	3,75	87	4,12	-10,31
фінансова підтримка заходів в АПК шляхом здешевлення кредитів	0	0,00	300	13,70	285	13,49	-
фінансова підтримка заходів в АПК	5	0,08	5	0,23	5	0,24	-
державна підтримка галузі тваринництва	888	13,99	250	11,42	30	1,42	-96,62
державна підтримка розвитку хмелярства, закладки молодих садів, виноградників та ягідників	100	1,58	0	0,00	0	0,00	-100,00
Державна ветеринарна та фітосанітарна служба України	2029	31,96	669	30,56		0,00	-100,00
Державне агентство рибного господарства	161	2,53	125	5,71	162	7,67	0,62
Державне агентство лісових ресурсів			463	21,15	138	6,53	-
Державна інспекція сільського господарства	203	3,1	57	2,60	12	0,56	-94,09
Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів				0	1109	52,50	-
Державне агентство земельних ресурсів	516	8,1					-100,00

Розгляд обсягів видатків Державного бюджету України за конкретними напрямами на фінансування аграрного сектору економіки, представлений в табл. 4, свідчить, що за період 2014-2016 р. найбільш суттєвими темпами – на 96,62%, скоротилися видатки на державну підтримку галузі тваринництва. Зовсім припинилося фінансування розвитку земелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників. Видатки на апарат Мінагрополітики, знизилися на 79,91%, а видатки на дослідження, прикладні наукові та науково-технічні розробки, державні цільові програми і держзамовлення, підготовку наукових кадрів, розробки в сфері стандартизації та сертифікації сільськогосподарської продукції на 10%. В 2015 р. була запроваджена фінансова підтримка заходів АПК шляхом здешевлення кредитів. В 2016 р. вона склала 285 млн грн.

Слід зазначити, що починаючи з 2013 року припинилося бюджетне фінансування заходів по боротьбі з шкідниками та хворобами рослин і тварин, видатків на часткову компенсацію вартості електроенергії для поливу зрошуваних земель, підтримки створення оптових ринків сільгосппродукції.

Найбільшу питому вагу в структурі видатків бюджету на Міністерство аграрної політики та продовольства України займають видатки на апарат Мінагрополітики (від 45,18% в 2014 році до 32,72% в 2016 році) та Державну ветеринарну та фітосанитарну службу (31,96% в 2014 році та 30,56% в 2015 році), функції якої в 2016 році взяла на себе Державна служба з питань безпечності харчових продуктів (від 31,96% в 2014 році до 52,5% в 2016 році).

Суттєвим джерелом поповнення позикового капіталу аграрних підприємств є кредити, надані з Державного бюджету України.

Повернення кредитів до Державного бюджету України та розподіл надання кредитів з Державного бюджету України для фінансування Міністерства аграрної політики і продовольства представлено в таблиці 5.

Дані таблиці 5 свідчать, що державна політика по відношенню до аграрного сектору з протекціоністської перетворилася на дискримінаційну. В цілому по Україні загальний обсяг надання кредитів з державного бюджету був значно більше їх повернення і збільшився на 92,83%. Загальні обсяги повернення кредитів збільшилися на 65,35%. В аграрному секторі обсяг наданих кредитів менше, ніж повернених, він зменшився на 0,84%. Повернення кредитів збільшилося на 1,5%.

Таблиця 5

Бюджетне кредитування Міністерства аграрної політики і продовольства в 2012 – 2016 роках [7, 8, 9]

Показники	2014		2015		2016		Темп приросту 2016 до 2014, %	
	Надан-ня креди-тів	Повер-нення креди-тів	Надан-ня креди-тів	Повер-нення креди-тів	Надан-ня креди-тів	Повер-нення креди-тів	Надан-ня креди-тів	Повер-нення креди-тів
Всього кредитування з державного бюджету, в т.ч.:	8242	-3443	16003	-4828	15893	-5693	92,83	65,35
Міністерство аграрної політики та продовольства	1432	-1537	1429	-1588	1420	-1560	-0,84	1,50
Питома вага кредитування Мінагрополітики в загальних обсягах кредитування,%	17,37	44,63	8,93	32,9	8,93	27,39		

Перелік напрямів кредитування аграрних підприємств є досить незначним, наприклад напрямами кредитування аграрного сектору економіки з бюджету в 2016 році були: кредити фермерським господарствам 15,8 млн грн., фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі на умовах фінансового лізингу 3,8 млн грн., формування Аграрним фондом державного інтервенційного фонду, а також закупівля матеріально-технічних ресурсів для потреб сільськогосподарських товаровиробників 1400 млн грн. Питома вага кредитування аграрного сектору економіки з кожним роком зменшується, а за окремими програмами бюджетного кредитування кошти тільки повертаються, а їх поновлення не відбувається.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Сьогодні сільськогосподарські підприємства демонструють досить задовільні, порівняно з іншими секторами економіки, результати діяльності. В той же час, з кожним роком економічна криза запускає нові механізми руйнації аграрних підприємств. Зокрема основними тенденціями змін в структурі капіталу аграрних підприємств є зменшення питомої ваги власного капіталу, внаслідок чого вони втрачають свою фінансову стійкість, майже повна відсутність бюджетного фінансування та кредитування. Для багатьох підприємств аграрного сектору недоступними стають банківські кредити.

Діяльність аграрних підприємств пов'язана з значними ризиками, в результаті впливу яких вони можуть швидко втратити свій потенціал. Крім того, вони мають справу з такими об'єктами (землею, рослинами, тваринами), які потребують постійного догляду і відновлення яких не може бути здійснене в короткі терміни. Тому сільськогосподарські підприємства (незалежно від результатів діяльності окремих підприємств та галузі в цілому) повинні мати постійний доступ до відносно дешевих бюджетних і банківських кредитів та бюджетного фінансування.

В той же час зазначимо, що функціонуючи в ринковому середовищі, сільськогосподарські підприємства повинні самі здійснювати ефективне управління власним та позиковим капіталом: прагнути до збільшення доходів та оптимізації витрат виробництва, відкривати нові, в тому числі і закордонні ринки збуту, залучати додаткові кошти за рахунок емісії акцій або внесків засновників, проводити, за необхідності, дооцінку необоротних активів, використовувати форвардні контракти, що дозволить мати гарантованих покупців та визначати вигідні ціни, правильно управляти кредитними ресурсами, кредиторською та дебіторською заборгованістю, прагнути до досягнення прибутковості не тільки операційної, але й інвестиційної та фінансової діяльності. Ефективне використання власних та позикових джерел фінансування створюватиме ефект фінансового левериджу, що в кінцевому підсумку сприятиме збільшенню прибутку та рентабельності власного капіталу аграрних підприємств, покращенню їх фінансової стійкості.

Стабільні позитивні зміни в діяльності аграрних підприємств неможливі без загального покращення фінансово-економічної ситуації в Україні, запровадження ефективного податкового та цінового регулювання, вдосконалення системи державних закупівель.

Предметом подальших досліджень є оцінка впливу системи управління капіталом на ефективність діяльності аграрних підприємств. Також актуальною є проблема визначення перспективних напрямів державного фінансування та кредитування сільськогосподарських підприємств, контролю за цільовим використанням бюджетних коштів.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кількість суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2015 році [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
2. Валовий внутрішній продукт у фактичних цінах за 2012 – 2016 роки [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
3. Фінансові результати до оподаткування за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства у 2012 – 2016 роках [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
4. Фінансові результати великих та середніх підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності за 2012 – 2016 роки [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
5. Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами економічної діяльності за 2012 – 2016 роки [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
6. Структура балансу підприємств за видами економічної діяльності за 2012 – 2015 роки [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
7. Показники балансу великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності на 30 вересня 2016 року [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
8. Про Державний бюджет України на 2014 рік: Закон України від 16.01.2014 року [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/719-18.
9. Про Державний бюджет України на 2015 рік: Закон України від 28.12.2014 року [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/80-19.
10. Про Державний бюджет України на 2016 рік: Закон України від 25.12.2015 року [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/928-19.

REFERENCES

1. Kil′kist′ sub'yektiv hospodaryuvannya za vydamy ekonomichnoyi diyal′nosti u 2015 rotsi [Number of business entities by economic activities in 2015]. (n.d.). *ukrstat.gov.ua*. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/. [in Ukrainian].
2. Valovyy vnutrishniy produkt u faktychnykh tsinakh za 2012 - 2016 roky [Gross domestic product at current prices for 2012 - 2016]. (n.d.). *ukrstat.gov.ua.* Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/. [in Ukrainian].
3. Finansovi rezul′taty do opodatkuvannya za vydamy ekonomichnoyi diyal′nosti z rozpodilom na velyki, seredni, mali ta mikropidpryyemstva u 2012 - 2016 rokakh [Financial results before taxation of economic activity broken down into large, medium, small and micro enterprises in 2012 - 2016]. (n.d.). *ukrstat.gov.ua*. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/. [in Ukrainian].
4. Finansovi rezul′taty velykykh ta serednikh pidpryyemstv do opodatkuvannya za vydamy ekonomichnoyi diyal′nosti za 2012 - 2016 roky [Financial results of large and medium enterprises before taxation of economic activity 2012 - 2016]. (n.d.). *ukrstat.gov.ua.* Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/. [in Ukrainian].
5. Rentabel′nist′ operatsiynoyi diyal′nosti pidpryyemstv za vydamy ekonomichnoyi diyal′nosti za 2012 - 2016 roky [Return on operating enterprises by economic activity 2012 - 2016]. (n.d.). *ukrstat.gov.ua.* Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/. [in Ukrainian].
6. Struktura balansu pidpryyemstv za vydamy ekonomichnoyi diyal′nosti za 2012 - 2015 roky [Balance structure of enterprises by economic activity 2012 - 2015]. (n.d.). *ukrstat.gov.ua.* Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/. [in Ukrainian].
7. Pokaznyky balansu velykykh ta serednikh pidpryyemstv za vydamy ekonomichnoyi diyal′nosti na 30 veresnya 2016 roku [Indicators balance of large and medium enterprises by economic activity on September 30, 2016]. (n.d.). *ukrstat.gov.ua.* Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/. [in Ukrainian].
8. Pro Derzhavnyy byudzhet Ukrayiny na 2014 rik: Zakon Ukrayiny vid 16.01.2014 roku [On State Budget of Ukraine for 2014: the Law of Ukraine 16.01.2014]. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua* Retrieved from http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/719-18. [in Ukrainian].
9. Pro Derzhavnyy byudzhet Ukrayiny na 2015 rik: Zakon Ukrayiny vid 28.12.2014 roku [On State Budget of Ukraine for 2015: the Law of Ukraine 28.12.2014]. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua* Retrieved from http://zakon2.rada.gov.ua/laws/80-19. [in Ukrainian]
10. Pro Derzhavnyy byudzhet Ukrayiny na 2016 rik: Zakon Ukrayiny vid 25.12.2015 roku [On the State Budget of Ukraine for 2016: the Law of Ukraine 25.12.2015]. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua* Retrieved from http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/928-19. [in Ukrainian]

Одержано 23.02.2017 р.

УДК 368

Слободянюк О.В.

ТЕОРЕТИКО - ПРАВОВІ КОНЦЕПЦІЇ СТРАХУВАННЯ І ПЕРЕСТРАХУВАННЯ: ДІАЛЕКТИКА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ

У статті ідентифіковано діалектичні зв'язки між страхуванням і перестрахуванням на основі історичного екскурсу, оцінки нормативно-правового забезпечення, принципів, технологій передачі ризику. Доведено, що страхування і перестрахування тісно пов'язані між собою, мають спільну множину принципів, технологій передачі ризику і об'єктів, але не співвідносяться як ціле і частина. Перестрахування визначено самостійним видом підприємницької діяльності, похідним від страхової діяльності, результатом здійснення якої є надання фінансових послуг страховим компаніям. У процесі цього відбувається обмін страхового ризику на кредитний, який вимірюється ймовірністю невиконання перестраховиком своїх фінансових зобов'язань перед страховиком.

Ключові слова: *страхування, перестрахування, теоретико - правові концепції, діалектика, взаємозв'язок.*

Постановка проблеми. Фінансові послуги страхування та перестрахування - загальновизнані потужні сфери економічного сектора Європейського Співтовариства, які виконують суттєві макроекономічні завдання, є вагомими джерелами інвестицій, вирішуючи при цьому чимало соціальних питань [1, с. 57]. У сучасних умовах інтернаціоналізації світового господарства з кожним роком збільшується роль послуг перестрахування як глобального механізму перерозподілу ризиків у просторі та часі, спостерігаються процеси зближення перестрахових ринків різних країн світу та уніфікація правил роботи на них. Вітчизняний страховий ринок, хоча і відіграє важливу роль у фінансовій системі України, з ряду об'єктивних та суб'єктивних причин на сьогодні є малорозвиненим. Однією з передумов його успішного функціонування є ефективне поєднання страхування та перестрахування. Тому поглиблене дослідження їх природи сприятиме розвитку взаємовідносин між суб'єктами страхового ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження теоретичних питань перестрахування вчені-економісти розпочали наприкінці XIX – початку XX століття, коли теорія страхування сформувалася в окрему галузь знань [2, с. 401]. Із самого початку її виникнення і до сьогоднішнього дня серед вчених існують різні думки щодо природи, визначення та суті перестрахування й віднесення його до категорії фінансових послуг, що обумовлює необхідність детального розглянути цю важливу складову забезпечення фінансової стійкості страховика [3, с. 185]. У правовій доктрині проводиться дискусія щодо самостійності договору перестрахування в системі страхових правовідносин [4, с. 72]. Серед дослідників страхової справи усталилися два протилежні погляди щодо тотожності чи відмінності за своєю сутністю перестрахування та страхування.

Формулювання цілей статті – ідентифікація діалектичних зв'язків між страхуванням і перестрахуванням на основі історичного екскурсу, оцінки нормативно-правового забезпечення, принципів, технологій передачі ризику.

Опис основного матеріалу дослідження. Перші згадки про формування перестрахових операцій відносилися до морської торгівлі, транспортного покриття, а найстаріший відомий договір з характеристиками перестрахування був укладений у 1370 р. в Генуї. Інститут перестрахування виник у Європі в другій половині XIV ст. внаслідок революційних змін у способах виробництва, розвитку суспільно-економічної інфраструктури та значної капіталізації господарської діяльності. Вказані процеси стали підґрунтям для збільшення вартості об'єктів страхування, відповідних ризиків, а відтак зумовили появу перестрахування як способу «страхування страховиків». Феномен перестрахування пов'язаний із винаходом страховою практикою середньовіччя механізму «перенесення» значних ризиків на іншого страховика, на відміну від «розподілу» ризиків між багатьма страховими організаціями, притаманного співстрахуванню.

З часу свого виникнення перестрахування як господарсько-правова конструкція перебуває у

© **Слободянюк Ольга Василівна,** к.е.н, доц., завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Київського національного торговельно-економічного університету, Одеського торговельно-економічного інституту, м. Одеса, Україна, тел.: +380983696565, e-mail: <--2008@ukr.net>

постійному русі [5, с. 287]. На сьогоднішній день перестрахування, пройшовши багатовіковий шлях розвитку, перетворилося в добре налагоджену гнучку систему, здатну поглинути збиток численних сучасних ризиків [6, с. 144]. Тривала практика функціонування страхового ринку показала, що перестрахування є необхідною умовою забезпечення фінансової стійкості будь-якої страхової компанії незалежно від розміру її капіталів, резервних фондів та структури активів.

У науковій літературі також досить розповсюдженою є точка зору про те, що перестрахування є різновидом страхування, його особливим видом або галуззю, і тому цілком доречною є думка про необхідність поширення страхового законодавства на відносини перестрахування. Відповідно до ст. 2 Закону України «Про страхування» перестрахування визначається видом страхової діяльності [7]. Стаття 12 указаного Закону надає його дефініцію як страхування одним страховиком (цедентом, перестрахувальником) на визначених договором умовах ризику виконання частини своїх обов'язків перед страхувальником у іншого страховика (перестраховика) резидента або нерезидента, який має статус страховика або перестраховика, згідно з законодавством країни, в якій він зареєстрований. У вітчизняному законодавстві перестрахування визначається частиною страхування. Погоджуючись із тим, що страхування та перестрахування як з економічної, так і юридичної точки зору мають певні спільні риси, вважаємо, що ототожнювати їх недоречно.

Вимоги до змісту договорів страхування і перестрахування встановлюються різними статтями Цивільного Кодексу України. Стаття 979 визначає, що за договором страхування одна сторона (страховик) зобов'язується у разі настання певної події (страхового випадку) виплатити другій стороні (страхувальникові) або іншій особі, визначеній у договорі, грошову суму (страхову виплату), а страхувальник зобов'язується сплачувати страхові платежі та виконувати інші умови договору. Відповідно до статті 987 за договором перестрахування страховик, який уклав договір страхування, страхує в іншого страховика (перестраховика) ризик виконання частини своїх обов'язків перед страхувальником. Страховик, який уклав договір перестрахування, залишається відповідальним перед страхувальником у повному обсязі відповідно до договору страхування [8]. Таким чином, підхід до визначення відмінностей між страхуванням і перестрахуванням лише через поняття договору є занадто вузьким і залишає поза увагою інші особливості її здійснення.

В українському законодавстві відсутній чіткий кордон між страхуванням та перестрахуванням як двома різними видами підприємницької діяльності. Утім історичний і міжнародний досвід здебільшого доводить необхідність відмінного регулювання страхової та перестрахової діяльності. У більшості економічно розвинутих держав, що займають провідні позиції на світовому ринку перестрахування, реалізована концепція щодо неприпустимості поширення на відносини перестрахування законодавства, яке стосується прямого страхування.

В англійському страховому праві розроблено п’ять базових принципів, на яких будується договір страхування: наявність майнового інтересу; найвища ступінь довіри сторін; наявність причинно-наслідкового зв’язку збитку і події; виплата відшкодування в розмірах реального збитку; суброгація – перехід до страховика, який сплатив страхове відшкодування права вимоги, яке страхувальник має до особи, винної у збитках. На наш погляд, лише три з указаних принципів можуть бути застосовані в перестрахуванні: принцип страхового інтересу; принцип відшкодування збитків; принцип найвищої сумлінності. Принцип суброгації і принцип причинно-наслідкового зв’язку збитку і події не можуть бути перенесені по аналогії на перестрахувальні операції. Відповідно до принципу найвищої сумлінності покупець перестрахового захисту повинен надати всю інформацію, яка може бути важливою для оцінки страхового ризику, а продавець має бути впевненим, що страховик здійснює оцінку і відбір страхових ризиків обережно, розсудливо й уважно. Страховик повинен мати можливості для оцінки спроможності перестраховика виконати фінансові зобов’язання, а також для визначення ступеня кредитного ризику.

Спільними у природі страхування і перестрахування є: розподіл ризику між зацікавленими сторонами договору страхування або перестрахування; схожість між страховиком, який передає ризик перестраховику, і страхувальником, який передає ризик страховій компанії; платний характер відносин [9, с. 181]. Перестрахуванню та майновому страхуванню притаманні одноманітні об’єкти страхування – майнові інтереси, що не пов’язані з особою страхувальника. Перестрахування можна розглядати як різновид страхування або іншими словами, як «страхування страховиків». З цієї точки зору перестрахуванню властиві усі суттєві

ознаки страхування як економічної категорії. Але потрібно враховувати, що перестрахування є специфічним різновидом страхування. Перестрахування має двоїстий характер. Так, за речовим змістом воно є формою захисту від ризиків та обумовлюється існуванням ризику, за сутністю – це сукупність економічних відносин, які виникають із матеріальних інтересів страховиків з приводу набуття гарантій виконання їх страхових зобов'язань. Відтак, діалектичний взаємозв'язок між майновими інтересами страховика і ризиком загрози цим інтересам породжує особливі економічні відносини щодо забезпечення перестрахового захисту.

Тимощук О. В. визначає перестрахування як особливу платну фінансову послугу, яка передбачає передавання одним страховиком частини ризиків, взятих ним на страхування, іншому страховику або перестраховику з метою забезпечення своєчасного й повного виконання своїх фінансових зобов'язань перед страхувальником у разі настання події, передбаченої договором страхування [10, с. 75]. Перестрахування - це специфічна фінансова послуга, представлена захистом страхової компанії від ризику виконання нею своїх зобов'язань перед страхувальником. Воно не змінює природу і ймовірність настання страхового ризику, а тільки обмежує схильність страхової компанії до нього. Перестрахування не змінює умов страхування або зобов'язань за договором страхування, оскільки між перестраховиком і страхувальником не існує будь-яких правових відносин, а отже страховик залишається повністю відповідальним за виконання фінансових зобов'язань перед страхувальником. Також, при здійсненні перестрахування не створюється новий страховий фонд, а лише певною мірою змінюються вже сформовані страхові фонди.

Відповідно поглядів Кнейслера О. перестрахування – це сукупність перерозподільних відносин, що виникають між учасниками формування, розподілу і використання цільових фондів грошових коштів, призначених для забезпечення перестрахового захисту [11, с. 110]. Результатом надання перестрахової послуги є не тільки диверсифікація ризиків, а й перерозподіл частини страхових платежів на користь перестраховиків, що виражається у вигляді перестрахової премії - ціни за надання послуги.

Перестрахування має достатній перелік властивостей, завдяки яким його можна ідентифікувати як послугу: задоволення індивідуальних потреб страхових компаній; нематеріальний характер; виявлення споживчої вартості після придбання; оплата перестрахової послуги до моменту її фактичної реалізації; початкова невизначеність наданої послуги як у вартісній оцінці, так і за часом. Отже, перестрахування - це специфічна платна фінансова послуга, яка передбачає передачу одним страховиком частини одного або сукупності ризиків, взятих ним на страхування, іншому страховику або перестраховику з метою забезпечення своєчасного й повного виконання своїх фінансових зобов'язань перед страхувальниками у разі настання страхового ризику або реалізації сукупності страхових ризиків.

Перестрахування не є страхуванням, хоча у страхуванні й перестрахуванні використовується один і той самий механізм передачі ризику, вони розрізняються концептуально і служать різним цілям: страхування - це метод управління страховим ризиком, за допомогою якого страхувальник захищає себе від надзвичайних випадків, що знаходяться поза нормальним ходом подій, чи то в його особистому або діловому житті; перестрахування - це управління страховим ризиком, які обидві сторони приймають на себе при нормальному ході подій.

Робоча група з перестрахування Міжнародної асоціації органів нагляду за страховою діяльністю (IAIS) визначила перестрахування як форму страхування, де страховик зменшує свої операційні та фінансові ризики шляхом поділу індивідуальних страхових ризиків або ризиків страхового портфеля і передачі їх перестраховику, який отримує за це відповідну премію. Деякі зарубіжні вчені трактують перестрахування як передачу страховою компанією всього ризику або його частини, що був нею застрахований, іншому страховику, або подають перестрахування як покриття, яке страховик може придбати для свого захисту від великих збитків [12, с. 25].

Перестрахування - це професійна хеджінгова операція, за допомогою якої перестрахувальник передає всю або частину своїх страхових зобов'язань перестраховику. Перестрахування є одним із видів операцій купівлі-продажу, в якій покупець і продавець мають свої економічні можливості. У термінології фондового ринку перестрахування є «свопом», в якому страховик обмінює ризик втрати активів на кредитний ризик [13, с. 14].

Перестрахування є самостійним видом підприємницької діяльності у галузі страхування, якому властиві самостійне правове регулювання відносин між страховиком та перестраховиком і самостійне правове регулювання діяльності

перестраховиків як на національному, так і на міжнародному страхових ринках. Означене зумовлює необхідність окремого регулювання перестрахування на законодавчому рівні шляхом прийняття Закону України «Про перестрахову діяльність в Україні». Перестрахування є особливою галуззю відносин у сфері страхової діяльності, оскільки послуги перестрахування є вторинними, похідними та вузькоспеціалізованими по відношенню до прямого страхування і діяльності страховика.

Істотним кроком у господарсько-правовому забезпеченні державної фінансової політики України стало схвалення Комплексної програми розвитку фінансового сектора України до 2020 року [14]. На жаль, вона надає перевагу регламентації заходів і проведенню реформ у банківському секторі країни, невиправдано дискримінуючи реформування та розвиток страхування. Наприклад, про операції перестрахування у Програмі згадується тільки один раз (Розділ VII Програми), і то лише в назві акта законодавства ЄС, що має бути імплементований за Угодою про асоціацію між Україною та ЄС. Однією з передумов ефективного функціонування та прогресу фінансового сектора України є розбудова у цій галузі повноцінного конкурентного середовища згідно із стандартами і правилами ЄС, так само як використання правових механізмів acquis communautaire Європейської Спільноти на страховому ринку.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Основний науковий результат статті полягає в ідентифікації діалектичних зв'язків між страхуванням і перестрахуванням, які тісно пов'язані між собою, мають спільну множину принципів, технологій передачі ризику і об'єктів, але не співвідносяться як ціле і частина. Перестрахування є самостійним видом підприємницької діяльності, похідним від страхової діяльності, результатом здійснення якої є надання фінансових послуг страховим компаніям. У цьому процесі відбувається обмін страхового ризику на кредитний, який вимірюється ймовірністю невиконання перестраховиком своїх фінансових зобов'язань перед страховиком.

Перспективами подальших досліджень є розробка пропозицій щодо підвищення ролі перестраховиків у системі управління ризиками страхового ринку.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Віннічук Р. І. Окремі господарсько-правові аспекти становлення та розвитку перестрахування / Р.І. Віннічук // Проблеми законності. - 2014. - Вип. 127. - С. 55-65.
2. Кнейслер О. В. Етимологічні основи та передумови виникнення перестрахування / О. В. Кнейслер // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Сер. : Економіка. - 2010. - Вип. 15. - С. 398-406.
3. Маруженко Д. С. Концептуальні засади визначення перестрахування як специфічної фінансової послуги / Д. С. Маруженко // Наукові праці НДФІ. - 2007. - Вип. 2. - С. 181-194.
4. Віннічук Р. І. До питання про спеціальний господарсько-правовий режим перестрахування / Р.І. Віннічук // Проблеми законності. - 2014. - Вип. 126. - С. 68-77.
5. Віннічук Р. Деякі аспекти конституційних засад державної фінансової політики України в галузі перестрахування / Р. Віннічук // Evropsky politicky a pravni diskurz. - 2015. - Vol. 2, Iss. 4. - С. 282-290.
6. Кравчук А. В. Теоретичні засади розвитку перестрахування / А. В. Кравчук, І. І. Кириченко // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Сер. : Економічні науки. - 2014. - № 1. - С. 142-147.
7. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 № 85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80
8. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15
9. Гусак А. С. Перестрахування та його роль у підвищенні корпоративної відповідальності страхового бізнесу / А. С. Гусак // Економічний аналіз. - 2015. - Т. 19(1). - С. 178-183.
10. Тимощук О. В. Теоретичні аспекти державного регулювання перестрахування в умовах глобалізації / О.В. Тимощук // Формування ринкових відносин в Україні. - 2013. - № 11. - С. 72-76.
11. Кнейслер О. Теоретико-прагматичні підходи до визначення сутності перестрахування / О. Кнейслер // Формування ринкових відносин в Україні. - 2011. - № 3. - С. 109-113.
12. Brennan D. The End of The Relationship? // Global Reinsurance. - 2005. - №2. - P. 22-26.
13. Klein C. Looking for a Premium. Reinsurance Credit Risk and Bond Default Rates // Benfield Industry Analysis and Research. - 2004. - №2. - P. 13-15.
14. Комплексна Програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року: Постанова Правління Національного банку України від 18.06.2015 № 391 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0391500-15

REFERENCES

1. Vinnichuk R. I. (2014), Some economic and legal aspects of the formation and development of reinsurance, *Problemy zakonnosti [Problems of law]*, No. 127, pp. 55-65 [in Ukrainian]

2. Knejsler O. V. (2010), Etymological basis and background of reinsurance, *Naukovi zapysky [Nacional'nogo universytetu «Ostroz'ka akademija»]. Ser. : Ekonomika [Scientific notes [National University «Ostroh Academy»]. Ser.: Economy]*, No. 15, pp. 398-406 [in Ukrainian]

3. Maruzhenko D. S. (2007), Conceptual framework determining how specific financial reinsurance services, *Naukovi praci NDFI [Proceedings NDFI]*, No. 2, pp. 181-194 [in Ukrainian]

4. Vinnichuk R. I. (2014), On special economic and legal regime for reinsurance, *Problemy zakonnosti [Problems of law]*, No. 126, pp. 68-77 [in Ukrainian]

5. Vinnichuk R. (2015), Some aspects of constitutional principles state financial policy of Ukraine in reinsurance, *Evropsky politicky a pravni diskurz [European political and legal discourse]*, No. 2, Vol. 4, pp. 282-290 [in Ukrainian]

6. Kravchuk A. V., Kyrychenko I. I. (2014), The theoretical foundations of reinsurance The theoretical foundations of reinsurance, *Visnyk Zhytomyrs'kogo derzhavnogo tehnologichnogo universytetu. Ser.: Ekonomichni nauky [Bulletin Zhytomyr State Technological University. Ser.: Economic Science]*, No. 1, pp. 142-147 [in Ukrainian]

7. *Pro strahuvannja: Zakon Ukrai'ny [On Insurance: Law of Ukraine]* (1996), Retrieved from: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80 [in Ukrainian]

8. *Cyvil'nyj kodeks Ukrai'ny: Zakon Ukrai'ny [The Civil Code of Ukraine: the Law of Ukraine]* (2003), Retrieved from: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15 [in Ukrainian]

9. Gusak A. S. (2015), Reinsurance and its role in enhancing corporate responsibility insurance business, *Ekonomichnyj analiz [Economic Analysis]*, Vol. 19(1), pp. 178-183 [in Ukrainian]

10. Tymoshhuk O. V. (2013), Theoretical aspects of state regulation of reinsurance in globalization, *Formuvannja rynkovyh vidnosyn v Ukrai'ni [The formation of market relations in Ukraine]*, No. 11, pp. 72-76 [in Uktainian]

11. Knejsler O. (2011), Theoretical and pragmatic approaches to defining the essence of reinsurance, *Formuvannja rynkovyh vidnosyn v Ukrai'ni [Formation of market relations in Ukraine]*, No. 3, pp. 109-113 [in Ukrainian]

12. Brennan D. (2005), The End of The Relationship?, *Global Reinsurance*, No. 2, pp. 22-26

13. Klein C. (2004), Looking for a Premium. Reinsurance Credit Risk and Bond Default Rates, *Benfield Industry Analysis and Research*, No. 2, pp. 13-15

14. *Kompleksna Programa rozvytku finansovogo sektoru Ukrai'ny do 2020 roku [A comprehensive program of financial sector in Ukraine 2020]* (2015), Retrieved from: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0391500-15 [in Ukrainian]

Одержано 23.02.2017 р.

УДК 336.71

Стойка В.С.

МОЖЛИВОСТІ ВІДНОВЛЕННЯ ДОВІРИ ДО БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті розкриваються можливості відновлення довіри до вітчизняної банківської системи в сучасних умовах. Акцентовано увагу на важливості фактору довіри у діяльності банків. Розглянуто підходи вітчизняних та зарубіжних дослідників стосовно ролі довіри у функціонуванні банківської системи. Автором запропоновано основні напрями відновлення довіри до банківського сектору як на рівні комерційних банків, так і на рівні центрального банку.

Ключові слова: *довіра, банківська система, комерційні банки, населення, соціальна відповідальність, фінансова грамотність*

Постановка проблеми. У сучасних умовах фінансової кризи діяльність банківських установ характеризується зниженням обсягу капіталу, погіршенням якості кредитного портфеля, отриманням значних збитків. Проте чи не найбільшою проблемою вітчизняного банківського сектору залишається відтік депозитних ресурсів, що свідчить про значне зниження довіри населення до банківських установ. Ефективне функціонування банків можливе тільки за наявності довіри до них з боку суспільства. Дана проблема стає особливо актуальною в кризових умовах, коли загострюється необхідність збереження віри економічних суб'єктів у здатність фінансового сектору продуктивно здійснювати свою роботу та активізовувати інвестиційно-ощадну діяльність населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методичні аспекти проблеми довіри до банківської системи розглядалися як вітчизняними, так і зарубіжними вченими. Продан М.В. [10] досліджує творення простору довіри до банків в умовах подолання наслідків економічної кризи. Стаття Другова О. [6] присвячена сучасним аспектам формування довіри населення до Національного банку України. Вантух Т.З.[3] розглядає проблему врахування аксіологічної складової довіри при описі економічних відносин між клієнтами і комерційними банками. Іоненко К.В.[7] розглядає довіру до фінансово-кредитних інституцій як фактор формування індивідуальних інвестиційних стратегій населення. Також питаннями формування і підтримки довіри в сучасному суспільстві та до фінансово-кредитних інституцій зокрема, займалися А. Селігман [12], Дж.Коулмен [24], Ф.Фукуяма [18] та ін.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є розробка рекомендацій щодо можливостей відновлення довіри до вітчизняної банківської системи в сучасних умовах.

Опис основного матеріалу дослідження. Банківська система будь-якої країни формується під впливом багатьох факторів: історичних, економічних, культурних, політичних, юридичних та ряду інших. Разом з тим, виняткову роль для організації та функціонування як конкретної банківської установи, так і банківського сектору загалом відіграє довіра до них з боку економічних суб'єктів.

Проблема довіри до банківських установ ставала предметом дослідження низки іноземних та вітчизняних дослідників. Зокрема, В. Беджет у своїй науковій праці «Грошовий ринок Англії» [22] розглядає довіру як двосторонню рівність: з одного боку, банкіри повинні довіряти позичальникам, але з іншого - вкладники повинні повністю довіряти банкам. Таким чином, особливістю довіри до банківської системи є безпрецедентна довіра між суб'єктами фінансових відносин. Вона означає, що банкірам необхідно вживати всіх можливих заходів для збереження спокою та впевненості населення в банківських установах, оскільки панічні настрої економічних суб'єктів є однією з основних причин непередбачуваної втрати довіри до банківської системи.

Н. Зігімель у дослідженні «Необхідні правила для купців, банкірів, комісіонерів і взагалі для кожної людини, що займається якою-небудь справою» звертає увагу на те, що будь-яка справа, заснована на довірі, тому він радить банкірам завжди намагатись здобути довіру тих, із ким їм доводиться мати справу. Цього можна

© **Стойка Вікторія Степанівна**, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і банківської справи ДВНЗ «Ужгородський національний університет», моб.тел.: 0665359212; e-mail: svs.uznu@gmail.com

досягнути різним шляхами, передусім, завдяки чесності й сумлінності [9,с.22].

Дж. Пікслі у монографії «Роль емоцій у теорії фінансів» [24] основну увагу приділяє таким емоціям, як довіра і недовіра. Вона вважає, що інститути грошової й банківської системи допомагають справитись із невизначеністю, але, незважаючи на це, вони засновані на довірі. Дослідниця також зазначає, що основною проблемою сучасної фінансової системи (зокрема, і банківських установ) є спрямованість на отримання швидких прибутків. А довіра, яка формується за таких обставин, сама по собі непостійна та хитка.

Вітчизняні вчені-економісти також звертають увагу на питання довіри до банківських інститутів. Так, Савлук М.І. [11, с.8] характеризує довіру населення як психологічний чинник до банківської системи.

Гриценко А.А. [4] вважає, що довіра – це певна норма суспільного буття, система правил поведінки суб'єкта у грошово-фінансовому світі й у цій якості виступає як інститут, а сучасна грошово-кредитна система є не що інше, як розгалужена мережа форм довіри (гроші – довіра, депозит – довіра грошей, кредит – довіра довірених грошей, фінанси – рух і накопичення довіри).

Турчин Л.Є. [16, с.92] наголошує, що довіра до банківської системи виникає на всіх її рівнях і являє собою цілу систему взаємозв'язків (ззовні і всередині банківської системи). Під довірою до банківської системи слід розуміти суб'єктно-об'єктні відносини на основі впевненості учасників та потенційних учасників фінансового ринку в тому, що банківські установи виконають всі свої зобов'язання, будуть діяти згідно з певними установленими нормами; центральний банк досягне усіх своїх цілей, а банківська система загалом функціонуватиме надійно, ефективно і стабільно, що забезпечить досягнення економічного і соціального ефекту. Дослідник пропонує виділяти чотири рівні довіри до банківської установи, які водночас відображають її соціально-економічну значущість для країни. Довіра до банківської установи на мікрорівні є базовою і потребує особливої уваги, оскільки втрата довіри до банку окремого клієнта може спричинити ланцюгову реакцію. Довіра на мезорівні характеризує значимість конкретної банківської установи для регіону, в якому вона функціонує. Довіра на макрорівні відображає соціально-економічну значимість банківської установи для всієї країни. Довіра на мегарівні свідчить про міжнародну значимість до банківської установи, фінансові потоки якої формуються і перерозподіляються між суб'єктами господарювання різних країн.

Відомий вітчизняний аналітик банківської сфери А. Хілько [18] зазначає, що «…довіра – це основа капіталу, насамперед банківського. Передусім, довіра з боку клієнта банку пересічного громадянина. Довіру неможливо виміряти чи спрогнозувати, як плановий показник. Довіра не виникає від яскравої реклами, від промоакцій чи великих відсотків по депозитах. Довіру неможливо штучно стимулювати або викликати зовнішніми подразниками. Довіра до банку – це результат щоденної кропіткої праці, результат, який напрацьовується роками, десятиліттями. Це те, що ми маємо усвідомити та будувати навколо цього нашу банківську систему».

Голова Ради НБУ Б.Данилишин [5] підкреслює, що «…проблема довіри є центральною у розвитку банківського сектору. Ефективність його функціонування залежна від рівня довіри до нього співвітчизників. Тут природній ланцюг: нема довіри – нема клієнта – нема економічного зростання – нема достойного життя. На жаль, довіра вкладників була значною мірою зруйнована. Як наслідок, втрачено важливий ресурс кредитування за умови браку інвестицій».

Голова Ради Асоціації українських банків (АУБ) Станіслав Аржевітін зазначає, що АУБ підтримує зусилля НБУ, спрямовані на повернення довіри до українських банків. Адже нині, за оцінками експертів, в Україні поза банківською системою обертається близько 95 мільярдів доларів, що негативно відбивається на всій економіці країни [20].

Найефективнішим інвестором у кожній країні є власне населення – це загальновідома істина. Належне обслуговування клієнтів банку дозволяє збільшити ступінь їхньої лояльності та підвищення довіри, що обґрунтовано результатами фундаментальних досліджень [15, с.219]:

- збільшення частини постійних покупців на 5% збільшує обсяги продажу на 25%;
- витрати на залучення нового клієнта на обслуговування до банку є більшими приблизно в 5 – 10 разів, аніж на утримання наявного;
- зменшення відпливу клієнтів на 5 – 10% забезпечує банку до 75% додаткового прибутку;
- збільшення утримання клієнтів на 5% сприяє сприяє підвищенню прибутку банку на 85%;
- задоволений клієнт повідомить про вдалу купівлю в середньому п'яти своїм знайомим, незадоволений – мінімум десяти;

- система управління відносинами з клієнтами підвищує якість обслуговування до 40%;
- витрати на залучення кожного нового клієнта до банку з підвищенням насичення ринку зростають, а витрати на збереження клієнтів залишаються невисокими;
- стійка клієнтська база забезпечує стабільність діяльності банку та сприяє зміцненню його конкурентоспроможності.

У зв'язку з цим розробка та впровадження конкретних практичних заходів, спрямованих на відновлення довіри до вітчизняної банківської системи, є необхідною умовою зміцнення стійкості банківського сектору, а також підвищення ролі фінансово-кредитної системи в стимулюванні збалансованого розвитку всіх галузей економіки.

Тимків А.О. та Маринчак Л.Р. [14, с. 223] зазначають, що з метою зміцнення довіри банкам необхідно підвищувати рівень обізнаності населення щодо своєї діяльності та ролі в суспільстві, у тому числі звертати увагу на соціальні проекти, які реалізують більшість банків. Для цього, крім публікації даних на офіційних сайтах, важливою є робота в напряму донесення інформації до пересічних громадян і забезпечення її вірного тлумачення. Це можливо здійснити шляхом безпосереднього спілкування представників банків з потенційними клієнтами. Провадження банківської діяльності, спрямованої на підвищення рівня фінансової грамотності населення, та участь у соціальних проектах сприяє поліпшенню банківського іміджу і, як наслідок, підвищенню довіри населення до банківської системи.

Коваленко В.В. [8] також зазначає, що можна стверджувати про вплив на формування депозитних ресурсів банків їх депозитної політики, соціальної відповідальності та фінансової грамотності населення (якщо враховувати чинники ринкової економіки без політичних рішень).

Концепція соціальної відповідальності з початку її зародження характеризувалася не тільки орієнтацією на благодійну і спонсорську діяльність окремих підприємств і організацій, але скоріше на більш широке бачення потреб і інтересів усіх можливих зацікавлених груп і суспільства в цілому. Ця ідея набуває все більшої популярності в банківському секторі України. Водночас, більшість комерційних банків обмежуються благодійною та спонсорською допомогою, тоді як багато інших можливих видів не вважаються важливими, рідко реалізуються або взагалі ігноруються (проведення уроків фінансової грамотності, організація бізнес-лагерів для молоді, в співпраці з місцевою владою проведення робіт з благоустрою територій, програми підвищення кваліфікації працівників, створення додаткових робочих місць, програми сприяння розвитку малого і середнього бізнесу, тощо).

Серед принципів соціальної відповідальності, які визначаються банками, слід виділити наступні [2, с. 109]:

1. Принцип відкритості і прозорості. Передбачає забезпечення прозорості фінансової звітності, виплату податків, офіційну заробітну плату працівника банку, відкритість і прозорість у стосунках з клієнтами, партнерами, співробітниками і представниками влади.
2. Принцип дотримання інтересів і потреб майбутніх поколінь з метою забезпечення стійкого розвитку. Банки приймають участь у вирішенні економічних, соціальних, екологічних проблем, які існують в нашому суспільстві.
3. Принцип ведення постійного діалогу із зацікавленими сторонами. З метою дотримання цього принципу постійно працюють над тим, щоб вчасно визначити інтереси і потреби зацікавлених сторін з метою покращення банківських послуг і соціальної діяльності, а також підвищення рівня довіри до банку.

В площині соціальної роботи комерційних банків важливою є відновлення довіри до них з боку вкладників. Низький рівень обізнаності громадян України щодо функцій та принципів роботи фінансових установ стає причиною формування певної недовіри до банкірів і банківської системи в цілому серед окремих верств суспільства. Так, при виборі інструментів заощаджень прислухаються до порад працівників фінансових установ лише 7,4 % опитаних. Найбільшою довірою банківські співробітники користуються у громадян 20-29 років (12,6 % опитаних цього віку орієнтуються на їх пропозиції). Найменше на рекомендації банкірів звертають увагу старше покоління. Вони в першу чергу прислухаються до членів своєї родини. Таким чином, окрім зовнішніх економічних факторів впливу на зміну настроїв учасників фінансового ринку, вагоме місце посідає «сарафанне радіо». Тут є декілька напрямів для покращення ситуації: підвищення рівня фінансової грамотності населення та, паралельно з цим, збільшення ступеня прозорості банківської діяльності [1, с. 20].

Підвищити рівень фінансової грамотності населення шляхом подальшої реалізації Програми підвищення фінансової грамотності населення, розроблення Стратегії з підвищення рівня фінансової грамотності населення України

та створення на офіційному сайті Національного банку розділу "Фінансова освіта". Відповідно до кращого світового досвіду необхідно здійснити інформаційне наповнення пропонованого розділу інструментами та матеріалами, спрямованими на підвищення фінансової обізнаності різних цільових груп (в ігровій формі, у формі презентацій і відеоматеріалів, анімаційних фільмів, інтерактивних ресурсів, брошур, порад, роз'яснень, керівництв, калькуляторів (інфляційний, заощаджень, розрахунку вартості банківських послуг), програм з ведення особистого бюджету. Взірцевими в цьому плані є офіційні сайти Федеральної резервної системи США, Європейського центрального банку тощо. З метою підвищення фінансової грамотності населення необхідно використовувати всі наявні інформаційні канали: телебачення, офіційний сайт НБУ, засоби масової інформації, друковану продукцію, різні форми навчання (тренінги, семінари, конкурси, презентації, екскурсії) тощо. Значну роль при цьому має відігравати протекціоністська комунікаційна політика НБУ та Уряду, яка повинна формувати в суспільстві "заощаджувально-інвестиційну" модель поведінки та систему цінностей, серед яких довгострокові банківські заощадження, інвестиційні вкладення, безготівкові роздрібні розрахунки мають стати раціональним свідомим вибором громадян [13].

Важливою передумовою ефективної діяльності монетарного регулятора є довіра до центрального банку. А завоювання довіри, в свою чергу, – одним із основних завдань його інформаційної політики. Довіра до монетарної влади має значний вплив на передбачуваність політики центрального банку, що виникає як результат взаємодії сукупності залежних факторів. Основним із них є розуміння стратегії грошово-кредитної політики. У випадку, коли стратегія центрального банку прозора і зрозуміла (тобто він чітко визначає цілі та методи політики), регулятор заслуговує довіру і ринок очікує, що його дії будуть співпадати із заявленими цілями [16, с. 91]. У своєму виступі стосовно нової ролі центральних банків Голова Ради Правління Національного банку Швейцарії Т. Джордан наголосив, що центральні банки повинні не лише декларувати свої наміри, а і виконувати і чітко обґрунтовувати їх необхідність. Грошово-кредитна політика повинна прозоро пояснюватись усім економічним суб'єктам та населенню. І Національний банк Швейцарії докладає значні зусилля, щоб побудувати з громадськістю ефективний діалог у цьому напрямі [21].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Довіра до банківської системи України за даними Інституту Геллапа [20] становить всього 28% і є однією з найнижчих у світі. Головна проблема полягає в тому, що пересічні громадяни не розуміють всіх процесів та перетворень, які відбуваються всередині банківського сектору. Дана ситуація підсилюється ще й зовнішніми чинниками – падінням рівня життя, наявністю інфляційних процесів, коливання курсів іноземних валют, підвищенням рівня безробіття, скороченням доходів населення тощо. Сьогодні одними з найважливіших завдань для відновлення довіри до вітчизняної банківської системи є підвищення фінансової грамотності населення, забезпечення відкритості банківської діяльності, розширення спектру банківських послуг та забезпечення їх доступності, активне застосування маркетингових технологій та комунікацій, підвищення іміджу банківських установ. Вагому роль у підвищенні довіри до банківських установ повинен відіграти Національний банк України в першу чергу з позицій посилення нагляду за діяльністю банківських установ для забезпечення їх стабільності та надійності. З цих позицій перспективи подальших досліджень полягають у вивченні досвіду зарубіжних країн щодо формування довіри до центральних банків з боку економічних суб'єктів.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Басадзе К.М. Відновлення довіри до банківської системи: міф чи реальність / К.М. Басадзе // Фінансовий простір. – 2015. - № 1 (17). – с. 18 – 22.

2. Башинський Т.В. Соціальна відповідальність банківського сектору України / Т.В. Башинський // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2014. – Вип. 25. – с. 104 – 110.

3. Вантух Т.З. Аксіологічна складова довіри до банківських вкладів / Т.З. Вантух // Фінансовий простір. – 2014. - № 3 (15). – с. 18 – 22.

4. Гриценко А.А. Внутрішня структура довіри / А.А. Гриценко // Економічна теорія. – 2010. - № 3. – с. 20 – 26.

5. Дощатов Ю. Голова Ради НБУ Богдан Данилишин: Рівень довіри до банків в 12% я вважаю занадто оптимістичним / Ю. Дощатов, І.Пальчевський [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://ukranews.com/ua/interview/1586-bogdan-danylyshyn-riven-doviry-do-bankiv-v-12-ya-vvazhayu-zanadto-optymistychnym

6. Другов О. Сучасні аспекти формування довіри населення до Національного банку України / О. Другов // Вісник НБУ. – 2013. - № 1. – с. 32 – 35.

7. Іоненко К.В. Довіра до фінансово-кредитних інституцій як фактор формування індивідуальних інвестиційних стратегій населення / К.В. Іоненко // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2010. - № 3 (9). – с. 74 – 79.

8. Коваленко В.В. Вплив депозитної політики на формування архітектоніки розвитку банків / В.В. Коваленко // Scientific Journal «ScienceRise». Економічні науки. – 2015. - № 3/3(8). – с. 78 – 81.

9. Лукін Д. Етичні аспекти бізнесу українських банків / Д.Лукін, Т. Мазило // Вісник НБУ. – 2004. - № 2. – с. 22 – 24.

10. Продан М.В. Творення простору довіри до банків в умовах подолання наслідків економічної кризи / М.В. Продан // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Випуск 12. – с.462 – 467.

11. Савлук М. Довіра населення як чинник ефективної банківської діяльності / М. Савлук // Вісник НБУ. – 2003. - № 8. – с. 8 – 10.

12. Селигман А. Проблема доверия / А. Селигман (пер. с англ.). – М.: Идея-Пресс, 2002. – 265 с.

13. Сомик А. Підвищення довіри до банків України / А. Сомик // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: [збірник наукових праць]. – 2014. – Випуск 38. – с. 250 – 257.

14. Тимків А.О. Вектори розвитку депозитної політики банків у контексті відновлення довіри до фінансово-кредитних установ в умовах економічної і політичної невизначеності / А.О. Тимків, Л.Р. Маринчак // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. – 2014. – Випуск 8. – с. 221 – 225.

15. Торяник Ж.І. Нові тенденції банківського маркетингу: вітчизняний і зарубіжний досвід / Ж.І. Торяник, К.В. Антимоник // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2013. - № 1. – с. 219 – 224.

16. Турчин Л. Є. Теоретичні аспекти формування довіри до банківської системи / Л. Є. Турчин // Економіка та держава. — 2012. — № 12. — с. 90–92.

17. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма (пер. с англ.). – М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 730 с.

18. Хілько А. Відродити Україну через довіру до банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://n-v.com.ua/vidroditi-ukra%D1%97nu-cherez-doviru-do-bankiv/

19. Чому рівень довіри до банків в Україні – один із найнижчих у світі? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.radiosvoboda.org/content/article/24993268.htm

20. Як відновити довіру до банків? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kyiv1.org/news/yak-vidnoviti-doviru-do-bankiv-043152/

21. Are central banks doing too much? [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www. snb.ch/en/mmr/speeches/id/ref_20141009_jpd.

22. Bagelot Walter. Lombard Street: A Description of the Money Market [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http\\:oll.libertyfund.org/simple.phd?id=128

23. Coleman J. Foundations of Social Theory. – Cambridge, Mass. Belknap Press of Harvard University Press, 1990. – 993 p.

24. Pixley Joycelyn. Emotions in Finance: Distrust and Uncertainty in Global Markets. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.

REFERENCES

1. Basadze, K.M., (2015). Vidnovlennya doviry do bankivs′koyi systemy: mif chy real′nist′ [Restoring confidence in the banking system: myth or reality]. *Finansovyy prostir. – Financial space,* 1 (17), 18 – 22 [in Ukrainian].

2. Bashyns′kyy, T.V., (2014). Sotsial′na vidpovidal′nist′ bankivs′koho sektoru Ukrayiny [Social responsibility of the banking sector Ukraine] *Naukovi pratsi Kirovohrads'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky.- Scientific Papers of Kirovograd National Technical University. Economic since.* Issue 25. 104 – 110 [in Ukrainian].

3. Vantukh, T.Z., (2014). Aksiolohichna skladova doviry do bankivs′kykh vkladiv [Axiological component of confidence in bank deposits]]. *Finansovyy prostir. – Financial space,* 3 (15), 18 – 22 [in Ukrainian].

4. Hrytsenko, A.A., (2010). Vnutrishnya struktura doviry [The internal structure of confidence] *Ekonomichna teoriya. – Economics*, 3. 20 – 26 [in Ukrainian].

5. Doshchatov, YU., & Pal′chevs′kyy, I. Holova Rady NBU Bohdan Danylyshyn: riven′ doviry do bankiv v 12% ya vvazhayu zanadto optymistychnym [Bohdan Danylyshyn NBU Chairman: Confidence in banks at 12%, I think too optimistic]. Retrieved from http://ukranews.com/ua/interview/1586-bogdan-danylyshyn-riven-doviry-do-bankiv-v-12-ya-vvazhayu-zanadto-optymistychnym [in Ukrainian].

6. Druhov, O. (2013). Suchasni aspekty formuvannya doviry naselennya do Natsional′noho banku Ukrayiny [Modern aspects of public confidence in the National Bank of Ukraine] *Visnyk NBU. – Bulletin of the NBU*, 1, 32 – 35 [in Ukrainian].

7. Ionenko, K.V. (2010). Dovira do finansovo-kredytnykh instytutsiy yak faktor formuvannya indyvidual′nykh investytsiynykh stratehiy naselennya [Confidence in the financial and credit institutions as a factor of individual investment strategies for population] *Visnyk Universytetu bankivs'koyi spravy NBU. – Bulletin of the University of banking NBU*, 3 (9), 74 – 79 [in Ukrainian].

8. Kovalenko, V.V. (2015). Vplyv depozytnoyi polityky na formuvannya arkhitektoniky rozvytku bankiv [Impact on deposit policy formation architectonics of banks]. *Scientific Journal «ScienceRise». Ekonomichni nauky. – Scientific Journal «ScienceRise». Economic Sciences*, 3/3(8), 78 – 81[in Ukrainian].

9. Lukin, D. (2004). Etychni aspekty biznesu ukrayins′kykh bankiv [Ethical aspects of Ukrainian banks business]. *Visnyk NBU. – Bulletin of the NBU*, 2, 22 – 24 [in Ukrainian].

10. Prodan, M.V. (2016). Tvorennya prostoru doviry do bankiv v umovakh podolannya naslidkiv ekonomichnoyi kryzy [Creating space of confidence in banks in overcoming the economic crisis]. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky. – Global and national economic problems.* Issue12,462 – 467 [in Ukrainian].

11. Savluk, M. (2003). Dovira naselennya yak chynnyk efektyvnoyi bankivs′koyi diyal′nosti [Public confidence as a factor of effective banking] *Visnyk NBU. – Bulletin of the NBU.* 8, 8 – 10 [in Ukrainian].

12. Selyhman, A. (2002). *Problema doveryya [The problem of confident]* Moscow:, Ydeya-Press. [in Russian].

13. Somik, A. (2014). Pídvishchennya dovíri do bankív Ukraĭni [Increased confidence in banks Ukraine] Problemi í perspektivi rozvitku bankívs'koĭ sistemi Ukraĭni: [zbírnik naukovikh prats']. – Problems and prospects of the banking system of Ukraine [collection of research papers] Issue 38. 250 – 257 [in Ukrainian].

14. Tymkiv, A.O., & Marynchak, L.R. (2014). Vektory rozvytku depozytnoyi polityky bankiv u konteksti vidnovlennya doviry do finansovo-kredytnykh ustanov v umovakh ekonomichnoyi i politychnoyi nevyznachenosti [Vectors of deposit policy banks in the context of restoring confidence in the financial institutions in the economic and political uncertainty]. *Naukovyy visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu. Seriya Ekonomichni nauky. – Scientific Bulletin of Kherson State University. Series economics.* Issue 8. 221 – 225 [in Ukrainian].

15. Toryanyk, Zh.I. (2013) Novi tendentsiyi bankivs′koho marketynhu: vitchyznyanyy i zarubizhnyy dosvid [New trends in bank marketing, domestic and foreign experience] *Visnyk Universytetu bankivs'koyi spravy NBU. – Bulletin of the University of banking NBU.* 1. 219 – 224 [in Ukrainian].

16. Turchyn, L.Ye. (2012). Teoretychni aspekty formuvannya doviry do bankivs′koyi systemy [Theoretical aspects of confidence in the banking system] *Ekonomika ta derzhava. — Economy and the State.* 12. 90–92 [in Ukrainian].

17. Fukuyama F. (2004). *Doverye. Sotsyal'nye dobrodetely y put' k protsvetanyyu [Confidence. Social virtues and the path to prosperity]*. Moscow: OOO «Yzdatel′stvo AST»: ZAO NPP «Ermak».. [in Russian].

18. KHíl'ko A. Vídroditi Ukraĭnu cherez dovíru do bankív [Ukraines revive from confidence in banks]. Retrieved from http://n-v.com.ua/vidroditi-ukra%D1%97nu-cherez-doviru-do-bankiv/ [in Ukrainian].

19. Chomu riven′ doviry do bankiv v Ukrayini – odyn iz naynyzhchykh u sviti? [Why is the level of confidence in banks in Ukraine - one of the lowest in the world?]. (n.d.) *radiosvoboda.org.* Retrieved from http://www.radiosvoboda.org/content/article/24993268.htm [in Ukrainian].

20. Yak vidnovyty doviru do bankiv? [How to restore confidence in banks?] (n.d.) *kyiv.org.* Retrieved from http://kyiv1.org/news/yak-vidnoviti-doviru-do-bankiv-043152/[in Ukrainian].

21. Are central banks doing too much? (n.d.) *snb.ch* Retrieved from http://www. snb.ch/en/mmr/speeches/id/ref_20141009_jpd.

22. Bagelot Walter. Lombard Street: A Description of the Money Market (n.d.) *oll.libertyfund.org.* Retrieved from http\\:oll.libertyfund.org/simple.phd?id=128

23. Coleman J. Foundations of Social Theory. – Cambridge, Mass. Belknap Press of Harvard University Press, 1990. – 993 p.

24. Pixley Joycelyn. Emotions in Finance: Distrust and Uncertainty in Global Markets. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.

Одержано 15.03.2017 р.

УДК 336.71

Хуторна М.Е.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ТЛУМАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ МАКРО- ТА МІКРОРІВНЕВИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

У статті представлено результати дослідження економічного змісту поняття фінансової стабільності макро- та мікрорівневих систем. Узагальнено перелік характеристик, які описують та розкривають складну природу фінансової стабільності. У роботі представлено видову структуру поняття стабільності національної економіки та місце фінансової стабільності у ній; виділено базові ознаки фінансової стабільності економічної системи будь-якого рівня, що дозволило уточнити зміст досліджуваного поняття, а також розробити його класифікацію. Також у статті представлено авторське тлумачення поняття «фінансова стабільність кредитної установи».

Ключові слова: *фінансова стабільність, класифікація видів фінансової стабільності, фінансова стабільність кредитної установи.*

Постановка проблеми. Стабільність в економічній теорії є складним, агрегованим, багатоаспектним поняттям, яке має глибинні історичні корені. Так, меркантилісти запорукою економічної стабільності, яку асоціювали із загальносуспільним благополуччям, визначали торгівлю; фізіократи вважали, що ключем до стабільності є виробництво та природні багатства, що було розширено та поглиблено технократами. Сучасною фінансовою наукою стабільність економіки розглядається з позиції теорії економічної рівноваги та економічних циклів. З кінця XX ст. у центрі уваги всієї світової громади постає питання забезпечення фінансової стабільності, яка є домінуючим фактором стабільності економічної системи будь-якого порядку. Як слушно зауважує О. І. Барановський, це пояснюється тим, що у сучасних умовах вплив геофінансів, світових фінансових систем на окремо взяту державу переходить на якісно інший рівень. З урахуванням панівного становища, що займає фінансова складова в сучасній економіці, можна характеризувати останню як економіку, що керується в основі своїй фінансовим чином, через фінансові механізми, за допомогою фінансових важелів і стимулів й у фінансових цілях [1, с. 245].

Поштовхом до дослідження економічного змісту фінансової стабільності та процесу її забезпечення стала криза в країнах Східної Азії та пострадянського простору в кінці 90-х років XX ст., а точніше їх новоутворена здатність до швидкого поширення на економіки інших країн під впливом активного зростання фінансової сфери, особливо у результаті розвитку інформаційних та комунікаційних технологій, а також глобалізаційних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Однією з перших фундаментальних праць, присвячених вивченню теорії фінансової стабільності, є праця Х. Мінскі «*Financial Stability Revisited: The Economics of Disaster»* [2], теоретичні положення якої були у подальшому поглиблені та оприлюднені в основній праці науковця *«The Financial Instability Hypothesis»* [3]. Також, вагомий науковий внесок у розвиток методології фінансової нестабільності зробили Е. Крокет (*A. Crockett*), Р. Фергюсон (*R. W. Ferguson, Jr.),* Е. Лардж (*A. Large*), Ф. Мишкін (*F. Mishkin*), А. Шварц (*A. J. Schwartz*), Е. Девіс (*E. Ph. Davis*), Г. Дж. Шиназі (*G. J. Schinasi*), Т. Вейсер (*Th. Wieser*). Серед вітчизняних науковців необхідно відмітити науковий доробок О.І. Барановського, Я.В. Белінської, В.П. Биховченка, О.Д. Вовчак, В.М. Гейця, А.Я. Кузнєцової, В. І. Міщенка, Л.О. Примостки, Т.С. Смовженко, Т.Є. Унковської, та ін., які досліджують рушійні чинники зародження та розгортання світових фінансово-економічних криз, обґрунтовують механізм забезпечення фінансової стабільності економіки та макроекономічної стабільності загалом, працюють над розробкою науково-методичних методів своєчасного прогнозування, попередження та пом'якшення кризових явищ. Незважаючи на численні змістовні дослідження даної проблематики, відсутнім є єдине розуміння даного поняття, а по-друге, недостатньо уваги приділяється питанням вивчення фінансової стабільності окремих інституцій фінансового посередництва і, насамперед, кредитних установ, що набуває виключної актуальності в умовах сучасних трансформаційних процесів національного фінансового сектору.

Формулювання цілей статті. Метою наукової статті є поглиблення змісту поняття

© **Хуторна Мирослава Емілівна,** к.е.н, доц., докторант ДВНЗ «Університет банківської справи», м. Київ, e-mail: lmiroslava7@gmail.com

фінансової стабільності з позиції макро- та мікрорівневих економічних систем, удосконалення її класифікації.

Опис основного матеріалу дослідження. У першу чергу відмітимо, що фінансова стабільність є однією зі складових економічної стабільності та стабільності економіки загалом. Так, Ячменьова В. М. виділяє такі види економічної стабільності економіки: фінансова, валютна, політична, законодавча, стратегічна, інноваційна [4, с. 95]. Ми не погоджуємося з віднесенням політичної та законодавчої стабільності до економічної, оскільки вважаємо їх самостійними підвидами загальної стабільності економіки. З іншого боку, на нашу думку, валютна стабільність є вторинною по відношенню до фінансової стабільності. Також, дискусійним є виділення такого виду стабільності як стратегічна, оскільки, це є внутрішньою характеристикою самого поняття та є присутньою у будь-якій її формі прояву. Поряд з цим у науковій літературі також виділяють інвестиційну, зовнішньоторговельну, інформаційну, ресурсну, кадрову та екологічну стабільність [5]. Ураховуючи все вищезазначене пропонуємо на розгляд видову структуру поняття стабільності національної економіки та місце фінансової стабільності у ній (рис. 1).

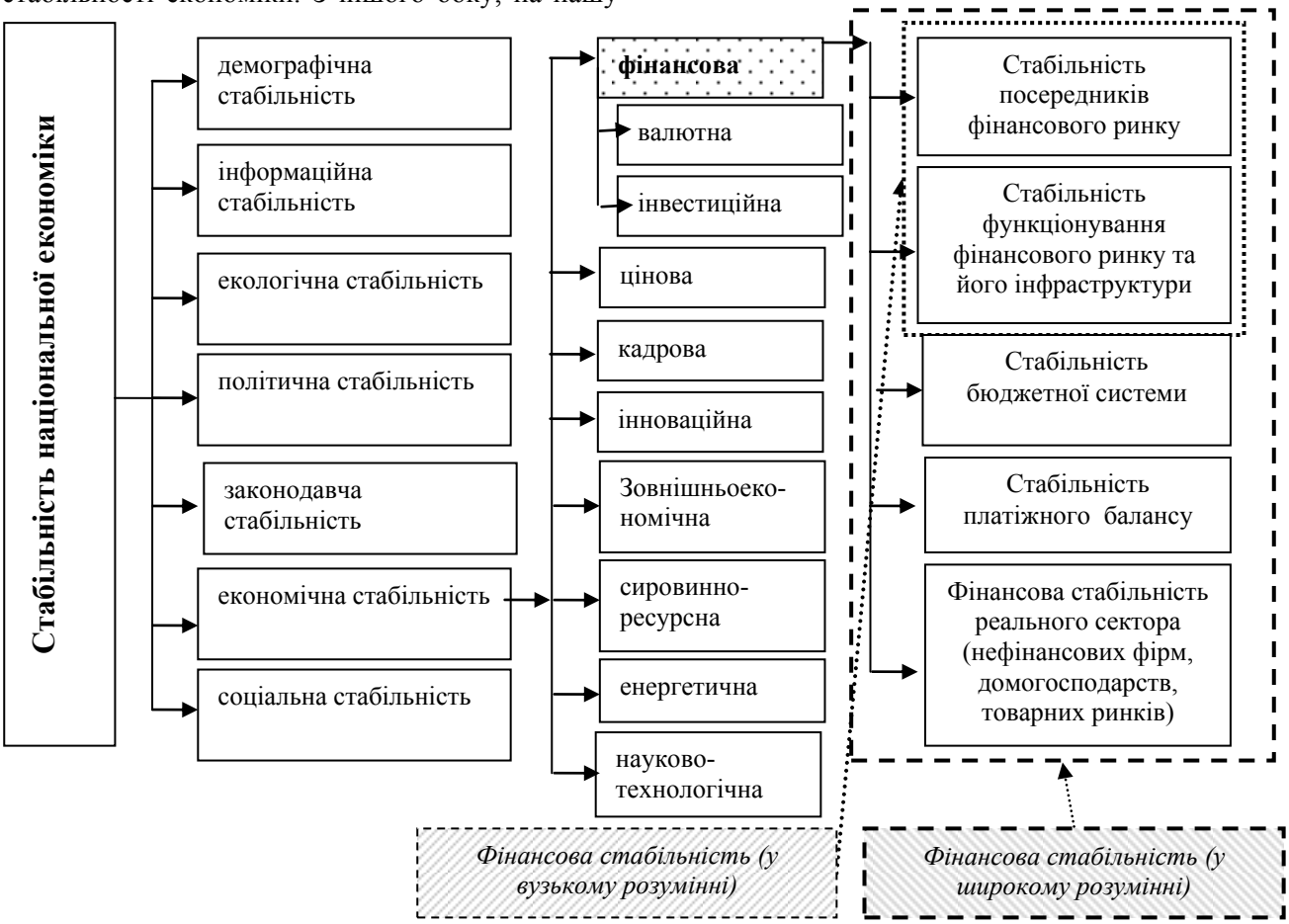


Рис. 1. Фінансова стабільність у структурі стабільності національної економіки*

** Розроблено автором з урахуванням [4; 5]*

Поняття фінансової стабільності сучасною фінансовою наукою вивчається, у першу чергу, з позицій фінансової системи (як у широкому, так і вузькому тлумаченні, що представлено на рис. 1), однак також мають місце її дослідження у контексті окремих підсистем фінансової системи, зокрема це фінансова стабільність банківської системи, страхової системи, а також на мікрорівні – фінансова стабільність кредитних установ (насамперед банків). У даному контексті слушним є зауваження Унковської Т.Є. про відсутність цілісної теорії фінансової стабільності та, зокрема, універсального сутнісного операційного визначення терміну «фінансова стабільність». Також погоджуємося з думкою науковця про «існування «методологічної прірви» між розумінням макрофінансової стабільності та фінансової стабільності на мікрорівні (на рівні банку, підприємства тощо)» [6, с. 20-21].

Узагальнення наукової думки щодо тлумачення терміну «фінансова стабільність» зарубіжними дослідниками представлено у праці П. Смага (*P. Smaga*). Науковець виділив шість характеристик, які більшістю науковців

використовуються для розкриття економічного змісту фінансової стабільності, а саме (*проранжовано за частотою згадувань у порядку спадання*): виконання основних функцій фінансової системи; стійкість до шоків; вплив на реальну економіку; ефективний перерозподіл ресурсів, тобто виконання функції фінансового посередництва; стабільність цін на фінансові активи; тісний взаємозв'язок між структурними елементами фінансової системи [7, с. 16].

Варто зауважити, що наділення фінансової стабільності ознакою стабільності цін на фінансові активи насамперед характерно для науковців, які вивчають дане поняття з позицій фінансової нестабільності. При цьому така характеристика як оцінка, розподіл та управління очікуваними фінансовими ризиками, на чому наголошує у своїх працях один з провідних дослідників фінансової стабільності Г.Дж. Шиназі, не знайшла широкої підтримки серед інших науковців як самостійна ознака поняття. Зауважимо, що саме Г.Дж. Шиназі був одним з першим, хто обґрунтував практичну доцільність дослідження властивостей фінансової стабільності (а не нестабільності) з метою уможливлення формування ефективної політики управління нею з боку органів державного управління. Також він наголосив, що подібний підхід є особливо актуальним для країн з недосконалою фінансовою системою [8, с. 3].

Для вітчизняної та російськомовної академічної громади у більшій мірі характерним є прямий підхід до розкриття поняття фінансової стабільності. Найбільш часто вживаними характеристикками поняття фінансової ста більності є (табл. 1): протистояння шокам (*9 згадувань*); ефективне виконання своїх функцій (як посередницької, так і щодо забезпечення нормального перебігу економічних процесів у державі) (*8 згадувань*); попередження поширення негативних проявів на реальну економіку (*4 згадування*); стійкість компонент фінансової системи (*4 згадування*); динамічний стан фінансової рівноваги (*3 згадування*).

Таблиця 1

Порівняльний аналіз дефініцій поняття «фінансова стабільність фінансової системи»*

(у хронологічному порядку)

Автор/Ознака поняття	стійкий (динамічний) розвиток	стійкий стан	динамічний стан фінансової рівноваги	ефективне виконання функцій	задовільний фін. стан фін. установ	стійкість компонент системи	протистояння шокам	попередження поширення на економіку	збалансоване функціонування (відсутність диспропорцій)	здатність системи	стан системи	довіра до фінансових посередників	врахування часової компоненти
Вовченко Н. Г. (2006)				+[1]			+						
Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. (2007)	+								+				
Севрук В. Т. (2007)				+						+			+
Бахолдін А. А. (2007)				+						+			+
Унковська Т. Є. (2009)			+				+						+
Бурлачков В. (2009)					+	+							
Белінська Я. В. (2010)			+				+						+
Каллаур П. В. (2010)				+[1]		+	+	+		+			
Авторський колектив НІСД (2011)				+[1]						+			
Корміліцина І. Г. (2011)				+			+	+			+		
Лазня А. В. (2011)			+			+							+
Пшик Б. І. (2013)		+		+		+	+	+				+	
Гирба О. О. (2013)							+	+	+				
Коріньок Я. О. (2015)				+			+				+		+
Єрмолаєв Є. А., Завьялов Ю. С. (2015)							+						
Кількість згадувань (з 15 можливих)	*1*	*1*	*3*	*8*	*1*	*4*	*9*	*4*	*2*	*4*	*2*	*1*	*6*

Примітка: 1 - окрім посередницької функції, також мається на увазі забезпечення нормального перебігу економічних процесів у державі

** Складено автором*

Загалом, проведений аналіз дозволив виокремити кілька напрямів, відповідно до яких:

1. Фінансова стабільність трактується як здатність фінансової системи протистояти негативним внутрішнім та зовнішнім шокам за одночасного ефективного виконання своїх основних функцій.

2. Фінансова стабільність розглядається як стійкість компонент фінансової системи, яка тлумачиться у вузькому розумінні.

3. Фінансова стабільність розкривається як режим функціонування економічної системи, що перебуває у динамічному стані фінансової рівноваги.

Окремо потрібно зауважити на акцентуванні Пшиком Б. І. на такій важливій ознаці фінансової стабільності як довіра до фінансово-кредитних установ, на яку звертали увагу у своїх працях, Е. Крокет, М. Фут (*Michael Foot*) та Е. Лардж. Останній зазначає, що «у широкому сенсі фінансова стабільність має визначатися з позицій забезпечення довіри до фінансової системи» [9, с. 2]. М. Фут довіру до фінансових інституцій та ринків визначає як одну з ключових ознак фінансової стабільності [10, с. 2]. Також на довірі до фінансових інституцій як характеристиці стабільності фінансової системи, наголошують російські дослідники Морозова І.А. та Сахабутдінова Л.Р. [11, с. 858], однак, як правило, дана характеристика не включається науковцями до базового переліку компонент стабільності фінансової системи. Це підтверджується науковими результатами К. Албулеску (*Claudiu Albulescu*), К. Брезніка (*Kristijan Breznik*) та В. Дермола (*Valerij Dermol*) [12, с. 946], які досліджували контент 145 зарубіжних наукових праць, присвячених фінансовій стабільності за період 1987-2015 рр. та виділили 31 поняття, які найчастіше вивчаються дослідниками у межах даної проблематики, серед яких немає поняття довіри. Подібне ігнорування вважаємо суттєвим методологічним недоліком теорії фінансової стабільності та відносимо довіру до фундаментальних компонент її забезпечення. Поряд з цим необхідно звернути увагу, що вітчизняні та російські науковці, досліджуючи питання фінансової стабільності банківської системи як один з визначальних факторів виділяють її надійність (табл. 2).

Таблиця 2

Порівняльний аналіз дефініцій поняття «фінансова стабільність банківської системи»*

(у хронологічному порядку)

Автор/Ознака поняття	стійка рівновага	ефективне виконання функцій	стійкість компонент системи	протистояння внутрішнім і зовнішнім шокам	здатність системи	стан системи	надійність	врахування часової компоненти	платоспроможність
Ларіонова І. В. (2001)	+			+	+		+	+	
Барановський О. І. (2007)	+			+	+		+	+	
Василенко В. В. (2007)			+			+			
Авторський колектив Центру наукових досліджень НБУ (2011)	+	+		+		+	+	+	
Погореленко Н. П. (2011)		+		+	+				
Бєленька Г. В. (2011)		+	+	+		+	+		+
Кияк А. Т. (2016)		+		+					
Лавренюк В. В. (2016)		+		+	+			+	
Кількість згадувань (з 8 можливих)	*3*	*5*	*2*	*7*	*4*	*3*	*4*	*4*	*1*

**Складено автором*

На нашу думку, фінансова надійність банку – це такий стан банківської установи, який формує упевненість клієнтів, службовців, акціонерів у його платоспроможності в умовах стабільного внутрішнього і зовнішнього середовища, тобто є «зрізом» фінансового стану банку на певну дату, зваженого на рівень довіри до нього з боку суб'єктів економічних відносин, які перебувають у безпосередніх відносинах з банком. Щодо фінансової стабільності як на макро-, так і мікрорівні, то на неї впливає інститут довіри загалом, суб'єктний склад якого виходить за межі безпосередніх учасників відносин. Так, наприклад, неплатоспроможність системоутворюючого банку, або окремі рішення регулятора, які не знаходять підтримки у суспільстві, або

провокують занепокоєння громади, можуть різко знизити рівень довіри до інших, навіть ефективно функціонуючих банків та вплинути на їх фінансову стабільність. Тому вважаємо, що визначальною рисою фінансової стабільності є не надійність, а довіра, яка може проявлятися і як внутрішній (на рівні надійності), так і зовнішній фактор. При цьому надійність, у тому числі фінансова надійність, є характеристикою окремої фінансово-кредитної установи, а не фінансової системи та її підсистем.

Рухаючись від загального до конкретного розглянемо підходи до тлумачення фінансової стабільності на мікрорівні. Однак перш за все варто відмітити існування наукової думки, що фінансова стабільність є характеристикою системи (фінансової, банківської), але не фінансово-кредитних установ, щодо яких пропонується вживати виключно термін «фінансова стійкість» [13, с. 55]. У даному випадку, кредитна установа розглядається як елемент кредитної системи, якому не притаманна така системна ознака як стабільність. На нашу думку, кредитна установа, як і будь-який фінансовий посередник, є складною динамічною системою та підсистемою системи більш високого порядку (кредитна установа – кредитна система; страхова компанія – страхова система; пенсійний фонд – пенсійна система) та зберігає за собою таку властивість як стабільність.

Зауважимо, що одне з перших визначень поняття стабільності банку в російськомовній економічній літературі належить Юданову А.Ю., який тлумачить її як «здатність опинитися у привілейованому, відносно менш уразливому положенні під час кризи та здатність їх переборювати» [14, с. 74]. Зміст даного поняття тлумачився науковцем у контексті дослідження міжнародних монополій, що й пояснює його вузьку направленість.

Дзюблюк О. В. та Михайлюк Р. В. стабільний розвиток банку визначають як «спроможність комерційного банку з плином часу і з певною швидкістю забезпечити зменшення непередбачуваних втрат, а також динамічний, поступальний рух банку в межах визначеної стратегії в умовах конкурентного ринку» [15, с. 31]. При цьому стійкість банку науковці пов’язують зі здатністю витримувати максимальний рівень непередбачуваних втрат за одночасного збереження стану ефективного (прибуткового) функціонування. Тобто, науковці розділяють поняття стійкості та стабільності на підставі рівня якості системи менеджменту банку, яка у випадку його стабільності забезпечує зниження чутливості стану банку до негативних факторів середовища. Дослідники також акцентують увагу на такій ознаці стабільності банку, як його розвиток згідно із затвердженою стратегією.

На думку Панова Д. В., фінансова стабільність – це «збалансований та одночасно динамічний ***стан***, що відображає здатність кредитної організації його відтворювати в умовах змінного середовища» [16, с. 193]. Тобто, автор розкриває дане поняття як здатність кредитної установи забезпечувати стан динамічної рівноваги у часі, не акцентуючи, при цьому виключно на фінансовій складовій. На думку Головко О. Г., – це «здатність банку зберігати рівноважний стан протягом визначеного часу у розрізі ***окремих напрямів його фінансових відносин***, проявом чого слід вважати припустиме відхилення від лінії тренду обраного показника у часі, за яким визначається збалансований стан банку та узагальнюються кількісні значення такої стабільності» [17, с. 3]. Схожу думку висловлює Фалюта А. В., трактуючи поняття як «системну інтегральну характеристику, що відображає здатність банківської установи зберігати протягом тривалого періоду часу у визначених межах значення ***всіх фінансових параметрів системи***» [18, с. 8]. Тобто дослідники наголошують саме на фінансових відносинах кредитної установи, якість яких визначає рівень її фінансової стабільності. Поряд з цим нефінансові компоненти діяльності фінансового посередника (кадрові, організаційно-управлінські, технологічні, інформаційно-аналітичні) є важливими внутрішніми важелями у процесі забезпечення фінансової рівноваги.

Дискусійним, на нашу думку, є сприйняття фінансової стабільності як абсолютної характеристики кредитної установи, тобто такої, що стосується «всіх фінансових параметрів». Виходячи з того, що фінансова стабільність – це в першу чергу, здатність економічної системи (як макро-, так і мікрорівневої) до виконання ***своїх основних функцій***, тому першочерговим завданням є забезпечення рівноважного стану за тими фінансовими параметрами, які уможливлюють реалізацію вищезазначеного в умовах внутрішніх та зовнішніх шоків.

У свою чергу, Л. О. Примостка звертає увагу на таку ознаку фінансової стабільності будь-якої економічної системи як «відповідність результатів її поточної діяльності довгостроковим стратегічним цілям розвитку» [19, с. 148]. При цьому, науковець уточнює, що результати діяльності також повинні відповідати стратегічній меті системи вищого рівня. Повністю розділяємо дану думку та вважаємо виконання даної умови – ієрархічної

підпорядкованості результатів діяльності стратегічним цілям розвитку економічних систем різних рівнів – є основою забезпечення фінансової стабільності економіки країни.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проведений аналіз дозволив виділити такі ознаки фінансової стабільності економічної системи будь-якого рівня:

1) здатність до стійкого розвитку в часі у певному допустимому діапазоні відхилень від заданої траєкторії, яка підпорядкована визначеному напряму розвитку системи вищого порядку, тобто здатність системи перебувати у динамічній фінансовій рівновазі протягом часу;

2) наявність достатнього запасу міцності, який дозволяє як протистояти (у випадку короткострокових проявів), так і адаптуватися (у випадку довгострокових) до негативних зовнішніх та внутрішніх шоків протягом часу;

3) здатність до безперебійного та ефективного виконання своїх основних функцій, тобто тих, які визначають зміст даної економічної системи та її призначення, незважаючи на зовнішні та внутрішні шоки;

4) здатність до запобігання поширенню внутрішніх шоків на стабільність системи вищого порядку.

У широкому розумінні *фінансова стабільність економічної системи* – це її здатність до стійкого розвитку у часі у певному допустимому діапазоні відхилень від заданої траєкторії, що дає змогу безперебійно та ефективно виконувати свої основні функції щодо акумулювання, розподілу, перерозподілу та використання фінансових ресурсів, забезпечуючи відповідність поточних результатів функціонування стратегічним цілям розвитку економічної системи, шляхом її протистояння та адаптації до негативних ендогенних та екзогенних шоків.

На підставі проведеного аналізу вважаємо за доцільне класифікувати види фінансової стабільності за такими ознаками: *суб'єкт, характер поширення, характер та стан економіки, рівень забезпечення, стан стабільності, її реальність, тривалість періоду дії, ступінь забезпечення, реакція на зміну зовнішнього середовища, мета забезпечення* (табл. 3).

Таблиця 3

Класифікація видів фінансової стабільності*

Класифікаційна ознака	**Види фінансової стабільності**
Суб'єкт	Країни, регіону, економіки, фінансової системи, бюджетної системи, банківської системи, страхової системи, платіжного балансу, реального сектору, фінансового ринку, фінансової інфраструктури, фінансового посередника (кредитної установи, страхової компанії, пенсійного фонду, інвестиційного фонду), підприємства, домашнього господарства
Характер поширення	Локальна, національна, міжнародна, глобальна; мега-, мета-, макро-, мезо-, мікрорівня
Характер економіки	В умовах ринкової економіки, адміністративно-командної економіки, інформаційної економіки, тіньової економіки, легальної економіки
Стан економіки	В умовах тривалого економічного піднесення, у передкризових, посткризових умовах
Рівень забезпечення	Абсолютний, високий, задовільний рівень
Стан стабільності	Поточна, прогнозна
Реальність	Дійсна, уявна
Тривалість періоду дії	Короткострокова, середньострокова, довгострокова; безперервна, періодична (ситуативна), тимчасова
Ступінь забезпечення	Забезпечена, незабезпечена
Реакція на зміну зовнішнього середовища	Випереджувального характеру, адаптивна
Мета забезпечення	Спрямована на забезпечення стабільності посередників фінансового ринку; уникнення системної фінансової кризи, забезпечення відсутності надмірної волатильності фінансових ринків, ефективного управління фінансовими ризиками в економіці, подовження економічних циклів

** Розроблено автором*

Запропонована класифікація дозволяє усвідомити та у подальшому практично реалізувати диференційований підхід до вибору механізмів забезпечення фінансової стабільності залежно від конкретних параметрів, що й обґрунтовує її практичну значущість.

У свою чергу, під *фінансовою стабільністю кредитної установи* розуміємо її здатність до передбачуваного розвитку відповідно до

стратегічної мети впродовж тривалого часу, перебуваючи у динамічному стані фінансової рівноваги та забезпечуючи безперебійне та ефективне виконання функції фінансового посередництва, насамперед у розрахунках та щодо акумулювання та перерозподілу кредитних ресурсів, а також формування запасу міцності, що дає змогу абсорбувати зовнішні та внутрішні шоки, запобігати їх негативному впливу на кредитну систему та економіку загалом.

Вважаємо, що окрема кредитна установа має потенціал до фінансової стабільності, якщо її запас міцності здатний повністю покрити очікувані та неочікувані фінансові втрати внаслідок дії ендогенних та екзогенних шоків. Чим більшою є різниця між запасом міцності та ймовірними втратами у результаті впливу шоків, тим ближчим є положення кредитної установи до рівня абсолютної фінансової стабільності, яку розуміємо як стан установи, з якого вона не переходить у стан фінансової кризи за жодних внутрішніх та зовнішніх шоків та виконує всі свої функції у повному обсязі та з максимальною ефективністю. Даний рівень фінансової стабільності є еталонним гіпотетичним станом установи, яка в реальності постійно знаходиться у стані відхилення від нього.

Вважаємо, що базовими фінансовими характеристиками рівня достатності запасу міцності, а отже, і фінансової стабільності кредитної установи є рівень її ліквідності, платоспроможності, капіталізації, якості активів та зобов'язань, збалансованості активів та зобов'язань за строками та валютою, дохідності та прибутковості, фінансової надійності та фінансової стійкості. Поряд з цим, на фінансову стабільність кредитної установи також впливають і нефінансові внутрішні та зовнішні чинники. Це знайде своє розкриття у подальших наукових дослідженнях, присвячених питанням формування системи забезпечення фінансової стабільності кредитних установ.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Барановський О. І. Філософія безпеки : монографія : у 2 т. / О. І. Барановський. – Т. 1. – К. : УБС НБУ, 2014. – 831 с.

2. Minsky H. P. Financial Stability Revisited: The Economics of Disaster [Electronic resource] / H. P. Minsky // Board of Governors of the Federal Reserve System, Reappraisal of the Federal Reserve Discount Mechanism, Washington, D.C, 1972. – 87 p. – Available at : https://fraser.stlouisfed.org/files/docs/historical/federal%20reserve%20history/discountmech/fininst_minsky.pdf

3. Minsky H.P. The Financial Instability Hypothesis [Electronic resource] / H.P. Minsky // The Jerome Levy Economics Institute of Bard College. – Working Paper № 74. – 1992. – 10 p. – Available at : http://www.levyinstitute.org/pubs/wp74.pdf.

4. Ячменьова В. М. Економічна стабільність: сутність та форми вияву / В. М. Ячменьова // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2012. – № 24 (ІІ). – С. 94-99.

5. Муталимов В. А. Макроэкономическая стабильность как основная цель обеспечения экономической безопасности страны [Электронный ресурс] / В. А. Муталимов. // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 6. – Режим доступа : http://cyberleninka.ru/article/n/makroekonomicheskaya-stabilnost-kak-osnovnaya-tsel-obespecheniya-ekonomicheskoy-bezopasnosti-strany.

6. Унковська Т. Є. Системне розуміння фінансової стабільності: розв'язання парадоксів / Т. Є. Унковська // Економічна теорія. – 2009, - №1. – С. 14-33.

7. Smaga P. Assessing Involvement of Central Banks in Financial Stability [Electronic resource] / P. Smaga. - Center for financial stability, Policy paper, New York, 2013. – 64 p. – Available at : http://www.centerforfinancialstability.org/research/Assessing_052313.pdf

8. Schinasi G. Defining Financial Stability [Electronic resource] / Garry J. Schinasi // IMF Working Paper. - WP/04/187 . – 2004. – 19 p. – Available at : https://pdfs.semanticscholar.org/ef31/bd3236697c658746235e96ab920488ad5a3a.pdf

9. Large A. Financial Stability: Maintaining Confidence in a Complex World [Electronic resource] / Large A. // Speech at City of London Central Banking Conference (National Liberal Club, 17 November 2003). - London: Bank of England. – Available at : http://www.bankofengland.co.uk/archive/Documents/historicpubs/speeches/2003/speech205.pdf.

10. Foot M. What is 'Financial Stability' and How Do We Get It? [Electronic resource] / M. Foot // The Roy Bridge Memorial Lecture. - United Kingdom: Financial Services Authority, 2003. – Available at : http://www.bankofengland.co.uk/archive/Documents/historicpubs/speeches/2003/speech205.pdf.

11. Morozova I. A. Financial Stability Concept: Main Characteristics and Tools [Electronic resource] / I.A. Morozova, L. R. Sahabutdinova // World Applied Sciences Journal. – 2013. – № 22 (6). – pp. 856-858. – Available at : http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.388.2058&rep=rep1&type=pdf.

12. Albulescu C. What We Understand By Financial Stability: Text Analysis With Network Approach [Electronic resource] / C. Albulescu, K. Breznik, V. Dermol // International Journal of Management, Knowledge and Learning. – 2016. – pp. 943-951. – Available at : http://www.toknowpress.net/ISBN/978-961-6914-16-1/papers/ML16-191.pdf.

13. Лавренюк В. В. Системно важливі банки та їх вплив на стабільність банківської системи / В.В. Лавренюк– Дис. … к.е.н. – 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит. – К. : Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана, 2016. – 232 с.

14. Юданов А. Ю. Секреты финансовой устойчивости международных монополий / А. Ю. Юданов. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 204 с.

15. Дзюблюк О. В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи : монографія / О. В. Дзюблюк, Михайлюк Р. В. – Тернопіль : Тернопільський національний економічний університет, 2009. – 316 с.

16. Панов Д. В. Финансовая стабильность банков: методологический поход / Д. В. Панов // Вестник Финансовой академии. – 2008. – №3. – С. 180-200.

17. Головко О. Г. Фінансова стабільність розвитку банків / О. Г. Головко. – Автореф. дис. … к.е.н. - 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит. – Суми : ДВНЗ «Університет банківської справи Національного банку України», 2010. – 24 с.

18. Фалюта А. В. Управління фінансовою стабільністю банків в економіці України / А. В. Фалюта. – Автореф. дис. … к.е.н. - 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит. – Львів : Львівський національний університет імені Івана Франка, 2010. – 24 с.

19. Примостка Л. О. Макроекономічна рівновага та фінансова стійкість банків: теоретичний аспект / Л.О. Примостка // Фінанси, облік і аудит. – 2012. – № 20. – С. 148-155.

REFERENCES

1. Baranovs'kiy, O. I. (2014). Filosofiya bezpeky. [Philosophy of security]. Kyiv. University of banking of the National Bank of Ukraine. [in Ukrainian]

2. Minsky, H. P. (1972). Financial Stability Revisited: The Economics of Disaster. Washington, D.C. Board of Governors of the Federal Reserve System, Reappraisal of the Federal Reserve Discount Mechanism. Retrieved from: https://fraser.stlouisfed.org/files/docs/historical/federal%20reserve%20history/discountmech/fininst_minsky.pdf [in English]

3. Minsky, H. P. (1992). The Financial Instability Hypothesis. New York. The Jerome Levy Economics Institute of Bard College. Retrieved from: http://www.levyinstitute.org/pubs/wp74.pdf. [in English]

4. Yachmen′ova V. M. (2012). Ekonomichna stabil′nist′: sutnist′ ta formy vyyavu. [Economic stability: the nature and forms of expression]. In Ekonomika. Menedzhment. Pidpryyemnytstvo. [Economy. Management. Business]. [in Ukrainian]

5. Mutalymov, V. A. (2013). Makroékonomycheskaya stabyl′nost′ kak osnovnaya tsel′ obespechenyya ékonomycheskoy bezopasnosty strany. [Macroeconomic stability as the primary goal of ensuring the economic security of the country]. In Sovremennyye problemy nauki i obrazovaniya. [Modern problems of science and education]. Retrieved from: http://cyberleninka.ru/article/n/makroekonomicheskaya-stabilnost-kak-osnovnaya-tsel-obespecheniya-ekonomicheskoy-bezopasnosti-strany. [in Russian]

6. Unkovs′ka, T. E. (2009). Systemne rozuminnya finansovoyi stabil′nosti: rozv″yazannya paradoksiv [Systemic understanding of financial stability: paradoxes solving]. In Ekonomichna teoriya. [Economic theory]. [in Ukrainian]

7. Smaga, P. (2013). Assessing Involvement of Central Banks in Financial Stability. New York. Center for financial stability. Retrieved from: http://www.centerforfinancialstability.org/research/Assessing_052313.pdf [in English]

8. Schinasi, G. (2004). Defining Financial Stability. International Monetary Fund. Retrieved from: https://pdfs.semanticscholar.org/ef31/bd3236697c658746235e96ab920488ad5a3a.pdf [in English]

9. Large, A. (2003). Financial Stability: Maintaining Confidence in a Complex World. London. Bank of England. Retrieved from: http://www.bankofengland.co.uk/archive/Documents/historicpubs/speeches/2003/speech205.pdf. [in English]

10. Foot, M. (2003). What is 'Financial Stability' and How Do We Get It? London. Bank of England. Retrieved from: http://www.bankofengland.co.uk/archive/Documents/historicpubs/speeches/2003/speech205.pdf. [in English]

11. Morozova, I. A., Sahabutdinova, L. R. (2013). Financial Stability Concept: Main Characteristics and Tools. World Applied Sciences Journal. Retrieved from: http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.388.2058&rep=rep1&type=pdf. [in English]

12. Albulescu, C., Breznik, K., Dermol V. (2016). What We Understand By Financial Stability: Text Analysis With Network Approach. Romania. Timisoara Politehnica University of Timisoara. International Journal of Management, Knowledge and Learning. Retrieved from: http://www.toknowpress.net/ISBN/978-961-6914-16-1/papers/ML16-191.pdf. [in English]

13. Lavrenyuk, V. V. (2016). Systemno vazhlyvi banky ta yikh vplyv na stabil′nist′ bankivs′koyi systemy [Systemically important banks and their impact on the stability of the banking system]. Kyiv. Kyiv Economics National University named after Vadym Hetman. [in Ukrainian]

14. Yudanov, A. Y. (1991). Sekrety finansovoy ustoychivosti mezhdunarodnykh monopoliy [Secrets of the financial stability of the international monopolies]. Moskow. [in Russian]

15. Dzyublyuk, O. V., Mykhaylyuk, R. V. (2009). Finansova stiykistʹ bankiv yak osnova efektyvnoho funktsionuvannya kredytnoyi systemy [The financial stability of banks as a basis for the effective functioning of the credit system]. Ternopil. Ternopil Economics National University. [in Ukrainian]

16. Panov, D. V. (2008). Finansovaya stabil'nost' bankov: metodologicheskiy podhod. [The financial stability of the banks: methodological approach]. Moskow. In Vestnik Finansovoy akademii [Bulletin of Financial Academy]. [in Russian]

17. Holovko, O. H. (2010). Finansova stabilʹnistʹ rozvytku bankiv. [Financial stability of banks]. Sumy. Ukrainian Academy Of Banking of the National Bank of Ukraine. [in Ukrainian]

18. Falyuta, A. V. (2010). Upravlinnya finansovoyu stabilʹnistyu bankiv v ekonomitsi Ukrayiny. [Managing of the financial stability of banks in the economy of Ukraine]. Lviv. Lviv National University named after Ivan Franko. [in Ukrainian]

19. Prymostka, L. O. (2012). Makroekonomichna rivnovaha ta finansova stiykistʹ bankiv: teoretychnyy aspekt. [Macroeconomic equilibrium and financial stability of banks: the theoretical aspect]. In Finansy, oblik i audyt [Finance, Accounting and Auditing]. [in Ukrainian]

Одержано 28.02.2017 р.

УДК 330.3

Чепелюк Г.М.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ МЕХАНІЗМІВ У РОЗВИТКУ ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПАРКІВ В УКРАЇНІ

У статті систематизовано фінансові інструменти, що використовуються у світовій практиці для фінансування індустріальних парків. Особливу увагу приділено борговим інструментам, застосування яких значно знижує вартість фінансування, сприяючи розширенню варіантів фінансування та диверсифікації інвесторів, що є актуальним для України. Досліджено характерні ознаки проектного фінансування, що відрізняють його від інших форм фінансування бізнесу.

Ключові слова: *індустріальний парк, банківський інвестиційний продукт, проектне фінансування, фінансові механізми, корупція.*

Постановка проблеми. Створення індустріальних парків є унормованим механізмом стимулювання розвитку пріоритетних секторів економіки, а також екологічних та енергозберігаючих проектів. В Україні Закон «Про індустріальні парки» був прийнятий у 2012 році як прогресивна альтернатива вільним економічним зонам. Як показує світовий досвід, індустріальні парки організовувалися в різних державах у періоди виходу з економічної стагнації та розвитку неосвоєних чи депресивних територій. Перший індустріальний парк (Trafford Park) був створений у 1986 році в Манчестері (Великобританія) на землі приватної форми власності. Стимулом для організації та здійснення виробничої, науково-дослідної діяльності саме у межах індустріальних парків є певні преференції щодо інфраструктурних витрат і оподаткування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останніх п’яти років проводяться дослідження іноземного досвіду та вітчизняної законодавчо-нормативної бази у контексті імплементації позитивних напрацювань щодо ефективності діяльності індустріальних парків до економічних та організаційних умов в Україні. Втім, у публікаціях питанню фінансування їх розвитку увага приділяється переважно у контексті державної фінансової підтримки. Джерела коштів, що формуються ринком для фінансування індустріальних парків розглядаються недостатньо. Варто відзначити грунтовний аналіз закордонного досвіду діяльності індустріальних парків вітчизняними науковцями К.Л. Маркевич, А.П. Павлюк [5]. Значні напрацювання щодо правових, організаційних та економічних аспектів вказаного напрямку розвитку економіки належать О.О. Єгоровій [3]. Щодо механізмів проектного фінансування, інвестиційного кредитування, фінансових інвестицій як банківських послуг, то вони висвітлені у працях багатьох українських вчених. Водночас аналіз економічної літератури свідчить, що конкретним аспектам діяльності індустріальних парків приділяється недостатньо уваги у контексті забезпечення їх грошовими коштами. У законодавчих та нормативних документах, визначаються тільки загальні положення із впровадження механізмів використання кредитних ресурсів, що є недоліком, який ускладнює їх застосування в практичній діяльності. Наведені аргументи виступають підставою для досліджень та розробки пропозицій.

Мета статті полягає у наданні пропозицій щодо ринкових джерел фінансування індустріальних парків та сприяння розвитку виробництва, запровадженню інновацій в економіку України. У даному дослідженні об’єктом виступають механізми проектного фінансування, інвестиційного кредитування, фінансових інвестування.

Опис основного матеріалу дослідження. Відповідно до Закону України «Про індустріальні парки» джерелами фінансування облаштування індустріального парку можуть бути кошти державного та місцевих бюджетів, кошти приватних інвесторів, залучені кошти, кредити банків, інші джерела. Прикінцеві та перехідні положення даного закону передбачають певні податкові пільги для учасників індустріального парку за умови, якщо вони будуть використані наступним чином:

1) облаштування індустріальних парків, у тому числі з використанням новітніх, енергозберігаючих технологій;

© **Чепелюк Ганна Миколаївна,** кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри банківської справи Черкаського навчально-наукового інституту ДВНЗ «Університет банківської справи», тел.: +380679088916, e-mail: Chepelyk.b@ukr.net

2) запровадження новітніх технологій, пов'язаних з господарською діяльністю у межах індустріальних парків;

3) збільшення випуску продукції та зменшення витрат за видами господарської діяльності, передбаченими цим Законом, у межах індустріальних парків;

4) здійснення науково-дослідної діяльності у межах індустріальних парків;

5) повернення кредитів та оплати інших запозичень, використаних на облаштування індустріальних парків та здійснення у їх межах господарської діяльності, а також для сплати відсотків за такими кредитами та запозиченнями [1].

Крім того, державна підтримка реалізації інвестиційних та інноваційних проектів надається у формі:

1) державних гарантій для забезпечення повного або часткового виконання боргових зобов'язань за запозиченнями суб'єктів господарювання державного сектору економіки;

2) прямого бюджетного фінансування та співфінансування;

3) відшкодування відсоткових ставок за кредитами, отриманими суб'єктами господарювання у комерційних банках;

4) часткової компенсації вартості виробництва продукції;

5) кредитів за рахунок державного бюджету;

6) субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам;

7) кредитів (позик) і грантів міжнародних фінансових організацій, залучених державою або під державні гарантії;

8) податкових, митних та валютних преференцій [2].

Для організації та розвитку дійсно серйозних, високотехнологічних і наукоємних виробництв, суб'єктам підприємницької діяльності часто не вистачає саме фінансових ресурсів. Цю проблему можливо вирішити використовуючи фінансово-кредитні механізми. У контексті розвитку індустріальних парків ці механізми можуть бути реалізовані за рахунок коштів усіх зацікавлених сторін, а саме:

1) коштів ініціатора створення індустріального парку;

2) позикових коштів – інвестиційних кредитів та емісії корпоративних облігацій учасників індустріального парку;

3) коштів акціонерів, пайовиків, учасників індустріального парку;

4) коштів місцевого бюджету, якщо ініціатором виступає орган місцевого самоврядування;

5) інших зовнішніх та внутрішніх джерел фінансування.

Основні переваги проектного фінансування полягають у наступному:

1) об'єктом оцінки кредитоспроможності виступає, в першу чергу, безпосередньо проект, а вже потім платоспроможність позичальника, що сприяє його постійному контролю та впровадженню високоефективних технологій та методів управління;

2) довгостроковість – забезпечує банку прибуток у вигляді відсотків;

3) активи, які задіяні в проекті, в заставу, як правило, не надаються.

Втім існують ризики, обумовлені об'єктивними та суб'єктивними чинниками як економічного, так і правового характеру, зокрема:

1) економічні – проблеми з реалізацією продукції внаслідок жорсткої конкуренції, стрімкого розвитку технологій на світових ринках, девальвація національної валюти, проблеми із формуванням ресурсної бази банку;

2) юридичні – несприятливі зміни правової бази для реалізації проекту, можливість подвійного тлумачення норм законодавства сторонами проектного фінансування. Проблеми з отриманням дозвільної документації;

3) політичні – обумовлені можливістю перерозподілу ринку між олігархічними групами внаслідок зміни політичної кон'юнктури.

Оскільки наведені ризики виникають переважно в результаті подій, на які банк не може вплинути, то для мінімізації чи уникнення негативних наслідків менеджмент банку при прийнятті рішення щодо участі у проектному фінансуванні повинен оцінити потенційного позичальника за такими основними критеріями:

1) кредитоспроможність та платоспроможність – на основі прогнозу грошових потоків з урахуванням реалізації проекту;

2) покриття проекту власними коштами на рівні 25-30% від його загальної вартості;

3) позитивна кредитна історія;

4) стабільний фінансовий стан позичальника, а також його фінансові результати в періоди економічних та соціальних криз;

5) залежність позичальника від іноземних контрагентів;

6) професіоналізм топ-менеджменту, а також його взаємодія з керуючою компанією

Врахування перелічених аспектів та розробка на основі цього превентивних дій дозволить ефективно застосувати механізми банківського проектного фінансування. Позитивні результати полягатимуть у зростанні обсягів виробництва,

збільшенні кількості робочих місць, наповненні бюджетів усіх рівнів, що в свою чергу, сприятиме зниженню соціальної напруги, яка обумовлена економічними проблемами в Україні.

Банківський інвестиційний кредит як ресурс розвитку виробництва, технологій в межах індустріального парку забезпечує відтворення капіталу позичальника в розширених масштабах. Він спрямовується на вкладення в об'єкти реального інвестування, що пов'язане з відтворенням засобів виробництва, матеріальних цінностей, а також з інноваціями. У зв'язку з цим слід зазначити, що банківське інвестиційне кредитування має самостійне значення в контексті кредитування інвестиційних проектів, а в інших випадках, коли інвестиційний проект не розробляється, відбувається звичайне кредитування.

Розглядаючи дане питання, слід з'ясувати важливі сутнісні характеристики саме інвестиційного кредиту. Так, на думку Т.В. Майорової, вони випливають з економічного змісту інвестицій як процесу. По-перше, це необхідність попередньої діяльності як основи формування інвестиційних ресурсів потрібної кількості та якості. По-друге, протяжність у часі термінами, особливо на етапі вкладення ресурсів. По-третє, орієнтація на кінцевий результат, який виступає у формі доходу (на макрорівні це виявляється як ріст національного доходу) [4].

Важливим аспектом інвестиційних кредитів є те, що вони спрямовані не на задоволення поточних потреб або на придбання вже створеної вартості, а на забезпечення наступного збільшення вартості за рахунок будівництва, реконструкції, модернізації, тобто створення нових потужностей сфери виробництва й обігу.

Основна перевага активного залучення банківського кредитування в процеси інноваційного розвитку є очевидною. Суб'єкти інноваційної діяльності отримують можливість у будь-який момент оперативно мобілізувати додаткові грошові ресурси, необхідні для вирішення поточних і довгострокових господарських потреб, що, у свою чергу, дозволяє кредиторам перетворити вільні кошти в дохідні активи. Взаємовигідне співробітництво банків та інших суб'єктів інноваційного процесу супроводжується такими перевагами:

1) значно зменшується обсяг так званих «інформаційних витрат»;

2) зменшується обсяг «мінових витрат»;

3) збільшується можливість оперативно отримувати довгострокові кредити.

Сучасні потреби підприємств не зводяться лише до традиційного кредитно-розрахункового банківського обслуговування, вони потребують значно ширшого спектру різноманітних послуг з боку банків, які покликані забезпечувати оптимальні умови для ефективного та прибуткового господарювання своїх клієнтів. Основою концепції економічного розвитку є функціонування новатора, здатного збільшувати ефективність виробництва порівняно з діючими технологіями шляхом використання нової комбінації чинників виробництва. У цьому процесі банки здійснюють ефективний перерозподіл реальних ресурсів на користь пріоритетних галузей економіки, беручи на себе значну частку відповідальності за зроблений вибір. Банки активно впроваджують нові продукти, здатні забезпечити конкурентоспроможність як позичальника, так і фінансової установи в майбутньому. Відбувається перенесення акцентів у кредитній політиці комерційних банків із централізованих кредитів на самостійні ініціативи в інноваційній сфері [6].

Водночас, у теперішній час банківське інвестиційне кредитування має низку таких проблем:

1) ризикованість інвестиційних кредитів. Вона змушує банки підвищувати відсоткові ставки та рівень забезпечення позик, а вітчизняні підприємства не завжди в змозі прийняти такі умови кредитування;

2) забезпечення належної ресурсної бази для фінансування інвестиційних проектів, що складно реалізується в умовах існуючої недовіри населення, чиї заощадження виступають ключовим джерелом довгострокових депозитів, тобто ресурсної бази;

3) вагомими макроекономічними факторами виступають рівень політичної стабільності держави та стан нормативно-правового забезпечення, які сьогодні не можна назвати задовільними для створення сприятливих умов розвитку інвестиційного кредитування.

Існування розвинутого ринку цінних паперів є однією з умов економічного розвитку держави, де банк виступає одним з найбільших інвесторів. У міжнародній банківській діяльності частка вільних грошових ресурсів, яка спрямовується банками на придбання цінних паперів, становить 20-40 %. Проте, в українських банках цей показник не перевищує 15 % і має тенденцію до зниження [7].

Така ситуація в Україні пояснюється тим, що фондовий ринок останні п'ять років перебуває у досить нестабільному та пригніченому стані. Особливо це стосується корпоративного

сегмента цього ринку. Проте є банки, які з різних причин мають вагому частку активів, розміщених у вигляді як державних, так і корпоративних цінних паперів.

Особливості управління інвестиційною діяльністю банків на ринку цінних паперів визначаються економічною сутністю поняття «фінансові інвестиції банків».

Так, банки країн ЄС намагаються організовувати свою діяльність у сфері фінансових інвестицій так, щоб це приносило стабільний дохід. Для цього вони здебільшого здійснюють вкладення в капітал підприємств, тобто корпоративні цінні папери, деякі державні облігації, цінні папери з фіксованою дохідністю. При цьому такі інвестиції є довгостроковими, оскільки сам процес прийняття рішення та володіння цінним папером є тривалим, що пояснюється складністю передінвестиційного аналізу.

Особливістю інвестиційної діяльності вітчизняних банків з цінними паперами є те, що вони недостатньо інвестують у корпоративний сектор. В Україні тривалий час банки при формуванні портфеля цінних паперів найбільше вкладень спрямовували в облігації внутрішньої державної позики (ОВДП). Тобто заради швидких доходів, низького рівня ризику, високої ліквідності банки надавали перевагу інвестуванню ресурсів у гарантовані державою цінні папери.

Отже, створення та розвиток ринку цінних паперів зумовили становлення банку як одного з найбільших інвесторів. В результаті закріплення такої ролі банку на фондовому ринку історично було сформовано поняття «фінансові інвестиції». Порівнюючи діяльність банків в Україні у сфері фінансових інвестицій з досвідом розвинених зарубіжних країн, слід вказати на те, що вітчизняні банки не мають чітко розробленого механізму у сфері управління фінансовими інвестиціями. Якщо провідні країни ЄС спрямовують свої ресурси в пайові та боргові цінні папери, то практика вітчизняних банків свідчить про вкладення коштів в основному в ОВДП, не приділяючи достатньої уваги корпоративному сектору економіки.

Проведений аналіз показників інвестиційної діяльності банків на ринку цінних паперів зумовлює необхідність певних пропозицій щодо вдосконалення механізму управління фінансовими інвестиціями банків з урахуванням сучасних тенденцій розвитку фондового ринку України.

Тому вважаємо за доцільне формування портфеля цінних паперів за рахунок зростання інвестиційних операцій з пайовими цінними паперами.

Головним орієнтиром при виборі підприємства для інвестування повинні служити саме перспективи росту компаній, а не недооціненість цінних паперів, виходячи з чого всі інвестиції повинні ґрунтуватися на серйозних фундаментальних дослідженнях. Найбільш важливим пріоритетом при інвестуванні повинна бути саме належність компанії до галузі, з якою кредитна установа має достатній досвід роботи за іншими банківськими продуктами. Тому банкам необхідно орієнтуватися на окремі компанії перспективних галузей, оцінюючи їхні фінансові показники та займаючись пошуком компаній з високим потенціалом зростання доходів. Такими пріоритетними об'єктами вкладень на сьогодні можуть бути індустріальні парки. Водночас, банк повинен бути готовий до настання тих чи інших видів ризику та збитків, що можуть виникнути.

Посилення ролі діяльності банків у сфері фінансових інвестицій в забезпеченні інвестиційно-інноваційного розвитку країни потребує впровадження з боку держави організаційно-економічних заходів стимулювання банківської інвестиційної діяльності на ринку цінних паперів з урахуванням певного рівня економічного розвитку країни.

На державному рівні стимулювання діяльності банків у сфері фінансових інвестицій потребує розробки та впровадження органами державного управління мотиваційних заходів та інструментів впливу на банківську інвестиційну діяльність з метою досягнення стратегічних цілей держави.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, переваги залучення фінансово-кредитних механізмів до фінансування інноваційної діяльності, зокрема у межах індустріальних парків, є очевидними. Суб'єкти інноваційної діяльності отримають можливість у будь-який момент оперативно мобілізувати додаткові грошові ресурси, необхідні для вирішення поточних і довгострокових господарських потреб, що, дозволить кредиторам трансформувати їх вільні кошти в дохідні активи. Держава, в свою чергу, повинна за допомогою інструментів підвищити зацікавленість банків у кредитуванні інноваційних підприємств, використавши пільгову систему оподаткування даних підприємств. Підтримуючи інноваційну сферу, держава зможе забезпечити інноваційний розвиток економіки та наповнити бюджет додатковими надходженнями від упроваджених інновацій.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробці методик оцінки інвестиційних проектів у межах індустріальних парків фінансово-кредитними установами із врахуванням преференцій, що визначені органами державної влади. Це дозволить максимально використати пільги, які передбачені Законом України «Про індустріальні парки», а також знизити ризики банків у процесі надання кредитно-інвестиційних послуг бізнесу, який готовий впроваджувати інновації.

Опрацьовані фінансово-кредитні механізми дозволять забезпечити як розвиток прогресивних технологій, так і прибуток банкам. Водночас, розробляючи конкретні процедури та операції, учасники індустріальних парків та менеджмент банків повинні враховувати чинник корупції, який ускладнює їх співпрацю. Він полягає перш за все в тому, що управління територією здійснюється не на ринкових засадах, а з метою отримання неправомірного та тіньового прибутку.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про індустріальні парки: Закон України від 21 червня 2012 року № 5018-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua.
2. Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні : Постанова КМУ від 2 лютого 2011 р. N 389 [Електронний ресурс]. – Доступний з http://mjk.lutsk.ua/folder/view/KabMin.
3. Єгорова О.О. Щодо заходів стимулювання та функціонування індустріальних парків в Україні: Аналітична записка. – К: Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua.
4. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: навч. посіб.- Київ: ЦУЛ, 2003.-376 с.
5. Павлюк А.П., Маркевич К.Л. Закордонний досвід стимулювання розвитку індустріальних парків: висновки для України. – Актуальні проблеми міжнародних відносин. Випуск 122 (частина І), 2014 С. 138-147.
6. Скрипко, Т. О. Інноваційний менеджмент: підруч. / Т. О. Скрипко. - К. : Знання, 2011. - Книга. - 423 с.
7. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua.

REFERENCES

1. Zakon Ukrainy Pro industrialni parky: pryiniatyi 21 chervn. 2012 roku № 5018-VI [Law of Ukraine on industrial parks activity from June 21 2012. № 5018-VI]. *zakon.rada.gov.ua.* Retrieved from http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5018-17 [in Ukrainian]
2. Postanova KMU Pro zatverdzhennia Prohramy rozvytku investytsiinoi ta innovatsiinoi diialnosti v Ukraini pryiniatyi 02 lyut. 2011 roku N 389 [Resolution, Program on approval of investment and innovation activity in Ukraine activity from February 2 2011, N 389]. *zakon.rada.gov.ua.* Retrieved from http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/389-2011 [in Ukrainian]
3. Iehorova O.O. (2014) *Shchodo zakhodiv stymuliuvannia ta funktsionuvannia industrialnykh parkiv v Ukraini: Analitychna zapyska. [Incentives and functioning of the industrial parks in Ukraine: Analytical note]* Kyiv: The National Institute for Strategic Studies [in Ukrainian]
4. Maiorova T. V. (2003) *Investytsiina diialnist [Investing]* Kyiv: Centre of educational literature [in Ukrainian]
5. Pavliuk A.P.& Markevych K.L.(2014) *Zakordonnyi dosvid stymuliuvannia rozvytku industrialnykh parkiv: vysnovky dlia Ukrainy [Foreign experience of stimulating development of industrial parks: conclusions for Ukraine]*. Kyiv: [in Ukrainian]
6. Skrypko T. O. (2001) *Innovatsiinyi menedzhment [Innovation management]*. Kyiv: Znannia [in Ukrainian]
7. Ofitsiinyi sait Natsionalnoho banku Ukrainy [Official website of the National Bank of Ukraine]. *bank.gov.ua* Retrieved from: http://bank.gov.ua [in Ukrainian]

Одержано 15.03.2017 р.

УДК 336.74:061.5

Янковий О.Г., Кошельок Г.В.

ПРОГНОЗУВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ПРИНЦИПУ БАЛАНСУ ЗМІННИХ

Розглядаються проблеми прогнозування змінних, які пов'язані балансовими рівностями. Визначено процес прогнозування, який складається з двох стадій. Запропоновано принцип відбору рівнянь відповідно до якості характеристик вирівнювання та за умовою дотримання балансової рівності. Досліджено надходження, відтік грошових коштів і чистий грошовий потік ПАТ «Одескабель» за 2004-2015 рр. за допомогою трендових моделей і проведено прогнозування даних показників з використанням принципу балансу змінних. Доведено, що чим ближче розбаланс прогнозу до нуля, тим більше підстав вважати саме цю комбінацію функцій найкращим предиктором і, навпаки.

Ключові слова: *надходження, відтік, грошові кошти, грошовий потік, прогнозування, трендова модель, предиктор.*

Постановка проблеми. Прогнозування грошових потоків є необхідною умовою процесу управління фінансами, бізнес-планування, оцінки бізнесу при формуванні взаємовідносин зі споживачами продукції, постачальниками сировини та матеріалів, з потенційними партнерами.

Необхідність прогнозування також виникає при кредитуванні підприємства банком. Банк хоче застрахуватися від неплатежів, які він може мати, якщо підприємство не своєчасно погасить свої зобов'язання. Але це не усі важливі моменти, з якими стикаються менеджери підприємства при вирішенні завдань прогнозування грошових потоків. Прогнозування грошових потоків – це визначення можливих джерел надходжень та напрямків відтоку грошових коштів на певний період [1, с. 273]. Будь-які прогнози є виключно суб'єктивними та найчастіше потрібні для констатації деяких орієнтирів і меж варіювання показників, що прогнозуються. Більшість показників в економіці дуже важко спрогнозувати з великою точністю, тому варто правильно обирати методи прогнозування грошових потоків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останні роки у науковій економічній літературі велике значення приділяється розвитку системи прогнозування та фінансового планування грошових потоків у сучасних умовах країни. Так, І.О. Бланк у своїх роботах звертає увагу на планування обсягів і структури грошових потоків підприємства [2, с. 598]. А.М. Поддєрьогін визначає планування та прогнозування грошових потоків як один з етапів їх управління [3, с. 124]. С.Я. Салига розглядає прогнозування фінансового стану підприємства із застосуванням трендового аналізу руху грошових потоків [4, с. 178]. О.Г. Перевозчиков пропонує використовувати прогнозування грошового потоку для оцінки вартості інвестиційного капіталу підприємства у рамках доходного методу [5, с. 142]. В.В. Ковальов вказує, що формально процедури прогнозування розроблені у методиках аналітичної обробки рядів динаміки. Найчастіше при прогнозуванні використовується метод «від досягнутого» [6, с. 60]. Виходячи з вищенаведеного можна зазначити, що в Україні питання визначення методів прогнозування грошових потоків вивчені не достатньо повно.

Формування цілей статті. Метою дослідження є доповнення традиційних методів підбору форм тренду принципом балансу змінних за допомогою якого можна прогнозувати грошові потоки підприємства.

Опис основного матеріалу дослідження. Для багатьох соціально-економічних систем, які розвиваються у часі t, характерно наявність змінних, між якими спостерігаються балансові співвідношення типу:

$$Y_{1t} + Y_{2t} + ... + Y_{m-1t} = Y_{mt}, \qquad (1)$$

де m – кількість взаємозв'язаних змінних;

Прикладом таких змінних можуть бути річні показники народжуваності, смертності та природного приросту населення; величини валового суспільного продукту, національного доходу та матеріальних витрат; обсяги зовнішнього торговельного обороту, експорту та імпорту [7, с. 108].

При вирішенні завдань прогнозування у цій області провідну роль грають методи

© **Янковий Олександр Григорович,** д.е.н., проф., завідувач кафедри економіки підприємства та організації підприємницької діяльності, Одеський національний економічний університет, тел: +380487711200, e-mail: yankovoy_a@ukr.net

Кошельок Галина Володимирівна, к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та організації підприємницької діяльності, Одеський національний економічний університет, тел.: +380978264143, e-mail: galas2811@gmail.com

екстраполяції, засновані на передумові про інерційність розвитку динамічних імовірнісних систем. Серед цих методів важливе місце займають трендові моделі, що описують варіацію досліджуваних змінних в залежності від часу t – узагальнюючого аргументу, який акумулює сукупний вплив безлічі головних факторів. Вихідні ряди динаміки Y_{it} представляються у вигляді сум двох складових, які не спостерігаються:

$$Y_i = f_i(t) + \varepsilon_i, \qquad (2)$$

де f і (t) – рівняння тренду; ε_i – випадкова компонента.

Тренди характеризують основні закономірності руху параметрів соціально-економічної системи у часі. Точність і надійність прогнозування багато в чому залежать від правильності вибору форми тренда, виду аналітичної функції f_i (t). Найбільш точні і надійні результати прогнозування отримуються в разі, якщо виявлено істинний механізм розвитку процесу в часі. Отже, проблема якості прогнозів, отриманих за трендовими моделями, зводиться до пошуку внутрішніх закономірностей динаміки.

Існує ряд прийомів, за допомогою яких можна більш-менш успішно вирішувати дану проблему в умовах ізольованого прогнозування окремих змінних. Це, перш за все, якісний теоретичний аналіз досліджуваного процесу, що дозволяє розкрити його внутрішню логіку і механізм формування у взаємозв'язку з іншими змінними. Однак можливості такого аналізу зазвичай сильно обмежені. У кращому випадку він показує характер динаміки в загальніших рисах, що найчастіше недостатньо для обґрунтованого вибору форми тренда. Тому якісний аналіз, будучи змістовної основою прогнозування, доповнюється дослідженням емпіричних даних.

Перший шлях (найпростіший) – візуальний – вибір форми тренда внаслідок візуального вивчення графіка ряду динаміки. Але при цьому ризик суб'єктивного рішення дуже великий: різні дослідники, використовуючи один і той же графік, можуть привести досить переконливі аргументи на користь різних форм кривої. До того ж на результат вибору сильно впливає масштаб графічного зображення.

Другий шлях, який зазвичай рекомендується в літературі, – метод послідовних різниць. Відповідно до нього обчислюються перші, другі та інші різниці рівнів ряду. Розрахунок ведеться до тих пір, поки різниці не стануть приблизно рівними. Порядок різниць приймається за ступінь апроксимуючого полінома. Недоліком такого підходу є можливість підбору кривих, що описуються тільки многочленами.

Існують і інші способи визначення форми тренда, засновані на аналізі емпіричних даних, наприклад метод характеристик приросту [8]. Всі вони мають певні переваги та недоліки і часто дають цілком задовільні результати при аналізі і прогнозуванні рядів динаміки, що розглядаються ізольовано. Однак ситуація принципово змінюється, коли здійснюється одночасний прогноз декількох взаємозалежних змінних типу (1). В цьому випадку наведені вище методи вибору форми трендів не виключають небезпеки отримати помилковий прогноз, що порушує фундаментальні кількісні співвідношення. Як би глибоко не були розроблені прийоми екстраполяції окремих ізольованих рядів динаміки, вони не можуть застрахувати від отримання так званого «віяла» прогнозів, що вирізняється абсурдністю передбачуваних значень досліджуваних змінних з точки зору їх внутрішньої залежності.

Щоб уникнути зазначених недоліків при середньо- і довгостроковому прогнозуванні змінних, між якими є об'єктивні взаємозв'язки, ми пропонуємо традиційні методи підбору форм трендів доповнити принципом балансу змінних. Він може бути коротко сформульовано таким чином: остаточний висновок про прийнятність тих чи інших аналітичних функцій для опису динаміки взаємопов'язаних показників (тобто вибір предиктора) визначається ступенем дотримання для прогнозованих значень змінних балансового співвідношення (1).

Цей принцип як би реалізує неможливе – надає точку опори у майбутньому. Дійсно, що нам відомо про майбутнє? Тільки те, що в ньому балансове співвідношення (1) буде виконуватися так само, як воно виконується зараз, або виконувалося у минулому! Тому, цілком логічно у якості предиктора обирати таке поєднання аналітичних функцій досліджуваних змінних, яке забезпечить найбільш збалансоване значення прогнозних даних.

Принцип і побудований на ньому критерій балансу змінних вперше був розроблений в теорії евристичної самоорганізації при вирішенні задач технічної кібернетики. Він носить універсальний характер і може застосовуватися при вивченні систем будь-якої природи. Підходи самоорганізації вирізняються ефективним використанням мінімальної кількості апріорної інформації про досліджуваний об'єкт, коли він розглядається як «чорний ящик». Тому принцип балансу змінних в поєднанні з традиційними методами вибору форми трендів є надзвичайно плідним при прогнозуванні параметрів складних імовірнісних систем [7, с. 109].

Процес прогнозування складається з двох головних стадій [9, с. 164 -165].

1. Вибір можливих функцій-кандидатів, які найбільш точно описують досліджувані ряди динаміки.

На цій стадії широко застосовуються традиційні методи статистичного моделювання: якісний теоретичний аналіз, візуальне вивчення графіків, розрахунок послідовних різниць, характеристик приросту та інших параметрів, включаючи критерії математичної статистики. У результаті, на першій стадії з усього переліку опорних функцій, число яких може бути досить великим, відбираються декілька основних, найбільш адекватних процесу руху грошових потоків підприємства. За методом найменших квадратів визначаються параметри кожної з відібраних функцій, здійснюється екстраполяція та розраховуються прогнозні значення показників на заданий період упередження.

Ряди динаміки кожного показника, взяті за період передісторії, можна представити за допомогою трендових моделей типу (2) [9, с. 164].

Важливо приділити увагу вибору оптимальної довжини періоду передісторії. Справа в тім, що динаміка грошових потоків підприємства схильна до коливань, які обумовлені певними випадковими факторами [10, с. 125], тому важливо правильно з'ясувати довжину періоду передісторії.

2. Послідовний перебір обмеженого числа основних функцій, які виділені на попередній стадії. В якості оцінки кожної комбінації виступає ступінь дотримання вихідного балансового співвідношення для всіх точок періоду упередження. Найкраща комбінація відповідає мінімальним значенням критерію балансу змінних [9, с. 165]:

$$B_{\text{j}} = \frac{\sum_{t1}^{t2}(Y_{mt} - Y_{1t} - ... - Y_{m-1t})^2}{\sum_{t1}^{t2} Y_{mt}^2} \to \min, \qquad (3)$$

де $t_1 - t_2$ – період упередження; B_{j} – сумарна відносна величина розбалансу прогнозу за усіма точками періоду упередження.

Чим ближче розбаланс прогнозу B_{j} до нуля, тим більше підстав вважати саме цю комбінацію функцій найкращим предиктором і навпаки. Якщо на першій стадії не пропущено жодної придатної функції, яка досить точно описує динаміку досліджуваних взаємопов'язаних змінних, то безліч значень B_{j} у міру перебору трендів обов'язково проходить через глобальний мінімум.

Загальна кількість комбінацій функцій-кандидатів j (предикторів), які перевіряють на другій стадії, визначаються величиною:

$$j = a \cdot b \cdot ..... \cdot n, \qquad (4)$$

$a \cdot b \cdot ..... \cdot n$ – число функцій-кандидатів, які відібрані на першій стадії задля описання кожної змінної.

Наприклад: якщо для трьох змінних на першій стадії прогнозування відібрано 5 первісних функцій-кандидатів, то $j = 5 \cdot 5 \cdot 5 = 125$.

Очевидно, вручну перебрати таку кількість комбінацій і розрахувати для кожної величину B_{j} є неможливим. На допомогу приходять сучасні швидкодіючі персональні комп'ютери, які дозволяють повністю автоматизувати другу стадію – перебір варіантів і розрахунок значень критерію балансу змінних. Залишається тільки задати вид функції в чисельнику (3), що випливає із суті досліджуваних взаємопов'язаних змінних. Персональний комп'ютер сам обирає вид предиктора: важливо лише правильно задати середовище пошуку оптимальної комбінації.

Глибина мінімуму критерію балансу змінних відображає успішність процесу прогнозування. Близькість до нуля значень B_{j} вказує на наявність оптимального поєднання функцій, які використовуються для прогнозування, тобто сигналізує про знаходження оптимального предиктора. І навпаки, високі значення розбалансу свідчать про помилки на першій стадії відбору – пропуск деяких важливих функцій-кандидатів, які добре описують динаміку досліджуваних змінних. Тому, перша стадія є визначальною у всьому процесі прогнозування. Подібно жорнам млина, які не дають якісного борошна при використанні поганого зернового матеріалу, критерій балансу змінних (3) не може визначити найкращий предиктор, якщо на першій стадії в перебір не включені функції, найбільш адекватні показникам, які вивчаються. Отже, від професійних знань, досвіду і навичок дослідника багато в чому залежить успіх прогнозування [10, с. 125].

У той же час друга стадія, яка надає можливість оцінити кожен варіант прогнозу з найбільш доцільного (з точки зору поставлених цілей) критерію, дозволяє усунути невизначеність, що часто виникає на першій стадії. В цьому сенсі обидві стадії грають важливу роль в процесі визначення оптимальної комбінації форм трендів. Тому, вони повинні застосовуватися в нерозривній єдності, як необхідна і достатня умова успішного прогнозування взаємопов'язаних соціально-економічних показників.

Що стосується випадковості при виборі оптимальної комбінації форм трендів, то вона практично виключена згідно із законом неможливості настання маловірогідної події. Справді, ймовірність випадкового нульового розбалансу прогнозних значень змінних навіть

на одній точці періоду упередження збігається з ймовірністю певного розташування трендів, частина з яких не вірно описує досліджувані ряди динаміки.

Даний метод може бути використаний для прогнозування грошових потоків на промисловому підприємстві. Розглянемо зміст вказаних стадій на прикладі прогнозування надходжень, відтоку грошових коштів і чистого грошового потоку ПАТ «Одескабель» за 2004-2015 рр. (табл. 1, рис. 1).

Таблиця 1

Динаміка надходжень, відтоку грошових коштів і чистого грошового потоку ПАТ «Одескабель» за 2004-2015 рр., тис. грн.*

Роки	Надходження грошових коштів (Y_{1t})	Відтік грошових коштів (Y_{2t})	Чистий грошовий потік (Y_{3t})
2004	78990	78587	403
2005	118068	118921	-853
2006	140810	140827	-17
2007	103220	103720	-500
2008	132928	131258	1670
2009	98825	101846	-3021
2010	632210	631868	342
2011	996262	994146	2116
2012	1061839	1061879	-40
2013	1084954	1080830	4124
2014	1130477	1132607	-2130
2015	1604247	1575171	29076

** Складено авторами за даними [11]*

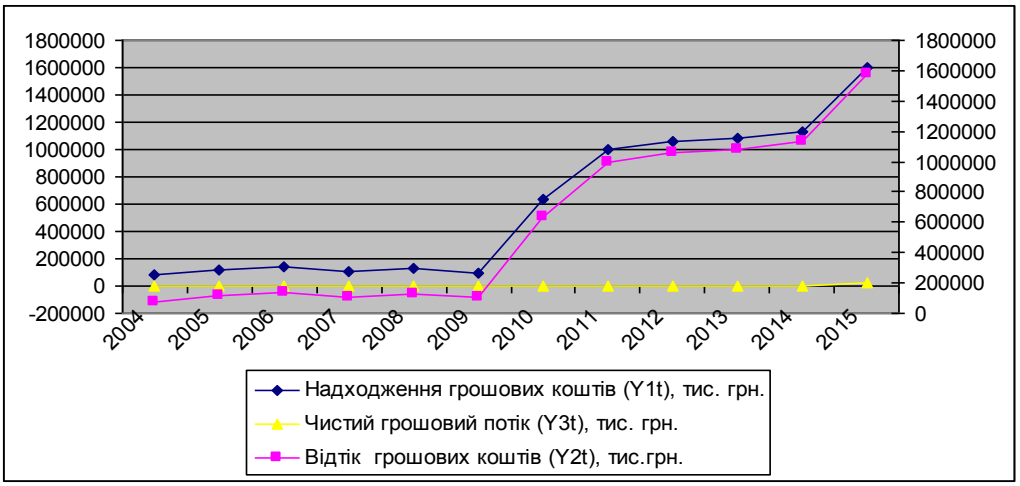


Рис. 1. Графік надходжень, відтоку грошових коштів і чистого грошового потоку ПАТ «Одескабель» за 2004-2015 рр. *

** Складено авторами за даними [11]*

Перша стадія процесу прогнозування надходжень (Y_{1t}), відтоку (Y_{2t}) грошових коштів і чистого грошового потоку (Y_{3t}) починається з констатації очевидного балансового співвідношення між досліджуваними змінними: $Y_{1t} - Y_{2t} = Y_{3t}$. Звідки абсолютний розбаланс для прогнозних значень окремого року розраховується так: $B_{j(абс.)} = Y_{3t} - Y_{1t} + Y_{2t}$.

В якості початкових опорних функцій для трендових моделей надходжень і відтоку грошових коштів використовувалися рівняння: лінійна функція, параболи другого і третього ступеня. А для трендових моделей чистого грошового потоку застосовувалися рівняння: параболи другого та третього ступеня. У результаті розрахунків на персональному комп'ютері, проведених за допомогою програми *Microsoft Office Excel*, були отримані три групи моделей, що включають 18 рівнянь. Аналіз коефіцієнтів детермінації дозволив виділити 8 трендів, які найбільш адекватно описують досліджувані ознаки. У табл. 2 наведено перелік відібраних функцій, показники їх точності та прогнозні значення змінних на 2016-2017 рр.

Таблиця 2

Варіанти прогнозів показників, які вивчалися за вихідними рядами динаміки ПАТ «Одескабель» за 2004-2015 рр.*

Показники	Вид функції	Рівняння тренду	R^2	Прогноз, тис. грн.	
				2016	2017
1	2	3	4	5	6
Чистий грошовий потік	1. Парабола 2-й ступеня	$Y_{3t} = 385{,}37t^2 - 3808{,}8t + 6464{,}4$	0,5122	1541774	1555652
	2. Парабола 3-й ступеня	$Y_{3t} = 105{,}83t^3 - 1678{,}4t^2 + 7356{,}5t - 7981{,}7$	0,6765	36511,71	56440,42
Надходження	1. Лінійна	$Y_{1t} = 141311t - 19954$	0,8583	1517089	1658400
	2. Парабола 2-й ступеня	$Y_{1t} = 11708t^2 - 10892t + 35188$	0,9133	1872244	2177468
	3. Парабола 3-й ступеня	$Y_{1t} = -2154t^3 + 53711t^2 - 238141t + 329211$	0,9294	1578199	1612017
Відтік	1. Лінійна	$Y_{2t} = 140123t - 314826$	0,8603	1506773	1646896
	2. Парабола 2-й ступеня	$Y_{2t} = 11322t^2 - 7067{,}7t + 28618$	0,9127	1850156	2148782
	3. Парабола 3-й ступеня	$Y_{2t} = -2260{,}1t^3 + 55395t^2 - 245513t + 337128$	0,9309	1541774	1555652

** Розраховано авторами*

Дані графи 4 табл. 2 свідчать про те, що усі відібрані на першій стадії рівняння достатньо точно відображають динаміку процесів, які досліджуються.

В умовах ізольованого прогнозування економічних показників логічним є традиційний підхід, відповідно до якого у якості моделі прогнозу варто взяти найбільш точні тренди. Для надходжень грошових коштів – це парабола 3-го ступеня (R^2 = 0,9294), для відтоку грошових коштів – парабола 3-го ступеня (R^2 = 0,9294), для чистого грошового потоку також парабола 3-го ступеня (R^2 = 0,9294). Тобто на перший погляд найкращим є поєднання трендів (3-3-2).

Але враховуючи поставлене завдання – комплексне прогнозування показників надходжень, відтоку грошових коштів і чистого грошового потоку, не будемо поспішати з висновками. Існує усього 18 (3×3×2) предикторів і відповідно 18 різних варіантів оцінки майбутніх значень взаємопов'язаних економічних показників, що розрізняються, принаймі, величиною однієї ознаки. Не виключено, що серед цих варіантів виявляться поєднання, точність яких за критерієм балансу змінних буде вище, ніж у тривіального рішення (3 - 3 - 2).

Перейдемо до другої стадії прогнозування – безпосередньому перебору всіх 18 комбінацій досліджуваних функцій по B_j. Перебір варіантів і розрахунок значень критерію балансу змінних за двохрічними прогнозними даними (останні дві графи табл. 2) здійснювалися на персональному комп'ютері. Наведемо лише основні результати розрахунків, які мають практичний інтерес (табл. 3).

Таблиця 3

Розрахункові значення критерію балансу змінних за вихідними рядами динаміки ПАТ «Одескабель» за 2004-2015 рр.*

Варіант	1-1-1	2-1-1	1-3-1	2-3-1	1-2-2	2-2-2	1-3-3	1-1-3	2-1-3
B_j	0,4900	0,5987	2,6865	2,1153	0,0881	0,2165	0,1087	2,7303	1,3034

** Розраховано авторами*

З табл. 3 видно, що найбільш збалансований прогноз забезпечує предиктор 1-2-2 ($B_{1\text{-}2\text{-}2}$ = 0,0881), коли ряди динаміки всіх трьох досліджуваних показників описуються параболою другого ступеня. Далі йде предиктор 1-3-3 ($B_{1\text{-}3\text{-}3}$ = 0,1087), де ряди динаміки чистого грошового потоку описується параболою другого ступеня, а ряди динаміки надходжень і відтоку грошових коштів – параболою третього ступеня.

Аналізуючи коефіцієнти рівнянь, не можна не відзначити між ними очевидний взаємозв'язок:

$$Y_{1t} = 11708x^2 - 10892x + 35188$$

$$\underline{-\ Y_{2t} = 11322x^2 - 7067{,}7x + 28618}$$

$$Y_{3t} = 385{,}37x^2 - 3808{,}8x + 6464{,}4$$

Тобто коефіцієнти тренда, що описує динаміку чистого грошового потоку, приблизно

рівні різниці відповідних коефіцієнтів трендів, що описують зміну надходжень і відтоку грошових коштів. Справді, розбіжності складають: $\Delta a_o = 0{,}63$; $\Delta a_1 = 15{,}5$; $\Delta a_3 = 105{,}6$. Звідси така висока збалансованість вирівняних значень змінних і для точок періоду упередження.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, застосування принципу балансу змінних і заснованого на ньому критерію B_j дозволило вибрати найкращий варіант поєднання форм трендів при комплексному прогнозуванні взаємопов'язаних показників: надходжень, відтоку грошових коштів і чистого грошового потоку (парабола другого ступеню). Запропонований підхід дає можливість максимально використовувати наявну емпіричну інформацію та отримувати найбільш точні й об'єктивно обгрунтовані оцінки майбутніх значень рівнів досліджуваних економічних показників при наявності навіть коротких рядів динаміки, коли дослідник має порівняно однорідні ряди динаміки довжиною 10-15 точок.

Предметом подальших наукових досліджень може стати використання принципу балансу змінних і заснованого на ньому критерію B_j у соціально-економічних дослідженнях для середніх і довгих рядів динаміки, а також визначення не тільки точкових прогнозів, але й інтервальних значень прогнозу, які повинні надати деякі орієнтири щодо варіювання економічних показників, які досліджуються.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кошельок Г. В. Статистичні методи прогнозування грошових потоків підприємства : матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф. «Економіка підприємства : сучасні проблеми теорії та практики», (Одеса, 18 вересня 2015 р.) / Г. В. Кошельок. – Одеса, Атлант, 2015. – С. 273-274.
2. Бланк И. А. Управление денежными потоками / Бланк И. А. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2002. – 736 с.
3. Поддєрьогін А. М. Ефективність управління грошовими потоками підприємства / А. М. Поддєрьогін, Я.І. Невмержицький // Фінанси України. – 2007. – № 10. – С. 119-127.
4. Салига С. Я. Трендовий аналіз грошових потоків як засіб інформаційного забезпечення процесу бюджетування в управлінському обліку / Салига С. Я., Завадська Н. О. // Бізнес Інформ. – 2012. – № 6. – С. 178-187.
5. Перевозчиков А. Г. Прогнозирование денежного потока на основе отраслевых показателей из сборников финстат / Перевозчиков А. Г. // Аудит и финансовый анализ. – 2006. – № 3. – С. 142-147.
6. Ковальов В. В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью / Ковальов В. В. – М. : Проспект, 2015. – 338 с.
7. Янковой А. Г. Прогнозирование социально-экономических показателей на основе принципа баланса переменных / Янковой А. Г. // Экономика и математические методы. – 1993. – Том 29, вып. 1. – С. 108-118.
8. Четыркин Е. М. Статистические методы прогнозирования / Четыркин Е. М. – М. : Статистика, 1977. – 200 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.medstatistica.com/articles01002.html
9. Янковий О. Г. Латентні ознаки в економіці. Монографія / Янковий О. Г. – Одеса : Атлант, 2015. – 168 с.
10. Ивахненко А. Г. Самоорганизация прогнозирующих моделей / Ивахненко А. Г., Мюллер Й. А. – К. : Техника, 1985. – 223 с.
11. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://smida.gov.ua/

REFERENCES

1. Koshelek H. (2015) Statystychni metody prohnozuvannya hposhovykh potokiv pidpryiemstva: Materialy IV Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii «Ekonomika pidpryiemstva: suchasni problemy teorii ta praktyky» [Statistical methods of forecasting cash flows of the enterprise: Materials IV International scientific and practical conference «Enterprise economy: current problems of theory and practice»], Odessa, pp. 273-274. – [in Ukranian].
2. Blank I. (2002) Upravlenie denezhnymi potokami [Cash Flow Management]. Kyiv: Nika-Tsentr, Elga, p. 736. – [in Russian].
3. Podderegin A. (2007) Efektyvnist upravlinnya hroshovymy potokamy pidpryemstva [The effectiveness of management company's cash flow] // Finansy Ukrainy – Ukraine Finance, 10, 119-127. – [in Ukranian].
4. Salyha S., Zavadska N. (2012) Trendovyy analiz hroshovykh potokiv yak zasib informatsiynoho zabezpechennya protsesy byudzhetyvannya v upravlinskomu obliku [Trend analysis of cash flows as a means of information support of the budgeting process in management accounting] // Biznes-Inform – Business Inform, 6, 178-187. – [in Ukranian].
5. Perevozchikov A. (2006) Prohnozirovanie denezhnoho potoka na osnove otraslevykh pokazateley iz sbornikov finstat [Cash flow forecasting based on industry figures from finstat collections] // Audit i finansovyy analiz – Audit and financial analysis, 3, 142-147. – [in Russian].

6. Kovalev V. (2015) Upravlenie denezhymi potokami, pribylyu i rentabelnostyu [Cash flow management, profit and profitability]. M.: Prospekt, p. 338. – [in Russian].

7. Yankovoy A. (1993) Prohnozirovanie sotsialno-ekonomicheskikh pokazateley na osnove printsipa balansa peremennykh [Predicting the socio-economic indicators based on the principle of variable balance]. Ekonomika i matematicheskie metody – Economics and Mathematical Methods, ttom 29, Vyp. 1, 108-118. – [in Russian].

8. Chetyrkin E. (1977) Statisticheskie metody prohnozirovaniya [Statistical methods of forecasting]. M.: Statistika – Statistics. p. 200. Retrieved from: http://www.medstatistica.com/articles01002.html – [in Russian].

9. Yankovoy A. (2015) Latentni oznaki v ekonomitsi [Latentnыe signs in the economy]. Odessa: Atlant, p. 168. – [in Ukranian].

10. Ivakhnenko A., Myuller Y. (1985) Samoorhanizatsiya prohnoziruyusch modeley [Prohnozyruyuschyh self-organization models]. K. : Tekhnika, p. 223. – [in Russian].

11. Ahentstvo z rozvytku infrastruktury fondovoho rynku Ukrainy [The Agency for the Development of Infrastructure of stock market of Ukraine]. (n.d.). *smida.gov.ua.* Retrieved from: http://smida.gov.ua/ [in Ukrainian].

Одержано 8.03.2017 р.

Розділ 6
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

УДК 657.41

Вигівська І.М., Макарович В.К., Хоменко Г.Ю.

РИЗИКИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ

У процесі дослідження виявлено характерні особливості та тенденції розвитку венчурного фінансування в Україні. Визначено ризики, характерні для венчурного фінансування, які обумовлені його особливостями та специфікою механізму такого фінансування. Виокремлено шляхи мінімізації та уникнення ризиків венчурного фінансування для інвестора та підприємства-реципієнта. З'ясовано необхідність розробки механізму формування обліково-аналітичного забезпечення управління ризиковим венчурним фінансуванням інноваційних підприємств, що зумовлена потребою у залученні ризикових інвестицій для розвитку інноваційних проектів.

Ключові слова: *бухгалтерський облік, обліково-аналітичне забезпечення, венчурне фінансування, венчурний капітал, венчурні інвестиції, інноваційні підприємства, ризики.*

Постановка проблеми. За сучасних умов ведення бізнесу дедалі більшої актуальності для України набуває проблема переходу до інноваційної моделі розвитку економіки. Брак традиційних джерел фінансування через надзвичайно велику ризиковість саме інноваційних проектів на ранніх етапах їх реалізації відіграє роль стримуючого фактору розвитку економіки країни, зокрема її інноваційного розвитку. Саме венчурне фінансування, ефективність якого вже підтверджена багатьма розвиненими країнами, є одним із найбільш перспективних шляхів реалізації наукових інноваційних проектів.

На сьогоднішній момент розвиток венчурного фінансування та прямого інвестування в Україні є одним із пріоритетних напрямів державної політики у сфері інновацій і є необхідною умовою активізації інноваційної діяльності, а також сприяє підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної економіки. В цілому, принцип венчурного фінансування передбачає вбудований механізм відбору інноваційних проектів, тобто такі проекти на ранній стадії отримують оцінку щодо своєї перспективності на ринку.

Саме завдяки венчурному капіталу в США, починаючи з 1982 року, щорічно виникало 600-800 тис. нових фірм, а загалом їх з'явилося понад 23 млн, що збільшило зайнятість робочих на 87 млн чоловік. Це значно перевищило скорочення за той же час 40 млн чоловік, зайнятих в структурі великих компаній. До 80 % великих корпорацій, що входили до 100 провідних, втратили позиції, а деякі перестали існувати [4, с. 13].

Перспективи розвитку інноваційної економіки в Україні та світі будуть залежати не лише від наявності в країні новітніх технологій та вільних фінансових ресурсів, але й від використання ризикових венчурних інвестицій, зокрема потребує більш глибокого дослідження різновиди ризиків венчурного фінансування інноваційних проектів, у тому числі вивчення їх впливу на відображення операцій з венчурними інвестиціями у системі бухгалтерського обліку та під час аналізу венчурної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями особливостей механізму вкладення венчурних інвестицій та їх обліку, а також ризики венчурного фінансування і перспективи його впровадження в Україні досліджували такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: О.В. Бабінська, Г.М. Білецька, І.В. Брикова, В.О. Варфоломєєва, О.П. Денисенко, О.Є. Кузьмін, С.Ф. Легенчук, С.З. Мошенський, А.І. Нікконен, В.П. Онищенко, О.В. Орлюк, О.М. Петрук, К.С. Саєнко, І.В. Тарасенко, О.В. Усатенко та інші. Слід зазначити, що питання щодо особливостей та ризиків венчурного фінансування, а також їх впливу на облікове відображення операцій з венчурними інвестиціями

© **Вигівська Ірина Миколаївна,** к.е.н., доц., доцент кафедри обліку і аудиту, Житомирський державний технологічний університет, м. Житомир, тел.: +380976481006, e-mail: vygovskaya_irina@mail.ru

Макарович Вікторія Костянтинівна, к.е.н, доцент кафедри обліку і аудиту, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, тел.:+380505199489, e-mail: vyktorya.makarovych@uzhnu.edu.ua

Хоменко Ганна Юріївна, к.е.н., ст. викл. кафедри обліку і аудиту, Житомирський державний технологічний університет, м. Житомир, тел.: +380984433212, e-mail: anna.jakovets@mail.ru

та механізм формування обліково-аналітичного забезпечення управління ризиковим венчурним фінансуванням інноваційних підприємств потребують більш детального дослідження.

Формулювання цілей статті (визначення завдання). Метою статті є виявлення особливостей венчурного фінансування, зокрема дослідження різних видів ризиків такого фінансування та їх впливу на засади формування обліково-аналітичної інформації для потреб управління ризиковим капіталом.

Опис основного матеріалу дослідження. Інститут венчурного фінансування почав формуватися в США з середини XX ст. у зв'язку з початком становлення економіки, заснованої на знаннях, і згодом став важливим фактором її подальшого розвитку. Принципово відрізняючись від системи банківського кредитування, венчурне фінансування за останні сорок років розвилось у новий фінансовий інститут, витиснувши традиційні кредитно-фінансові методи, воно стало основою наукоємного венчурного бізнесу не тільки в США, але й в інших розвинутих країнах [1, с. 5-6].

У Європі венчурний капітал з'явився дещо пізніше, наприкінці 70-х років. Саме поняття "венчур" походить від англійського слова "venture" – ризикове підприємство, спекуляція, ризикувати. Воно має два значення: це невеликі наукові дослідно-конструкторські підприємства (фірми) або спеціалізовані підрозділи великих корпорацій, з участю яких реалізуються нові проекти, розробки ноу-хау з метою одержання прибутку [2].

У свою чергу від залучення венчурного капіталу, який поєднує у собі фізичний та людський капітали, а також інформацію та знання, залежить інноваційний розвиток економічної системи будь-якої країни. Венчурні інвестиції стають незмінною складовою у системі фінансування новітніх технологій та інновацій, без яких неможливим є розвиток будь-якого сучасного суспільства. Використання венчурного капіталу забезпечує підвищення конкурентоспроможності економіки, забезпечення довгострокового стійкого економічного зросту, зниження рівня безробіття, підвищення податкової бази і т.д.).

Розподіл прибутку при венчурному фінансуванні має свою специфіку. Частина його (до 25 %) направляється управляючій венчурного фонду. Такі умови стимулюють її до максимізації прибутковості. Крім того, венчурний фонд надає гарантію інвесторам, а саме привілейований режим, коли з отриманих доходів в першу чергу інвесторам виплачується обсяг їх першочергових вкладень і деяка частина прибутку, яка фіксується під час створення фонду і складає 8-10 % річних [3, с. 185].

Венчурні фонди акумулюють фінансовий капітал з різним ступенем ризику. Наприклад, інвестування коштів в такі цінні папери, як облігації акціонерних товариств, передбачає наявність права на переважну вимогу щодо отримання доходу і повернення інвестованих коштів, тобто ризик в даному випадку є найменшим. Інвестування коштів у привілейовані акції несе у собі більші ризики і передбачає менше прав на отримання доходу за таким видом цінних паперів, а власники звичайних акцій отримують дохід в останню чергу і, отже, несуть найбільший ризик. Якщо прибутки зростають, то власники звичайних акцій отримують відповідні переваги, бо вони мають вимогу на дохід, який залишився після виплати фіксованих процентів і дивідендів за привілейованими акціями.

Зауважимо, що венчурна діяльність є досить ризиковим бізнесом. У свою чергу вирішення проблем в частині зменшення ризику венчурного фінансування дають змогу приймати ефективні управлінські рішення стосовно реалізації багатообіцяючих, але ризикованих підприємницьких проектів, а з іншого боку – дозволяють мінімізувати фінансовий ризик окремих інвесторів, зберігши при цьому їх заінтересованість у досягненні поставлених підприємцем цілей.

Загалом ризики під час вкладення венчурного капіталу у діяльність підприємств передбачають певні події, за яких венчурний інвестор та підприємство-реципієнт венчурних інвестицій можуть не отримати запланованих результатів у процесі венчурної діяльності та під час поширення інноваційної продукції на ринку.

Оскільки інноваційна діяльність характеризується високим ступенем підприємницького ризику, а її інвестори та кредитори мають невизначеність щодо доцільності фінансування інноваційного проекту, то виникає потреба в науковому обґрунтуванні венчурного фінансування та розробці його обліково-аналітичного забезпечення, адаптованого до інформаційних потреб управління та суб'єктів фінансування.

Одним із найголовніших видів ресурсів у XXI столітті для успішного ведення бізнесу та мінімізації його ризиків є інформація. Вчасно отримана та достатня економічна інформація дозволяє уникнути невизначеності, визначити загрози підприємницької діяльності та прийняти заходи щодо мінімізації негативних наслідків господарських операцій, господарських процесів, а в нашому випадку інноваційної діяльності.

У свою чергу бухгалтерський облік венчурних інвестицій у діяльність інноваційного підприємства повинен бути інформаційною системою, тобто сукупністю взаємопов'язаних елементів, що характеризують способи і методи отримання та перетворення інформації про

фінансовий стан та ефективність використання вкладень венчурних інвесторів, необхідною для прийняття ґрунтовних та вчасних управлінських рішень щодо шляхів використання та необхідності додаткового залучення ресурсів венчурних інвесторів.

Бухгалтерський облік венчурного фінансування повинен в повній мірі забезпечувати необхідною інформацією заінтересованих користувачів. Дана ділянка обліку займає досить великий обсяг облікових робіт: операції не тільки з формування статутного капіталу, але й зменшення, збільшення останнього, викуп власних акцій, нарахування та виплату дивідендів акціонерам, операції з формування позикового капіталу, операції з залучення цільового фінансування і т.д. Значна частка роботи облікового персоналу повинна бути направлена на забезпечення аналітичною інформацією управлінського персоналу з метою прийняття ефективних та оперативних рішень щодо наявності та стану венчурного фінансування діяльності інноваційного підприємства. Надання внутрішньої звітності про венчурний капітал дозволить інвесторам адекватно оцінити можливості отримання дивідендів від впровадження венчурного проекту та виконання зобов'язань по цінному паперу підприємством-реципієнтом.

Показники фінансової звітності в частині надання інформації про операції з венчурними інвестиціями є досить узагальненими, а отже, недостатніми для формування точних та обґрунтованих висновків за операціями з венчурним фінансуванням та ризиків такого фінансування, а також проведення дієвого аналізу фінансового стану підприємства. Як наслідок, постає проблема забезпечення управлінського персоналу необхідною та детальною інформацією для прийняття оперативних управлінських рішень з метою мінімізації та уникнення ризиків вкладення венчурного капіталу.

Варто зазначити, що оцінка стану та ефективності венчурного фінансування інноваційного підприємства повинна починатися, в першу чергу, із загальної оцінки фінансового стану інноваційного підприємства, яку пропонуємо здійснювати у трьох напрямах: 1. Аналіз економічного потенціалу інноваційного підприємства. 2. Аналіз розвитку та результативності діяльності інноваційного підприємства. 3. Аналіз ймовірності неплатоспроможності та банкрутства інноваційного підприємства.

Такий аналіз діяльності інноваційних підприємств дозволяє визначити напрями управління об'єктами бухгалтерського обліку в сфері залучення та використання венчурних інвестицій і попередити настання потенційних ризиків венчурного фінансування інноваційних проектів. Це, в свою чергу, вимагає формування нових підходів до представлення облікової інформації, необхідної для управління ризиковим капіталом. В даному випадку важливою є не лише інформація про минулі результати діяльності інноваційних підприємств, а й інформація, що використовуватиметься для розрахунку прогнозних показників фінансового стану інноваційного підприємства та визначення напрямів підвищення ефективності використання венчурного фінансування (рис. 1).

Рис. 1. Механізм формування обліково-аналітичного забезпечення управління ризиковим венчурним фінансуванням інноваційних підприємств*

* *Розроблено авторами*

Особлива увага в обліково-аналітичній системі має відводитись особливостям та ризикам венчурного фінансування, що чинять безпосередній вплив на фінансову безпеку

підприємства, до основних з них можемо віднести: різноманітність форм залучення венчурних інвестицій, специфіка залучення венчурних інвестицій на різних стадіях розвитку інноваційного підприємства, шляхи виходу венчурного інвестора із інвестиційного проекту, особливості створення та реалізації інноваційного продукту на ринку тощо.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, сучасні економічні реалії диктують нові вимоги до управлінського персоналу щодо організації облікового процесу в сфері венчурного фінансування, що зумовлює необхідність удосконалення організаційних аспектів функціонування системи бухгалтерського обліку на підприємстві, зокрема, в частині побудови механізму формування обліково-аналітичного забезпечення управління ризиковим венчурним фінансуванням інноваційних підприємств.

Варіативність шляхів формування та використання венчурного фінансування вимагає розробки нових підходів до організації механізму господарювання, який впливає на функціональні обов'язки бухгалтерів. Це пов'язано з тим, що принциповими особливостями венчурного фінансування є його різноманітність форм залучення, залучення його на різних етапах реалізації інвестиційного проекту, що потребує постійної фіксації в системі бухгалтерського обліку. Оскільки лише облікова система як засіб постійного і суцільного спостереження, дозволяє забезпечити надання інформаційної підтримки щодо управління венчурним фінансуванням, тим самим зменшуючи ризики вкладення таких інвестицій, надаючи повну та достовірну інформацію про діяльність інноваційного підприємства задля прийняття своєчасних рішень як керівництвом даного підприємства, так і його інвесторами.

Процес управління нововведеннями набуває особливого значення в умовах необхідності виходу з кризи вітчизняної економіки. Тенденції економічного розвитку економіки України висувають вимоги до формування нових підходів до управління підприємствами, нових методик функціонування обліково-аналітичної інформації про діяльність інноваційних підприємств.

Таким чином, перспективами подальших досліджень є розробка і впровадження системи управління венчурним фінансуванням з урахуванням належного обліково-аналітичного забезпечення, яка буде сприяти стійкому розвитку підприємства, забезпечить максимальну ефективність його функціонування та значно мінімізує ризики вкладення венчурного капіталу.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Акельев Е.С. Венчурное финансирование как объект институционального анализа. Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2009. №3(7). С. 5-12.

2. Аньшин В.М., Филин С.А. Менеджмент инвестиций и инноваций в малом и венчурном бизнесе: учебное пособие. М.: Анкил, 2003. 360 с.

3. Войтишкина А.Л., Корхов И.Ю. Венчурное финансирование как новая форма кредитования инновационной деятельности. Науковий вісник ЧДІЕУ / Серія: Економіка. 2009. № 1(2). С. 175-186.

4. Кириленко В. Венчурні інвестиційні фонди України: сутність та перспективи розвитку. Вісник Тернопільського національного економічного університету. Тернопіль, 2009. № 1. С. 7-19.

REFERENCES

1. Akel'ev, E.S. (2009). Venchurnoe finansirovanie kak ob'ekt institutsional'nogo analiza [The venture financing as an object of institutional analysis]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – The Journal of Tomsk State University. Economy,* 3(7), 5-12 [in Ukrainian].

2. An'shin, V.M., & Filin, S.A. (2003). *Menedzhment investitsiy i innovatsiy v malom i venchurnom biznese [The management of the investments and innovations is in smalland venture business]*. Moscow: Ankyl [in Russian].

3. Voytishkina, A.L., & Korkhov, I.Yu. (2009). Venchurnoe finansirovanie kak novaya forma kreditovaniya innovatsionnoy deyatel'nosti. [The venture financing as a new form of the crediting of the innovative activity]. *Naukovyj visnyk ChDIEU. Seriya: Ekonomika. – The Journal of the ChDIEU. The series of Economy,* 1(2), 175-186 [in Ukrainian].

4. Kyrylenko, V. (2009). Venchurni investycijni fondy Ukrai'ny: sutnist' ta perspektyvy rozvytku [The Venture Ukrainian Funds: the nature and prospects]. *Visnyk Ternopil's'kogo nacional'nogo ekonomichnogo universytetu – The Journal of Ternopil National Economic University,* 1, 7-19 [in Ukrainian].

Одержано 13.02.2017 р.

УДК 657

Гороховець Ю.А.

РЕФОРМУВАННЯ ЧИННОЇ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ЧАСТИНІ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ У ВІДПОВІДНІСТЬ ДО ПОТРЕБ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ

Обґрунтовано підхід, яким передбачається реформування чинної системи бухгалтерського обліку в Україні в частині нематеріальних активів у відповідність до потреб вартісно-орієнтованого управління. Реалізація підходу реформування вбачається в двох його видах: кардинальному й адаптивному. "Кардинальність" реформування передбачає необхідність внесення ряду пропозицій з удосконалення чинної методики бухгалтерського відображення та оцінки НА, реалізованої в національному бухгалтерському законодавстві, а "адаптивність" - уточнення окремих її положень.

Ключові слова: *нематеріальні активи, облікова система, вартісно-орієнтоване управління.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку економіки нематеріальні активи (далі – НА) відіграють фундаментальну роль в формуванні вартості підприємства та є одним з джерел його конкурентних переваг, тому створення ефективних інформаційних передумов для управління ними є однією із пріоритетних задач науковців у сфері бухгалтерського обліку. Дієвим способом реформування чинної системи є удосконалення існуючої облікової моделі відображення НА з урахуванням ключових можливостей і структурних особливостей даного об'єкта, як фактору створення вартості підприємства, та з урахуванням способів, методів і концепцій управління, які використовуються в процесі максимізації вартості підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання про необхідність реформування чинної методики бухгалтерського обліку НА, що реалізована в провідних міжнародних бухгалтерських системах стандартів (GAAP US, GAAP UK, IAS/IFRS), давно піднімається значною кількістю зарубіжних дослідників (О. Амат, Н. Бонтіс, Дж. Гатрі, А. Дамодоран, С. Замбон, Р.Г. Екклз, Л. Канібано, Р. Каплан, Б. Лев, С.Х. Пенман, Р. Рослендер, Б.М. Соннієр та ін.) та представників професійних бухгалтерських організацій (AICPA, CIMA, ICAEW, ACCA) однак, так і не було проведене. Це не пов'язано з тим, що такі облікові регулятори як FASB або IASB ігнорують зміни, що відбулись в світовій економічній системі та думку провідних науковців, а свідчить про складність проблеми, що потребує розв'язання. З цього приводу представник FASB Р. Боссіо [1, с. 7] зазначає, що процес удосконалення облікових стандартів, зокрема, з обліку НА, поки що відкладений на другий план, оскільки визначальною задачею для FASB в світлі конвергенції GAAP US з IAS/IFRS є остаточна розробка Концептуальної основи фінансової звітності. А реалізація проекту з удосконалення обліку НА розпочнеться лише після вирішення вищенаведеної першочергової задачі. Отже, постає нагальне питання: «Яким чином змінити облікову модель в частині НА?», що й зумовлює актуальність даного дослідження.

Метою статті є висвітлення основних аспектів підходу реформування чинної системи бухгалтерського обліку в Україні в частині нематеріальних активів у відповідність до потреб вартісно-орієнтованого управління.

Опис основного матеріалу дослідження. Удосконалення системи обліково-аналітичного забезпечення вартісно-орієнтованого управління НА вбачаємо на основі використання двох концептуальних підходів (1 - коригування обліку на конкретному підприємстві; 2 - реформування діючої системи обліку в Україні в частині НА). В даній статті увага приділена підходу, який полягає в реформуванні діючої системи обліку в Україні в частині НА, який пропонуємо реалізувати за допомогою двох його видів: 1) кардинального; 2) адаптивного.

Можна виділити три основні аспекти реформування існуючих правил обліку НА:

1) Порядку розуміння сутності об'єкта облікового спостереження – НА;

2) Методики бухгалтерського відображення НА та їх облікової оцінки;

3) Процесу формування звітності про НА та процеси прийняття рішень суб'єктами на основі облікової інформації про них.

1. Кардинальне реформування системи бухгалтерського обліку передбачає необхідність внесення ряду пропозицій з удосконалення чинної методики бухгалтерського відображення та оцінки НА, реалізованої в національному

© **Гороховець Юлія Анатоліївна,** магістр, головний бухгалтер ТОВ «ТФС ГмбХ», м. Запоріжжя, Україна, тел.: 0964704099, e-mail: yullietta9@mail.ru

бухгалтерському законодавстві (П(С)БО 8 "Нематеріальні активи"). "Кардинальність" даних пропозицій полягає у тому, що вони суперечитимуть не лише положенням міжнародних облікових моделей, які регулюють питання обліку НА (МСФЗ, GAAP US), а в окремих випадках також суперечитимуть загальним принципам і правилам ведення бухгалтерського обліку, реалізованих в таких моделях. З іншого боку, запровадження таких пропозицій в практичну діяльність підприємств дозволить побудувати дієву систему обліково-аналітичного забезпечення вартісно-орієнтованого управління НА підприємств.

Виходячи із виділених вище основних аспектів, в розрізі яких може проводитись реформування, можна виділити два напрями його здійснення:

1.1) Предметне розширення меж системи бухгалтерського обліку в частині нематеріальних активів підприємства передбачає можливість визнання в бухгалтерському обліку більшої кількості внутрішньостворених НА за рахунок зменшення критеріїв щодо їх визнання, які наведені в п. 7 П(С)БО 8 "Нематеріальні активи" [2]. Зокрема це особливо стосується двох критеріїв:

– критерію стосовно необхідності наявності інформації для достовірного визначення витрат, пов'язаних з розробкою НА, оскільки не щодо всіх нематеріальних ресурсів існує можливість визначити всі витрати, які були понесені на їх одержання;

– критерію можливості отримання майбутніх економічних вигід від реалізації або використання НА. Даний критерій досить важко виконати для нематеріальних ресурсів підприємства, що пов'язані із клієнтами та стосуються його взаємодії із зовнішнім середовищем (торговельні марки, бренди), оскільки щодо них досить важко довести, що понесені на їх створення або збереження витрати призвели до одержання економічних вигід (збільшення обсягів реалізації товарів, зростання ринкової вартості тощо).

Для відображення в звітності такого нового виду НА, що можуть бути включені до їх складу за умови послаблення критеріїв щодо їх визнання, дослідники пропонують їх віднести до окремої групи – "Майже нематеріальних активів", називаючи їх квазі-активами (С.А. Кузубов) або прото-активами (Дж.А. Коен). Враховуючи можливість ідентифікації такої групи активів, проф. Б. Лев розробив нову форму бухгалтерського балансу, в якому мають визнаватись і відображатись ті НА, щодо яких можна виокремити потоки майбутніх економічних вигід [3, с. 20]. На думку Р.С. Каплана та Д.П. Нортона, маючи можливість врахувати подібні НА і потенційні можливості в рамках системи фінансового обліку, компанія, яка працює над їх збільшенням, може інформувати про відповідне удосконалення своїх працівників, акціонерів, кредиторів і співтовариство. І навпаки, якщо вона не поповнює свої запаси НА і не може зберігати і примножувати потенційні можливості, негативні результати досить швидко позначатимуться на прибутках компанії [4, с. 16].

Для відображення такої нової групи активів в звітності підприємств потребує перегляду п. 9 П(С)БО 8 "Нематеріальні активи" [2], в якому визначаються напрями діяльності, які мають відображатись в системі бухгалтерського обліку як витрати того звітного періоду, в якому вони були здійснені. Зокрема, враховуючи пропозиції вчених до структуризації інтелектуального капіталу, витрати на підготовку і перепідготовку кадрів можна, розглядати як інвестиції в людський капітал, а витрати на рекламу та просування продукції на ринку і витрати на створення торгових марок (товарних знаків) – як інвестиції у внутрішньостворені торговельні марки.

Про необхідність внесення вищенаведених змін також зазначає В.В. Платонов, на думку якого радикальним рішенням стало б впровадження методів і стандартів фінансового обліку, що дозволяли б повною мірою обліковувати інтелектуальні активи. Однак це потребує величезної роботи, яка вже розпочалась і призводить до поступової модифікації стандартів обліку [5, с. 13]. З цього приводу треба зазначити, що хоча така робота по удосконаленню стандартів з обліку НА в світі розпочалась вченими та значно популяризувалась завдяки діяльності проф. Б. Лева, який тісно співпрацює з FASB, однак відчутні зміни з моменту впровадження МСФЗ 38 (1999 р.), покладеного в основу національного П(С)БО 8, в цій сфері так і не відбувались.

1.2) Зміна підходів до оцінки нематеріальних активів в системі бухгалтерського обліку. На сьогодні згідно П(С)БО 8 "Нематеріальні активи" [2] існує можливість застосовувати два альтернативні підходи до вартісної оцінки їх первісної вартості: 1) за ціною придбання за вирахуванням накопиченої амортизації та збитків від знецінення; 2) за справедливою вартістю за вирахуванням амортизації та збитків від знецінення. На відміну від першого підходу, який використовується на переважній більшості вітчизняних підприємств, лише другий підхід дозволяє забезпечити формування інформації

про НА, необхідної для ефективного управління вартістю підприємства. Застосування оцінки НА за справедливою вартістю сприятиме вирішенню існуючої проблеми розриву між балансовою та ринковою вартістю підприємства.

Тому з метою підвищення якості облікової інформації про НА необхідно обмежити можливість застосування першого підходу і зобов'язати всі підприємства регулярно переоцінювати НА, щодо яких існує активний ринок, за справедливою вартістю.

Важливою проблемою при цьому залишається періодичність проведення переоцінки НА за справедливою вартістю та обсяги витрат, які має понести підприємство для проведення такої переоцінки. Це пов'язано з тим, що на відміну від матеріальних активів, які при втраті репутації компанії зберігають переважну частину своєї вартості, то НА характеризуються швидкою втратою своєї вартості за умови настання таких ситуацій. Зокрема це підтверджує відомий корпоративний скандал з корпорацією "Enron", коли через деякий час після її краху оглядачі "Wall Street Journal" запитали, а де ж ділись всі нематеріальні активи, які відображались в баланс "Enron"? [3, с. 18]. Насправді, НА "Enron" нікуди не зникли, але їх вартість значно зменшилась і вже не відповідала вартості, зазначеній в фінансовій звітності. Відповідно, в обліковій політиці підприємства слід передбачити різні моделі періодичності проведення переоцінки НА за справедливою вартістю, що мають залежати від стадії розвитку компанії та впливу на неї різних видів факторів зовнішнього середовища.

Ще більш революційною пропозицією щодо удосконалення облікової оцінки НА є надання можливості їх оцінки за справедливою вартістю при їх створенні, оскільки застосування такого підходу заборонено у всіх міжнародних моделях облікового регулювання та в національних П(С)БО. Подібний підхід використовували в своїх працях С.Ф. Легенчук [6, с. 11] та О.В. Вакун, доцільність якого обґрунтовується тим, що вартість понесених затрат на створення НА значною мірою не пов'язана із їх реальною вартістю, яка визначається учасниками ринку. Тому впровадження таких пропозицій дозволить відображати в балансі підприємства реальну вартість його НА від моменту їх створення до моменту проведення їх першої переоцінки за справедливою вартістю.

Окрім розробки нових підходів до облікової оцінки НА, що базуються на традиційній моделі обліку окремих видів та груп НА і їх подальшому агрегованому відображенні в балансі, рядом дослідників пропонується застосовувати непрямий підхід. Одним із найбільш відомих прикладів застосування непрямого підходу є коефіцієнт Тобіна (Tobin's Q), за яким вартість НА визначається як різниця між ринковою вартістю підприємства та відновлювальною вартістю матеріальних активів підприємства. Проте даний метод дозволяє визначити вартість всіх НА підприємства як вже наявних в системі обліку, так і ще неврахованих, що не дозволяє його безперешкодно використовувати для удосконалення існуючої облікової моделі.

Більш зручну модель оцінки та обліку НА підприємства з позиції її практичного застосування на основі непрямого підходу було запропоновано проф. Ф. Гу та Б. Левом [7, с. 116]. Виходячи із цієї моделі, слід обліковувати всі невідображені та недооцінені НА як єдине ціле непрямим способом, відштовхуючись від їх внеску в формування показника нормальних доходів підприємства, що оцінюється шляхом визначення певної норми прибутковості фізичного і фінансового капіталу. Загальною ідеєю підходу проф. Ф. Гу та Б. Лева є теза стосовно того, що неможливо оцінити окремо вартість кожного неврахованого НА підприємства, однак можна визначити їх загальну вартість – вартість всього інтелектуального капіталу підприємства. Використання такого підходу, у порівнянні із традиційною моделлю капіталізації внутрішньостворених НА, дозволяє надати аналітикам інформацію, яка може дозволити оцінити майбутні доходи підприємства, тобто може використовуватись користувачами при оцінці вартості підприємства.

2. Адаптивне реформування системи бухгалтерського обліку передбачає необхідність уточнення окремих її положень, що не змінюють загальних принципів її функціонування, однак дозволяють сформувати необхідні інформаційні передумови для забезпечення ефективного управління нематеріальними факторами створення вартості підприємства.

Одним із найбільш зручних інструментів реалізації такого виду реформування системи бухгалтерського обліку в частині НА підприємства є застосування системи позабалансових рахунків. Обліковуючи НА відповідним чином на позабалансових рахунках, з'являється можливість формувати інформацію по тих нематеріальних ресурсах, які необхідні для прийняття вартісно-орієнтованих управлінських рішень, однак які не можуть бути визнані як НА згідно чинного облікового законодавства внаслідок невідповідності існуючим критеріям визнання (п. 7 П(С)БО 8 "Нематеріальні активи" [2]) або внаслідок

існування прямої норми щодо неможливості їх капіталізації як НА підприємства (п. 9 П(С)БО 8 "Нематеріальні активи" [2]). Інформація щодо НА, які можуть обліковуватись на спеціальних позабалансових рахунках, буде доповнювати інформацію щодо тих НА, які вже відображаються в обліковій системі і відповідають існуючим критеріям щодо їх визнання. Інформація з двох вищенаведених джерел формуватиме загальний обліково-інформаційний потік про нематеріальні фактори створення вартості підприємства.

Для побудови загальної системи обліково-інформаційного забезпечення вартісно-орієнтованого управління нематеріальними активами підприємства необхідним є удосконалення існуючої системи позабалансового обліку. Хоча виділені в плані рахунків позабалансові рахунки і забезпечують облік окремих видів НА (одержані за договором операційної оренди; що виступають об'єктами гарантій та забезпечень, по яких втрачені первинні документи, що підтверджують наявність прав інтелектуальної власності тощо), однак цієї інформації недостатньо для прийняття вартісно-орієнтованих рішень, оскільки залишається значна кількість нематеріальних ресурсів, інформація про які або взагалі не потрапляє в облікову систему, або узагальнюється у складі інших облікових об'єктів (витрати періоду, витрати майбутніх періодів).

На сьогодні існує ряд пропозицій дослідників щодо удосконалення системи позабалансового обліку НА. Так, Н.М. Королюк запропонувала виділити рахунок 010 "Людський капітал" з відповідними субрахунками [8, с. 10], що забезпечує надання інформації про інвестиції в людські активи підприємства. На думку К.С. Селіверстової [9, с. 8] для обліку неідентифікованих НА слід виокремити позабалансовий рахунок "Умовні нематеріальні активи", на якому слід відображати інвестиції в такі НА (НДДКР або людський капітал). Подібні пропозиції є одними із можливих варіантів удосконалення загальної системи обліку НА поза балансом підприємства.

Для побудови загальної системи позабалансового обліку НА слід розробити: 1) класифікацію активів, що можуть відображатись на позабалансових рахунках; 2) набір критеріїв, за якими на позабалансових рахунках можуть відображатись такі активи; 3) перелік витрат, які можуть бути включені до складу вартості НА; 4) порядок оцінки та переоцінки НА; 5) порядок узагальнення інформації на позабалансових рахунках щодо НА. Лише за умови вирішення вищезазначених питань будуть створені необхідні теоретико-методичні передумови для формування в системі позабалансового обліку необхідної інформації про НА підприємства, яка може використовуватись в системі вартісно-орієнтованого управління.

Таким чином, пропозиції щодо удосконалення позабалансового обліку НА дозволяють подолати існуючі обмеження щодо визнання та облікового відображення всіх НА підприємства, що наявні в міжнародних моделях облікового регулювання (МСФЗ, GAAP US) та національному законодавстві (П(С)БО), надаючи можливість сформувати комплексне обліково-інформаційне забезпечення вартісно-орієнтованого управління НА підприємства.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Одним з підходів, яким передбачається удосконалення системи обліково-аналітичного забезпечення вартісно-орієнтованого управління нематеріальними активами є реформування чинної системи бухгалтерського обліку, що може бути реалізовано за допомогою двох його видів: кардинального й адаптивного. Кардинальне реформування передбачає необхідність внесення ряду пропозицій з удосконалення чинної методики бухгалтерського відображення та оцінки НА, реалізованої в національному бухгалтерському законодавстві (предметне розширення меж системи бухгалтерського обліку, зміна підходів до оцінки НА), а адаптивне - необхідність уточнення окремих її положень, що не змінюють загальних принципів її функціонування, однак дозволяють сформувати необхідні інформаційні передумови для забезпечення ефективного управління нематеріальними факторами створення вартості підприємства.

Запропонований підхід реформування діючої системи обліку в Україні в частині НА є одним з способів приведення чинної облікової моделі у відповідність до потреб вартісно-орієнтованого управління. Коригування системи обліку в частині НА на конкретному підприємстві вбачаємо другим підходом і висвітлення його змісту є перспективою подальших досліджень.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Intangible Assets: Measuring and Enhancing Their Contribution to Corporate Value and Economic Growth: Summary of a Workshop. – National Academies Press, 2010. – 124 p.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи" (із змінами, внесеними згідно з Наказами Міністерства фінансів № 627 (z1242-13) від 27.06.2013 р.).

3. Lev B. Remarks on the Measurement, Valuation, and Reporting of Intangible Assets / Baruch Lev // FRBNY Economic Policy Review. – 2003. – September. – P. 17-22.

4. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон. – Москва: Олимп-Бизнес, 2003. – 304 с.

5. Платонов В.В. Интеллектуальный капитал : оценка и управление : учеб. пособие. / В.В. Платонов. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 116 с.

6. Легенчук С.Ф. Бухгалтерське відображення інтелектуального капіталу / С.Ф. Легенчук. // Автореф. дис. к.е.н. по спец. 08.06.04 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит. – Київ, НАУ, 2006. – 21 с.

7. Gu F. Intangible assets Measurement, Drivers, Usefulness / F. Gu, B. Lev // Managing Knowledge Assets and Business Value Creation in Organizations: measures and dynamics. – New-York: IGI Global Snippet, 2011. – P. 110-124.

8. Королюк Н.М. Облік і контроль у системі управління людським капіталом підприємства: методика та організація / Н.М. Королюк // Автореф. дис... к.е.н. по спец. 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності). – Київ, ДАСОА, 2010. – 19 с.

9. Селиверстова Е.С. Бухгалтерский учет и оценка нематериальных активов при принятии инвестиционных решений / Селиверстова Е.С. // Автореф. дис. к.е.н. по спец. 08.00.12 – Бухгалтерский учет, статистика. – Москва, МГУ им. М.В. Ломоносова, 2009. – 21 с.

REFERENCES

1. Intangible Assets: Measuring and Enhancing Their Contribution to Corporate Value and Economic Growth: Summary of a Workshop. (2010), National Academies Press.

2. National provision (Standard) 8, (1999). "Intangible assets", [Online], no. 8, available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99 (accessed 26.01.2017).

3. Lev, B. (2003), *Remarks on the Measurement, Valuation, and Reporting of Intangible Assets*, FRBNY Economic Policy Review.

4. Kaplan, R.S. and Norton, D.P. (2003), *Sbalansirovannaya sistema pokazateley. Ot strategii k deystviyu* [Balanced scorecard. From strategy to action], Olympus Business, Moskow, Russia.

5. Platonov, V.V. (2012), *Intellektual'nyy kapital : otsenka i upravlenie* [Intellectual Capital: Evaluation and Management], SPbGUEF, Saint Petersburg, Russia.

6. Legenchuk, S.F. (2006). Bukhhalterske vidobrazhennia intelektualnoho kapitalu [Accounting display intellectual capital]. Extended abstract of candidate's thesis. Kyiv: Nacional'nyj agrarnyj universytet [in Ukrainian].

7. Gu, F. and B. Lev. (2011), Intangible assets Measurement, Drivers, Usefulness, Managing Knowledge Assets and Business Value Creation in Organizations: measures and dynamics, New-York: IGI Global Snippet, USA.

8. Koroljuk, N.M. (2010). Oblik i kontrol u systemi upravlinnia liudskym kapitalom pidpryiemstva: metodyka ta orhanizatsiia [Accounting and control system of enterprise human capital management: methods and organization]. Extended abstract of candidate's thesis. Kyiv: State Academy of Statistics, Accounting and Auditing [in Ukrainian].

9. Seliverstova, E.S. (2010). Bukhgalterskii uchet i otcenka nematerialnykh aktivov pri priniatii investitcionnykh reshenii [Accounting and valuation of intangible assets when making investment decisions]. Extended abstract of candidate's thesis: Moscow State University [in Russian].

Одержано 15.02.2017 р.

УДК [657:34] (4:477) «71»

Даньків Й.Я., Остап'юк М.Я.

ІСТОРИЧНИЙ СИНТЕЗ ОБЛІКОВИХ СИСТЕМ У ФОРМУВАННІ ОБЛІКОВОЇ КУЛЬТУРИ КРАЇН ЛЕВАНТУ

Автори у цій статті відображають мало відому сторінку історії облікової культури, а саме, країн Леванту. В широкому розумінні країни Леванту це: Сирія, Ліван, Ізраїль, Єгипет, Туреччина, Греція, Кіпр, а в вузькому це Ліван і Сірія. В епоху Середньовіччя країни Європи, особливо Венеція, налагоджують торгові зв'язки з Левантом. Венеціанський тип господарської організації, особливо обліку, маючи глибокі історичні коріння, був максимально пристосований до вимог левантійської торгівлі, яка давала можливість процвітати Венеції. Ці торгові відносини внесли суттєвий позитивний вклад і в розвиток облікової культури, вдосконалили облік в цілому, як в Європі, так і в Леванті.

Ключові слова: *Левант, Європа, облікова культура, бухгалтерський облік, облікові системи, папірус, клинопис, Венеція, ремес.*

Постановка проблеми. Географічне та геополітичне розміщення країн Леванту, їхня близькість, добре морське сполучення з державами, які формували світову та Європейську цивілізацію, давно цікавлять вчених археологів та істориків. Цей еволюційний, історичний синтез різноманітних культур і релігій сформував особливий, специфічний світ, який називають країнами Леванту. Тим більше, що за всіма даними, звідти поширилось письмо, рахунки і облік на нашій планеті.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Історією культури в цілому і облікової зокрема займається цілий ряд відомих вчених: Ф.Бутинець, В.Задорожний, Й.Даньків, В.Лемак, М.Лучко, М.Стрішенець, М.Остап'юк, М.Лазарович та інші. Важливо відмітити, що в наших дослідженнях авторам статті досить вичерпно і доказово допомогли праці І.Крип'якевича з питань історії культури, які дали можливість доповнити обліково-правовий аспект проблеми.

Формування цілей статті. Основні цілі статті це досягнення доказовості в тому, як різноманітні за часом, змістом та особливостями облікові системи впливали на формування обліку країн Леванту і яке значення цих країн мало в формуванні світової облікової культури.

Опис основного матеріалу дослідження. Південна частина Месопотамії за природними умовами далеко не Греція і Рим, однак родючі ґрунти, теплий клімат дозволили вже в VI тис. до н.е. заселити її. В VI тис. до н.е. на ці землі прийшли шумери, які швидко асимілювали місцеве населення землеробів, утворили міста-держави, які в процесі міжусобних воєн утворили міцну аркадську державу, яка проіснувала до кінця II тис. до н.е. Походження шумерів так і не вияснено до сьогодні. Розвинена цивілізація шумерів дивує сучасників і в наш час. Існує досить обґрунтована гіпотеза позаземного (космічного) походження шумерів.

На території Близького Сходу в сиву давнину, в Месопотамії, ще задовго до появи клинопису і шумерів існував спосіб передачі і зберігання інформації.

Найдавнішою письмовою системою, що виникла на Землі, на сьогодні рахується шумерська писемність, у вигляді відомого нам клинопису – запису на глиняних табличках очеретяними паличками. Клинопис на багато віків осів в країнах Месопотамії (Межиріччя) і став основною формою збереження і передачі інформації. Розвиток матеріального виробництва, загарбницькі війни, зміцнення системи управління державою, розподіл нагромадженого майна та коштів і т.п. об'єктивно вимагали досконалого обліку. Обліку вимагали також маєтності храмів і знаті. Відомий шумерознавець, до речі наш земляк, який сьогодні працює в Москві, зумів пояснити значення глиняних кульок, виявлених на розкопках шумерських міст [7, с.69]. Виявляється існувала ціла система ведення обліку за допомогою цих кульок. Кожна кулька означала певний об'єкт обліку, наприклад види худоби, інвентар, які згодом групувались за певними ознаками і поміщались в більші кульки. Наприклад кожній кульці відповідає вівця і ці кульки поміщались в набагато більшу кульку-

© **Даньків Йосип Якимович**, к.е.н., професор, завідувач кафедри обліку та аудиту, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», тел.: +38(050)6712549, e-mail: yosyp.dankiv@uzhnu.edu.ua

Остап'юк Мирослав Ярославович, к.е.н., професор, завідувач кафедри обліку і аудиту та фінансів, Карпатський інститут підприємництва університету «Україна», тел.: +38(098)8203332, e-mail: mirek8844@gmail.com

контейнер. Вони називались булли. Так відбувалось групування господарських засобів. Ближче ІІІ т. до н.е. на великих глиняних кульках почали робити описи їх змісту стилом (очеретяною паличкою) і потреба їх розбивати при кожній перевірці відпадає. Контейнер стає плоским, необхідність в кульках відпадає і появляється новий інформаційний засіб – глиняна табличка. Кожен об'єкт обліку дістає своє умовне значення у вигляді кружечків, трикутників та інших позначок. Кожна позначка вказувала не тільки на об'єкт, але і на його кількість. Перші символи писемності і рахунку мали вигляд малюнку, що характеризував об'єкт обліку.

Починаючи з ІІ т. до н.е. запис на глиняних табличках у вигляді клинопису поширюється по всьому Близькому Сходу. Вчені археологи і історики вважають, що появою писемності і рахунку від кульок, фішок до клинописних табличок людство завдячує саме шумерам. Завдяки їм автори одержали масу відомостей різного господарського, політичного, культурного спрямування, в тому числі і обліку. Таким чином шумери зробили вагомий і значний внесок в розвиток світової цивілізації і культури.

В ХХ т. до н.е. облікова технологія вдосконалюється. З'являється нова форма клинописних табличок під назвою – шубат (shubati). Шубат, як глиняна табличка, не був документом, він виконував розрахункову функцію. На ньому стилом наносились реквізити: дата і назва угоди, прізвище кредитора, боржника, останній в знак згоди на одержання ставив свою іменну печатку. Зберігались шубати в храмах, або опечатаній посудині. Шубат поза храмом мав вільніший обіг і використовувався при розрахунках. Це наводить нас на думку, що історично перші гроші мали кредитну основу, адже шубат не що інше, як первісний вексель.

Обліково-господарською діяльністю в шумерів займались комірники, писарі і інший персонал, який вів облік державних припасів, окремих господарств, храмів. Створюється каста спеціально підготовлених торгових агентів – тамкарів. Завдяки торгівельним зв'язкам, особливо зовнішній торгівлі, шумерська культура мала вплив на майбутні країни Леванту. Шумери фактично є основоположниками своєї наступниці в Межиріччі, розвитку її культури, в т.ч. і обліку, держави Вавілон. Беззаперечно вавилонська цивілізація утвердилась на шумерській спадщині.

Вавілон або Babilim «ворота богів» з древнього грецького виник як провінційна місто Кадінгірра, в складі шумерського царства за царя Аккада. В період його правління воно ще називалось шумеро-аккадським царством.

В плані обліку Вавілон наслідував всі досягнення шумерів. Хоч в своїх попередніх публікаціях автори характеризували Вавілон як батьківщину «обліку на картках», [2,с.10] точніше було б сказати, що Вавілон був продовжувачем «шумерського обліку на картках». Адже як держава він значно молодший від шумерського царства і виник в другому тисячолітті до н.е. В той же час Вавілон вніс свій вклад у формування бухгалтерського обліку в країнах Леванту, Сходу і Європи. Зокрема тут вперше в світі виникла банківська справа і банківський облік, також вперше виникло спеціальне облікове законодавство. Автори також стверджували, що Вавілон був творцем перших облікових стандартів, тут надавалась перевага хронологічному запису, а не систематичному. Тут також вперше появився такий документ, як прообраз наряду на виконання робіт, як перша розрахункова відомість на заробітну плату, яка через Древній Рим дійшла до наших днів, зберігши свою основну суть. Вавілон сміливо можна назвати родоначальником аналітичного та синтетичного обліку. Як відомо, Вавілон славився глиняними виробами, для яких основним будівельним матеріалом була цегла. З обліком цегли пов'язана поява умовних облікових одиниць, в нашому випадку поняття «середня цегла» [7, с.16-17].

Крім Тігру і Євфрату, де археологи і історики знайшли древні облікові культури Шумеру і Вавілону, таким самим способом в прямому розумінні була відкопана і знайдена в пірамідах особливо розвинена специфічна облікова культура Єгипту.

Вирисовується закономірність того, що в басейнах великих річок, де родючі грунти, появились перші цивілізації в наслідок значного розвитку землеробство та скотарство [7, с.14].

Облікова культура Єгипту разом з йому підвласними автономними територіями Іудеєю і Сідоном досягла високого рівня розвитку, хоч кожна з них мала свою специфіку.

Найважливіше те, що ці країни мали прямий вплив на країни Леванту, так як історично з них і сформувались саме Єгипет, Ізраїль, а Сідон, історичне місто Лівану, на відміну від Шумеру і Вавілону з їх опосередкованим впливом.

Автори уже неодноразово у своїх статтях підкреслювали про високий рівень облікової культури Єгипту, Іудеї, крім Сідону, по якому виявили певну інформацію, тому лише згадаємо про основне і доповнимо новим матеріалом [2,7].

В Єгипті облікові записи на відміну від Шумеру і Вавілону здійснювали на звитках з папірусу, був досить розвинений облік матеріальних витрат, але тільки в натуральному виразі, формується таке поняття як «кошторис витрат». Автори також зробили висновок про те, що в Єгипті виникло державне рахівництво доходів і витрат, тобто свого роду облік виконання державного бюджету. Це підтверджують знайдені матеріали, які датуються XV ст. до н.е.

Єгипет є родоначальником фахової підготовки писарів-рахівників. Облік майна фараонів проводили спеціальні писарі, що проходили відповідну фахову підготовку в школах, якими керували жерці. Отже Єгипет, його облікова культура залишила значний слід в світовій обліковій культурі.

Вагомий вклад зробили і підвладні Єгипту держави Іудея і Сідон. Іудея за часів Соломона, будучи ще вільною від Єгипту, досягла великого розвитку в обліку. Багато економічних і бухгалтерських спостережень, пропозицій, зроблених саме в Іудеї, знаходимо безпосередньо в Біблії (див. книгу Приповістей Соломонових, Книгу Еклезіяста). В них знаходимо опис економічного життя євреїв та інших народів, що населяли Палестину у II-III тисячолітті до н.е. В Іудеї зародилась бухгалтерська звітність, що є і сьогодні складовою методу бухгалтерського обліку. Пожертви на доброчинність в Іудеї стають обов'язковим об'єктом обліку.

Сідон (Сайда), місто на півдні Лівану, виникло в IV тисячолітті до н.е., формуючи свою облікову культуру під впливом Шумеру, Вавілону, Єгипту, Іудеї, згодом елліністичних держав, Древнього Риму. Невеличке місто-держава не мала змоги втримувати свою незалежність постійно. Нещодавно експедиція Британського музею в древнє ліванське місто Сідон знайшла, нарешті, підтвердження того, що облікова культура Сідону розпочиналась з зв'язків з Шумером і Вавілоном, а потім з Древнім Єгиптом. Знайдена там клинописна табличка є підтвердженням того, що Сідон був важливим міжнародним портом в середині II тисячолітті до нашої ери. Через нього проходили важливі торгові шляхи, які зв'язували Середземноморське побережжя з Месопотамією.

Сідон часто (35 раз) згадується в Біблії. В місті знайдено багаточисельні записи, зроблені фінікійцями, які населяли його з кінця другого тисячоліття до нашої ери, але більш ранніх облікових записів не зафіксовано. Табличка датується XV століттям до нашої ери.

Персія, теперішній Іран, дякуючи розвиненій торгівлі, в древні часи інтенсивно торгувала з східної сторони з країнами Леванту. Її облікова культура не мала великого впливу на цей регіон. Особливості обліку лежать в площині самої імперії. Наряд, відрядження, підзвітні кошти, жорсткий контроль за витратами з боку держави ось це основні досягнення Персії.

Історія Древньої Греції і Кіпру істориками розглядається з III тисячоліття до н.е. до I сторіччя до н.е. Важливо зауважити, що в культурі Древньої Греції в т.ч. і обліковій визріли паростки сучасної людської цивілізації. Найбільшого розквіту антична грецька цивілізація досягає в V – IV століттях до н.е. Про облік в античному світі автори уже детально досліджували в своїх працях [2,7], тому немає необхідності детально повторюватись. Древня Греція, згодом елліністичні держави, що утворились після розпаду імперії Олександра Македонського, зокрема Селевкидів, Птоломеїв, Пергамута, Понтійського царства і на кінець Древній Рим мали безпосередній вплив на регіон, який називаємо Левант. Завоювавши у 146 р. до н.е. Грецію, а згодом елліністичні держави, Рим увібрав в себе всі досягнення цих держав, а особливо науку, літературу, мистецтво, ремесла, в тому числі і облікову культуру. Абстрактні науки для римлян були другорядними, вони надавали перевагу фінансам і праву.

Відоме історичне римське право мало безпосередній вплив на бухгалтерський облік, який розвивався як в метрополіях, так і в колоніях.

З Древнім Римом завершується розвиток стародавнього бухгалтерського обліку і в країнах Леванту. Римська облікова система опосередковано увібрала в себе практично всі переваги та позитивні риси грецької і відповідно також і східної культури в т.ч. країн Леванту. Відбувся певний взаємооблік, який знайде своє продовження і в середні віки.

Римська облікова культура дала світу і країнам Середземномор'я багато нових ідей. Появилась відповідно облікова література, облікові терміни, які використовуються і в наш час в обліку (акцепт, депозит, дебітор, кредитор, конкуренція і т.д.). З Древнього Риму пішли назви дебет і кредит. Досягнень було досить багато, але в повній мірі, наближеній до сучасності, вони появляться в середні віки з зародженням подвійного запису.

В цей час відбувається друге завоювання країн Леванту, вже не військове у вигляді хрестових походів, а мирне – торгове. Розпочнуть це завоювання міста - держави Італії – Венеція, Флоренція, Генуя та інші. Найбільше тут досягла успіху Венеція, яка перш за все була

торговим, банківським містом. Крім цього, вся торгівля Венеції була зорієнтована практично з XV ст., на країни східної частини Середземного моря: Сірію, Ліван, Ізраїль, Єгипет, Туреччину, Грецію, Кіпр тобто країни Леванту.

В певній мірі перешкоджав торговим відносинам нестійкий політичний стан цих країн. Як правило венеціанські купці надавали, за таких умов перевагу торгівлі з допомогою посередників, часто зв'язаних родинними стосунками з ними. Взагалі венеціанський тип господарської організації мав глибоке історичне коріння і був краще пристосований до вимог левантійської торгівлі, яка була основою процвітання Венеції.

В торгових стосунках з Левантом формувались свої особливості, які мали відповідний вплив на контрагентів – Венецію і Левант. З обох сторін виникла необхідність в застосуванні рахунків до цього невідомих в системі обліку «Товари відправлені за кордон на ризик відправника», «Товари в дорозі», які є актуальними і сьогодні. На ці рахунки відносилась вартість будь-яких товарів, переданих під опіку іноземних агентів, а також усі витрати, що стосувались їх переміщення, зберігання і т.п.

Для компенсації цих витрат рахунки кредитувались доходом від продажу, зазначеного у звіті агента. У торгівлі з Левантом дуже рідко «повернення» здійснювалось готівкою або векселями. Як правило, воно здійснювалось у вигляді товарів з Леванту, тобто бартеру за сучасною термінологією, під які агент одержував кредит. Цьому кредиту зазвичай відповідали суми на заново відкритому товарному рахунку, який не закривався до тих пір, поки кожна партія не була повністю реалізована.

У зв'язку з цим гроші у вигляді золотих монет приходили в Левант, а не навпаки. Часто траплялось, що грошові перекази (римеси), а не товари відсилались агентом в Сірію, Ліван або Олександрію. В цьому випадку техніка обліку залишилась тією ж самою, відкривались рахунки «Товари в дорозі», а суми з них до відшкодованих списувались.

Рахунки «Товари в дорозі» і «Товари, відправлені за кордон на комісію» закривались з прибутком або збитками після завершення угоди (операції). Оскільки агенти іноді не висилали звіти або товарообіг затягувався, то траплялось, що ці рахунки залишались у невизначеному стані місяцями, а то і роками. Це, звичайно, було недоліком в стосунках між Візантією і країнами Леванту [2, с.34-35].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Як випливає з наведених результатів дослідження, автори відкрили ще одну мало відому сторінку історії облікової культури, а саме, країн Леванту. Облікова культура цих країн ввібрала (акумулювала) і синтезувала в собі надбання таких древніх облікових культур, як Шумер, Вавілон, Єгипет, Іудея, Сідон, Персія, країни античного світу.

В епоху середньовіччя внаслідок розвиненої міжнародної торгівлі країни Леванту збагатились і збагатили своїми надбаннями країни Європи. Тепер можемо сміло стверджувати, що італійська, середньовікова облікова культура мала безпосередній вплив не тільки на Європейські країни, але на все Середземномор'я, особливо на країни Леванту, які в свою чергу передали Європі свої облікові надбання.

Досліджуючи облікову культуру країн Середземномор'я Леванту, Єгипту, Древнього Риму і Греції, періоду середньовіччя, особливо міст-держав Італії, автори стверджують, що ця частина Середземномор'я майже не відображена в обліково-історичнім матеріалі. Автори статті мають на меті доповнити мало відомі сторінки історії облікової культури Карфагену. Карфаген (фінікійська держава із столицею в однойменному місті, яка існувала у давнину, на півночі Африки, на території сучасного Тунісу) був першою цивілізацією на цих територіях.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бутинець Ф.Ф. Історія розвитку бухгалтерського обліку. Частина 1.: навч.посіб./ Ф.Ф.Бутинець.- Житомир: ЖІТІ, 1999. – 928 с.
2. Даньків Й.Я. Історичні нариси обліково-правової культури: Європа і Україна (від зародження до наших днів): монографія /Й.Я.Даньків, М.Я.Остап'юк.- Ужгород: Вид-во УжНУ «Говерла», 2015. – 160 с.
3. Кипарисов Н.А. Общее и торговое счетоводство /Н.А. Кипарисов – М – Л.: Госиздат, 1928. – 427 с.
4. Кипарисов Н.А. Теория двух рядов /Н.А.Кипарисов// Счетная мысль. – 1926. - №1 – с.12.
5. Кипарисов Н.А. Теория бухгалтерского учета / Н.А.Кипарисов. – М.: Госпланиздат, 1940. – 328 с.
6. Нестеров В.Т. Упрощене книговодство й податки / В.Т.Нестеров. – Львів. – 1935. – 128 с.
7. Остап'юк М.Я. Історія бухгалтерського обліку: навч. посіб. – 2-ге вид., випр. і доп. / М.Я.Остап'юк, М.Р.Лучко, Й.Я.Даньків. – К.: Знання, 2009.- 279 с.
8. Пачолі Л. Трактат о счетах и записях Л. Пачолі. – М.: Статистика. 1974. – 160с.
9. Рувер Р. Как возникла двойная бухгалтерия /Раймонд де Рувер. – М.: Госфиниздат, 1958. – 67 с.

10. Соколов Я.В. Очерки по истории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1991 – 400с.

11. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: 72 еб. пособие для вузов / Я.В.Соколов. – М.: Аудит, ЮНИТИ. 1996. – 638 с.

REFERENCES

1.Butynets' F.F. (1999). Istoriia rozvytku bukhhalters'koho obliku [History of Accounting]. Zhytomyr:ZhITI. [in Ukrainian].

2.Dan'kiv, J.Ja. & Ostap'juk V.Ya.(2015). Istorychni narysy oblikovo-pravovoi' kul'tury: Jevropa i Ukrai'na (vid zarodzhennja do nashyh dniv) [Historical Essays accounting and legal culture: Europe and Ukraine (from inception to the present day)]. Uzhgorod: UzhNU «Goverla» [in Ukrainian].

3.Kyparysov, N.A. (1928). Obshhee y torgovoe schetovodstvo [General and commercial accounting]. Moscov: Gosizdat [in Russian].

4. Kyparysov, N.A. (1926). Teoryja dvuh rjadov schetov [The theory of the two series of accounts]. Moscov: Schetnaja mysl' [in Russian].

5. Kyparysov, N.A. (1940). Teoryja buhgalterskogo ucheta [Theory of Accounting]. Moscov: Gosyzdat [in Russian].

6. Nesterov, V.T. (1935). Uproshhene knygovodstvo j podatky [Simplified book keeping and taxes]. – L'viv [in Ukrainian].

7. Ostap'juk, M.Ja., Luchko, M.R.&Dan'kiv, J.Ja. (2009). Istorija buhgalters'kogo obliku [History of Accounting]. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].

8.Pacholy, L. (1974). Traktat o schetah y zapysjah [Treatise on the accounts and records]. Moscov: Statystyka [in Russian].

9. Ruver, R. (1958). Kak voznykla dvojnaja buhgalteryja [Treatise on the accounts and records]. Moscov: Gosfinizdat [in Russian].

10. Sokolov, Ja.V. (1991). Ocherky po ystoryy buhgalterskogo ucheta [How did the double-entry bookkeeping]. Moscov: Fynansy i statystyka [in Russian].

11. Sokolov, Ja.V. (1996). Buhgalterskyj uchet: ot istokov do nashyh dnej [Accounting: from the beginnings to the present day]. Moscov: Audyt,YUNITI [in Russian].

Одержано 8.02.2017 р.

УДК 657.1: 339.924

Долбнєва Д.В.

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ОБЛІКОВІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ЗДІЙСНЕННЯ

У статті дано визначення та розглянуто структуру національної системи обліку. Досліджено сучасний стан її розвитку у контексті розробленого нормативно-правового забезпечення, яке стало основою адаптації національної системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності до вимог міжнародних стандартів та законодавства Європейського Союзу з питань обліку та звітності. Визначено негативні риси, які притаманні нормативно-правовій базі, що регулює питання обліку в Україні, а також стан кадрового забезпечення у даній сфері відносин. На основі цього запропоновано порядок трансформації завдань реформування національної системи обліку із застосуванням МСФЗ, а також сформовано пропозиції щодо забезпечення належного рівня інтеграції національної системи обліку в європейську та зміцнення кадрового потенціалу у сфері бухгалтерського обліку.

Ключові слова: *інституціональні агенти**,** інтеграція, міжнародні стандарти фінансової звітності, національна система обліку, національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, реформування, трансформація.*

Постановка проблеми. Протягом останніх років в Україні набувають значних обертів інтеграційні процеси, особливо в напрямі входження в об'єднання країн Європейського Союзу. Однак вони відбуваються в умовах соціально-економічної та політичної кризи, необхідності приведення вітчизняної системи обліку, звітності та аудиту до міжнародних та європейських вимог. В контексті цього набуває актуальності та стратегічного значення питання забезпечення ефективності та удосконалення державного та незалежного регулювання, нормативно-правового забезпечення та організації обліку, а також запровадження нових підходів до організації обліку на вітчизняних підприємствах з обов'язковим врахуванням кращого досвіду провідних європейських країн. При цьому важливо врахувати й національні особливості як ведення фінансово-господарської діяльності підприємствами, так і стан нормативно-правового і кадрового забезпечення національної системи обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у формування та удосконалення теоретичних положень національної системи обліку та її організації на рівні держави та підприємств зробили такі провідні науковці-практики як М.Т. Білуха, М.І. Бондар, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, В.М. Жук, С.Ф. Голов, З.В. Гуцайлюк, С.В. Івахненкова, Г.Г. Кірейцев, Л.М. Кіндрацька, М.В. Кужельний, А.М. Кузьмінський, Я.Д. Крупка, С.О. Левицька, Л.Г. Ловінська, А.Ш. Маргуліс, Ю.І. Осадчий, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, М.Г. Чумаченко, В.Г. Швець та інші.

Відомими зарубіжними фахівцями, які у своїх наукових працях обґрунтували необхідність врахування впливу політичних, економічних та соціальних факторів при розробці та застосуванні концепції функціонування облікової системи країни та її інтеграції у світові, є: О. Амат, Х. Андерсон, Д. Блейк, Є. Воронова, Т. Дупнік, Х. Гернон, С. Грей, Д. Колдуелл, М. Кутер, Ж. Савар, Я. Соколов, С. Солтер, Г. Мюлер, А. Пакст, Л. Чайковська, Е. Хендриксен та інші.

Завдяки ним сформоване необхідне підґрунтя для подальших досліджень не лише теоретико-методологічних аспектів організації обліку, але й визначення шляхів модернізації облікових систем, що є особливо доречним з огляду на взятий Україною вектор інтеграції до Європейського Союзу. Проте сучасні реалії, в яких опинилася наша держава, вимагає визначення необхідності інтеграції національної системи обліку в європейську, а також виокремлення найбільш доречних та перспективних шляхів її здійснення. На що і спрямоване наше дослідження.

Формулювання цілей статті. Основною метою написання статті є розкриття сутності процесу інтеграції обліку у європейський економічний простір та визначення ключових напрямків реформування (трансформації) облікової системи України з врахуванням сучасного стану розвитку нашої країни, наявного законодавчого та кадрового забезпечення у сфері обліку, звітності та аудиту.

© **Долбнєва Деніза Вадимівна,** к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту, факультет управління фінансами та бізнесу, Львівський національний університет ім. Івана Франка, м. Львів, тел.: +380939253450, e-mail: Deonisiya3@rambler.ru

Опис основного матеріалу дослідження. Сучасний стан національної системи обліку в Україні можна визначити як трансформаційний, оскільки він характеризується частими змінами законодавчої та нормативно-правової бази, що регулює питання обліку та звітності, економічними та соціальними потрясіннями, які впливають на розвиток та можливості її удосконалення, а також гострою необхідністю стандартизації та гармонізації обліку та звітності, що зумовлено активізацією євроінтеграційних процесів в Україні.

Угодою про асоціацію між Україною та Європейським Союзом (ЄС) визнана важливість комплексного застосування ефективних правил та методики у законодавстві щодо заснування та діяльності компаній, корпоративного управління, а також щодо бухгалтерського обліку та аудиту з метою створення повноцінно функціонуючої ринкової економіки та задля стимулювання торгівлі [2]. Однією з умов Угоди є впровадження на національному рівні міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО), поступове наближення законодавства у сфері бухгалтерського обліку та аудиту до норм ЄС [2].

Перш ніж перейти до окресленої мети дослідження, дамо визначення самої національної системи обліку.

Поділяємо думку окремих науковців, які розглядають національну систему обліку як сукупність самої системи обліку, так і системи її регламентації [9; 11, с. 116], а також обґрунтовують, що національна система бухгалтерського обліку складається з керуючої підсистеми бухгалтерського обліку на рівні країни, яка визначає організацію та методологію обліку суб'єктів господарювання, та керованої підсистеми кожного суб'єкта господарювання, який, виходячи з норм законодавства і в межах визначених ним повноважень, організує свою систему бухгалтерського обліку [8, с. 111].

В той же час варто врахувати і підхід, який передбачає розуміння системи обліку як категорії загальнодержавного рівня, і базується на чинних нормативно-правових актах, що регулюють облік та складання фінансової звітності, і передбачають удосконалення системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні з урахуванням вимог міжнародних стандартів та законодавства Європейського Союзу [9].

Національній системі обліку притаманні певні особливості функціонування на різних рівнях її організації. Так на загальнодержавному рівні забезпечується функціонування національної системи обліку країни в цілому, а на локальному рівні відбувається впорядкування системи обліку безпосередньо суб'єктів господарювання, їх об'єднань з урахуванням їхньої економічної діяльності та особливостей господарських зв'язків. Кожен рівень організації національної системи обліку хоч і має свої конкретні завдання, але вони знаходяться у нерозривному зв'язку, що перетворюють національну систему обліку в єдине ціле, визначаючи її стан, структуру та передумови до змін та удосконалень.

Розглянемо структуру національної системи бухгалтерського обліку (рис. 1.).

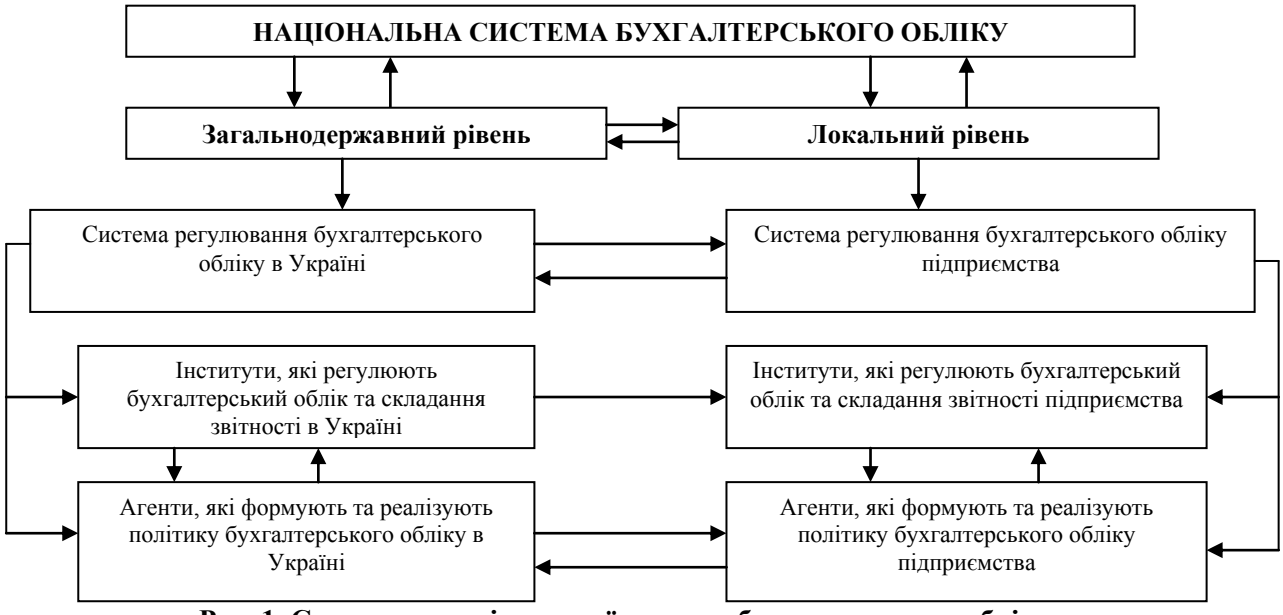


Рис. 1. Структура національної системи бухгалтерського обліку (інституціональний аспект) [10, с. 67]

З проголошенням Україною незалежності національна система обліку опинилася перед необхідністю вибору подальшого сценарію її реформування: за загальновизнаними обліковими принципами Сполучених Штатів Америки (GAAP US (Generally Accepted Accounting Principles)) або за Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ) (IAS (International Accounting Standards)).

Ряд досліджень провідних науковців, представників незалежних бухгалтерських об'єднань, органів державної влади та бізнесу були спрямовані на визначення переваг та недоліків кожної із вищевказаних систем. Враховуючи обраний Україною вектор на євроінтеграцію, та в результаті проведених досліджень Україна з кінця 90-х років 20 століття стала на шлях реформування національної системи обліку із застосуванням МСФЗ та МСБО.

МСФЗ (МСБО) носять рекомендаційний характер і слугують орієнтиром гармонізації і стандартизації бухгалтерського обліку і фінансової звітності, сприяють інтеграції у Європейське співтовариство. У той час як система GAAP є слабо систематизованою, враховує специфіку суто американського законодавства та діяльності суб'єктів господарювання, а це у свою чергу вимагає постійних змін інтерпретацій, принципів та правил ведення обліку, методів розрахунку прибутку.

Перші кроки інтеграції національної системи обліку розпочалися з реформування нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку відповідно до вимог законодавства Європейського Союзу у сфері бухгалтерського обліку в Україні. Було прийнято Указ Президента України «Про перехід України до загальноприйнятої у міжнародній практиці системи обліку та статистики» від 23 травня 1992 р. № 303/92, яким покладено на «Державну службу статистики України, Міністерство фінансів України, Міністерство економіки України, Державний комітет України по стандартизації, метрології та сертифікації за участю Національного банку України загальне керівництво розробкою і здійсненням заходів по впровадженню в Україні єдиної системи обліку та статистики, що відповідає загальноприйнятій міжнародній практиці та завданням оперативного висвітлення економічних реформ [1]. Даний Указ вперше визначив склад інституціональних агентів у сфері бухгалтерського обліку загальнодержавного рівня.

Наступним кроком інтеграції обліку стало прийняття у 1993 році Постанови Кабінету Міністрів України «Про концепцію побудови національної статистики України та Державної програми переходу на міжнародну систему обліку та статистики» № 326, яка стала основою розроблення та затвердження Державної програми переходу України на міжнародну систему обліку та статистики. Останньою передбачено наближення первинного бухгалтерського і статистичного обліку на підприємствах та в організаціях усіх форм власності, методів статистичних спостережень та методології обчислення показників до загальноприйнятих у світовій практиці критеріїв, визначено терміни реалізації, скоординовано дії міністерств і відомств, місцевих статистичних органів, концернів, асоціацій, громадських організацій, науково-дослідних установ та навчальних закладів, що залучаються до її виконання [4].

Безпосереднє запровадження міжнародних стандартів шляхом їх адаптації до економіко-правового середовища і ринкових відносин в Україні почалося із ухваленням Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 28 жовтня 1998 р. № 1706 [5]. Нею також передбачено забезпечення взаємодії з Координаційною радою з методології бухгалтерського обліку країн СНД.

Напрями реформування національної системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів відповідно до Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів від 28 жовтня 1998 р. № 1706 подано на рис. 2.

Виконання Програми № 1706 забезпечило впровадження в облікову практику підприємств та організацій України основних принципів, методів та оцінок за міжнародними стандартами фінансової звітності та чітко визначило необхідність зосередження уваги на вдосконаленні діючих національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та прийнятті нових з урахуванням змін міжнародних стандартів фінансової звітності.

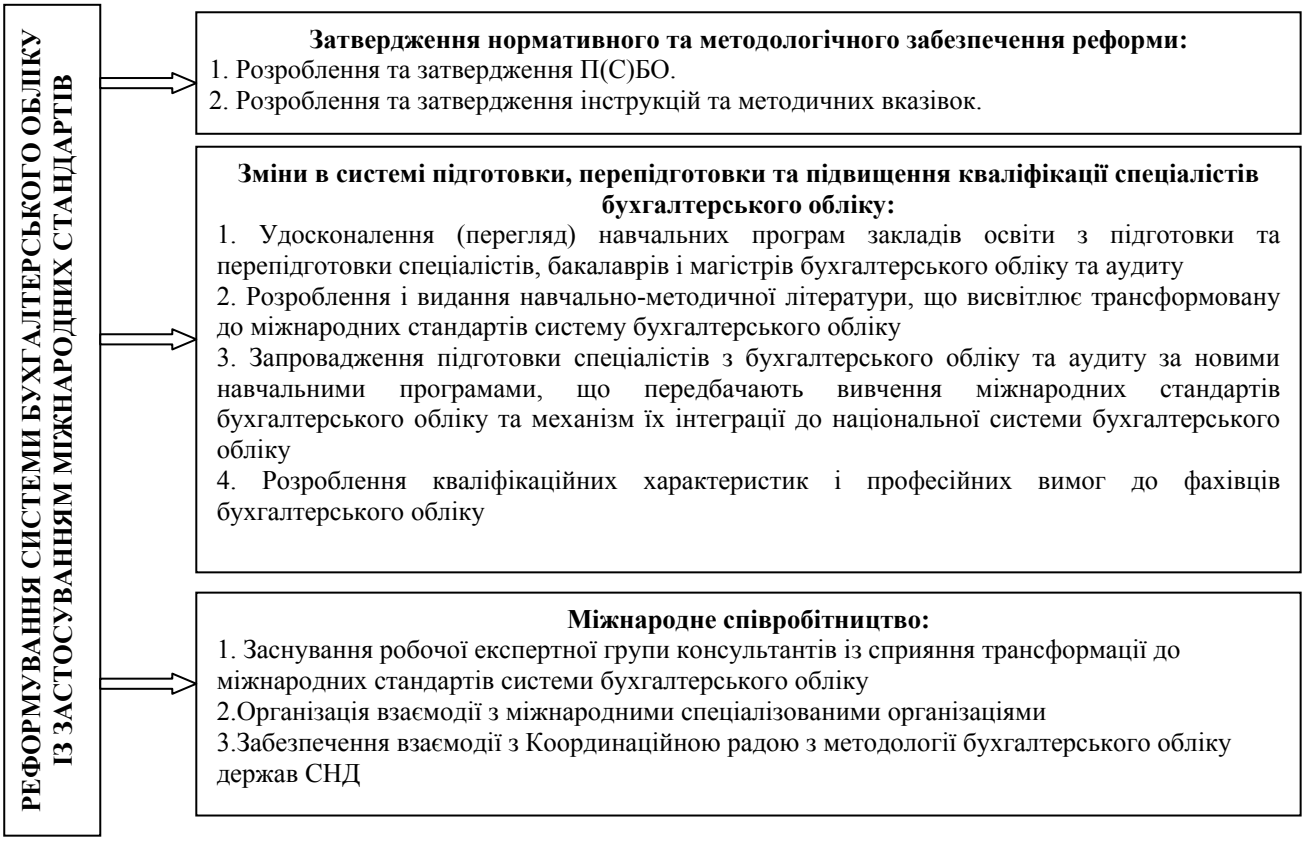


Рис. 2. Напрями реформування національної системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів відповідно [5]

Значним кроком на шляху удосконалення інституціонального механізму організації бухгалтерського обліку з метою формування правових та організаційних засад реформування національної системи бухгалтерського обліку із застосуванням МСФЗ та МСБО слід вважати схвалення Рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку «Концептуальної основи системи звітності учасників фондового ринку» від 3 липня 2001 р. № 2421706, відповідно до якої емітенти, цінні папери яких знаходяться у лістингу у організатора торгівлі, мають подавати щоквартально фінансову звітність за П(С)БО, а починаючи з 2003 року – відповідно до МСБО, до організатора торгівлі та Комісії, регулярну річну звітність – до Комісії [7]. Також було наголошено, що система звітності учасників фондового ринку України створюється та розвивається у відповідності з загальновизнаними міжнародними стандартами розкриття інформації – Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку (IAS), стандартами розкриття інформації Європейського Союзу, стандартами розкриття інформації Міжнародної організації комісій з цінних паперів (IOSCO) [7].

Наступним етапом реформування національної системи бухгалтерського обліку із застосування міжнародних стандартів стало ухвалення Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про стратегію застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні» від 24 жовтня 2007 р. № 911-р, яким було затверджено Стратегію застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні. Вона спрямована на адаптацію уже створеної національної нормативно-правової бази з питань бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів, а її метою визначено удосконалення системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні з урахуванням вимог міжнародних стандартів та законодавства Європейського Союзу [6].

Це призвело до необхідності трансформації завдань реформування національної системи обліку із застосуванням МСФЗ (табл. 1).

Завдяки прийняття цих нормативно-правових актів створено законодавчу базу, визначені суб'єкти та інституціональні агенти на загальнодержавному рівні, на які покладено обов'язок реформування та реалізації обраних напрямків інтеграції національної системи обліку у міжнародну та європейську економічну спільноту.

Так, основним інституціональним агентом, який відповідав за організацію роботи з адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу у сфері бухгалтерського

обліку та координацію роботи співвідповідальних органів, було визначено Міністерство фінансів України (до прийняття Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо діяльності Міністерства фінансів України, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, інших центральних органів виконавчої влади, діяльність яких спрямовується та координується через відповідних міністрів» № 5463-VI від 16.10.2012 було виключено статтю 7) [3].

Таблиця 1

Трансформація завдань реформування національної системи обліку із застосуванням МСФЗ *

Програма реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів	**Стратегія застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні**
створення системи національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку і звітності, яка забезпечить потрібною інформацією користувачів, передусім інвесторів;	адаптація до МСФЗ (МСБО) вітчизняної законодавчої та нормативно-правової бази з питань бухгалтерського обліку та фінансової звітності шляхом внесення відповідних змін, розроблення і затвердження нових національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку для суб'єктів господарювання, які не застосовують міжнародні стандарти, затвердження положень бухгалтерського обліку господарських операцій, що не відображені у міжнародних стандартах
забезпечення зв'язку реформування бухгалтерського обліку з основними тенденціями гармонізації стандартів на міжнародному рівні та станом економічно-правового середовища і ринкових відносин в Україні	удосконалення державного регулювання, нагляду та контролю у сфері бухгалтерського обліку, аудиту та звітності
законодавче закріплення принципів ведення бухгалтерського обліку та контроль за їх дотриманням	створення законодавчих та організаційних передумов для запровадження МСФЗ при складенні вітчизняними суб'єктами господарювання фінансової звітності
надання методичної допомоги з питань впровадження та використання трансформованої моделі бухгалтерського обліку	удосконалення методології бухгалтерського обліку для суб'єктів малого підприємництва

* *Складено автором*

Співвідповідальними інституціональними агентами визначені Міністерство економіки України, Міністерство юстиції України, Міністерство зовнішніх справ України, Національний банк України, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, Державна фіскальна служба України, Державна регуляторна служба України, Державна служба статистики України, Державна казначейська служба України.

Відповідно до покладених на Міністерство фінансів України завдань, а також завдяки тісній співпраці інших державних та недержавних (громадських організацій та інших зацікавлених осіб) інституціональних агентів у 2011 р. було створено Інтернет-ресурс Міністерства фінансів України, який забезпечив безкоштовний доступ до інформації щодо ключових питань МСФЗ та їх правових аспектів, навчальних матеріалів, наукових статей та практик застосування МСФЗ підприємствами в Україні. Це створило необхідні передумови для формування та реалізації заходів щодо застосування МСФЗ; моніторингу їх застосування; координації діяльності та інформаційної підтримки у сфері застосування МСФЗ; заходів з підвищення кваліфікації бухгалтерів; співпраця усіх інституціональних агентів, у тому числі на рівні міжнародної та європейської спільноти.

На сьогодні у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV вказано, що регулювання питань методології бухгалтерського обліку та фінансової звітності здійснюється центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної фінансової політики, який затверджує національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, інші нормативно-правові акти щодо ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності [3]. Як бачимо, відсутня назва цього органу, що дає підстави стверджувати про непрозорість процесу розробки нормативної бази бухгалтерського обліку.

З метою вирішення цієї проблеми на шляху інтеграції обліку доцільним, на нашу думку, є створення та законодавче визнання центрального органу виконавчої влади, наприклад Державного

агентства з питань бухгалтерського обліку, діяльність якого буде спрямована і координуватиметься Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів України з одночасним залученням до цього процесу органів недержавного регулювання. При цьому, ними має забезпечуватися реалізація єдиної загальнодержавної політики у сфері бухгалтерського обліку з чітким виконанням, визначених на законодавчому рівні, їх функцій та повноважень.

В умовах активізації євроінтеграційних процесів в Україні такий центральний орган виконавчої влади з питань бухгалтерського обліку має забезпечити постійну взаємодію з Комітетом з міжнародних стандартів, міждержавними, міжурядовими, професійними організаціями та іншою зацікавленою громадськістю, що забезпечить формування сучасної загальнодержавної політики у сфері бухгалтерського обліку.

Разом з цим Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» за міністерствами, іншими центральними органами виконавчої влади, у межах їх компетенції, відповідно до галузевих особливостей закріплена функція розробки на базі національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку методичних рекомендації щодо їх застосування [3]. Але положення, що регулюють діяльність міністерств, навіть не передбачають функцій розробки на базі національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку галузевих методичних рекомендації щодо їх застосування. Все це призводить до того, що на сьогодні більшість МСФЗ та МСБО трансформовані в національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку з певною їх адаптацією до національних потреб без належного методологічного та методичного забезпечення.

Враховуючи усе вищесказане, можемо констатувати, що на сьогодні вітчизняна нормативно-правова база у сфері регламентування та регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності, має певні риси, які свідчать про необхідність процесу її удосконалення, а саме:

- велика кількість нормативно-правових актів та їх неузгодженість;
- спрямованість державного регулювання на затвердження нормативно-правових актів без чіткого визначення виконавців та органів, відповідальних за їх розробку та контроль за виконанням;
- недостатнє методичне забезпечення порядку ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності у розрізі конкретних видів економічної діяльності, галузей та об'єктів обліку;
- часта зміна або швидке прийняття нових нормативно-правових актів;
- відсутність програми професійної сертифікації бухгалтерів на підтвердження знань МСФЗ та системи моніторингу практичного досвіду.

Саме тому вважаємо, що для забезпечення належного рівня інтеграції національної системи обліку в європейську, приведення чинного законодавства України з питань обліку та звітності у відповідність до міжнародних стандартів та вимог Європейського Союзу необхідно забезпечити:

1) зростання ефективності та прозорості втручання держави у формування та реалізацію політики у сфері бухгалтерського обліку з урахування стандартів соціальної відповідальності;

2) здійснення коротко-, середньо- і довгострокового програмування загальнодержавної облікової політики в тісній співпраці державних та недержавних інституціональних агентів, які формують та реалізують політику у сфері бухгалтерського обліку та фінансової звітності;

3) законодавче визначення категорії «професійний бухгалтер», відповідно до законодавства Європейського Союзу [10, с. 239];

4) законодавче врегулювання місця та функцій професійних організацій бухгалтерів та аудиторів у процесі формування та реалізації політики у сфері бухгалтерського обліку [10, с. 239];

5) створення та закріплення налагодженого процесу своєчасного оприлюднення перекладів текстів МСФЗ та МСБО та змін до них, а також розробки нових національних П(С)БО та відповідного методичного забезпечення до них;

6) регулювання бухгалтерського обліку з врахуванням специфіки окремих сфер та галузей національної економіки;

7) залучення професійних громадських об'єднань та іншої зацікавленої громадськості, включаючи користувачів фінансової звітності, до розробки стандартів, норм та правил регулюванні бухгалтерського обліку з метою зниження директивного регулювання з боку держави [10, с. 241];

8) забезпечення державного нагляду за дотриманням національних П(С)БО, інших нормативно-правових актів щодо ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності. Встановлення процедури моніторингу

факторів, які загрожують стабільності та розвитку бухгалтерського обліку;

9) постійна співпраця з міждержавними, міжурядовими, професійними організаціями у сфері бухгалтерського обліку та іншими представниками зацікавленою громадськості.

Поряд з цим є необхідність зміцнення кадрового потенціалу у сфері бухгалтерського обліку, без чого неможливим буде як удосконалення самої нормативно-правової бази, входження у європейську професійну спільноту українських бухгалтерів та їх професійних об'єднань, так й інтегрування у міжнародну (європейську) систему обліку та звітності. Вважаємо, що зміцнення кадрового потенціалу у сфері бухгалтерського обліку можна досягти шляхом:

- підготовки сучасних кадрів у сфері бухгалтерського обліку та постійне підвищення їх кваліфікації;
- координації дій державних органів влади, професійних організацій бухгалтерів та аудиторів, вищих навчальних закладів та інших зацікавлених осіб з питань професійної підготовки бухгалтерів та аудиторів;
- розробки навчальних програм вищих навчальних закладів в Україні з врахування міжнародних стандартів професійної освіти та сучасних тенденцій, притаманних економічній та обліковій системам європейських країн;
- законодавчого закріплення і реалізації програми професійної сертифікації бухгалтерів на підтвердження знань з МСФЗ, а також програм сприяння розвитку системи професійної підготовки і постійного удосконалення знань фахівців у сфері бухгалтерського обліку та аудиту, а також моніторингу здобутого практичного досвіду.

Завдяки реалізації вищеподаних пропозицій в нашій державі буде створено підґрунтя для запровадження та підвищення ефективності нових підходів регулювання та організації обліку, а також забезпечення виконання визначальних завдань для розвитку національної системи обліку в умовах інтеграції України до Європейського Союзу, які відповідають цілям забезпечення сталого розвитку країни та сучасним тенденціям провідних європейських країн у цій сфері.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Процес реформування (приведення у відповідність до міжнародних стандартів та законодавства ЄС) національної системи бухгалтерського обліку ще не закінчений і характеризується частими змінами законодавства та складу державних інституціональних агентів, на які покладені функції регулювання даної сфери відносин. Це негативно впливає на трансформаційні та інтеграційні процеси в обліку і вимагає пошуку ефективних напрямків удосконалення національної системи обліку завдяки яким будуть створені передумови її інтеграції у європейську облікову систему та професійну спільноту.

Запропоновані шляхи забезпечення належного рівня інтеграції національної системи обліку в європейську, приведення чинного законодавства України з питань обліку та звітності у відповідність до міжнародних стандартів та вимог ЄС, зміцнення кадрового потенціалу у сфері бухгалтерського обліку дозволять значно підвищити якість ведення обліку та складання звітності на вітчизняних підприємствах, у тому числі із застосування МСФЗ та МСБО, підвищити рівень бухгалтерської професії в Україні, створять достатні умови до більш широкого залучення професійних об'єднань бухгалтерів та аудиторів до нормотворчої діяльності, регулювання та організації бухгалтерського обліку в країні.

Перспективами подальших досліджень має стати розробка моделі, яка забезпечуватиме оптимальне співвідношення державного регулювання та участі професійної спільноти бухгалтерів та аудиторів у процесі удосконалення та трансформації національної системи обліку відповідно до МСФЗ (МСБО).

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Указ Президента України «Про перехід України до загальноприйнятої у міжнародній практиці системі обліку та статистики» від 23 травня 1992 р. № 303/92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/303/92.

2. Указ Президента України «Про затвердження Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу» від 11.06.1998 № 615/98 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/615/98.

3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996–XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// zakon.rada.gov. ua/go/996-14.

4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про концепцію побудови національної статистики України та Державної програми переходу на міжнародну систему обліку та статистики» від 4 травня 1993 р. № 326 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/326-93-%D0%BF.

5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про програму реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів» від 28 жовтня 1998 р. № 1706 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/ show/1706-98-%D0%BF.

6. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про Стратегію застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні» від 24 жовтня 2007 р. № 911-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/ show/911-2007-%D1%80.

7. Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку «Про схвалення Концептуальних основ системи звітності учасників фондового ринку» від 3 липня 2001 р. № 2421706 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ua-info.biz/legal/ baseme/ua-xmpeoe.htm.

8. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку : [монографія] / С.Ф. Голов. – К. : МІМ; Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.

9. Жолнер І. В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами / І. В. Жолнер – К. : НУХТ, 2012. – 335 с.

10. Олійник Я. В. Організація бухгалтерського обліку в умовах міжнародної інтеграції : дис. доктора екон. наук : 08.00.09 / Я. В. Олійник ; М-во освіти і науки України, Держ. вищий навч. Заклад «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана» ; наук. кер. Ловінська Л. Г. – Київ, 2016. – 528 с.

11. Петрук О. М. Глобалізація як передумова трансформації контрольних функцій держави / О. М. Петрук, Н. Г. Виговська // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – 2011. – Вип. 8(29). – С. 346-359.

REFERENCES

1. Ukaz Prezydenta Ukrayiny «Pro perekhid Ukrayiny do zahal′nopryynyatoyi u mizhnarodniy praktytsi systemi obliku ta statystyky» [Decree of the President of Ukraine "On Ukraine's transition to common international practice system of accounting and statistics"] (n.d.). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/303/92. [in Ukrainian].

2. Ukaz Prezydenta Ukrayiny «Pro zatverdzhennya Stratehiyi intehratsiyi Ukrayiny do Yevropeys′koho Soyuzu» [Decree of the President of Ukraine "On Approval of the Strategy of Ukraine's integration into the European Union"]. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua.* Retrieved from: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/615/98. [in Ukrainian].

3. Zakon Ukrayiny «Pro bukhhalters′kyy oblik ta finansovu zvitnist′ v Ukrayini» [The Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting Ukraine "] (n.d.). *zakon.rada.gov.ua.* Retrieved from: http:// zakon.rada.gov. ua/go/996-14. [in Ukrainian].

4. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny «Pro kontseptsiyu pobudovy natsional′noyi statystyky Ukrayiny ta Derzhavnoyi prohramy perekhodu na mizhnarodnu systemu obliku ta statystyky» [The Cabinet of Ministers of Ukraine "On the Concept of development of national statistics and Ukraine State program of transition to the international system of accounting and statistics"]. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua.* Retrieved from: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/326-93-%D0%BF. [in Ukrainian].

5. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny «Pro prohramu reformuvannya systemy bukhhalters′koho obliku iz zastosuvannyam mizhnarodnykh standartiv» [The Cabinet of Ministers of Ukraine "About Accounting Reform of the International Standards"]. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua.* Retrieved from: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/ show/1706-98-%D0%BF. [in Ukrainian].

6. Rozporyadzhennya Kabinetu Ministriv Ukrayiny «Pro Stratehiyu zastosuvannya Mizhnarodnykh standartiv finansovoyi zvitnosti v Ukrayini» [The Cabinet of Ministers of Ukraine "On Strategy Adoption of International Financial Reporting Standards in Ukraine"]. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua.* Retrieved from: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/ show/911-2007-%D1%80. [in Ukrainian].

7. Rishennya Derzhavnoyi komisiyi z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku «Pro skhvalennya Kontseptual′nykh osnov systemy zvitnosti uchasnykiv fondovoho rynku» [The decision of the State Commission on Securities and Stock Market "On approval of the conceptual framework of the reporting system of the stock market"]. (n.d.). *ua-info.biz.* Retrieved from: http://ua-info.biz/legal/baseme/ua-xmpeoe.htm. [in Ukrainian].

8. Holov, S.F. (2007). Bukhhalters′kyy oblik v Ukrayini: analiz stanu ta perspektyvy rozvytku. [Accounting in Ukraine: analysis and development prospects] Kyiv: Center of educational literature. [in Ukrainian].

9. Zholner, I.V. (2012) Finansovyy oblik za mizhnarodnymy ta natsional′nymy standartamy [Financial Accounting for international and national standards]. Kyiv: NUFT,. [in Ukrainian].

10. Oliynyk, Ya.V. (2016). Orhanizatsiya bukhhalters′koho obliku v umovakh mizhnarodnoyi intehratsiyi [Accounting organization in terms of international integration] *Doctor's thesis.* Kyiv: KNEU. V. Hetman [in Ukrainian].

11. Petruk, O.M. & Vyhovs′ka N.H. (2011). Hlobalizatsiya yak peredumova transformatsiyi kontrol′nykh funktsiy derzhavy [Globalization as a prerequisite for the transformation of state control functions] Ekonomichni nauky. Seriya «Oblik i finansy».– Economic Sciences. Series "Accounting and Finance". 8(29). 346-359. [in Ukrainian].

Одержано 1.02.2017 р.

УДК 65.014.67

Єршова Н.Ю.

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті вирішується завдання організаційного забезпечення функціонування управлінського обліку на підприємствах. Визначено основні проблеми, пов'язані з організацією управлінського обліку на підприємствах. Запропоновані варіанти позиціонування відділу/служби управлінського обліку в організаційній структури управління підприємством. Сформульовані основні переваги, які забезпечує функціонування управлінського обліку для системі управління з точки зору управлінських витрат, ефективності діяльності апарату управління та підприємства в цілому.

Ключові слова: *організаційна структура управління, організаційне проектування, організація управлінського обліку, фахівці з управлінського обліку, служба контролінгу.*

Постановка проблеми. Підвищення ролі та значимості інформації управлінського обліку в системі управління підприємством актуалізують питання організації управлінського обліку в структурі управління підприємством з метою підвищення якості і забезпечення контролю за виконанням прийнятих управлінських рішень оперативного та стратегічного характеру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідженні питань організації управлінського обліку зробили вітчизняні та зарубіжні вчені: Е.А. Аткінсон [1], С.В. Булгакова [2], С.Ф. Голов [3], І.Є. Давидович [4], В.В. Євдокімов [5], С.О. Левицька [6], А.Н. Кизилов [7], Л. Нападовська [8], М.С. Пушкар [9] та ін. В роботах розвинені теоретичні питання та практичні аспекти функціонування управлінського обліку на підприємствах різної організаційно-правової форми власності. Проте в умовах ринкової економіки успішність підприємства залежить від раціональної організаційної структури управління, яка здатна забезпечити виконання всіх об'єктивно необхідних функцій управління; відповідати нормам керованості і вимогам раціональних інформаційних зв'язків; посилювати всі функції апарату управління; гарантувати високу адаптивність, надійність, оперативність, якість, економічність і ефективність управління. Тому питання організаційного забезпечення функціонування управлінського обліку на підприємствах є актуальними.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є розробка організаційного забезпечення функціонування управлінського обліку на підприємствах. Завдання: дослідити основні види організаційних структур та методи управління, які їм відповідають; визначити основні проблеми, пов'язані з організаційним забезпеченням функціонування управлінського обліку на підприємствах; розробити варіанти позиціонування відділу/служби управлінського обліку в організаційній структурі управління підприємством.

Опис основного матеріалу дослідження. Вибір форми організації управлінського обліку пов'язана з управлінським цілепокладанням і різноманітністю підходів до розуміння місця служби управлінського обліку в структури управління підприємств. В якості інструмента управління управлінський облік виступає обліково-аналітичною та методичною підтримкою керівників та менеджерів в процесі аналізу, планування та прийняття управлінських рішень. Цілі, завдання та функціонування управлінського обліку, його структура залежать від організаційної структури управління підприємства, характеру взаємозв'язків з керівниками різного рангу. Завдання управлінського обліку на підприємстві:

- формування інформації, яка є засобом внутрішнього комунікаційного зв'язку між рівнями управління і різними структурними підрозділами одного рівня;
- організаційна та методична підтримка процесів бюджетування та планування, у тому числі, стратегічного;
- оперативний та стратегічний контроль і оцінювання результатів діяльності внутрішніх підрозділів підприємства в досягненні мети;
- координація розвитку підприємства у майбутньому на основі аналізу та оцінки фактичних результатів діяльності.

Складнощі, пов'язані з організаційним забезпеченням функціонування управлінського

© **Єршова Наталя Юріївна,** к.е.н., доцент, доцент кафедри економічного аналізу та обліку, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, e-mail: natalia_iershova@mail.ru

обліку на підприємстві, пов’язані з наступними факторами.

1. Відсутність кваліфікованих кадрів. Основні труднощі виникають при спробі знайти «універсального солдата» для ведення управлінського обліку. Крім базових вимог до таких співробітників (знання економіки і фінансів, бухгалтерського обліку та бюджетування, уміння працювати з різними інформаційними системами), важливі ще розуміння процесів, які відбуваються на підприємстві з метою цілісного уявлення бізнесу.

2. Необхідність комплексної інформаційної системи. На підприємствах зазвичай існує кілька розрізнених інформаційних систем. Оскільки менеджмент значною мірою спирається на аналітичну обробку управлінської інформації, істотне поліпшення поточної ситуації може бути досягнуто за рахунок застосування комплексної інформаційної системи. В якості основних елементів (підсистем) такої комплексної системи можна виділити: підсистему моніторингу та підтримки прийняття рішень; підсистему управління з ключовими показниками; підсистему планування і бюджетування.

Виділені групи проблем доцільно розглядати в контексті організаційних процедур, до яких можна віднести: ідентифікацію цілей і завдань формування інформації для користувачів різних рівнів управління підприємства; визначення місця служби, що займається управлінським обліком в організаційній структурі управління підприємством, закріплення функціональних обов'язків; визначення форм взаємозв'язків; створення регламентів; формування моделей організації системи управлінського обліку і відповідно з ними сегментування бізнесу, вибір інструментів стратегічного і оперативного напрямків.

Для організаційного забезпечення функціонування управлінського обліку перед керівництвом підприємства крім перерахованих проблем буде стояти і багато інших: формування команди, опір колективу нововведенням, встановлення сильних горизонтальних зв'язків і перехід на систему регулярного менеджменту.

Методологічним підходом до забезпечення функціонування управлінського обліку є системний підхід, за яким, управлінський облік розглядається як багатоцільова система у складі загальної системи управління підприємством, тому її організаційне забезпечення має бути інтегроване у загальну організаційну структуру управління. Таке інтегрування дозволяє знизити загальний рівень управлінських витрат, забезпечити координацію дій системи управлінського обліку з іншими керуючими системами підприємства, підвищити комплексність і ефективність контролю за реалізацією прийнятих управлінських рішень. Вид організаційної структури на підприємствах зводиться в основному до чотирьох типів організаційних структур, кожному з яких відповідають методи управління та інструменти регламентації (рис. 1). З метою створення організаційних структур по веденню управлінського обліку на підприємствах здійснюється: групування завдань для визначення видів робіт; вибір форми організації фахівців: централізована або децентралізована. Організація централізованої служби здійснюється у спеціальному відділі (службі). При децентралізації утворюються групи з управлінського обліку у складі різних структурних підрозділів, наприклад в бухгалтерії, відділах економічного аналізу, планового, фінансового. Організаційне забезпечення функціонування управлінського обліку передбачає перерозподіл ролей між службами (відділами), що належать до інформаційного розрізу організаційної структури управління підприємством, на користь управлінського обліку:

- визначення функцій підрозділів, взаємозв'язків з іншими підрозділами підприємства: проектування систем комунікацій, що забезпечують координацію і контроль. Причому мова йде не тільки про взаємодію структур, що виконують функції управлінського обліку, але і всіх структур, залучених до формування та використання інформаційних потоків;
- визначення рівнів управління; розподіл повноважень і відповідальності персоналу, підбір фахівців відповідної кваліфікації, складання посадових інструкцій; підготовка і перепідготовка кадрів;
- організація технічного і фінансового забезпечення, в тому числі забезпечення ресурсами, пов'язаними з інформаційними технологіями;
- вибір управлінської облікової політики та створення регламентів.

Рис. 1. Види організаційних структур та відповідність їх методам управління та інструментам регламентації*

** Розроблено автором на основі [10, 11]*

Узагальнено варіанти позиціонування служби/відділу управлінського обліку на підприємствах та їх характеристика представлені на рисунку 2. На невеликих підприємствах з нескладною технологією, мінімальною спеціалізацією, при відсутності широких кооперацийних зв'язків між підприємствами найбільш ефективною є лінійна структура управління. В такому разі, функціонування управлінського обліку може бути організоване в рамках бухгалтерської або фінансової служби (рис. 3).

Рис. 2. Варіанти організації управлінського обліку на підприємствах*

* *Розроблено автором*

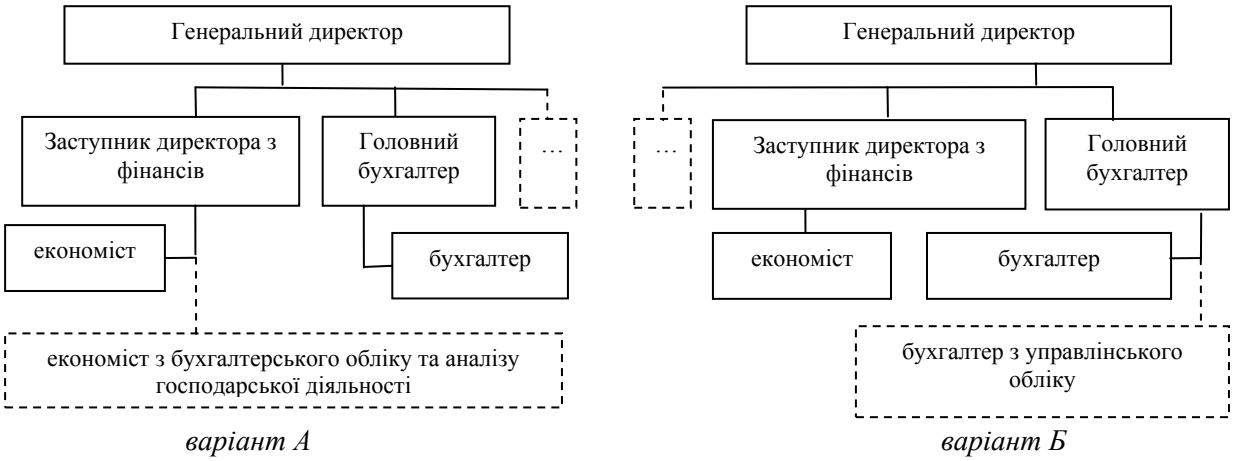


Рис. 3. Організаційне забезпечення функціонування управлінського обліку на підприємствах з лінійною структурою управління*

* *Розроблено автором*

З метою забезпечення інтеграції інформації управлінського обліку із плануванням, аналізом і контролем рекомендовано ввести посаду бухгалтера з управлінського обліку, або економіста з бухгалтерського обліку та аналізу господарської діяльності, який підпорядковується головному бухгалтеру або заступнику директора з фінансів та нестиме відповідальність за розробку: технології збору інформації про параметри зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, системи показників аналізу стратегічної позиції, формування зведено-аналітичної інформації по об'єктах управлінського впливу, економічної експертизи управлінських рішень та ін. Це дозволить визначити повноваження бухгалтера з управлінського обліку або економіста з бухгалтерського обліку та аналізу господарської діяльності, підпорядкувати обліково-аналітичну інформацію стратегічного управлінського обліку у загальному процесі довгострокового планування діяльності підприємства та посилити контроль за ним, що в кінцевому підсумку сприятиме підвищенню ефективності стратегічного управління підприємством.

На середніх та великих підприємствах з лінійною (ієрархічною) або функціональною організаційною структурою управління функціонування управлінського обліку, у тому числі стратегічного характеризується переходом до інтегрованої системи, тому має бути організоване в рамках відділу контролінгу. Єдиний інформаційний простір системи контролінгу сформовано даними планування, обліку, контролю, аналізу, що дає можливість розширити область інтеграції інформаційних потоків в банку контролінгової інформації [12]. За централізованим принципом відділ контролінгу входить до складу фінансово-економічної служби і підпорядковується заступнику директора або директору з фінансів. За децентралізованим – відділ контролінгу є самостійною структурою і підпорядковується безпосередньо директору підприємства [12].

На великих корпораціях внаслідок територіальної або оперативно-управлінської відособленості підрозділів і служб підприємства використовується дивізіональна структура управління на підставі виділення підрозділів, або дивізіонів, де розподіл обов'язків відбувається не за функціями, а за продукцією, що випускається, або по регіонам. Функціонування стратегічного управлінського обліку може бути організоване в рамках служби контролінгу головної компанії корпорації або холдингу, яка буде підпорядковуватися генеральному директору або наглядовій раді. У відділі контролінгу виконання завдань стратегічного управлінського обліку може бути покладено на бухгалтера з управлінського обліку або економіста з бухгалтерського обліку та аналізу господарської діяльності. На великих багатопрофільних холдингах доцільно впровадити схему, за якою у кожному великому ЦФВ передбачається посада фахівця з управлінського обліку, який відповідає за збір, первісну обробку та передачу інформації у відділ контролінгу головної компанії холдингу.

Далі пропонуємо варіанти організації управлінського обліку у складі відділу контролінгу на підприємствах різними видами структури управління.

А. Створення колегіального органу із співробітників різних підрозділів, який збирається періодично (рис. 4).

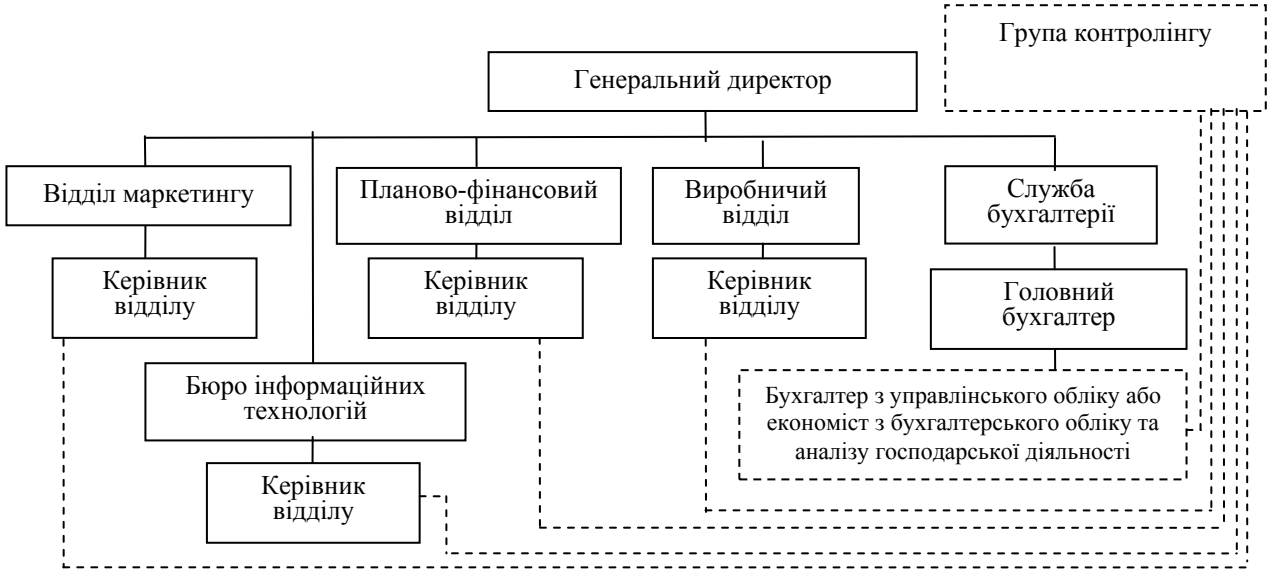


Рис. 4. Організаційне забезпечення функціонування управлінського обліку при формуванні колегіального органу для виконання завдань контролінгу*

** Розроблено автором*

Його функції і задачі можуть змінюватися в залежності від того, які нові проекти запускає підприємство або які проблеми у нього виникають. Наприклад, у таку групу можуть входити керівники департаментів маркетингу і виробництва. Основне їх завдання — аналіз результатів роботи підприємства за місяць (з якими фінансовими показниками він закінчився, скільки рекламацій отримано, що нового зробили конкуренти на ринку, які маркетингові кроки зробила власна компанія і т.д.) і вироблення рішень щодо поліпшення ситуації. Або інший підхід: раз у два тижні збирається група, яка складається з фахівців планового відділу, фінансового та бухгалтерії — для вивчення проблем і пошуку рішень в області аналітичної роботи.

Формальними результатами подібних зборів можуть бути протоколи з прийнятими

рішеннями. Така схема організації служби контролінгу підійде середнім підприємствам з декількома видами діяльності, територіально не розосередженим, в яких впроваджена система KPI (хоча б у спрощеному вигляді).

Б. Створення окремої служби (департаменту) контролінгу, яка буде підпорядковуватися генеральному директору або наглядовій раді. Таку структуру доцільно створювати на великих підприємствах, у тому числі з дивізіональною організаційною структурою управління. Відокремлений у структурі департамент контролінгу добре вписується із оперативними та стратегічними завданнями. А також, здатний виконувати роль посередника між компанією та її акціонерами, що, з одного боку, забезпечить системний розвиток бізнесу, процес безперервних покращень, моніторинг (наприклад, через показники KPI), оцінювання ризиків і можливостей, розвиток нових управлінських технологій та їх впровадження. З іншого — при прийнятті кожного управлінського рішення забезпечить врахування інтересів власників (акціонерів), оскільки найчастіше ініціатором створення служби контролінгу виступають саме вони (рис. 5).

В. Виділення служби контролінгу в складі іншого департаменту (рис. 6). Це найбільш вдала схема для більшості українських підприємств, оскільки відсутня необхідність утримувати і вписувати в організаційну структуру окремий департамент. Цей підхід буде найбільш ефективним, якщо в компанії впроваджено стратегічне управління — розроблені цілі на 2-3 роки, відстежуються стратегічні і тактичні KPI.

Рис. 5. Організаційне забезпечення функціонування управлінського обліку при формуванні окремої служби контролінгу*

** Розроблено автором*

Рис. 6. Організаційне забезпечення функціонування управлінського обліку при формуванні служби контролінгу в складі іншого департаменту*

** Розроблено автором*

Без системи контролінгу оцінювати досягнення цілей і оперативно вносити корективи в плани буде важко. Крім того, представлена схема організації управлінського обліку при функціонуванні служби контролінгу в складі іншого департаменту буде ефективна і у вертикально інтегрованих компаніях. Якщо структурно відділ контролінгу створюється на базі існуючого підрозділу, краще всього використовувати в якості базового фінансовий відділ або планово-економічний. Відділ контролінгу в такій моделі варто доукомплектувати 2-3 співробітниками (не замінити економістів на контролерів, а саме доукомплектувати).

При матричній структурі управління формуються проектні групи (тимчасові), які реалізують цільові проекти та програми. Ці групи виявляються у подвійному підпорядкуванні, створюються тимчасово. Функціонування управлінського обліку може бути організоване в рамках групи контролінгу (рис. 7).

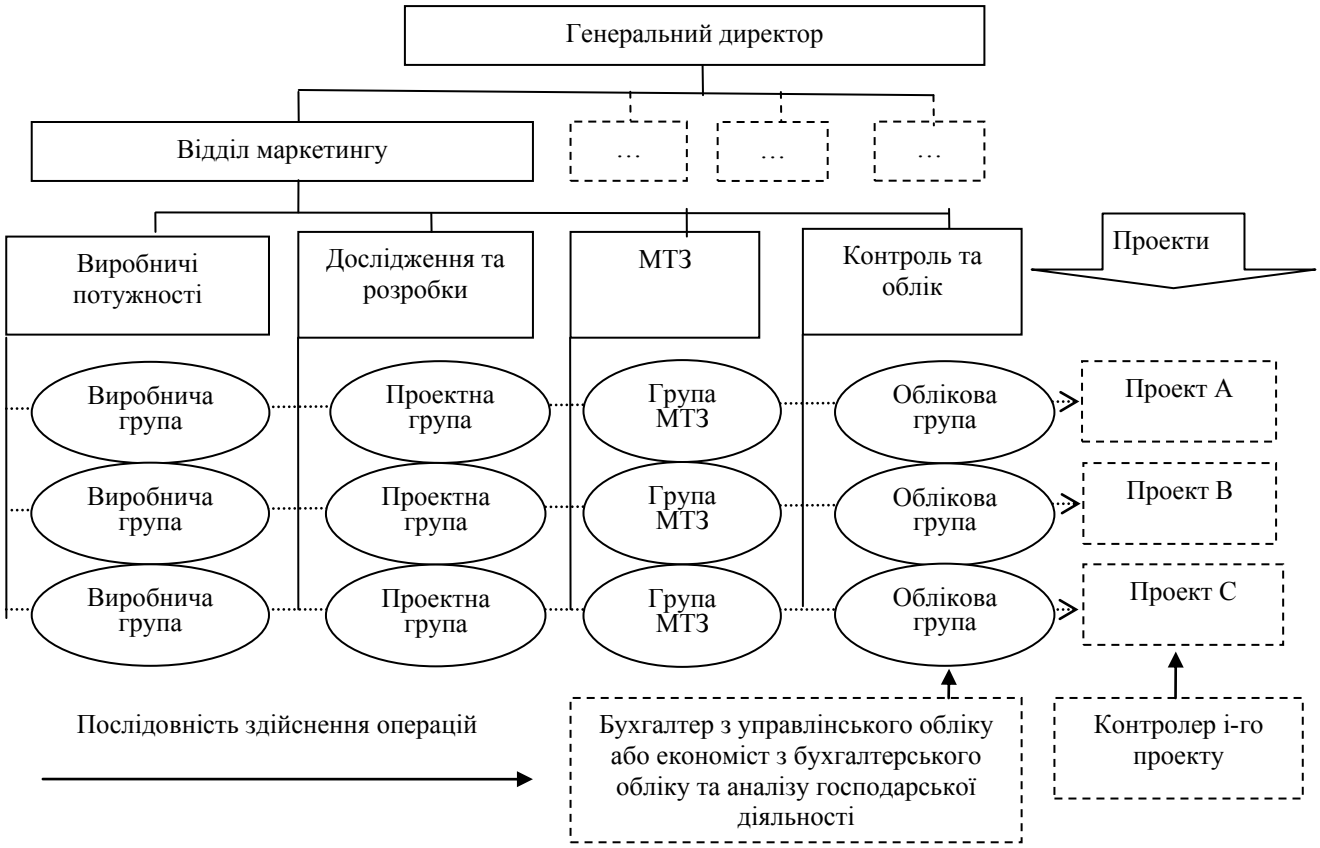


Рис. 7. Організаційне забезпечення функціонування управлінського обліку в адаптивній організаційній структурі управління*

* *Розроблено автором*

У будь-якому разі, незалежно від обраної моделі функціонування управлінського обліку, основними етапами організаційного забезпечення є:

- проектування організаційного забезпечення функціонування управлінського обліку: визначити функції фахівців, розробити план організаційних змін;

- відбір персоналу. Специфіка управлінського обліку вимагає глибоких спеціальних знань у сфері не тільки обліку, а й аналізу, контролю, планування, управління, права, тому для впровадження управлінського обліку на підприємстві потрібно залучати висококваліфікованих фахівців. Такі функції можуть покладати на бухгалтера з управлінського обліку або економістів з бухгалтерського обліку та аналізу господарської діяльності, що працюють у будь-якому її структурному підрозділі: планово-економічному, фінансовому відділі, бухгалтерії, підрозділах стратегічного планування, функціональних структурних підрозділах;

- розробка методології управлінського обліку: описання облікової політики, бюджетного та стратегічного управління, створення положення про KPI, центри фінансової відповідності. Прискорити процес допоможуть залучені зі сторони експерти;

- впровадження інструментів управлінського обліку (KPI, автоматизованої системи управління та ін.). Якщо на підприємстві немає єдиної

автоматизованої системи, то до її впровадження краще залучити фахівців зі сторони, це допоможе в рази скоротити час і дасть кращі результати;

- постійно удосконалювати роботу фахівців управлінського обліку та бізнес-процеси підприємства в цілому.

Однак підприємствам, що планують впровадити комплексну систему стратегічного обліку, рекомендується сформувати спеціальну команду. Така команда звичайно підзвітна виконавчому органу підприємства й складається з висококваліфікованих фахівців, повністю задіяних у процесі, завданням яких є забезпечення реалізації загальних цілей. У мінімальний набір навичок фахівців такої команди повинні входити знання концепцій і принципів управлінського обліку, основ бухгалтерського обліку й фінансової звітності, інформаційних технологій, кадрової політики й моделювання процесів. Очолювати команду повинна людина, призначена керівником підприємства, що володіє професійними компетенціями й знаннями, достатніми для просування проекту. На команду покладають наступні обов'язки: забезпечення впровадження системи управлінського обліку, у тому числі стратегічного; координація й коректування функціонування такої системи; забезпечення постійної взаємодії й діалогу між залученими підрозділами й фахівцями; забезпечення вертикальної погодженості дій, розробка регламентів та стандартів. Для реалізації таких проектів доцільно використовувати допомогу зовнішніх консультантів, уводячи їх до складу проектної групи.

Організаційне забезпечення функціонування управлінського обліку на підприємстві надасть можливість керівникові або топ-менеджменту: мати об’єктивну інформацію для оперативного, тактичного та стратегічного управління бізнесом, досягнення цільових результатів; удосконалити внутрішні комунікаційні зв'язки між рівнями управління і різними структурними підрозділами одного рівня; використовувати інформацію для оперативного та стратегічного моніторингу ключових напрямів діяльності за допомогою показників діяльності та отриманих чи очікуваних економічних результатів; використовувати інформацію для контролю та аналізу діяльності як структурних підрозділів підприємства, так і підприємства в цілому і його сегментів бізнесу; адаптувати бізнес-процеси підприємства до зміни ринкових умов, законодавчої бази та інших зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на діяльність підприємства.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Організаційне забезпечення функціонування управлінського обліку на підприємстві залежить від організаційної структури управління, масштабів діяльності і передбачає перерозподіл ролей між службами (відділами), що належать до інформаційного розрізу організаційної структури управління підприємством, на користь управлінського обліку. Процедура інтегрування управлінського обліку в організаційну структуру управління підприємства має бути поступовою, взаємозалежною і обґрунтованою і враховувати загальні напрямки розвитку підприємства, а також наявний стан бухгалтерського обліку, аналізу, планування і контролю. В роботі запропоновані варіанти позиціонування відділу/служби управлінського обліку в організаційній структурі управління підприємством.

Перспективи подальших досліджень пов’язані з розробкою регламентів та стандартів по організації функціонування та ведення управлінського обліку, підготовкою професіоналів в області управлінського обліку, а також з розвитком інформаційного забезпечення управлінського обліку на підприємствах.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Atkinson A.A. New Directions in Management Accounting Research / A.A. Atkinson, R. Balakrishnan, P. Booth and others // Journal of Management Accounting Research. – 1997. – Vol. 9. – P. 79–108.

2. Булгакова С.В. Управленческий учет: методология и организация : монография / С.В. Булгакова. – Воронеж : Изд-во Воронеж, гос. ун-та, 2008. – 200 с.

3. Голов С.Ф. Проблеми та перспективи реформування бухгалтерського обліку в Україні / С.Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 11. – С. 15–23.

4. Гарасим П.М., Давидович І.Є., Хомин П.Я. Управлінський облік на підприємстві (методика ведения): Монографія. – Тернопіль: ТНЕУ, 2001. – 270 с.

5. Євдокимов В.В. Адаптивна модель інтегрованої системи бухгалтерського обліку : [монографія] / В.В. Євдокимов. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – 516 с.

6. Левицька С.О. Методика організації та перспективи розвитку управлінського (внутрішньогосподарського) обліку / С.О. Левицька // Університетські наукові записки. – 2007. – № 3(23). – С. 245–253.

7. Кизилов А.Н. Концепция и модели построения адаптивной системы управленческого учета // автореф. дисс… д-ра.экон. наук. – М., 2002. –37 с.

8. Нападовська Л.В. Управлінський облік: значення та застосування у практичній діяльності вітчизняних підприємств в умовах ринкових відносин / Л.В. Нападовська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 10. – С. 45–55.

9. Пушкар М.С. Розробка системи обліку : [навч. посіб.] / М.С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2003. – 198 с.

10. Щербина О.В. Еволюція організаційних структур: сутність, етапи, принципи / О.В. Щербина // Вчені записки : зб. наук. пр. / відп. ред. А.Ф. Павленко ; МОН України ; ДВНЗ "КНЕУ ім. Вадима Гетьмана" – 2008. – Вип. 10. – С. 30-38.

11. Becerra M. Theory of the Firm for Strategic Management: Economic Value Analysis. Cambridge University Press: Cambridge, 2009.

12. Пушкар М.С. Концепція контролінга / М.С. Пушкар // Перспективи розвитку контролінгу як науки: теорія та практика: матеріали наук.-практ. конф. (Тернопіль, 17 груд. 2008 р.). – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – С. 7–23.

REFERENCES

1. Atkinson, A., Balakrishnan, R., & Booth, P. (1997). New Directions in Management Accounting Research - *Journal of Management Accounting Research*, 9, 79-108 [in English].

2. Bulgakova, S.V. (2008). *Upravlencheskyj uchet: metodologyja y organyzacyja [Management accounting: methodology and organization]*. Voronezh: VGU [in Russian].

3. Holov, S.F. (2000). Problemy ta perspektyvy reformuvannia bukhhalterskoho obliku v Ukraini [Problems and prospects of reforming of accounting in Ukraine]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt – Accounting and audit*, 11, 15-23 [in Ukrainian].

4. Harasym, P.M., Davydovych, I.Ie., & Khomyn, P.Ia. (2001). *Upravlinskyi oblik na pidpryiemstvi (metodyka vedenyia) [Management accounting in the enterprise (methods of management)]*. Ternopil. TNEU [in Ukrainian].

5. Yevdokymov, V.V. (2010). *Adaptyvna model intehrovanoi systemy bukhhalterskoho obliku [Adaptive model integrated accounting system]*. Zhytomyr: ZhDTU [in Ukrainian].

6. Levytska, S.O. (2007). Metodyka orhanizatsii ta perspektyvy rozvytku upravlinskoho (vnutrishnohospodarskoho) obliku [Metodyka orhanizatsii ta perspektyvy rozvytku upravlinskoho (vnutrishnohospodarskoho) obliku] *Universytetski naukovi zapysky – University scientific notes*, 3(23), 245-253 [in Ukrainian].

7. Kyzylov, A.N. (2002). Kontseptsyia y modely postroenyia adaptyvnoi systemы upravlencheskoho ucheta [The concept and model of adaptive system of management accounting] *Extended abstract of Doctor's thesis.* Moscow: SumSU [in Russian].

8. Napadovska, L.V. (2009). Upravlinskyi oblik: znachennia ta zastosuvannia u praktychnii diialnosti vitchyznianykh pidpryiemstv v umovakh rynkovykh vidnosyn [Management accounting: meaning and application in practice of domestic enterprises in conditions of market relations] *Bukhhalterskyi oblik i audyt – Accounting and audit*, 10, 45-55 [in Ukrainian].

9. Pushkar, M.S. (2003). *Rozrobka systemy obliku [The development of the accounting system]*. Ternopil: Kart-blansh [in Ukrainian].

10. Shcherbyna, O.V. (2008). Evoliutsiia orhanizatsiinykh struktur: sutnist, etapy, pryntsypy [The evolution of organizational structures: essence, stages, principles]. A.F. Pavlenko (Eds.), *Vcheni zapysky – Scientific notes:* Collection of scientific papers (Vols. 10), (pp. 30-38). MON Ukrainy. Kyiv DVNZ "KNEU im. Vadyma Hetmana" [in Ukrainian].

11. Becerra, M. (2009). *Theory of the Firm for Strategic Management: Economic Value Analysis*. Cambridge University Press: Cambridge [in English].

12. Pushkar, M.S. (2008). Kontseptsiia kontrolinha [The concept of controlling]. Proceedings of the l Scientific and Practical Conference '08: *Naukovo-praktychna konferentsiia «Perspektyvy rozvytku kontrolinhu yak nauky: teoriia ta praktyk» – The Scientific and Practical Conference* «Prospects for the development of controlling as a science: theory and practice». (pp. 7-23). Ternopil: Ekonomichna dumka [in Ukrainian].

Одержано 16.02.2017 р.

УДК 657.631

Мельничук І.І.

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ: СИНЕРГЕТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ПОБУДОВИ

У статті розглянуто особливості внутрішнього аудиту для страхових компаній. Визначено проблемні аспекти діяльності суб'єктів страхового бізнесу, що негативно позначаються на їх обліково-аналітичному забезпеченні. Запропоновано власну модель внутрішнього аудиту фінансових результатів страховика, яка враховує синергію необхідних складових: мету, суб'єкт, об'єкт, завдання, джерела інформації, організацію й методику аудиту та результат. Представлена модель базується на чотирьох проміжних етапах, на кожному з яких досліджується ряд питань, вирішення яких сприяє підвищенню результативності діяльності служби та компанії в цілому.

Ключові слова: *страхові компанії, фінансові результати, внутрішній аудит, модель аудиту, етапи аудиту, синергія.*

Постановка проблеми. Інтеграція України до світової спільноти значно розширила можливості ведення бізнесу вітчизняних суб'єктів господарювання. Поряд з цим суттєво зросли вимоги до їх діяльності, що пов'язано із запровадженням обов'язкового ведення обліку та складання звітності за міжнародними стандартами для представників фінансового ринку. Страхових компаній на законодавчому рівні зобов'язали проводити аудит річної звітності для підтвердження достовірності даних обліку та формування показників звітності. Такий аудит проводиться з залученням сторонньої організації, яка надає аудиторські послуги. Результатом зовнішнього аудиту є висловлення думки аудитора стосовно складеної звітності та ведення обліку компанії у висновку, який разом зі звітністю оприлюднюється на сайті страховика. Проте для виявлення поточних прогалин у веденні обліку компанії та аналізу її поточної діяльності одного такого аудиту недостатньо, що обумовлює необхідність пошуку дієвих засобів вирішення вказаних проблем. Одним з таких є рішення щодо створення та функціонування служби внутрішнього аудиту багатофункціонального призначення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В умовах дії чинної нормативно-правової бази у сфері страхової діяльності проведення аудиту фінансових результатів даних суб'єктів є досить складним завданням, що обумовлює дискусії серед науковців та практиків. Аудит у страхових компаніях у свій час став об'єктом дослідження О.В. Бондаренко [1], О.О. Гаманкової [2], Т.О. Гарматій [3], В.С. Леня [4], Я.Б. Федорової [6], Л.В. Ширінян [7] та ін. Враховуючи напрацювання вчених у дослідженнях проблем методичного забезпечення й організації аудиту в страхових компаніях, на сьогодні, зважаючи на потреби в інформації та вимоги до неї, низка окремих особливостей його проведення є досить актуальною.

Формулювання цілей статті. Метою статті є вивчення особливостей функціонування служби внутрішнього аудиту у страховій компанії та розробка його концептуальної моделі в частині фінансових результатів.

Опис основного матеріалу дослідження. Створення служби внутрішнього аудиту у страховій компанії як окремого структурного підрозділу передбачено розпорядженням Нацкомфінпослуг від 05.06.2014 р. № 1772 [5]. Вивчення зазначеного документа показало, що основі завдання служби направлені більше на проведення контрольних процедур у частині дотримання компанією нормативно-правової бази та сприяння побудови ефективної системи управління. Проте питання якості та достовірності ведення обліку в страховій організації не стали предметом уваги запропонованої служби. Тому виникає необхідність окреслення основних завдань служби внутрішнього аудиту компанії в контексті правомірності, повноти та своєчасності відображення в обліку основних результатів її діяльності.

Аналіз нормативно-правових актів та наукової літератури у сфері аудиту страховиків дозволив нам виділити спільні та відмінні риси між видами аудиту саме страхових організацій (табл. 1). Порівняння проведено за ключовими для аудиту ознаками: мети, об'єкта, суб'єкта, обов'язковості проведення, завдань та функцій аудиту, законодавчого регламентування, часового діапазону, підпорядкованості, користувачів інформації, залежності від керівництва компанії чи інших структурних підрозділів.

© **Мельничук Ірина Іванівна,** к.е.н., старший викладач кафедри фінансів, обліку та аудиту**,** Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут, тел.: +380979434911, e-mail: irinamykytuk@rambler.ru

Таблиця 1

Порівняльна характеристика видів аудиту страховика*

Ознака	Вид аудиту	
	зовнішній (обов'язковий)	**внутрішній**
Мета	Висловлення думки про достовірність звітності та її подання відповідно до загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку	Підтвердження достовірності даних про фінансові результати компанії, які відображені у фінансовій звітності та виявлення резервів підвищення прибутку
Об'єкт	Фінансова звітність	Усі об'єкти обліку, діяльність структурних підрозділів, трудова дисципліна
Суб'єкт	Аудиторська фірма, аудитор	Служба внутрішнього аудиту (підрозділ або особа)
Обов'язковість проведення	Обов'язково провести після закінчення року	Обов'язковий
Завдання	Підтвердження достовірності, повноти річної фінансової звітності та перевірки фінансового стану компанії	Річне планування завдань служби внутрішнього аудиту, реалізація завдань згідно із затвердженим планом, своєчасне надання звітів, взаємодія із зовнішніми аудиторами тощо
Функції	Аналіз фінансового стану	Нагляд за поточною діяльністю, контроль за дотриманням законів, перевірка результатів поточної фінансової діяльності
Законодавче регламентування	Регламентовано на державному рівні	Відсутня чітка регламентація щодо проведення
Часовий діапазон	За попередній рік	Попередній і поточний періоди
Підпорядкованість	Не підпорядкований керівництву компанії	Підпорядкований вищому органу управління компанії
Користувачі інформації	Зовнішні й внутрішні користувачі	Внутрішні користувачі
Залежність	Не залежить від керівництва компанії	Не залежить від інших підрозділів компанії

* *Авторська розробка*

Узагальнена характеристика зовнішнього і внутрішнього аудиту показує, що кожен вид аудиту посідає значне місце в діяльності страхової компанії й характеризується своєю специфікою. Поєднуючи застосування різних видів аудиту, страховик може ефективно функціонувати не лише в короткостроковому періоді, а й на перспективу, оскільки під час їх проведення комплексно розглядається вплив багатьох факторів на діяльність компанії.

Вивчаючи діяльність страхових компаній, можна спостерігати певну специфіку, яка пов'язана з неспівпадінням у часі отриманих доходів з понесеними витратами. Наявність такої обставини вимагає підвищеної уваги до оцінки доходів і витрат, процесів формування фінансових результатів. Крім того, результати дослідження організаційно-методичного забезпечення у сфері обліку й звітності страховиків дозволяють зробити висновки, що:

– законодавча база у сфері ведення обліку доходів, витрат, фінансових результатів та складання звітності страховиками на сьогодні є досить неврегульованою;

– відсутні методичні розробки з практики виконання аудиту фінансових результатів та фінансової звітності в умовах застосування міжнародних стандартів цими суб'єктами господарювання;

– відсутні типові форми документів з проведення аудиту в страхових компаніях.

Наявність зазначених проблем негативно позначається на якості обліково-аналітичних процедур та наповнюваності показників звітних форм. Ураховуючи зазначене, дослідження проблемних питань внутрішнього аудиту фінансових результатів страхових компаній пропонуємо здійснювати, ґрунтуючись на певній моделі, елементи якої комплексно розкривають його особливості.

Вважаємо, що результативність діяльності служби внутрішнього аудиту в першу чергу залежить від поставлених мети та завдань, реалізація яких ґрунтується на організаційно-методичному забезпеченні та інформаційній базі. Таким чином, при побудові концептуальної моделі внутрішнього аудиту фінансових результатів пропонуємо виділити чотири проміжних етапи, на кожному з яких досліджується ряд питань, вирішення яких сприяє підвищенню результативності діяльності служби та компанії в цілому.

Перший етап є підготовчим (рис. 1), на якому

доцільно розглянути питання мети проведення аудиту, його суб'єкта, окреслити об'єкт дослідження та основні завдання. Завдання внутрішнього аудиту фінансових результатів варто дещо розширити, зважаючи на потреби компанії та вимоги часу до діяльності господарюючих суб'єктів.

Рис. 1. Характеристика I етапу концептуальної моделі внутрішнього аудиту фінансових результатів страховика*

** Авторська розробка*

Другий етап є аналітичним і передбачає дослідження джерел інформації, на базі яких буде формуватися масив даних для подальшої обробки службою внутрішнього аудиту. З метою забезпечення агрегованості даних основні джерела інформації пропонуємо представити за такими групами:

– система обліково-аналітичного забезпечення формування фінансових результатів;

– показники діяльності структурних підрозділів компанії;

– міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту;

– МСФЗ, МСБО, МСА;

– нормативно-правова база, внутрішні нормативні документи тощо.

Третій етап пов'язаний з організацією і методикою внутрішнього аудиту у страховій компанії. Оскільки застосовані процедури на даному етапі впливатимуть на отримані результати роботи служби, змістове наповнення етапу вбачається у:

– застосуванні системи комп'ютерного аудиту шляхом використання сучасних IT-інструментів;

– використанні методичних прийомів аудиту;

– складанні плану та програми внутрішнього аудиту;

– формуванні й виконанні переліку аудиторських процедур;

– аналізі стану економічної безпеки компанії;

– запровадженні інструментів безпеки IT-інфраструктури;

– аналізі впливу чинників на формування прибутку;

– оцінці якості аудиторських послуг за МСА.

Четвертий етап запропонованої моделі характеризує результативність роботи служби внутрішнього аудиту. Оскільки фінансовий результат діяльності суб'єкта є показником, який використовується при розрахунку низки абсолютних і відносних показників, важливо правильно його розрахувати, враховуючи ряд факторів, що мають облікову природу. Тому, завдання служби внутрішнього аудиту, викладені у п. 3 розділу III Порядку проведення внутрішнього аудиту (контролю) у фінансових установах [5], доцільно доповнити при розробці внутрішнього положення про службу внутрішнього аудиту страхової компанії

наступними складовими:

– визначення достовірності формування фінансових результатів;

– виявлення резервів за видами діяльності страховика та надання рекомендацій щодо усунення недоліків у його роботі;

– планування перспективних напрямів розвитку компанії;

– підготовка інформації для контролюючих органів і аудиту.

Зазначені пропозиції дозволять покращити якість управління страховою компанією та визначити пріоритетні напрямки її розвитку у короткостроковому періоді та на перспективу.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, побудована модель враховує синергію необхідних складових: мету, суб'єкт, об'єкт, завдання, джерела інформації, організацію й методику аудиту та результат. Її використання забезпечує ґрунтовну оцінку стану системи обліку й дотримання законодавчих норм, зокрема в частині фінансових результатів та виділення проблемних або пріоритетних напрямів розвитку компанії. Кожна складова моделі є досить важливою і потребує підвищеної уваги, оскільки від її трактування залежить кінцевий результат аудиторської перевірки.

Перспектива подальших досліджень вбачається у розробці основних етапів внутрішнього аудиту для таких об'єктів обліку як страхові резерви, операції зі страхування та перестрахування тощо.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бондаренко О. В. Облік та аудит діяльності страхових компаній: методика та організація : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / О.В. Бондаренко. – Київ, 2009. – 24 с.

2. Гаманкова О. О. Облік і аудит у страхових організаціях : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / О.О. Гаманкова. – К. : КНЕУ, 2004. – 183 с.

3. Гарматій Т. О. Облік та аудит в страхових компаніях : навчальний посібник [для студентів вищих навчальних закладів] / Т. О. Гарматій. – Тернопіль : 2004. – 180 с.

4. Лень В. С. Облік і аудит у страхових організаціях : [навч. посіб.]. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 408 с.

5. Про затвердження Порядку проведення внутрішнього аудиту (контролю) у фінансових установах [Електронний ресурс] : Розпорядження Нацкомфінпослуг 05.06.2014 р. № 1772. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0885-14.

6. Федорова Я. Б. Організація та методика аудиту страхових компаній : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Я. Б. Федорова. – Одеса, 2009. – 23 с.

7. Ширінян Л. В. Фінансовий аудит страховика як метод контролю і регулювання діяльності страхової компанії / Л. В. Ширінян // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 7 (134). – С. 114-119.

REFERENCES

1. Bondarenko, O. V. (2009). Oblik ta audyt diyal'nosti strakhovykh kompaniy: metodyka ta orhanizatsiya [The accounting and auditing activity of insurance companies: the methodological and the organization]. *Extended abstract of candidate's thesis.* Kyyiv [in Ukrainian].

2. Hamankova, O. O. (2004). Oblik i audyt u strakhovykh orhanizatsiyakh [Accounting and audit of insurance organizations]. Kyyiv : KNEU [in Ukrainian].

3. Harmatiy, T. O. (2004). Oblik ta audyt v strakhovykh kompaniyakh [Accounting and audit in insurance companies]. Ternopil' [in Ukrainian]

4. Len', V. S. (2009). Oblik i audyt u strakhovykh orhanizatsiyakh [Oblik i audyt u strakhovykh orhanizatsiyakh]. Kyyiv : Tsentr uchbovoyi literatury [in Ukrainian].

5. Pro zatverdzhennya Poryadku provedennya vnutrishn'oho audytu (kontrolyu) u finansovykh ustanovakh: Rozporyadzhennya Natskomfinposluh 05.06.2014 r. № 1772 [The procedure of internal audit (control) in financial institutions : order from June 5 2014, № 1772]. (2014, June 5). Retrieved from http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0885-14 [in Ukrainian].

6. Fedorova, Ya. B. (2009). Orhanizatsiya ta metodyka audytu strakhovykh kompaniy [Organization and Methods of Audit in Insurance Companies]. *Extended abstract of candidate's thesis.* Odesa [in Ukrainian].

7. Shirinyan, L. V. (2012). Finansovyy audyt strakhovyka yak metod kontrolyu i rehulyuvannya diyal'nosti strakhovoyi kompaniyi [Financial audit of the insurer as a method of control and regulation of the insurance company] Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukrayini – The formation of market relations in Ukraine, 7, 114-119 [in Ukrainian].

Одержано 15.03.2017 р.

УДК 657.1.011.56

Попович М. С.

ЗАСТОСУВАННЯ NFC ТЕХНОЛОГІЙ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

У статті відображені результати дослідження важливих підходів щодо можливостей застосування NFC-технології у бухгалтерському обліку, зокрема: аналізуються основні актуальні визначення різних джерел щодо наукового тлумачення поняття «NFC»; наводиться загальна характеристика, зміст та можливі сценарії застосування сучасного механізму передачі облікової інформації, а також досліджуються позитивні та негативні риси технології; здійснені висновки щодо передачі облікової інформації відносно проблеми обраного наукового дослідження.

Ключові слова: *бухгалтерський облік, NFC, інформація, технологія, інновація, мобільність, економіка.*

Постановка проблеми. Сучасний розвиток економічної науки тісно пов'язаний зі стрімким ростом інформаційного навантаження на суспільство. Щоб бути актуальним і нести допоміжне значення, а саме будуватись на інтенсивному використанні економічних інструментів (таких як фінанси, менеджмент, маркетинг) бухгалтерському обліку важливо використовувати сучасні інформаційно-технологічні надбання світу. Високі темпи розвитку інформаційного середовища вимагають оперативності у всіх складових повсякденного життя особистості, починаючи від засобів «для приватного користування», закінчуючи суспільно-важливими елементами їх застосування в економіці України. Особливо це важливо, коли часті зміни законодавства в Україні вимагають менеджерів усіх суб'єктів господарювання до оперативних дій і адаптації власної справи до вимог сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досліджувана проблема щодо можливостей застосування технологій NFC у бухгалтерському облік досі ще не знайшла достатнього відображення у наукових публікаціях. В окремих з них переважно досліджуються проблеми із застосуванням технологій NFC у комерційних банках, зокрема в статті Мельниченко О.В. [7,8], монографії Смовженко Т.С. [10] та багатьох інших окремі підходи до їх застосування у діяльності суб'єктів господарювання відображені в праці Лень В. С. [6], Кошонько О.В та Капустяк Ю.І [5], а також в окремих публікаціях відображені практичні здобутки з досліджуваних питань компанії HP [1] і корпорації Sony [2].

Формулювання цілей наукової статті. Актуальними науково-прикладними завданнями є дослідити**:** зміст технології NFC; авторські підходи до їх теоретичного обґрунтування; процес застосування; виокремити користувачів технології NFC за місцем їх можливого використання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У даному науковому дослідженні доведена доцільність впровадження інноваційної технології ближньої дії (NFC) в сферу економіки України. Їх результати спрямовані на визначення плюсів і мінусів доцільності застосування технологій NFC в бухгалтерському обліку.

Опис основного матеріалу дослідження. Бухгалтерський облік – наука, яка базується на інформації. Тому важливість удосконалення сучасного рівня нагромадження, зберігання, обробки та передачі даних є актуальною у будь-який час розвитку інноваційно-технологічного суспільства та економіки в цілому. Роль та значення бухгалтерського обліку визначаються як з точки зору держави, так і підприємства. Так, основна мета роботи підприємства — одержання і максимізація прибутку. Для досягнення цієї мети на підприємстві завжди має бути необхідна оперативна інформація про наявні матеріальні й грошові ресурси, кадрове забезпечення, а також їх рух у процесі виробництва та реалізації. Для одержання цієї інформації використовуються дані бухгалтерського обліку. Ці ж дані використовують з метою раціонального і цільового використання наявних ресурсів, контролю за їх збереженням, для співставлення витрат та результатів діяльності. Держава використовує інформацію, одержану з бухгалтерського обліку на підприємствах, для контролю за сплатою податків та зборів, а також прийняття управлінських рішень на загальнодержавному рівні [6].

За останні десятиліття методика і методологія облікових процесів на підприємстві змінювалась неодноразово. Починаючи від законодавчих змін, закінчуючи удосконаленням ведення бухгалтерського обліку – автоматизацією

© **Попович Михайло Степанович,** аспірант кафедри обліку і аудиту, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», e-mail: mykhailo.popovych@uzhnu.edu.ua

робочого місця бухгалтера. Причинами таких змін є, і завжди було, бажання задовольнити основне питання економіки, що стоїть перед контрагентами ринку: максимальна віддача з найменшими на це затратами.

Україна – держава, що перебуває завжди у розвитку, протягом свого розквіту пройшла багато змін і удосконалень. Прикладом переламного моменту є прийняття Податкового кодексу, який прийшов на зміну низки законів («Про акцизний збір», «Про Державний реєстр фізичних осіб — платників податків та інших обов'язкових платежів», «Про плату за землю», «Про податок на додану вартість», «Про податок з доходів фізичних осіб», тощо), змінив правила гри на українській бізнесовій арені з 01 січня 2011 року і об'єднав у собі всю попередньо-нагромаджену і систематизовану інформацію. Даний зразок є гарною ілюстрацією інновацій у державі, що відбуваються досить часто, а також стимулюють потенційних інвесторів для входження на бізнесові ринки України. Але поняття «інновації» завжди є ризиковими. І для визнання удосконалення і розвитку завжди повинен пройти відповідний час, який би дозволяв здійснювати ретроспективний аналіз.

Чому важливий бухгалтерський облік для розвитку інформаційних даних? Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" визначено, що "метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства" [3]. Отже, потреба в удосконаленні переноситься на методику ведення бухгалтерського обліку – від ручного запису інформації до сучасного (комп'ютерного) ведення облікових операцій або, як планується, з розвитком новітніх технологій, – передачі всіх даних «в один дотик» або «одну дію» за допомогою NFC-технологій.

На сьогоднішній день представлено низку програм та технологічних засобів, які допомагають підприємцям, організаціям, товариствам, корпораціям із впровадження технологічних інновацій для спрощення, мінімізації витрат на свою діяльність, а саме: програми обліку на підприємствах (стаціонарні і хмарні технології), додатки для обміну інформації та звітності, зокрема технологія, яка набирає популярності – NFC (зв'язок ближньої дії), але повною мірою задовольнити потреби у мінімізації передачі даних - неможливо.

Основним результатом завжди актуального процесу інновацій для функціонування автоматизованого робочого місця бухгалтера є здешевлення витрат на «паперову роботу». Одним з таких методів економії грошової маси на підприємствах може бути впровадження технології близької дії або, як прийнято вживати в сучасний наукових і технологічних колах, термін NFC-технологій.

Історія становлення технології NFC є наступною: початком становлення прийнято вважати NFC Forum, заснований у 2004 році потужними компаніями-інноваторами Nokia, Philips та Sony. Передбачалося, що дана технологія почне застосовуватися у максимально короткі терміни. Але широкого застосування технологія набула у 2010 році, коли компанія Google представила перший у світі мобільний пристрій з підтримкою NFC. Важливим кроком тут є те, що зокрема місто Ніцца (Франція) впровадили проект «славного міста безконтактного мобільного простору», забезпечуючи жителів та гостей міста максимальною муніципальною підтримкою технології NFC, охоплюючи такі сфери життя як транспорт, туризм та надання послуг різного характеру [3].

Єдиного сталого та загальноприйнятого визначення даній технології NFC немає. На основі опрацьованої літератури можна навести наступні визначення:

«Near Field Communication» або «NFC» («зв'язок на невеликих відстанях») — технологія бездротового високочастотного зв'язку малого радіусу дії «в один дотик». Технологія уможливлює обмін даними між пристроями (смартфонами та безконтактними платіжними терміналами) на відстані до 10 см. [4].

Компанія Sony дає свою інтерпретацію поняттю: NFC (Near Field Communication, «зв'язок на невеликих відстанях») – це міжнародний стандарт технології бездротового зв'язку малого радіусу дії [2].

NFC або зв'язок близького поля – це технологія бездротового зв'язку, яка забезпечує швидке з'єднання на малій відстані між електронними пристроями, такими як телефони й фотоапарати [2].

Наступний гравець ринку високих технологій, компанія HP або Hewlett Packard, дає таке лаконічне визначення: NFC - Зв'язок ближньої дії [1].

«Україна фінансова» визначає технології NFC наступним чином: технологія безконтактного мобільного платежу NFC (Near Field Communication) – це технологія бездротового обміну даними між пристроями, що знаходяться на відстані до 20 сантиметрів. Два пристрої з NFC-мікросхемами достатньо наблизити один до

одного для того, щоб вони змогли обмінюватися даними [6].

У компаніях-розробниках цього інформаційного інструменту передачі даних зазначають про зручність використання завдяки швидкості операції та повному контролю над нею (адже NFC-пристрій (термінал) постійно перебуває в руках власника (розпорядника), що в свою чергу дає впевненість у безпеці такої передачі, а щодо радіусу невеликої дії - не втручання в роботу пристрою третіми особами, задля задоволення власних інтересів).

З наведених визначень можна прослідкувати єдину тенденцію у всіх визначеннях - технологією NFC є зв'язок на невеликих відстанях. Різним є відстань дії NFC-мікросхеми у пристроях – це зумовлено такими якісними характеристиками як фірма-виробник, технології виготовлення, а також різними типами матеріалів-провідників, що використовуються. Ще однією різницею є сфера використання – від телефонів, фотоапаратів до безконтактних платіжних терміналів, що застосовуються фінансовими установами.

Отже, аналіз поставленого для дослідження питання дає автору можливість запропонувати наступне визначення *NFC - це технологія, що представляє собою протокол комунікацій, який передбачає зв'язок між двома пристроями на коротких відстанях з максимальною швидкістю передачі даних*.

Досліджувана технологія не є тестовою, а вже давно знаходиться у загальнодоступному користуванні. NFC-чіпи можна побачити у багатьох сучасних, а саме актуальних на сьогоднішній день, технологічних пристроях. Ними є мобільні телефони, планшетні комп'ютери, безготівкові термінали а також розумні годинники і предмети «Інтернету речей».

Своє вагоме слово у питаннях впровадження і практичного застосування технології NFC у широких колах вже було підтверджено компанією Sony із запровадженням у виробництво мобільних пристроїв Xperia з підтримкою аналізованої технології; компанією Google, впровадженням у життя власного сервісу миттєвих платежів Google Wallet; компанією Apple на допомогу авторському платіжному сервісу Apple Pay, а також багатьма іншими представниками інноваційного сектору світового господарства.

На нашу думку, досить актуальним завданням у напрямку удосконалення технології NFC є їх поступове впровадження у сектор економіки. Значне практичне застосування технології вбачаємо і в бухгалтерському обліку. У досліджуваному питанні є багато позитивних можливостей, які ще не мають реалізованих практично прикладів. Вважаємо, що можливими сценаріями застосування сучасного механізму передачі облікової інформації суб'єктами господарювання завдяки застосуванні технологій NFC, на думку автора, є використання як заміни або доповнення до низки вже існуючих первинних бухгалтерських документів і фінансової звітності. За їх допомогою можна буде передавати між собою не у паперовому загальноприйнятому примірнику, а виключно «як дотик» між спеціалізованим обладнанням в одну секунду, які мають обіг як в середині підприємства, так і за його межами. Це є досить актуальним як для внутрішніх користувачів облікової інформації, так і для зовнішніх у процесі здійснення ними господарських операцій на підприємстві. Детальний опис наведено на Рисунку 1. Економія на таких операціях є колосальною: це і час на обробку запитів щодо даних документів (Рис.2), і зменшення обігу паперових носіїв інформації, що в свою чергу зменшує на них попит. Наступним важливим кроком є підвищення екології навколишнього середовища, що реалізує механізм захисту і збереження для майбутніх поколінь.

Аналізуючи Рис. 2 можна констатувати, що при застосуванні NFC-технологій на підприємстві скорочуються стадії обробки запитів (операції реєструються, а не документуються), що в свою чергу збільшує продуктивність використання аналізованого інформаційного надбання і кардинально зменшує час на обробку (первинна документація потребує досить багато часу: заповнення, друк, передачу, обробку), що складає від кількох хвилин до кількох годин порівняно з 0.1 секунди за допомогою передачі з застосуванням NFC-технології.

Розглянемо аналіз механізму досліджуваної технології на прикладі: підприємством отримано виробничі запаси. Отже, при отриманні товарів, виробничих запасів формується накладна (може бути передана як у паперовому вигляді, так і у електронному (за згодою обох сторін)). Процес наступний: відвантаження супроводжується документом (попередньо сформованим, роздрукованим, узгодженим з керівництвом або бухгалтером, тобто є відповідні підписи та печатки); подається підприємству-реципієнту на узгодження, перевірку матеріальних цінностей та правильність заповнення, а також завірення – відповідно, проходить час на всі ці операції. За допомогою аналізованої технології скорочується як процес обробки, так і передачі: документ сформований у електронному вигляді

передається за місцем відвантаження товарів у один дотик за 0,1 секунду за допомогою спеціалізованого NFC-устаткування і програмного забезпечення. Головне – є можливість перевірки уповноваженою особою відразу (пропонується: планшетний комп'ютер у постачальника, який при передачі товарів, виробничих запасів «дотикається» до планшетного комп'ютеру замовника без паперових носіїв і часу на обробку, друку запиту. Також можливо проставити підпис у електронному вигляді у підприємства-отримувача відразу без потреби нагромаджувати отримані накладні, додатково витрачати час на їх обробку, аналізувати та перевіряти (а у деяких випадках, коли інформація щодо запасів не відповідає фактичним надходженням, уникнути їх), підтвердження підписами та печатками). Вище наведений лише один з розповсюджених випадків. Потенціал застосування NFC передачі даних на підприємстві або між підприємствами є колосальним. Від підпису договорів, підтвердження статутних даних, передачі реквізитів, фінансової і податкової звітності до обміну даними між спеціалізованими ланками всередині виробництва щодо актуальних і майбутніх замовлень, відвантажень, переміщень, зберігання.

Важливим, на думку автора, є застосування технології NFC як доповнення до вже існуючих друкованих форм бухгалтерських документів, які можуть вільно співіснувати. Прикладом такої співпраці пропонуємо вживати обидві форми, зокрема, при отриманні товарів від постачальника оформлюється прибуткова накладна, яка може бути подана як у друкованому варіанті, так і у формі контактної передачі електронної версії документа покупцю.

Більш дорогим у застосуванні (у плані збільшення витрат на виготовлення таких носіїв) пропонованій технології є використання паперу формату А4 з вмонтованим чіпом NFC для обігу як паперових документів, так і електронних.

Недоліками впровадження інновацій є: на перших стадіях – обмежена пропозиція, ускладнений доступ до технологій, інформаційна обмеженість, потреба у навчанні персоналу для продуктивного використання технологічних новинок, вартість інвестицій є високою на початку.

Перевагами інновацій у інформаційній складовій, щодо застосування технологій NFC у бухгалтерського обліку є удосконалення, спрощення методики ведення облікових операцій; поступове скорочення непотрібних документів та стадій обробки, які забирають час і кошти; максимізація прибутку й інвестиції вивільнених коштів у власну справу, зростання фінансової незалежності, а також позитивний соціальний ефект.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проведене дослідження дає автору можливість запропонувати наступне визначення *NFC - це технологія, що представляє собою протокол комунікацій, який передбачає зв'язок між двома пристроями на коротких відстанях з максимальною швидкістю передачі даних*. Дуже важливе те, що сучасні технології NFC проникають у всі сфери людського життя. Інноваційну діяльність людини можна побачити у здійсненні, впровадженні і результатах її праці. XXI століття вимагає технологічну мобільність, готовність до дій та впровадження, розвитку технологій. Бухгалтерський облік не може бути відокремленим від суспільно-виробничих змін. Він покликаний максимально сприяти стимулюванню аналізованих змін. Частково, економіка України використовує доступні їй технології, але потенціал для розвитку - колосальний. Отже, для того, щоб залишатися максимально актуальною, економічна наука України повинна «йти в ногу з часом» та бути інноваційною, а технології NFC повинні допомагати в цьому і стати інструментом для сучасного бухгалтерського обліку.

Подальшим напрямом наукового дослідження є розробка методики практичного застосування технологій NFC в усі сфери економічної діяльності суб'єктів господарювання, в тому числі для бухгалтерського обліку.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Довідковий посібник HP. Початок роботи. NFC [Електронний ресурс] / Hewlett Packard // HP Officejet Pro 8610. – Режим доступу: http://hp-officejet-pro-8610.printerdoc.net/uk/nfc/
2. Довідковий посібник Sony Corporations [Електронний ресурс] / Sony Corporations // Довідка з функцій. – 2014. – Режим доступу: https://www.sony.es/TP0000384186.html
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. (зі змінами і доповненнями). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996–14
4. Звязок ближньої дії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://en.wikipedia.org/wiki/Near_field_communication

5. Кошонько О.В. Перспективи використання безготівкових розрахунків в Україні. Глобальні та національні проблеми економіки. / О.В. Кошонько, Ю.І. Капустяк – Миколаїв: Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – 2016. – С. 713-718. ISSN (Online): 2413-3965.

6. Лень В.С. Бухгалтерський облік в Україні. Основи та практика: навч. посіб. – Вид. 4-те. / В.С. Лень, В.В. Гливенко – Тернопіль: Навчальна книга – Богдан, 2012. – 752 с.

7. Мельниченко О.В. Аналіз стану використання сучасних платіжних засобів у контексті виведення готівкових коштів із позабанківського обігу в Україні / О.В. Мельниченко – Вісник Національного банку України. – 2013. – № 1. – С. 26–31.

8. Мельниченко О.В. Особливості проведення аналізу та аудиту електронних грошей у банках / О.В. Мельниченко – Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Сер.: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. 2014. – Вип.2. – С.102-112. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ptmbo_2014_2_11

9. Можливості та перспективи використання технології мобільного безконтактного платежу [Електронний ресурс] / Україна фінансова // Українське агенство фінансового розвитку – 2009. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/gkr/121.htm

10. Смовженко Т. С. Инновационные стратеги зарубежных банков / Т. С. Смовженко, С. Б. Егорычева – Деньги и кредит. – 2016. – № 8. – С. 51-56.

REFERENCES

1. Dovidkovyj posibnyk HP. Pochatok roboty. NFC [Start guide HP. NFC]. Available at: http://hp-officejet-pro-8610.printerdoc.net/uk/nfc/ (Accessed 7 January 2017).

2. Dovidkovyj posibnyk Sony Corporations [Start guide Sony Corporations]. Available at: https://www.sony.es/TP0000384186.html (Accessed 2 January 2017).

3. The Verkhovna Rada of Ukraine (2017), The Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine", available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996–14 (Accessed 15 January 2017).

4. Near field communication (2017). Available at: https://en.wikipedia.org/wiki/Near_field_communication (Accessed 15 January 2017).

5. Koshonko, O.V., Kapustjak, Ju.I. (2016). Perspektyvy vykorystannja bezgotivkovyh rozrahunkiv v Ukraini [Prospects of cashless payments in Ukraine]. Mykolaiv, Mykolaivskyj nacionalnyj universytet imeni V.O. Suhomlynskogo, 713-718 p. ISSN (Online): 2413-3965.

6. Len, V.S., Hlyvenko, V.V. (2012). Bukhhalters'kyj oblik v Ukraini [Accounting in Ukraine]. Ternopil, Navchalna knyha – Bohdan, 752 p.

7. Melnychenko, O.V. (2013). Analiz stanu vykorystannja suchasnyh platizhnyh zasobiv u konteksti vyvedennja gotivkovyh koshtiv iz pozabankivskogo obigu v Ukraini [Analysis of the modern means uses of payment in the context of the withdrawal of cash from non-banking circulation in Ukraine]. Visnyk Nacionalnogo banku Ukrainy, 26–31 p.

8. Melnychenko, O.V. (2014). Osoblyvosti provedennja analizu ta audytu elektronnyh groshej u bankah [Features of the analysis and audit of electronic money in banks]. Buhgalterskyj oblik, kontrol i analiz, 102-112 p. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ptmbo_2014_2_11 (Accessed 15 January 2017).

9. Ukrainian agency of financial development (2009). Mozhlyvosti ta perspektyvy vykorystannia tekhnolohii mobil'noho bezkontaktnoho platezhu [Opportunities and prospects of mobile technology contact free payment]. Available at: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/gkr/121.htm (Accessed 15 January 2017).

10. Smovzhenko, T. S. (2016). Innovacionnye strategi zarubezhnyh bankov [Innovative strategies of foreign banks]. Dengi i kredit, 51-56 p.

Одержано 13.02.2017 р.

УДК:657.1:336.22:339

Пришляк Г. В., Вагнер І.М.

УКРАЇНА І ДР КОНГО: ПАРАЛЕЛІ ПОДАТКІВ ТА ОБЛІКУ

У статті розкрито економічні показники України та Демократичної Республіки Конго. Виокремлено основні податки, які сплачують до бюджету суб'єкти підприємництва у ДР Конго. Проведено паралель між основними податками, які сплачують українські та конголезькі підприємці, виділено спільні та відмінні риси між цими податками. Значну увагу приділено особливостям сплати ввізного мита у обох країнах. Розкрито сутнісні характеристики бухгалтерської системи у ДР Конго, авторами зазначено, що важливим поштовхом для розвитку бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами у ДР Конго стала реалізація договору OHADA.

Ключові слова: *бухгалтерський облік, податкова система, податок на прибуток, податок на додану вартість, податок з доходів фізичних осіб, ввізне мито.*

Постановка проблеми. Із поширенням глобалізаційних тенденцій позиція неприєднання та протесту в Африці змінилась: розпочалася ера виходу Африки на міжнародну арену. Цей якісно новий етап впливає і на відносини континенту з Україною.

За останні роки Африканські країни значно зміцнили свої позиції на політичній арені світу. Активізувалась участь африканських держав у міжнародних відносинах як на континенті, так і поза його межами [1]. Цим фактом варто скористатись Україні, адже одним із напрямків зовнішньоекономічної політики України є розвиток торговельних відносин із країнами Африканського континенту[2].

На сьогоднішній день, актуальним завданням Міністерства економіки та розвитку і Міністерства аграрної політики України є створення умов для виходу українських експортерів на світові ринки, у тому числі, ринки Африканського регіону. Існує об'єктивна необхідність розширювати договірно-правову базу двосторонніх відносин, активізувати вже існуючі напрямки співробітництва та розширювати можливості на нових ринках, що існують.

Згідно з даними Державної служби статистики України частка товарообігу України з країнами Африки у зовнішньому торговельному балансі у 2015 році збільшилась на 0,5 % і склала 5,8 %.

У 2015 році товарообіг України з країнами Африки скоротився на 23,7 % у порівнянні з 2014 роком, та склав 4,41 млрд дол. США. Позитивне сальдо на користь України склало 3,2 млрд дол. США.

Крім того, існує тісна співпраця України та африканського континенту щодо здобуття вищої освіти на наших теренах. За останні роки спостерігається суттєве зростання студентів, зокрема з ДР Конго.

Усе вищеперелічене, викликало об'єктивну необхідність у дослідженні особливостей бухгалтерського та податкового законодавства ДР Конго для проведення паралелей з Українським бухгалтерським та податковим законодавством, що підвищить ефективність та якість співпраці між цими державами та буде актуальним при викладанні дисциплін на економічних спеціальностях у вищих навчальних закладах для конголезьких студентів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема розвитку бухгалтерського обліку та податкової системи постійно знаходиться в центрі уваги багатьох науковців, серед яких слід відзначити О. Бородкіна, Ф. Бутинця, С. Голова, В. Гетьмана М., Дем'яненка, Г. Кірейцева, А. Кузьмінського, М. Кужельного, О. Кундрі-Висоцької, В. Лінника, С. Николаєву, П. Савлука, В. Сопка, Я. Соколова, М. Чумаченка, В. Швеця та інших. Кожен з них має свою особисту точку зору на перспективу розвитку напрямів регламентації та реформування бухгалтерського обліку та податкової системи.

Щодо питань розвитку взаємовідносин з Африканськими країнами, то значну увагу цій проблематиці приділяє Міністерство економічного розвитку і торгівлі та Міністерство аграрної політики та продовольства України. Щодо питань податкового обліку у ДР Конго більшість публікацій підготовлені міжнародними

© **Пришляк Галина Володимирівна,** к.е.н., викладач кафедри обліку і аудиту ДВНЗ «Університет банківської справи» Львівський навчально-науковий інститут, м.Львів, тел.: +380982346310, e-mail: pryshlyak.halyna@gmail.com

Вагнер Ірина Михайлівна, к.е.н., старший викладач кафедри обліку і аудиту ДВНЗ «Університет банківської справи» Львівський навчально-науковий інститут, м.Львів, тел.: +380673705343, e-mail: vim280707@meta.ua

або конголезькими аудиторськими компаніями, деякі з них є у посиланнях до цієї статті. Проте саме питання порівняння обліку податків України та ДР Конго досліджується вперше.

Формулювання цілей статті. Основним завданням статті є порівняння та аналіз бухгалтерської та податкової системи України та ДР Конго з метою виявлення нових горизонтів для співпраці.

Опис основного матеріалу дослідження. Демократична Республіка Конго – одна з найбільших в Африці держав як за територіальним, так і демографічним виміром. Аналізуючи основні економічні показники України та ДР Конго, можна зробити наступні висновки: ВВП України вищий за ВВП ДР Конго більш ніж у 14 разів, однак ВВП на душу населення лише у 1,65 рази. Отже, відповідно до зазначених показників, прослідковуються переваги України, проте, державний борг України становить 17591 млн дол., попри те, що ДР Конго державний борг від'ємний - 6 млн дол.,(таблиця 1) [4].

Опис основних результатів дослідження. Розглядаючи бухгалтерський облік та податкову систему України та Демократичної республіки Конго, слід зазначити, що відмінності є досить суттєвими. Так, наприклад, податкова система Конго починає свій розвиток після укладення податкового договору з Бельгією, який набув чинності 18 липня 2012 року. Це і стало поштовхом покращення ведення бізнесу в ДРК.

У серпні 2010 року Президент Республіки підписав указ, який замінив податок з продажів «Impotsurlechiffred'Affaires» (ICA) на податок на додану вартість (ПДВ), що набрав чинності з 1 січня 2012 року.

Таблиця 1

Економічні показники України та ДР Конго у 2016 році

Показники	Україна	ДР Конго
ВВП	354411млндол.	24625млндол.
ВВП на душу населення	8343 дол.	5141 дол
ВВП на грудень 2016 р.	753 млндол.	52 млн дол.
ВВП на грудень 2016 р. на душу населення	18 дол.	11 дол.
Державний борг	203083 млндол.	4687 млндол.
Державний борг на душу населення	4782 дол.	979 дол.
Державний борг в 2016 р.	17591 млндол	6 млндол.

Конголезька податкова система характеризується множинністю податків а саме: прямі податки на доходи; непрямі податки на витрати і податки на капітал (Таблиця 2). Щоб заохотити певний вид бізнесу, держава в цілому надає допомогу в двох формах: у вигляді субсидій і дуже низьких процентних кредитів, або через виключення або скорочення податкових платежів [5].

Таблиця 2

Податки в Демократичній республіці Конго*

Податки в ДРК	Остання ставка	Попередня ставка	Найвища ставка	Найнижча ставка	Одиниці виміру
Корпоративна податкова система	35.00	35.00	40.00	35.00	Проценти
Персональна (особиста) ставка податку на прибуток	30.00	30.00	30.00	30.00	Проценти
Податок з продажу ПДВ	16.00	13.00	16.00	13.00	Проценти
Податок на соціальне забезпечення	12.50	12.50	12.50	12.50	Проценти
Податок на соціальне забезпечення, який сплачує компанія	9.00	9.00	9.00	9.00	Проценти
Соціальне забезпечення працівників	3.50	3.50	3.50	3.50	Проценти

** Складено на основі [5]*

Стосовно Української податкової системи нами визначено основні податки, які підприємства сплачують до бюджету (таблиця3).

Аналізуючи особливості податку на додану вартість, слід зазначити, що склад платників податку, база оподаткування та об'єкт оподаткування України та ДРК подібні. В обох країнах база оподаткування ПДВ - це сума, отримана за товари, роботи чи послуги. Що стосується імпорту, то в Україні базу оподаткування розраховують виходячи з договірної вартості, але не нижчої за ціну придбання. При цьому, ціну придбання слід визначати виходячи із ціни, зазначеної в договорі з нерезидентом, а не з митної, а у ДРК, ПДВ зазвичай нараховується за митною вартістю відповідних товарів, а також мита та імпортних витрат.

Таблиця 3

Перелік основних податків в Україні

Назва податку	Ставка
Податок на прибуток	18%
Податок на доходи фізичних осіб	18%
Єдиний соціальний внесок	22%
ПДВ	20%

Ставки ПДВ відмінні від Українських даних по їх розміру подані у таблиці 4. Сплата ПДВ в Україні здійснюється не пізніше 10 днів після граничного терміну подання декларації з ПДВ, тобто в найпоширенішому випадку - до 30 числа наступного місяця. Якщо термін сплати випадає на вихідний день, то платити доведеться в попередній робочий день, а не в наступний після вихідних, як це практикується з поданням звітності. Для сплати ПДВ компанії у Конго повинні реєструватись та до 15 числа кожного місяця подавати декларації у податкові органи, також у республіці як і в Україні діє механізм податкового кредиту та податкового зобов'язання.

Таблиця 4

Ставки ПДВ України та ДР Конго*

ДР Конго	Україна
Стандартна ставка 16%.	Загальна ставка 20%
Ставка 0% від експорту і освоєних операцій	Ставка 0% від експорту
Операції звільненні від ПДВ	Операції звільненні від ПДВ
	Фармацевтична продукція - 7%

* *Складено авторами на основі [5]*

Розглядаючи податок на прибуток, варто зазначити, що його ставка в Україні 18%. Податок на прибуток, що підлягає сплаті до бюджету, зменшується на суму нарахованого за звітний період податку на нерухоме майно. Крім цього, новий Податковий кодекс більше не визначає періодичність та строки подання декларації з податку на прибуток, а також порядок сплати авансових внесків. З 1 січня 2017 року авансові внески у розмірі 1/12 від суми податку за попередній рік скасовуються.

У ДР Конго ставка податку на прибуток (так звана корпоративна податкова ставка) становить 35%. Ставки податку філій такі ж, як на корпоративні прибутки. Проте витрати, понесені за кордоном, в головному офісі філії не вираховуються в Демократичній Республіці Конго, а також філія несе відповідальність за оподаткування прибутку [6]. Податок на дивіденди, виплачені відсотки, як для резидентів так і для нерезидентів, становлять 20% від доходу.

Розрахунок мита в Україні та ДР Конго схожі, лише диференціюються розмірами ставок на групи товарів. Для прикладу ставки ввізного мита на деякі групи товарів у ДР Конго(Таблиця 5) [6].

Таблиця 5

Ставки ввізного мита на деякі групи товарів у ДР Конго

Приклад товарів	Ставка у %
Хімічна продукція	5
Верстати	
Матеріали для транспортування товарів	
Борошно	10
Агрегати	
Паливно-мастильні матеріали	
Одяг	20
Меблі	
Тютюнові вироби	

Роботодавці у Конго як і в Україні сплачують нарахування на заробітну плату працівників у розмірі 20% від фонду заробітної плати. В Україні ця ставка 22%. Крім того, у ДР Конго є податок на пенсійний капітал. Фінансовий Закон 2016 року ДР Конго містить ще податок в розмірі 10% в розрахунку на пенсійний капітал. Цей податок стосується компаній, які реалізують додатковий пенсійний план на користь працівників певної категорії. Податок сплачується з фактичної виплати пенсії пенсіонеру [6].

Щодо податку з доходів фізичних осіб, тобто утримання із заробітної плати, то в Україні він становить 18% від усієї суми бази оподаткування, незалежно від її розміру, а також є Військовий збір у розмірі 1,5 %.

У ДР Конго податок з доходів фізичних осіб розраховується шляхом застосування прогресивної шкали оподаткування. Загальний податок не повинен перевищувати в будь-якому випадку 30% від оподатковуваного доходу. Слід зазначити, що існують і інші ставки в залежності від виду діяльності або характеру компенсацій, виплачених в якості винагороди:

- пропорційний (10%): застосовується на вихідну допомогу;
- пропорційний (15%) застосовується на доходи тимчасово зайнятих працівників.

Також у Конго є механізм, подібний до податкової соціальної пільги, у вигляді знижки в розмірі 2% від суми податку на кожного утриманця у сім'ї.

Порівнюючи та аналізуючи податок на майно, нами відмічено, що в Україні платити за свою нерухомість будуть тільки ті власники квартир та будинків, площа яких перевищує 60 та 120 метрів квадратних відповідно (або будинки і

квартири загальною площею в 180 метрів квадратних). Та й сам податок нараховується тільки на площу, яка перевищує вищезгаданий метраж. Ставка податку диференціюється в залежності від місцевості де знаходиться об'єкт нерухомості, та максимальний її розмір 3 % (від мінімальної заробітної плати) на 1 кв. метр. Разом з тим, встановлено й додаткову ставку податку. Так, заможні українці, які є власниками елітної нерухомості, загальна площа якої перевищує 300 кв. метрів для квартири та 500 кв. метрів для приватних будинків, мають додатково сплатити 25000 гривень на рік.

Що до податку на майно у ДР Конго, то він може бути застосований до конструкцій (тобто вілли, квартири та інші будівлі) та земельних ділянок, розташованих в Демократичній Республіці Конго. Платником податку є особа, яка є власником (носієм права власності, зберігання, оренди на 99 років) будівництва на 1 січня податкового року. Як і в Україні, у ДР Конго є перелік об'єктів нерухомості звільнених від сплати цього податку. Податкові ставки варіюються в залежності від характеру майна (вілли, будівлі більші одного поверху, квартир та інших будівель) та місцевості де вони знаходяться.

Для вілл ставки встановлюються на кв. метр площі (між 0,3 і 1,5 дол. США), в той час як для інших об'єктів оподаткування внесок визначається на інклюзивної основі (по підлозі, квартирою, на порожні землі - в Кіншасі норма для одноповерхових квартир становить 75 доларів США).

Слід зазначити, що у ДР Конго існує також, так званий трансфертний податок при передачі будівлі від одного власника до іншого. Ця виплата відбувається за рахунок покупця з реєстраційного збору в розмірі 3% від вартості будівлі для нормального продажу.

Розглядаючи сучасний стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в ДРК, слід зазначити, що важливим поштовхом для розвитку бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами у ДР Конго стала реалізація договору OHADA (13-14 грудня 2012 року). На підставі цього рішення Міністр фінансів ДРК 21 лютого 2013 року проінформував всі компанії, що працюють в ДРК, про Уніфікований закон з бухгалтерського обліку, що вступить в силу на дві різні дати. Для індивідуальних компаній - з 1 січня 2014 року та їх фінансовий рік починається з цієї дати. Для великих компаній - 1 січня 2015.

Практично, щоб закрити свої рахунки за 2012, 2013 і 2014 фінансові роки, компанії, що працюють в ДРК, були зобов'язані дотримуватися наступних практичних заходів:

1. Рахунки за 2012 фінансовий рік збереглися відповідно до положень системи обліку ДРК, які були на той час. Річні звіти та податкові декларації, підготовлені і подані з використанням поточної системи обліку ДРК за шаблонами. Ці шаблони призначені виключно для обліку Агентства ДРК та податкового органу.

2. Рахунки за 2013 фінансовий рік збереглися одночасно відповідно до системи обліку ДРК та OHADA, щоб дати можливість суб'єктам економічної діяльності узгодити фінансові показники та данні з обох систем обліку.

3.Рахунки за 2014 фінансовий рік і наступні фінансові роки зберігались відповідно до системи обліку OHADA.

4. Відповідно на 2015 фінансовий рік, компанії, що працюють в ДРК, вже складали свої перші консолідованої рахунки в рамках бухгалтерського права OHADA.

Будь-яке попереднє застосування Єдиного закону про бухгалтерський облік компаніями, що працюють в ДРК, розглядалось як пряме порушення законодавства з бухгалтерського обліку ДРК.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, зацікавленість України у співпраці із африканськими державами, а саме ДР Конго, досить висока, але із відомих геополітичних та економічних причин вона не є чітко артикульованою та оформленою у відповідних нормативно-правових актах; на рівні інституційної співпраці спостерігаємо відносно задовільний рівень залучення нашої держави до співпраці з континентом.

Проте податкове законодавство України і ДР Конго має свої паралелі. Як видно з дослідження, механізми розрахунків, сплати та бази оподаткування є подібними. Диференціація є у більшості по ставках та розмірах податків.

Підсумовуючи вищевикладене, можна дійти до висновку про те, що розвиток облікової та податкової системи у Республіці Конго розкриває нові горизонти для співпраці з іншими державами, дає можливість полегшити розрахункові відносини між країнами, зменшує податковий тиск на суб'єкти підприємництва та сприяє розвитку економіки країни в цілому.

Саме тому перспективою подальшого дослідження у даному напрямку, на наш погляд, повинен стати детальний аналіз податкової системи ДР Конго в частині ставок на різні види податків, оскільки вони нижче встановлених в Україні. Нами планується вивчення наслідків впливу зниження деяких податкових ставок для України.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1.Сайт журналу «Центр дослідження Африки»: Україна-Африка: інтерес є, стратегії немає. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://african.com.ua

2.Ринок африканських країн представляє інтерес для українських експортерів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.me.gov.ua/

3. Вагнер І.М., Пришляк Г.В. Особливості облікової та податкової політики у республіці Конго //Міжнародна наукова інтернет-конференція "Інформаційне суспільство: технологічні, економічні та технічні аспекти становлення" (випуск 17). [Електронний ресурс]. – Режим доступу :https://drive.google.com/

4. ВВП и Внешнийдолг Украины. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://countrymeters.info/ru/Ukraine/economy

5.Congo Corporate Tax Rate. [Electronic resource]. – Access mode: http://taxsummaries.pwc.com/uk/taxsummaries/

6. Congo, DemocraticRepublicoftheCorporate–Othertaxes. [Electronic resource]. – Access mode: http://taxsummaries.pwc.com/uk/taxsummaries/

REFERENCES

1. Sait zhurnalu «Centr doslidzhennja Afryky»: Ukraina-Afryka: interesje, strategiinemaje. [Site of journal "Research Center of Africa": Ukraine-Africa: the interest is no strategy] Retrieved from http://african.com.ua [in Ukrainian].

2. Rynok afrykanskyh krain predstavljaje interes dlja ukrainskyh eksporteriv. [Markets of African countries are attractive for Ukrainian exporters]. (n.d.). www.me.gov.ua .Retrieved from http://www.me.gov.ua/ [in Ukrainian].

3. Vagner I.M., Pryshljak G.V. Osoblyvosti oblikovoi tapodatkovoi polityky u respublici Kongo [Characteristics of accounting and tax policies of the Democratic Republic of Congo] //Mizhnarodna naukova internet-konferencija "Informacijne suspilstvo: tehnologichni, ekonomichni tatehnichni aspekty stanovlennja"(vypusk 17). Retrieved from https://drive.google.com. [in Ukrainian].

4. VVP y Vneshnyj dolg Ukraynyy.[GDP External debt Ukraine]. (n.d.). countrymeters.info/ru .Retrieved from http://countrymeters.info/ru/Ukraine/economy. [in Russian].

5. Congo Corporate Tax Rate. Retrieved from http://taxsummaries.pwc.com/uk/taxsummaries/

6. Congo, Democratic Republic of the Corporate – Other taxes. Retrieved from http://taxsummaries.pwc.com/uk/taxsummaries/.

Одержано 15.03.2017 р.

УДК 657.01

Цуркану В.И., Голочалова И. Н.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ВЕНЧУРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ И УЧЕТ (на примере Республики Молдова)

При модели экономики на базе ресурсов инновации являются решающими факторами экономического роста, поэтому приоритетным направлением государственной помощи признана деятельность венчурных компаний. Результаты любого вида деятельности организации находят свое отражение в ее финансовой отчетности на базе методологически верного механизма отражения экономических событий, без которого невозможно достоверное представление финансовой ситуации организации. Поскольку венчурные компании находятся в особых экономических условиях, то требование достоверности приобретает особое значение. В данном исследовании рассматриваются некоторые аспекты венчурной деятельности: приводится общая характеристика; раскрывается институциональная платформа государственной поддержки в Республике Молдова в евроинтеграционном контексте; предлагается механизм учета операцій, связанных с венчурным финансированием.

Ключевые слова: *инновации, венчурный капитал, венчурное финансирование, государственная помощь, методология учета, механизм учета.*

Постановка проблемы. Исторически сложилось так, что эволюция рыночных отношений возможна только в условиях свободного и равноправного взаимодействия хозяйствующих субъектов (бизнес-единиц) в различных секторах экономики. В зависимости от масштабов и форм собственности они разрабатывают собственную стратегию экономического поведения и взаимоотношения с государственным сектором в зависимости от проводимой им социально-экономической политики. Именно поэтому все чаще деятельность бизнес-единиц сопровождается заключением различных договоров со структурами государственного сектора. К таким договорам относятся договоры на оказание государственной поддержки. Государственная поддержка нужна, но она предоставляется далеко не всем бизнес-единицам. Известно, что с конца XX столетия на экономические тенденции стали оказывать влияние организации, относящиеся к сектору малого бизнеса, которые фактически располагая ограниченным собственным потенциалом, и, как следствие, находясь в худших экономических условиях, тем не менее способствуют экономическому росту, а подчас создают «истории успеха» отдельного государства. Для устранения возникающих проблем и создания максимально благоприятных условий функционирования этим организациям необходимо содействие со стороны государственного сектора – государственная помощь. Сегодня, при модели экономики на базе ресурсов, инновации являются решающими факторами экономического роста. Деятельность организаций, связанную с внедрением новаторских идей, *называют инновационной (венчурной) деятельностью, а организации – венчурными компаниями,* поскольку осуществление такой деятельности предполагает высокую вероятность финансовых потерь. Именно поэтому приоритетным направлением государственной помощи признана деятельность венчурных компаний. Как известно, результаты любого вида деятельности организации находят свое отражение в ее финансовой отчетности, а поскольку венчурные компании находятся в особых экономических условиях, то требование достоверности финансовой отчетности приобретает особое значение. Для этого необходимо принять во внимание правила, методы и технику регистрации и разработать методологически верный механизм отражения системой бухгалтерского учета и отчетности операций, связанных с венчурной деятельностью.

Анализ последних достижений и публикаций. Ряд дискуссионных вопросов, связанных с экономической сущностью государственной помощи, с особенностями бухгалтерского учета некоторых ее форм, исследованы в работах известных ученых: Д. Александер, Ф. Бутынец, Н. Карзаева, С. Легенчук [1], Я. Соколов, В. Циренщиков и

© **Цуркану Виорел Иванович,** докт. экон. наук, профессор кафедры бухгалтерского учета и экономического анализа Молдавской Экономической Академии, Республика Молдова, Кишинев, тел.: +37322 402 867, e-mail: vturcanu@mail.ru

Голочалова Ирина Николаевна, канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Молдавской Экономической Академии, Республика Молдова, Кишинев, тел.: +37322 402 814, e-mail: monomah5@yandex.ru

др. К молдавским исследователям этой проблемы относятся Е. Акулай [3], В. Букур, Л. Григорой и др. Особое внимание уделили этой проблеме и авторы данного исследования. Учитывая актуальность вопроса поддержки инновационной деятельности, некоторые исследователи: И. Глебова, В. Зинин, Н. Майдан, А. Цибенко, Г. Яковец [1], акцентировали внимание на проблеме механизма ее регулирования и финансирования со стороны государственного сектора.

Формулирование цели статьи. Целью данного исследования является разработать механизм бухгалтерского учета операций, связанных с государственной поддержкой инновационной деятельности через призму современной методологии учета – методологии МСФО, которое будет проведено авторами по следующей схеме: *общая характеристика венчурной деятельности; институциональная платформа государственной поддержки в Республике Молдова в евроинтеграционном контексте; особенности учета операций, связанных с венчурной деятельностью.*

Раскрытие основного материала исследования. *Общая характеристика венчурной деятельности.* Как ранее было отмечено, сегодня уже очевидна необходимость, с одной стороны, внедрения инноваций в практику для развития отдельного государства, с другой стороны – обеспечения финансовыми ресурсами организаций, деятельность которых связана с разработкой и внедрением новаторских идей, большинство из которых относятся к категории сектору малого бизнеса, не располагающего для этого достаточными финансовыми ресурсами. Именно эти два фактора (значительный макроэкономический эффект и отсутствие финансовых ресурсов на микроуровне) обозначили роль государства в продвижении новаторских решений: *в экономических интересах стимулировать процесс разработки инноваций и оказывать поддержку научным исследованиям как в прямой, так и в косвенной форме,* так как процесс освоения инновационного проекта занимает достаточно длительное время (от 5 до 10 лет). В этом контексте приведем следующее определение *инновационной деятельности* – это деятельность, связанная с разработкой и коммерциализацией накопленных знаний, технологий, новых продуктов или услуг нового качества (инноваций).

Известным фактом является то, что при инвестировании принимаются во внимание два ключевых фактора – риски и прибыли. Каждый инвестор стремится получить прибыль, а при инвестировании в компании, занятых инновационной деятельностью, рассчитывают получить и сверхприбыль. Однако, ее получение (доходность – от 30 % до 60%) возможно только при удачном стечении обстоятельств, при этом риски (venture) понести убыток (свыше 15% финансирования – безвозвратно) сохраняются на протяжении всего периода освоения инновационного проекта, который поэтому и классифицируется как рискованный (венчурный), а компании, занятые этим видом деятельности венчурными компаниями. Когда финансируется деятельность нового предприятия, этот акт для любого инвестора является рисковым шагом, поэтому и финансирование венчурной компании тоже назвали венчурным. Для эффективного использования программы финансирования инновационного проекта (ИП), когда высоки риски потерь и низкая вероятность получения сверхприбыли, был разработан и используется *особый механизм структурирования свободных финансовых средств, получивший название венчурный фонд*, деятельность которого зачастую стимулируется и регулируется со стороны государства. Этот фонд на определенных условиях осуществляет инвестирование в ИП, заинтересованный возможностью получения сверхприбыли. Приведем определение венчурного фонда с позиции права – это инвестиционный фонд с образованием или без образования юридического лица, сформированный объединением группы вкладов (юридических лиц и/или физических лиц) в любой предусмотренной законодательством форме. Представим взаимосвязь трех субъектов венчурного бизнеса в виде следующей схемы (рис.1).

Главная цель венчурного финансирования состоит в том, что финансовые средства инвесторов (частных предпринимателей, фондов, банков, государства) и интеллектуальные возможности предпринимателей (оригинальные идеи или технологии) объединяются в реальном секторе экономики для того, чтобы во вновь созданной компании организовать бизнес и получить сверхприбыль.

Придерживаясь идеи общенационального влияния инноваций на экономику, государство оказывает поддержку не только на начальных этапах венчурной деятельности (прямая форма поддержки – субсидии и льготные кредиты), но и продолжает ее оказывать в таких формах как: вложение государственных средств в венчурные фонды, создание финансовых стимулов инвесторам, вкладывающим средства в венчурные фонды, устранение налогообложения инвесторов, участвующих в формировании

венчурных фондов, предоставление гарантий при неудовлетворительном завершении инновационного проекта. Естественно, что при выборе объектов стимулирования государство обычно отдает предпочтение наиболее капиталоемким и фундаментальным исследованиям: к привлекательным отраслям экономики для венчурных инвесторов относятся high – tech отрасль, медицина, биоэнергетика, генная инженерия, а также традиционные отрасли, ориентированные на продукцию промышленного значения, а не для потребительского рынка; нейтральное положение занимают инвесторы в отношении к добывающей отрасли; непривлекательной отраслью является розничная торговля, для которой венчурного инвестора найти не просто (исключение составляет медицинское оборудование), а в отношении оптовой торговли и индустрии развлечений венчурный капитал занимает еще более категоричную позицию – как объект инвестиций они никогда не рассматриваются [4, с.127-130]. Итак, *венчурное финансирование* – это разновидность (сектор) инвестиционного бизнеса, которая возникла под влиянием системы субсидирования научно-исследовательских работ [4, с. 132-134].

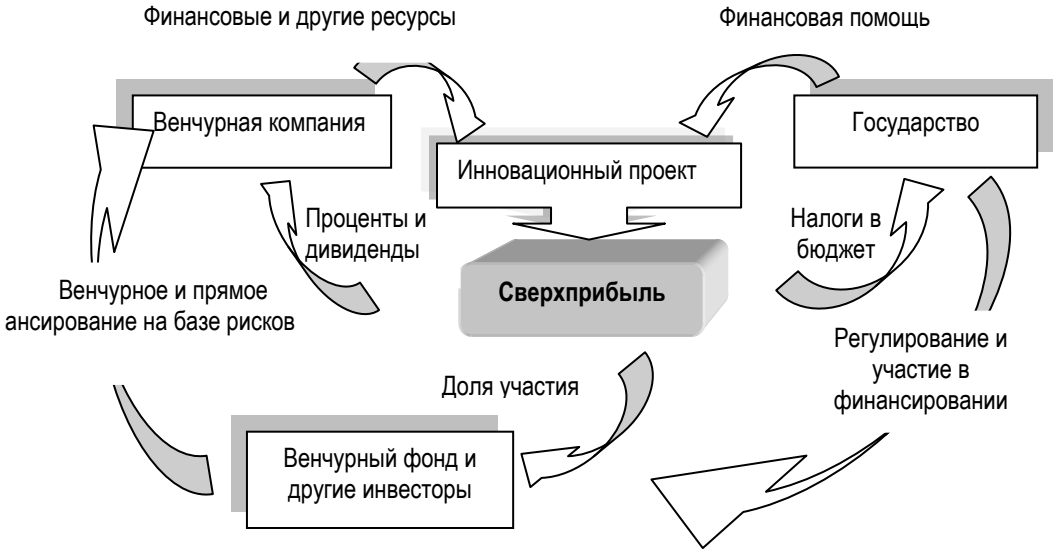


Рис. 1. Взаимосвязь и взаимодействие субъектов венчурного бизнеса*

* *Авторская разработка*

Институциональная платформа государственной поддержки в Республике Молдова в евроинтеграционном. Для функциональности государственной поддержки необходима сбалансированность всех компонентов институциональной платформы, одним из которых является, законодательная и нормативная база. Так, в начале столетия (2008 год) Европейской комиссией был разработан документ – Акт о малом бизнесе (далее, SBA), в котором четко была обозначена ключевая роль инноваций и малого бизнеса для содействия экономического роста. Для эффективности государственной политики в интересах малого бизнеса как в целом в Европейском Союзе (ЕС), так и на национальном уровне стран-членов ЕС SBA устанавливает ряд принципов, среди которых: создание институциональной среды; содействие доступа малого бизнеса к финансированию и развитие благоприятной деловой среды [10].

В контексте возрастающей роли наукоемкой экономики в марте 2010 года Еврокомиссия одобрила новую европейскую стратегию экономического развития на ближайшие 10 лет – «Европа 2020: стратегия разумного, устойчивого и всеобъемлющего роста», в которой для скорейшего развития и достижения поставленных целей обозначено такое направление деятельности как «Инновационный союз», призванное способствовать улучшению условий финансирования исследований и инноваций [11]. Инструментом реализации этой стратегии, является рамочная программа научных исследований и инноваций «Горизонт 2020».

Рассмотрим вкратце действенность институциональной платформы в Республике Молдова (РМ) в рамках ее активного участия в формате «Восточное партнерство». Отмечая, что в целом законодательство РМ в части регулирования малого бизнеса сформировалось, ученый-экономист Е. Акулай как одну из перспектив развития законодательства в РМ выделила приведение его в соответствие с европейскими стандартами [3, 84-89]. С целью реализации этой перспективы в Молдове в 2012 году Правительством была

принята **Стратегия Республики Молдова** поддержки малых и средних предприятий [7] на 2012 – 2020 годы. Согласно положениям этого документа государственная политика поддержки сектора малого бизнеса реализуется по ряду приоритетных направлений: создание нормативно-правовой базы; совершенствование финансовой среды; повышение предпринимательской культуры и качества управления; развитие конкуренции и интернационализация; интенсификация диалога между правительством и малым бизнесом. Другим стратегическим документом в РМ является **Программа деятельности Правительства Республики Молдова** на 2016-2018 годы**,** в которой четко обозначено строгое следование курсу ЕС в части развития деловой среды и инвестиционного климата по следующим направлениям: согласование государственной политики поддержки сектора малого бизнеса принципам SBA; содействие участию национальных бенефициаров в ряде тематических программах ЕС, в том числе в рамочной программе исследований и инноваций (2014-2020 гг.) – «ГОРИЗОНТ 2020» [8]. Согласно рекомендациям ЕС разработан и вступил в действие [[1]] **Закон №179 от 21 июля 2016 г.** РМ «О малых и средних предприятиях» (далее, Закон) [5]. Этим законом введены новые понятия, возникновение которых обусловлено становлением постиндустриальной эпохи, в том числе такие как: *инновационная деятельность*, *бизнес-ангелы*, *мезонинное финансирование*, *фонд венчурного капитала*, *инфраструктура поддержки***,** *инструменты поддержки*.

Политика поддержки малого бизнеса строится на базе институциональных компонентов государственной поддержки: Правительство, Закон о бюджете и специальные фонды, согласно которым осуществляется финансирование процесса реализации стратегий. В составе Министерства экономики РМ создана Организация по развитию сектора малых и средних предприятий [[2]] (ODIMM), которая призвана реализовать государственную политику поддержки развития малого бизнеса. Считаем уместным подчеркнуть, что этот законодательный акт учитывает современные тенденции в части государственной поддержки малого бизнеса, обусловленные развитием наукоемкой экономики.

Однако действенность реформ, а также эффективность их адаптации на практике проявляется в полученных результатах. Для этого европейские эксперты периодически проводят оценку (контроль) соответствия законодательства стран ВП и реализуемых мер положениям SBA, что наглядно продемонстрировано в докладе **«Индекс экономической политики в сфере малого бизнеса: страны восточного партнерства** (ВП**): оценка соответствия принципам Европейского Акта о малом бизнесе**», координируемого со стороны Европейской комиссии [12]. Согласно докладу на 2016 год в РМ отмечено улучшение ситуации по направлению становления институциональной базы, однако финансирование остается ключевой проблемой для развития сектора малого бизнеса. В контексте сделанных выводов европейскими экспертами рекомендовано в РМ: развивать небанковские источники финансирования (например, лизинг, венчурный капитал, микрофинансирование); ввести правовую базу, регулирующую деятельность организаций венчурного финансирования и бизнес – ангелов; продолжить регулирование в ключевых областях экономической политики, в том числе в системе бухгалтерского учета и отчетности для предприятий сектора малого бизнеса [12, с. 343-366]. Во исполнение обозначенных проблем Министерство экономики РМ представило концепцию проекта Закона о венчурном капитале – «О финансировании венчурной (рисковой) деятельности», который призван регулировать отношения в сфере инвестирования венчурного капитала в инновационную деятельность предприятий на начальном этапе их развития и направлен на ее стимулирование.

Как известно, результаты любого вида деятельности организации находят свое отражение в ее финансовой отчетности, на базе разработанного методологически верного механизма отражения экономических событий. Особо актуальна эта проблема в контексте отражения операцій, связанных с венчурным финансированием.

Особенности учета операций, связанных с венчурной деятельностью. Как известно особенности учета определяются экономической сущностью операций, поэтому вначале приведем краткую характеристику механизма венчурного инвестирования (финансирования). Это долгосрочные высоко рисковые инвестиции частного

[1] Со дня вступления в силу этого закона признается утратившим силу Закон о поддержке сектора малых и средних предприятий №206-XVI от 7 июля 2006 года.

[2] Поскольку Молдова является членом Всемирной торговой организации, молдавское государство не может оказывать поддержку малого бизнеса в форме прямых субсидий, и вынуждено прибегать к косвенному пути. Для этих целей и создано ODIMM. Такой административный подход свойственен ведущим странам ЕС – ФРГ, Италии, Франции.

капитала в уставный капитал вновь создаваемых технологично перспективных компаний, ориентированных на разработку, производство и расширение наукоемкой продукции, и получение высокой нормы прибыли. Часть уставного капитала формируется за счет вклада в виде интеллектуальной собственности ее владельца, за которым и сохраняется мажоритарная доля уставного капитала. Венчурный инвестор инвестирует не непосредственно производство, а уставный (акционерный или паевой) капитал компании, который не может быть им изъят по собственному желанию до завершения срока, предусмотренного контрактом. Суть венчурного механизма состоит в безгарантийном финансировании специализированными венчурными фондами и крупными банками определенного этапа освоения инновационного проекта венчурной компании. С этого момента венчурные инвесторы для минимизации рисков потерь и получения сверхприбыли мониторизируют и управляют инновационным проектом.

Необходимо отметить, что вопросы венчурного финансирования рассматриваются многими зарубежными исследователями либо с точки зрения менеджмента венчурных фондов, либо в контексте новой правовой формы инновационной деятельности, либо как инструмента инновационной платформы государственной помощи, либо как объект оценки для определения эффективности инвестирования. В этом контексте авторам представляется актуальной проблемой изучение этого вопроса с позиции системы бухгалтерского учета.

Как было отмечено выше, развитие венчурной компании связано с необходимостью привлечения инвестиций, которые предоставляют различные группы инвесторов. Одна группа инвесторов – это собственники идеи и инициаторы инновационного проекта (ИП), рассматривают механизм инвестирования с точки зрения создания и развития инновационного бизнеса. Другая группа инвесторов – внешние венчурные инвесторы, поскольку для них ИП является высоко рисковым (венчурным), рассматривают этот процесс инвестирования с точки зрения его прибыльности. В связи со специфичностью деятельности венчурной компании финансирование ИП по его освоению проводится по определенным стадиям, что имеет ключевое значение для установления механизма бухгалтерского учета по данному виду операций.

На этот факт, проводя анализ влияния сущности венчурных инвестиций на систему бухгалтерского учета, обратил внимание профессор С. Легенчук. По его мне нию значительность этого воздействия "проявляется в первую очередь в формировании учетной информации, которая зависит от стадии деятельности, формы финансирования и его этапов" [1, с. 200-202].

Для разработки механизма бухгалтерского учета операций при венчурной деятельности необходимо руководствоваться положениями соответствующих стандартов. В системе международных стандартов отсутствует регулятив, касающийся вопросов учета и отчетности при венчурном бизнесе. Однако эти вопросы можно адекватно решить, применяя IAS (International Accounting Standard) 20, в сочетании с правилами IFRS (International Financial Reporting Standard) 9 «Финансовые инструменты» и IFRS 2 «Вознаграждение на основе долевых инструментов» [6]. Исходя из вышеизложенного, представим в обобщенном виде бухгалтерский учет операций при венчурном финансировании (табл. 1).

Выбор того или иного стандарта зависит от раунда и источника финансирования. Как уже было подчеркнуто, ключевым моментом венчурной деятельности является воплощенная в инновационном проекте новаторская идея, оценить которую, и как следствие, ее финансирование, возможно только на базе концепции оценки по справедливой стоимости. Именно этим и объясняется адекватность системы международных стандартов, в основу которой положена эта концепция, аспектам бухгалтерского учета операций при венчурном бизнесе. В связи с этим следует отметить, что в системе бухгалтерского учета и отчетности РМ на базе Национальных стандартов бухгалтерского учета отсутствуют условия для транспарантного решения этого вопроса. Для более полного раскрытия темы исследования остановимся на *особенностях оценки и признания инвестиций венчурных фондов*. Одним из участников венчурного бизнеса являются венчурные инвесторы. Венчурные фонды являются потенциальным источником венчурного капитала. Пенсионные фонды, страховые компании, частные предприниматели, государство, располагающие свободными финансовыми средствами, зачастую подвергаются повышенному спросу на собственный капитал, поэтому для эффективного использования этих средств как на макроуровне, так и на микроуровне создается венчурный фонд, инвесторами (учредителями) которого они являются.

Таблица 1

Модель отражения операций при венчурном финансировании ИП*

Раунд [3] финансирования	**На дату первоначального признания**	**На дату подготовки отчетности**
Достартовое финансирование	· права интеллектуальной собственности: Дт Нематериальные активы Кт Уставный капитал	· начисление амортизации нематериального актива: Дт Расходы операционной деятельности Кт Амортизация нематериального актива
Начальный раунд венчурного финансирования	· финансирования бизнес - ангела: Дт Активы Кт Финансовые обязательства/ Венчурное финансирование Кт Финансовые обязательства по лизингу	· признание расходов по финансированию: Дт Расходы по процентам Кт Финансовые обязательства/Венчурное финансирование · конвертация обязательства бизнес – ангела в долю участия на общую сумму: Дт Финансовые обязательства/Венчурное финансирование Дт Финансовые обязательства по лизингу Кт Уставный капитал
Венчурное финансирование	· государственной субсидии (гранта): Дт Активы Кт Доходы будущих периодов. Субсидии · финансирования из венчурного фонда: Дт Активы Кт Финансовые обязательства/ Венчурное финансирование	· списание доли государственной субсидии (гранта): Дт Доходы будущих периодов. Субсидии Кт Доходы операционной деятельности · признание расходов по финансированию венчурным фондом: Дт Расходы по процентам Кт Финансовые обязательства/Венчурное финансирование · конвертация доли обязательства с учетом начисленных процентов: Дт Финансовые обязательства/Венчурное финансирование Кт Уставный капитал
Мезонинное финансирование	· финансирования из венчурного фонда: Дт Активы Кт Финансовые обязательства/ Венчурное финансирование	· начисление дивидендов по финансированию из венчурного фонда: Дт Расходы по дивидендам Кт Финансовые обязательства/ Венчурное финансирование · регистрация доли участия венчурного фонда: Дт Финансовые обязательства/Венчурное финансирование Кт Эмиссионный доход · конвертация ценной бумаги венчурного фонда на общую сумму: Дт Эмиссионный доход Кт Уставный капитал
Стратегическое финансирование	· выкупа доли венчурного фонда: Дт Уставный капитал Кт Денежные средства · прямых стратегических инвестиций: Дт Денежные средства Кт Акционерный капитал Кт Эмиссионный доход	Подготовка отчетности для консолидации

* *Авторская разработка*

[3] Под раундом понимается этап финансирования, при котором учитывается не только стадия развития компании, но и сумма полученных ранее инвестиций и количество проведенных операций компании с фондами.

При формировании венчурного фонда инвесторы должны иметь ясное представление о стратегии венчурного фонда и о шансах в достижении эффективности инвестирования. Оценка стоимости инновационного проекта осуществляется расчетным путем с применением финансового инжиниринга (smart), на базе которой и рассчитываются транши венчурных инвестиций, а для этого необходимо знание специфики отрасли экономики и понимание перспектив ее развития. Под венчурным инвестированием понимают высокорисковые инвестиции капитала в акционерный капитал высокотехнологичных перспективных компаний, находящихся на начальных стадиях развития и ориентированных на разработку и производство наукоемких продуктов.

Несомненно, что на начальной стадии венчурного инвестирования есть опасность завысить стоимость инновационного проекта, а в результате и доходность акции (пая), однако на поздних стадиях инвестирования доходность акций, подлежащих викупу, может компенсировать допущенное завышение. Такой подход к оценке инвестиций еще раз подтверждает использование концепции оценки по справедливой стоимости в условиях венчурного бизнеса. Механизм венчурного инвестирования использует четыре базовых типа финансовых инструментов: обыкновенные акции, привилегированные акции, конвертируемые долговые инструменты (облигации и привилегированные акции) и комбинации нот и варрантов.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что вопросы оценки и признания венчурных инвестиций должны решаться на базе правил IFRS 9 в сочетании с IAS 28 «Инвестиции в ассоциированные и совместные предприятия» и IFRS 13 «Оценка по справедливой стоимости».

С целью обоснования модели отражения операций при венчурном инвестировании кратко остановимся на классификации финансовых инструментов и методов их оценки, предусмотренных IFRS 9.

Как известно, с точки зрения подготовки финансовой отчетности процесс инвестирования выдвигает на первый план проблему оценки его результатов по справедливой стоимости. В соответствии с положениями IFRS 9 для оценки финансовых инструментов рекомендуется смешанная модель оценки, согласно которой одни виды финансовых активов оцениваются по амортизированной стоимости, а другие – по справедливой стоимости. При отнесении финансового инструмента к той или иной оценочной категории необходимо руководствоваться бизнес – моделью по управлению финансовыми активами. Основанием бизнес – модели является анализ и оценка денежных потоков по каждому идентифицируемому финансовому активу на предмет того, представлен ли этот поток выплатой по основной сумме долга и процентов по нему или нет.

Финансовые долговые инструменты оцениваются по амортизированной стоимости только в том случае, если согласно бизнес – модели организации по управлению инвестиционными вложениями предполагается их использование с целью получения денежных средств. Согласно договору денежный поток представляет собой выплаты основной суммы долга и процентов по нему (это условие обозначено как критерий SPPI) в установленные сроки. В IFRS 9 приводятся примеры инвестиций в долговые инструменты, которые иллюстрируют применение критерия SPPI: облигации с установленным сроком погашения; инструмент с установленным сроком погашения, предусматривающий переменную ставку процента; облигации с переменной ставкой процента; заем с правом полного регресса [2, с. 107-109].

В инвестициях в долговые инструменты, не отвечающих критерию SPPI, присутствует «фактор рычага», который описывается как условие, в результате которого изменчивость денежных потоков повышается таким образом, что они снижают договорные характеристики процентных платежей.

Финансовые долевые инструменты, согласно IFRS 9**,** оцениваются по справедливой стоимости, так как не приводят к возникновению потоков денежных средств, представляющих собой выплаты по основной сумме долга и процентам по ним, и обычно, сроки их возникновения неопределенны. Если такие инвестиции не предназначены для торговли (активно используются для получения прибыли в краткосрочной перспективе), то стандарт допускает возможность выбора одного из двух вариантов отражения изменений справедливой стоимости, разделяя их на две категории: изменения отражаются в составе прибылей и убытков – категория FVTPL**;** изменения в составе совокупного дохода с требованием отражения дивидендов по инвестициям в составе прибылей и убытков – категория FVOCI [2, с. 117-121].

По мнению авторов, инвестиции венчурным фондом в виде займов (долговые финансовые инструменты) не соответствуют категории SPPI,

исходя из анализа денежных потоков, предусмотренных договором о венчурном финансировании, и, следовательно, не могут оцениваться по амортизированной стоимости. Авторы считают, что категория FVTPL наиболее точно отвечает как бизнес-модели управления венчурным инвестиционным портфелем, поскольку сама бизнес-модель не предусматривает получения денежных потоков за счет продажи этих финансовых инструментов в краткосрочной перспективе. Более того применение категории FVTPL для венчурных инвестиций, исходя из сущности венчурного инвестирования, значительно уменьшает непоследовательность подходов в оценке и признанию, что будет отвечать требованию представления достоверной информации об изменениях справедливой стоимости в финансовой отчетности.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. В контексте возрастающей роли наукоемкой экономики государство должно оказывать поддержку тем компаниям, чья деятельность направлена на развитие, коммерциализацию или использование инновационного продукта, а также услуги, связанной с ним. Однако поддержка предоставляется не всем, а только тем, которые относятся к сектору малого бизнеса и не располагают для этого достаточными ресурсами, обычно финансовыми.

Для устранения возникающих проблем и содействия развитию сектора малого бизнеса постиндустриальной эпохи государственный сектор должен создать действенную институциональную платформу, компонентами которой являются законодательная база и эффективная система небанковского финансирования. Среди государственной поддержки особых видов деятельности следует выделить инновационную деятельность, которая, исходя из достижения коммерциализации своих результатов, признана венчурной деятельностью. Венчурный бизнес возник под влиянием системы субсидирования научно-исследовательских работ, поэтому его основными участниками являются венчурная компания, разработчик инновационного проекта, государство и венчурные инвесторы. Установлено, что это новое направление деятельности имеет ряд особенностей, основной из которых, с точки зрения бухгалтерского учета, является демонстрация концепции оценки по справедливой стоимости – базовая тенденция современной методологии бухгалтерского учета и отчетности. В Молдове, как и в ряде стран ВП, предпринимаются меры для развития венчурного бизнеса. Принимая во внимание актуальность этого исследования, авторами: *раскрыта сущность механизма венчурного финансирования и рассмотрена его действенность в РМ; обосновано применение оценочной категории FVTPL финансовых инструментов для учета инвестиций в венчурную деятельность; предложена модель бухгалтерского учета операций, связанных с получением венчурного финансирования, на базе каждого из этапов деятельности венчурной компании и соответствующих им раундов финансирования*.

При этом в качестве нормативной базы принималась во внимание система МСФО, адекватно отвечающая концепции достоверности финансовой отчетности и вопросам оценки и признания ее элементов. Однако существует еще ряд проблем, связанных с признанием и учетом государственной поддержки, среди которых разработка методики распределения субсидий (траншей) по периодам и их соотнесение с расходами отчетного пери ода.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Легенчук, С. Особенности бухгалтерского учета и риски венчурного финансирования инновационной деятельности/С.Легенчук, Г. Яковец/ Научный вестник Херсонского государственного университета, Выпуск 9-1. Часть 4, 2014, с. 199-202

2. Цуркану, В. Составление финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами/В. Цуркану, И. Голочалова – Кишинэу: ACAP, 2014, 480 с.

3. Акулай, Е. Совершенствование политики развития малых и средних предприятий в Республике Молдова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ince.md/uploads/files/1453728985_1_monogr_aculai_160123_cu_coperta.pdf

4. Родионов, И. Выбор источников венчурного капитала (лекции 3-8)/ И. Родионов, А. Никконен/ РАВИ, РОСНАНО. Электронный ресурс]– Режим доступа: http://www.rvca.ru/ PVCA-Course-2011-Part-2.pdf

5. Закон Республики Молдова № 179 от 21 июля 2016 г. “О малых и средних предприятиях” [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bnk.md/content/закон-....

6. Международные стандарты финансовой отчетности (версия перевода на русский язык на 17.07. 2015) – Режим доступа: http://www.mf.gov.md/ru/actnorm/contabil/standartraport/

7. Постановление Правительства № 685 от 13 сентября 2012 г. «Об утверждении Стратегии развития сектора малых и средних предприятий на 2012-2020 годы» (Официальный монитор Республики Молдова, 2012 г., № 198-204

8. Программа деятельности Правительства Республики Молдова на 2016-2018 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gov.md/document/attachments/

9. Horizont 2020. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://ec.europa.eu/programmes/horizont2020/"les/Factsheet_budget_H2020_0.pdf

10. Communication from the commission to the council, the European Parliament, the European economic and social committee the committee of the regions "Think Small First" a "Small Business Act" for Europe. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52008DC0394

11. Europe 2020. A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET ....

12. SME Policy Index: Eastern Partner Countries 2016: Assessing the Implementation of the Small Business Act for Europe) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dx.doi.org/101787/9789264246249-en

REFERENCES

1. Legenchuk, S. (2014) Osobennosty buhgalterskogo ucheta i riski venchurnogo finansirovanyia innovatsionnoy deyatel'nosty *[Particulatities of accounting and risks venture financing of innovative activities]/ S, Legenchuk, G. Yacovets*//Nauchnyi vestnic Hersonscogo gosydarstvenogo universiteta, vypusc 9-1, ch. 4, p. 199-202 [in Ukrainian]

2. Tsurcanu, V. (2014) Sostavlenie finansovoi otchiotnosti v sootvetstvii s mejdunarodnymi standartamy *[Preparating financial reporting acordance with international standards]/V, Tsurcanu, I, Golochalova* – Ch: ACAP, 2014, 480 p. [in Russian]

3. Aculay, E. (2015) Sovershenstvovanie politiki razvitiya malyh i srednih predpriyatiy v Respublike Moldova *[The improvement of politicy of development small and middle entyties from Republic Moldova]*. – Retrieved from: http://www.ince.md/uploads/files/1453728985_1_monogr_aculai_160123_cu_coperta.pdf [in Russian]

4. Rodionov, I. (2011) Vybor istochinicov venchurnogo capitala (lectsyia 3-8) *[Choice of sources of venture capital]*/ I, Rodionov, A. Nicconen/ RAVI, ROSNANO. – Retrieved from: http://www.rvca.ru/ PVCA-Course-2011-Part-2.pdf [in Russian]

5. Zakon Respublichi Moldova № 179 ot 21 i'ulia 2016 g. "O malyh I srednih predpriyatiah" *[About Small and Medium enterprises]*. – Retrieved from: http://www.bnk.md/content/закон-.... [in Russian]

6. Mejdunarodnie standarty finansovoy otciotnosti *[International Financial Reporting Standards] (2015 January 1).* – Retrieved from: http://www.mf.gov.md/actnorm/contabil] [in Russian]

7. Postanovlenie Pravitel'stva № 685 ot 13 sentyabrya 2012 g. «Ob utverjdeniy Strategiy razvitiya sectora malyh i srednih predpriyatiy na 2012-2020 gody» *[About Strategy statement of development of sector Small and Medium enterprises]*/(Ofitsyalinyi monotor Respublici Moldova, 2012 g., № 198-204 [in Russian]

8. Programma deyatel'nosti Pravitel'stva Respublici Moldova na 2016-2018 gody [Programa activity of Goverment Republic Moldova at 2016-2018]. – Retrieved from: http://www.gov.md/document/attachments/ [in Russian]

Одержано 15.03.2017 р.

УДК 657.244:338.124.4

Шот А.П.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З КРЕДИТОРАМИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

У статті розглянуто обліково-аналітичні аспекти виконання договірних зобов'язань перед кредиторами, проведено аналіз та дана оцінка стану розрахунків з кредиторами на вітчизняних підприємствах, визначено причини виникнення та порядок списання безнадійної кредиторської заборгованості, запропоновано напрямки удосконалення обліку розрахунків з кредиторами з метою уникнення фінансових санкцій та покращення платіжної дисципліни підприємства. Розроблено модель обліку штрафних санкцій за розрахунками у боржника та кредитора, обґрунтовано необхідність удосконалення обліку та відображення у фінансовій звітності інформації про безнадійну та прострочену кредиторську заборгованість.

Ключові слова : *облік безнадійної кредиторської заборгованості, фінансові санкції, позовна давність, непередбачені активи та зобов'язання.*

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку економіки України характеризується глибокими економічними перетвореннями в усіх галузях економіки на основі ринкових відносин. Ринкові відносини вимагають від суб'єктів господарювання перегляду і системи бухгалтерського обліку, одним із важливих елементів якої є облік розрахунків з кредиторами.

Питання обліку кредиторської заборгованості для більшості підприємств є актуальним та проблемним, що пов'язано з існуванням кризи неплатежі. Сьогодні багато підприємств гостро відчули нестачу власних фінансових ресурсів, потребу кредитних коштів, накопичили значні суми кредиторської та дебіторської заборгованості, що призвело до погіршення фінансового стану та, як наслідок, їхньої платоспроможності.

За таких умов суб'єкти господарської діяльності, в першу чергу стараються вирішити власні проблеми, а виконання фінансових зобов'язань перед кредиторами відкладають на другий план.

Непогашення зобов'язань перед кредиторами призводить до появи простроченої та безнадійної заборгованості, виникнення додаткових витрат, пов'язаних зі сплатою штрафних санкцій, і як наслідок порушення платіжної дисципліни, що в умовах фінансової кризи може призвести до банкрутства підприємства. Тому вирішення проблеми своєчасності розрахунків з кредиторами у великій мірі залежить від правильної організації обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем обліку розрахунків з кредиторами присвячені численні праці вітчизняних науковців та практиків, серед яких: П.Й. Атамас, К.С. Сурніна, Ф.Ф. Бутинець, Н. В. Потриваєва, Г.Є. Долматова, В.О. Завгородній, В.С. Лень, Л.О. Омелянович, В.В. Сопко, О.В. Чайковська та інші. Проте, проблема своєчасності розрахунків в умовах фінансової кризи, аналітичного обліку кредиторської заборгованості, списання безнадійної та простроченої залишається актуальною.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження обліково-аналітичних аспектів виконання договірних зобов'язань, обґрунтування необхідності удосконалення обліку розрахунків з кредиторами з метою уникнення фінансових санкцій.

Виклад основного матеріалу. Криза неплатежів спричинює появу і збільшення простроченої та безнадійної кредиторської заборгованості, а також кредиторської заборгованості, за якою минув термін позовної давності. Аналіз статистичних даних свідчить, про значну частку кредиторської заборгованості у поточних зобов'язаннях підприємств, незважаючи на те, що не враховані підприємства тимчасово окупованих територій.

Динаміка кредиторської заборгованості в Україні подана у табл.1.

© **Шот Анна Петрівна,** к.е.н, доц., доцент кафедри обліку і аудиту факультету управління фінансами та бізнесу, ЛНУ ім. Івана Франка, тел.: +380676899364, e-mail : annashot.ua@mail.ru

Таблиця 1

Динаміка кредиторської заборгованості в Україні за 2012-2015рр.*

(млн грн.)

На початок року	Поточні зобов'язання, всього	Кредиторська заборгованість	Частка кредиторської заборгованості у поточних зобов'язаннях, %
01.01.2012	2097647,6	1753282,8	83,6
01.01.2013	2448985,8	1990946,9	81,3
01.01.2014[1]	2358541,4	1335487,7	56,6
01.01.2015[1]	2936220,2	1673808,7	57,0

[1]*без урахування тимчасово окупованої території АРК, м. Севастополя*

** Складено автором за даними [8]*

Серед усіх видів кредиторської заборгованості в обліку особливо виділяються зобов'язання перед постачальниками, не оплачені в строк, та ті, за якими минув термін позовної давності, які свідчать про порушення підприємством розрахункової дисципліни. Тому сучасні умови господарювання вимагають вирішення ряду проблем як теоретичного, так і практичного характеру, пов'язаних з визначенням та відображенням таких видів кредиторської заборгованості в бухгалтерському обліку.

Проведене дослідження показало, що жоден з використовуваних в бухгалтерській та податковій практиці нормативних документів не містить конкретного терміну «списання кредиторської заборгованості», а для прийняття управлінського рішення щодо списання кредиторської заборгованості, необхідно, щоб така заборгованість отримала статус безнадійної.

Отже, на нашу думку, списання кредиторської заборгованості – це операція з одночасним визнанням доходу та виключенням (списанням) з обліку непогашеної (або не оплаченої кредитору), достовірно визнаної суми кредиторської заборгованості.

Як для податкового, так і бухгалтерського обліку важливими є ознаки, за якими кредиторська заборгованість вважається безнадійною. Проте в бухгалтерському законодавстві такі визначення відсутні.

Перелік ознак безнадійної заборгованості наведено лише в ПКУ [1], а саме: безнадійна заборгованість – це заборгованість, яка відповідає одній з таких ознак: - заборгованість за зобов'язаннями, щодо яких минув строк позовної давності; - заборгованість, яка залишилася непогашеною внаслідок недостатності коштів, одержаних після звернення кредитором стягнення на заставлене майно відповідно до закону та договору за умови, що інші дії кредитора щодо примусового стягнення іншого майна позичальника, визначені нормативно-правовими актами, не призвели до повного покриття заборгованості; - заборгованість, стягнення якої стало неможливим у зв'язку з дією обставин непереборної сили, стихійного лиха (форс-мажорних обставин), підтверджених у порядку, передбаченому законодавством.

Ще одним важливим аспектом, поряд з ознакою безнадійності, який лежить в основі списання кредиторської заборгованості, є строк позовної давності. Позовна давність, відповідно до ст. 256 Цивільного кодексу України – це строк, у межах якого особа може звернутися до суду з вимогою про захист свого цивільного права або інтересу. Загальна позовна давність встановлюється тривалістю у три роки [2]. Тобто якщо, у договорі зазначено термін виконання зобов'язань (оплата за поставлені товарно-матеріальні цінності або виконані роботи чи послуги), то строк позовної давності починає обчислюватися з дня, наступного за останнім днем його невиконання. Відлік терміну позовної давності починається з дати виникнення у кредитора права пред'явити своєму боржникові вимогу.

Важливий нюанс в бухгалтерському обліку заборгованостей, за якими минув строк позивної давності, полягає у тому, що закінчення строку позовної давності не тягне за собою припинення суб'єктивного права та не позбавляє від статусу боржника. У ч. 1 ст. 267 ЦКУ закріплено положення, згідно з яким особа, яка виконала зобов'язання після закінчення позовної давності, не має права вимагати повернення виконаного, навіть якщо вона у момент виконання не знала про сплив позовної давності. Притягнення боржника до відповідальності можливо, якщо він прострочив виконання свого зобов'язання, тобто якщо він не приступив до його виконання або не виконав його в строк, установлений договором чи законом [2].

Враховуючи, що найчастіше підставою для виникнення зобов'язань слугує договір, саме від дня, що настає за останнім днем установленого в договорі строку, з'являється підстава застосовувати неустойку, різновидами якої є штраф і пеня (рис.1).

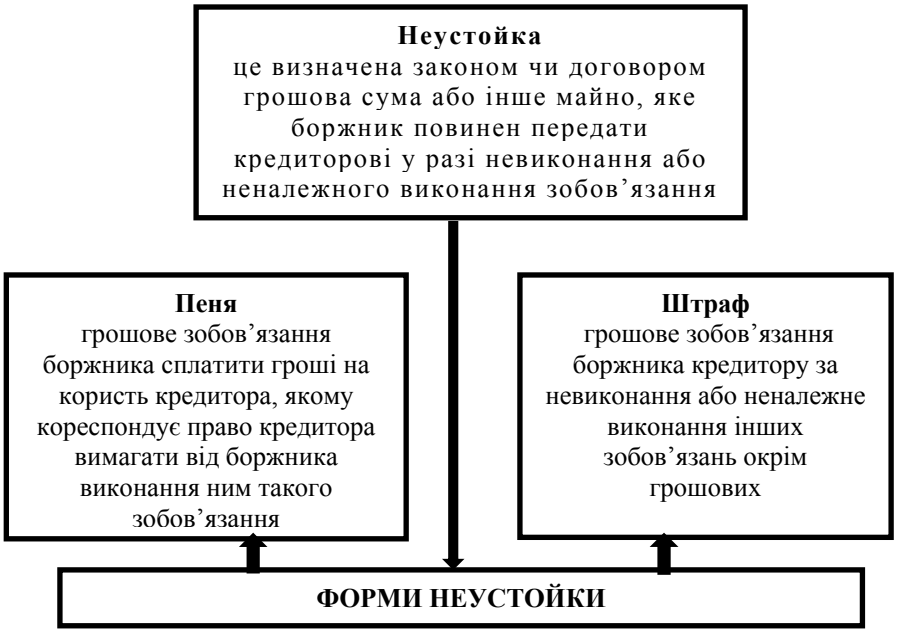


Рис.1. Форми неустойки

Слід зазначити, що часто у бізнесі трапляються випадки, коли конкретний строк розрахунків або постачання не зазначений у договорі, особливо коли його укладено у спрощеній формі (наприклад, є тільки акт приймання-передачі товарно-матеріальних цінностей). У такому випадку кредитор має право вимагати його виконання у будь-який строк, а боржник зобов'язаний його виконати протягом семи днів від дня пред'явлення вимоги. З восьмого дня можна почати нараховувати неустойку, термін позовної давності до вимог щодо стягнення один рік. Боржнику слід пам'ятати, що штраф застосовують одноразово до суми боргу (у відсотках або твердій сумі, що зазначена у договорі), а пеня нараховується за кожний день прострочки у подвійному розмірі облікової ставки НБУ. Причому, якщо облікова ставка у розрахунковому періоді змінювалася, то суму боргу слід рахувати окремо за кожний період.

З урахуванням вищевказаного важливим є укладання письмових договорів купівлі-продажу із чітко визначеним терміном виконання зобов'язання з оплати товарів (робіт, послуг). Тоді позовна давність відраховуватиметься від термінів, встановлених у договорі.

Боржнику треба пам'ятати, що кредитор має право вимагати сплатити суму боргу з врахуванням індексу інфляції за весь час прострочення, а також три відсотки річних від простроченої суми [2].

Крім знання юридичних аспектів, важливим є як для кредитора, так і боржника, правильне відображення в обліку штрафних санкцій з дотриманням П(С)БО 15 «Дохід», П(С)БО 16 «Витрати» та П(С)БО 11 «Зобов'язання» (рис.2)[5;6;7].

Суму штрафних санкцій за невиконання покупцем зобов'язань за придбаний товар кредитор повинен визнати іншим операційним доходом. Якщо боржник не визнає штрафних санкцій, то до моменту сплати грошових коштів суму штрафних санкцій необхідно облікувати на позабалансовому рахунку 041 «Непередбачені активи», тобто зафіксувати суму очікуваного відшкодування збитків.

Якщо кредитор стовідсотково не впевнений в отриманні коштів, то сума боргу буде обліковуватись на позабалансовому рахунку, і коли ймовірність надходження економічних вигід (коштів) з'явиться, лише тоді борг доцільно відобразити на рахунку 715 «Одержані штрафи, пені, неустойки». Це пов'язано в першу чергу з тим, що навіть наявність рішення суду про стягнення суми штрафних санкцій не є гарантією того, що їх буде отримано, бо боржник може виявитися неплатоспроможним тощо.

Стосовно відображення в обліку підприємства-боржника суми штрафів, то слід сказати, що до настання повної впевненості у тому, що відбудеться зменшення економічних вигод, штрафи треба обліковувати на позабалансовому рахунку 042 «Непередбачені зобов'язання». І лише тоді, коли боржник визнає зобов'язання та згоден на сплату штрафів, суму штрафних санкцій доцільно віднести на інші витрати операційної діяльності, а саме рахунок 948 «Визнані штрафи, пені, неустойки».

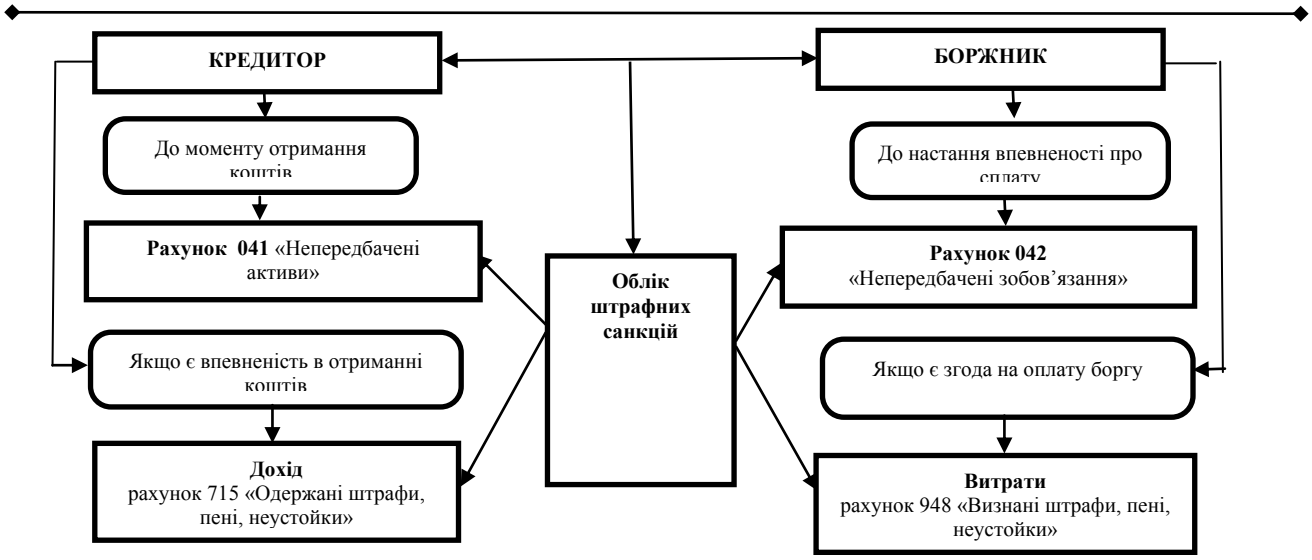


Рис. 2. Модель відображення в обліку штрафних санкцій*

*****Авторська розробка*

Для бухгалтерського обліку важливим є визначення точної дати, коли починається і закінчується термін позовної давності, адже списання безнадійної кредиторської заборгованості, за якою минув термін позовної давності, тісно пов'язане з відображенням доходу (рахунок 717 «Дохід від списання кредиторської заборгованості») [4]. Несвоєчасне відображення доходу від списання кредиторської заборгованості тягне за собою нарахування та сплату фінансових санкцій.

Отже, невиконання підприємством договірних зобов'язань перед своїми партнерами може призвести до виникнення додаткових витрат на сплату фінансових санкцій з однієї сторони (рахунок 948 «Визнані штрафи, пені, неустойки») та появи доходу при списанні простроченої заборгованості з іншої сторони.

Для того, щоб не пропустити та контролювати дату відображення в обліку списання кредиторської заборгованості і визнання доходу, підприємствам доцільно Наказом про облікову політику ввести в робочий план рахунків аналітичні рахунки для обліку простроченої кредиторської заборгованості за її видами та термінами виникнення. На наш погляд, з метою контролю цього не достатньо. Необхідно також внести зміни в діючі облікові реєстри (журнал №2 та №3) або вести облік простроченої кредиторської заборгованості окремо в реєстрах довільної форми. Основними реквізитами таких облікових реєстрів мають бути: дата виникнення і погашення заборгованості та первинний документ, що підтверджує операцію (у тому числі списання кредиторської заборгованості, за якою минув термін позовної давності), оскільки відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [3] підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи.

Така інформація є надзвичайно важливою і для управлінського обліку, адже прийняття рішення про списання кредиторської заборгованості має бути документально підтвердженим.

Крім цього, для відображення достовірної інформації у фінансовій звітності підприємств (ф. №1) доцільно, на законодавчому рівні внести зміни в діючий План рахунків та ввести субрахунки (рахунки) для обліку простроченої кредиторської заборгованості за термінами. Це в першу чергу стосується рахунків 60 «Короткострокові позики», 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками», 681 «Розрахунки за авансами одержаними», 50 «Довгострокові позики» [4].

Доцільним було б наведення суб'єктами господарювання інформації про суми безнадійної, простроченої кредиторської заборгованості та за якою минув термін позовної давності також і у примітках до фінансової звітності, аналогічно дебіторській заборгованості.

Метою ведення обліку та складання фінансової звітності є, як відомо, надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про діяльність підприємства. А в умовах фінансової кризи істотне значення має якість інформації про стан розрахунків з кредиторами, що формується на базі даних бухгалтерського обліку конкретних суб'єктів господарювання. На сьогодні отримання такої інформації в обсязі і

вигляді, достатньому для проведення аналізу розрахунків з кредиторами є неможливим як за її відсутності у фінансових звітах суб'єктів господарювання, так і офіційних статистичних даних.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проведене дослідження показало, що невиконання зобов'язань боржником перед кредитором найчастіше пов'язано з тим, що договори не укладаються в письмовій формі, в них не чітко визначена дата сплати боргу, а це у багатьох випадках унеможливлює притягнення до відповідальності боржника та нарахування штрафних санкцій. Своєчасність розрахунків є важливим як для боржника, так і кредитора, і його забезпечення у великій мірі залежить від правильної організації бухгалтерського обліку та повсякденного здійснення контролю. Наявність у фінансовій звітності суб'єктів господарювання інформації про суми безнадійної та простроченої заборгованості дозволило б приймати ефективні управлінські рішення як внутрішніми, так і зовнішніми користувачами, а це надзвичайно важливо в умовах євроінтеграції вітчизняної економіки.

Подальші дослідження за даною проблематикою можуть бути спрямовані на аналіз проблем відображення в обліку податків за списаною кредиторською заборгованістю, розробці моделі оптимізації договірних відносин та удосконалення обліку розрахунків вітчизняних підприємств з іноземними партнерами в контексті активізації євроінтеграційних процесів в Україні.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

2. Цивільний кодекс України від 16.03.2003 № 435-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15

3. Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07. 1999 р. № 996 – XIV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14

4. Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99

5. П(С)БО 15 «Дохід», затв. Наказом МФУ від 29.11.1999 № 290. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99

6. П(С)БО 16 «Витрати», затв. Наказом МФУ від 31.12.1999 № 318. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00

7. П(С)БО 11 «Зобов'язання», затв. Наказом МФУ від 31.01.2000 № 20. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00

8. Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/sze.htm.

REFERENCES

1. Podatkovyy kodeks Ukrayiny vid. [Tax Code of Ukraine]. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua.* Retrieved from http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17[in Ukrainian].

2. Tsyvil′nyy kodeks Ukrayiny vid [Civil Code of Ukraine]. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua.* Retrieved from http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15 [in Ukrainian].

3. Zakonu Ukrayiny «Pro bukhhalters′kyy oblik ta finansovu zvitnist′ v Ukrayini» [The Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine"]. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua.* Retrieved from: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14 [in Ukrainian].

4. Instruktsiya pro zastosuvannya planu rakhunkiv bukhhalters′koho obliku aktyviv, kapitalu, zobov'yazan′ i hospodars′kykh operatsiyu [Instructions on the application of the plan of accounts of assets, capital, liabilities and business operations]. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua.* Retrieved from http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99[in Ukrainian].

5. P(S)BO 15 «Dokhid». [P (S) 15 "Revenue"]. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua.* Retrieved from http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99 [in Ukrainian].

6. P(S)BO 16 «Vytraty». [P (S) 16 "Expenses"]. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua.* Retrieved from http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00 [in Ukrainian].

7. P(S)BO 11 «Zobov″yazannya». ["Commitments"]. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua.* Retrieved from http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00 [in Ukrainian].

8. Ofitsiynyy sayt Derzhkomstatu Ukrayiny [The State Statistics Committee of Ukraine Official site]. Retrieved from https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/sze.htm. [in Ukrainian].

Одержано 13.03.2017 р.

ANNOTATION

Section 1. MACROECONOMIC RESEARCH

Bochan V.
SOME ASPECTS OF MONEY EVOLUTION, MONEY CIRCULATION AND ITS STABILITY ACCORDING TO THE WORKS OF FAMOUS FOREIGN SCIENTIFIC AND DOMESTIC ECONOMISTS

The essence of the money evolution at the appropriate stages of money circulation and its stability are analyzed. Ideas by scholars for creating preconditions for competitive cash are considered. Each improvement of money circulation is focused on improving the speed of cash flow. The importance of money circulation in the evolution of cash system is shown. It was shown, in the works of scientists, that money circulation is not only a catalyst for production, but also the cause of the crisis phenomena in the economy. The conclusion is made that active state policy is needed to ensure cash flow stability. The evolution of money forms takes place in the direction of full inferiors towards half inferiors, which are modern money. The stability of money circulation is considered as an achievement of the term for a sustainable development of the economy as a whole. Sustainability is the ability of the economic system to renew the previous state after some impacts, changes and threats, which are manifested in the deviation of system parameters from the nominal value. However, sustainability should not be defined as stability, which means constancy, immutability, state of equilibrium. Important measures of the monetary circulation sustainability in Ukraine are the following: - streamlining business activities of enterprises irrespective of ownership forms; - ensuring control over cash payments and the elimination of all illegal conversion forms of non-cash money into cash; conduct of a balanced policy of prices and taxes; - sharp reduction of the state budget deficit and the prudent credit policy organisation; a reduction in the number of managerial staff to such limits which correspond to the state of the economy and social life of the country; creation of a favorable investment climate; - maximum suppression and a significant reduction of the shadow economy; - rationalization of foreign trade and foreign economic relations, etc.

Keywords: money, cash flow stability, competitive money, value of money, monetary and credit circulation, risk, government regulation of money circulation.

Hrinchenko R.
USING FOURIER ANALYSIS TOOLS TO STUDY CYCLICAL FLUCTUATIONS

The purpose of this article is theoretical and methodical substantiation of methodical approaches to Fourier analysis in the study of cyclical fluctuations in the economy, taking into account their evolution in the modern scientific literature. The methodologies, theoretical and methodological basis of the study are the fundamental principles of modern economic science and scientific works of scientists. Results of the study. Research methods that can be applied in the economy to study the cyclical fluctuations are analysis, synthesis, induction, deduction and analogy. And methods of historical and logical approaches, the method of comparison. Economics frequently uses methods of economic-mathematical modeling as a way of a simplified description of the actual manifestations of cyclical fluctuations. These economic models allow us to identify the causes, factors, and regularities of cyclical fluctuations in the economy. Harmonic analysis for investigation of the regular cyclical fluctuations is used in the economy. In the article, the practical application of Fourier analysis tools to the study of cyclical fluctuations in the economy was described. In the simulation of the seasonal and cyclical fluctuations the approximation of the time series of the Fourier series have been used. The main macroeconomic indicators of the country is the GDP dynamics, which reflects changes in the market and is the simplest measure for the study of cyclical fluctuations in the economy. The article also make the construction of the amplitude and phase spectra changes the dynamics of Ukraine's GDP for the purpose of visual display of the data available for the analysis of cyclical fluctuations in the economy. The scientific novelty of the research results is integrated approach to the analysis of the manifestations of cyclical fluctuations in the economy of Ukraine, with the use of tools of Fourier analysis, carrying out the construction of the amplitude and phase spectra of Ukraine's GDP. The results are aimed at simplifying the procedures for the study of cyclical fluctuations manifestations in all spheres of the economy. The practical value of the research results is aimed at solving problems related to the lack of information in the study of cyclical fluctuations in the economy in order to predict its further development. They can be used in the study of cyclical fluctuations, both in the entire economy and its separate areas, including agro-business.

Keywords: cyclical fluctuations, Fourier analysis, harmonic analysis, amplitude and phase spectra.

Mihaylenko O.
STANDARDIZATION AS A DEVELOPMENT FACTOR IN INTERNATIONAL TRADE OF AGRICULTURAL PRODUCTS IN A MODERN SOCIETY

This article discusses the international organizations which have conducted development and gradual implementation of international standards in the trade based on the principles of sustainable development. In particular, International Organization for Standardization (ISO), the International Institute for Sustainable Development (IISD), International Federation of Organic Agriculture Movements (IFOAM). The author has concluded that properly designed and implemented standards can facilitate trade, improve product quality, increase productivity and efficiency. Standards also indicate the characteristics of the product, the use of environmentally friendly technologies. There have been analyzed the problems of standardization and certification in the international agricultural trade, their impact on the agricultural products exchange in the current market conditions. Also, the importance of voluntary standards and their equivalence and harmonization have been considered. The author has codified the data on voluntary standards in several areas in the comparative table - the stages of the production cycle and sustainability assessment methods; the areas of sustainable development; scope for international trade. Above mentioned allows making a convincing conclusion that organic products meet UN Sustainable Development Concept the most. Today the development of organic production is still topical due to a number of obvious environmental, economic and social benefits peculiar to this field.Author's analysis of the regulation degree of agricultural trade of various types of production shows that the regulatory instruments of market for conventional and transgenic products is under development, because there is no sufficient number of standards, certification, accredited marking and international institutions that have been developing the necessary documentation. Therefore, certification helps to gain consumer confidence in organic management system and its products, emphasizes the distinctive features of organic agriculture by facilitating its access to the world market. The study of standardization gives a reason to state that the system of standards is an extremely important factor in the regulation and coordination of the international markets of agricultural products, both for the economy and for the development of modern society in general.

Keywords: agricultural products, voluntary standards, sustainable development, international trade, organic products.

Smiesova V.
INTERPRETATION OF ECONOMIC INTEREST IN THE DOCTRINES OF THE ECONOMISTS OF THE LATE XVIII – EARLYXIX CENTURY

There is an idea that at the present stage of development of economic theory views on the implementation of the economic interests of agents transformed since this process is correlated with a plurality of heterogeneous factors of social, political, economic, cultural, and so on. On the one hand, reproduction of economic interests determine the results and trends in social-economic development, the intensity of transformational changes in the world economy. On the other hand, the development of society requires the evolutionary transformation in the patterns of behavior of economic agents for the reproduction of economic interests. Accordingly, it is stressed that the important and relevant is the study of the main stages of development of the theory of economic interests in each period of development of the economy, the transformation of the views of economists, depending on the existing social-economic conditions. The article investigates the views of economists, of the late XVIII - early XIX century with respect to the theoretical and methodological foundations of economic interests. The strengths and weaknesses of the theoretical views of the representatives of the classical school of political economy, advocates of the utilitarian theory of social harmony and economic interests have substanted. The position of economists regarding the place and role of private and public interests, their relationships, superiority in the activity of economic agents has characterized. The role of the state in the reproduction

process of economic interests has been revealed. The basic characteristics of economic interest in the economy of the first half of the XIX century depending on the specifics of formation and realization of subjects and objects, nature, purpose, motivation, incentives, extent, and implementation of the results framework, manifestations and conflicts have been offered. It is concluded that in the process of intensive development of the economy of the late XVIII - early XIX century it comes to the forefront of «homo economicus», the reproduction of the economic interests of which takes place on the basis of the private appropriation. Vector economic interests moved from the sphere of agriculture to industry. The basic economic interests of regulatory mechanisms are competition for property, legal and ethical norms and values, customs and traditions.

Keywords: benefit, reproduction of economic interests, economic thought, economic interest, interest, classical school of political economy, conflicts of interests, personal interests, general interests.

Fedoruk T.

THE IDENTIFICATION MODULE WITHIN A SYSTEM OF THE INFLATION PROCESSES IMPACT EVALUATION ON THE CRISIS DEVELOPMENT IN THE STATE ECONOMY

Due to world economic environment instability, issues of the in-time reaction to environment changes become extremely important. The inflation is one of the economic instability factors, but its role in a crises development is not researched fully. Building a system of the inflation processes impact evaluation on the crisis development is a possible way to improve the decision-making process in the crisis management area. The main research goal is to define the identification module position in the evaluation system and define major elements of this module. This evaluation system is based on the anticipative management approach, so it is clear that the basic assessment is required to prove the very next steps. Otherwise, economic diagnosis is needed at the beginning of a research. Diagnosis is the system of retroactive, operative and perspective analysis aimed to a crisis factors definition. That is why the identification module will define some initial point for the further analysis. The factor set reduction should be performed due to the fact that an economic situation can be explained with a lot of different factors. One of the best methods for this is the taxonomy analysis. The main term here is a taxonomy distance. It is the distance between dots-factors in a multivariate environment. So, representative selection methods based on distances are recommended to solve this kind of issues. After that, cluster analysis methods can be used in case when number of factors are manageable. In a conclusion, the identification module is one of the most valuable steps for the anticipative approach. The data given on this stage is the basis for the further analysis.

Keywords: crisis, inflation process, diagnostics, preventive action, flowchart, cluster analysis.

Section 2. ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Ganzha B.

CONCEPTUALIZATION OF THE LEGALIZATION PROCESS OF INFORMAL SECTOR OF THE ECONOMY OF UKRAINE

In the cause of writing the article the main directions of informal sector legalization of the economy of Ukraine were formed (ISE). Mechanism of state regulation of ISE was worked out, that comprises both normative-legal, economic-organizational, social and information-analytical blocks. The necessity for research of the issues connected with the peculiarities of introducing in domestic practice Concept of the state regulation of ISE legalization (Concept) with the purpose of ISE scales decreasing, for activating investment, innovative, entrepreneurial activity is shown. The author defines the stages of the Concept of ISE legalization as accurately determined sequence of actions on its elaboration, proving and execution that foresee: defining aims and tasks, estimation of prerequisites and circumstances of ISE; creating favorable legal and organizational-economic conditions for legalization of ISE; providing the ISE subjects information concerning losses from informal activity and advantages from participating in ISE; creating measures and economic favorability to ISE legalization on the transition stage; monitoring of tendencies and scales of ISE, indexes of social-economic of the country development. It was based that measures implementation, envisaged by the Concept, will give the possibility to get positive results that lay in the following: by transition from ISE to FSE with constituent change of informal institutions in part of renewability of the population trust to the authorities and management, in financial and credit system renovation of the population in savings in investment resource will take place, that as a final result will favor reorientation of the economy of Ukraine dependence from outer investment sources to the inner market of investments; on account of animation of investment, innovative policy, entrepreneurship activation in FSE will have the tendency to decrease such negative factor of economic growth as using ISE at low qualification, low paid working places with high content of manual work for high intellectual, high qualified workers; step by step profit increase will take place in the budgets of different levels, funds of state social insurance; on account of ISE legalization and stimulating activity in ISE in agriculture, quality improvement of the consumer products for population will take place that will influence the quality and life time; improvement of the environment on account of decreasing ISC volumes and the tendency will be tracked to decrease the economic objects that cannot be controlled from the point of view of subsoil production, exhausts in the environment of toxic waste, etc.; decrease of social pressure in the society. Due to the fact that, the definite part of the population is eugaged in ISE because of the lack of work in the formal sector of the economy , activating of FSE activity will help to reduse income differentiation in in the society because of the ability to receive them in FSE. List of the objects, principles of state regulation of informal sector legalization was formed. Issues on the legalization efficiency in the context of the normative-legal, economic-organizational, informational-analytical blocks of the mechanism of the state regulation of ISE legalization was researched.

Keywords: legalization, state regulation, informal sector of the economy, formal sector of the economy, legalization concept.

Makhonina I.

DEFINITION OF THE CONCEPT AND IMPORTANCE OF THE INSTITUTION OF EMPHYTEUSIS IN ECONOMIC DEVELOPMENT

Increasing importance in the Ukraine's economic relations acquires the institution of emphyteusis in the current conditions of the land moratorium. Landowners consider it as an alternative tool for the land rent, which gives more freedom and prospects for regulating land relations. Lack of analysis and competent authorities explanations, an absence of regulatory framework does not allow landowners to take all advantage of the right. One of the major issues is still refinement of the definition “emphyteusis”. Justification of the term "emphyteusis" will facilitate the research of the formation of land relations and will help to determine the characteristics and directions for its improving in agriculture of Ukraine in the current conditions. A number of important theoretical problems causes the necessity of emphyteusis research, the expediency of its detailed specification and clarification of contentious issues. Solving contradictions in the land relations practice which relate to the right to use an alien land for agricultural needs will facilitate the conduct of a comprehensive study of theoretical problems. We have formulated the importance of consolidation in the Ukrainian legislation complete logical definition of emphyteusis. Emphyteusis - a long-term or fixed-term (no more than 50 years for the state and communal land) paid right of use an alien land for agricultural needs with the aim of obtaining economic benefits and income (for business or other activities) with the obligatory effective use of the natural properties of lands in accordance with the purpose: regulated by law and based on an agreement between the landowner and the person who has expressed a desire to use this land for such needs; it may be alienated, transferred as a pledge or by inheritance (by court order or by will) and may be contributed to the statutory fund of another enterprise (with the exception of state and municipal land). The legalization or the definition will allow the landowners to retain ownership of their land and to get income from transferring the right of the land use to another person. The results of the analysis indicate the importance of it for practical application especially for alien land for agricultural needs.

Keywords: emphyteusis, proprietary right, hereditary long-term use, emphyteusis agreement, agricultural land, land legal relations.

Svyatohor V.

ANALYSIS OF THE SCIENTIFIC AND TECHNICAL POTENTIAL OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF THE INNOVATIVE DIRECTION OF THE NATIONAL ECONOMY

The article focuses on the fact that in order to realize the tasks of modernizing the national economy and the state as a whole, it is important to analyze the scientific and technical potential of Ukraine. The scientific and production potential of its national firms and enterprises, their ability to ensure the high level and pace of scientific and technological progress, and their "survival" in conditions of competitive struggle, largely depends on it. Therefore, much attention is focused on the dynamics and distribution of organizations performing scientific and scientific and technical work, in sector of activity, where their analysis indicates the institutional transformation in the economy, a

decrease in the interest of representatives of the business environment for research activities. The author drew the main attention to the research of the specific weight of expenses for the performance of scientific and scientific and technical works, the specific weight of the state budget expenditures on science, the specific weight of the volume of scientific and technical works performed in GDP. It was noted that the world's leading states, realizing the tendencies of globalization, actively develop national foreign economic complexes on a high-tech basis, pay special attention to the promotion of science-intensive exports, as well as protection and protection of intellectual property as a system-forming element of the innovation economy. This was taking place against the backdrop of a global increase in demand for intellectual property rights. In addition, the article emphasizes the importance of analyzing the scientific and technological potential for the Ukrainian economy, which should ensure the growth of the effectiveness of scientific research and development, the effective use of budget funds to expand the scope for attracting extra-budgetary sources of funding to the scientific sphere.

Keywords: science, potential, innovation, scientific and technical potential, scientific and technical activity, scientific and technical development, innovative activity.

Slobodyanyuk N.

STRATEGIC PRIORITIES FOR INVESTMENT AND INNOVATION POLICY IN THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX

The relevance of the article is determined by the low competitiveness of agro-industrial complex, which requires a rethinking of the strategic directions of the state agrarian policy, the formation of a new methodology of farming at agricultural enterprises on the basis of the stable growth of the high-tech manufacturing sector. The transition to an innovative path includes not only the modernization of agricultural production technologies but also changes in the sectoral structure, forms of production and management of a company. The aim of the article is to determine the macroeconomic importance of investing in agrobusiness and justification on the basis of this strategic investment and innovation priorities its development policy. Main scientific achievements of the article are to establish a systemic effect on the investment in the agricultural sector due to the diffusion of investment because of the cross-sectorial nature of education. We have identified three strategic priorities for investment and innovation policy of the state in the agricultural sector. On the objects of investment, the focus is on innovative technology resource-saving, ecologically safe nature, which will allow producing the ecologically clean agricultural products competitive in foreign markets, in accordance with EU standards. According to sources of financing investment priority is given to the allocation of budgetary funds on a competitive basis through tenders, tax investment credits, development of guarantee mechanisms by the central and regional authorities on bank loans; generation of agro-financial groups and centralized specialized funds with the participation of state and private structures; attracting foreign capital. As for part of the scientific and infrastructural support important is an essential increase in funding for research and development activities at the expense of different sources, the creation of scientific and technical alliances, cluster structures, agro-science parks and the formation of innovative technology transfer mechanisms.

Keywords: strategic priorities, agriculture, politics, investment, innovation.

Stakhiv I., Stasiuk O.

BRAND MANAGEMENT IN SPORT AND HEALTH SPHERE

The virtual role of sport in a social and economic system is not analyzed for a single country or its importance in the global economy. However, without such an analysis it is not possible to assess the future prospects of the functioning and development of sports industry in our country and in the world. It should be noted that today Ukraine has developed a unique, but negative socio-economic situation, which significantly affects the inefficient functioning and development of sports sector. However, it still has not found adequate reflection in scientific research, especially in domestic. Regardless of the specific socio-economic environment in developed countries, there are general laws in force in market-oriented socio-economic systems, and they significantly affect the functioning and development of the sports industry. Despite it, sports and wellness sector in such systems is considered part of the economy. It should be noted that sports and wellness services are offered under well-known brands, which best meet the needs of consumers and have the highest quality. Only rare exceptions confirm the rule. It is confident to say that the brand embodies the positive reputation of sports and wellness organizations. Thus, we can conclude that the reputation of sports and wellness organizations are part of its intangible assets. The major aspects of brands in sports and health services are identified in the paper, as well as the main reasons preventing the emergence of international brands in Ukraine. The characteristic nature of the concept of sports management. It is concluded that the Ukrainian fitness clubs have prospects to become brands and provide quality sports and health services, but there are a number of negative factors that hinder their development in the consumer market that clearly singled out in the study. A competitive economy is able to stay on top for long perfection in some products. We have to give them some personalized value to assign them to various associations and images, they ascribe significance of multi - just so they will be sold well and cause themselves to effective commitment, which is expressed in buyer loyalty particular brand. Sport today is not only a healthy lifestyle but also a huge investment, sophisticated marketing and hundreds of thousands of people involved in the sports industry. WE need competent management of enterprises to work effectively in this sphere, but not just natural. We are convinced that high business reputation of the company may be the least expensive factor in increasing the competitiveness and market development of sports and wellness services in Ukraine. Promotion of sports and wellness services on the market can and should be based on the development of resource potential reputational component of sports and wellness organizations (brand image, business reputation, social recognition, authenticity, service, trust the business community). To strengthen the brand position is to use appropriate strategies of companies merging, organizations related industries such as cluster-based approach, which is important at this difficult and uncertain times for the economy of Ukraine.

Keywords:brand-management, health club services, fitness clubs, sports management, brand, service quality.

Tynsyka I.

DECOMPOSITION OF THE SCALE OF PUBLIC ENTERPRISE IN THE NATIONAL ECONOMY: A SECTORAL COMPONENT

The article is devoted to reforming structural and institutional components of the national economy under consideration of fluctuating state business processes. Trajectory tracking of offset of the sectoral presence of the state (as a subject of economic activity) and the possible consequence of such decision for the welfare of society have been positioned as the prerogative of scientific research. It has been hypothesized that the number of state enterprises (or their specific share in the economy), compared with the influence of other factors, is not the determining factor which forms the scale of the public enterprise. Since the public sector is the functional expression of public enterprise, the absolute and relative quantity characteristics of its representation in USREOU including unitary and corporate components were represented in the article. Special attention was focused on the analysis of parameters that the Ministry of Economic Development and Trade uses in evaluating the scale of the public sector as a part of the economy. It allowed to distinguish to disadvantages of the official methodology: the influence of each parameter on the final resultant considered to be equivalent that was not confirmed by their decomposition analysis. For confirmation of the hypothesis, mathematical calculations using the program Mathcad14 were conducted. Namely: an integrated evaluation of 4 parameters that form the basis of the public sector proportion for 2005-2015 by a sectoral component; coefficients of determination that characterize the measure of public enterprise depending factors among themselves. On this basis, the formula for calculating metric of the public sector specific share, which is used by Ministry of Economic Development and Trade has been adjusted. Its new significance (averaged over the last ten years) was founded. The obtained results allowed to: identify sectorial-constant, where specific of public sector for 2005-2015 remained at least 5.36%; set that the number of state enterprises is not a determining factor scale state enterprise. Recommendatory set of proposals to facilitate the restoration public enterprise as a system management tool of the state economy were proposed for consideration.

Keywords: State enterprise, public sector share, restructuring, sectors of the economy.

Cherleniak I., Kurei O.

STRUCTURAL TRANSFORMATION AND INDUSTRIAL POLICY IN THE PRISM OF THE CHALLENGES OF FTA EU-UKRAINE

The results and possibilities of forming the effective industrial policy of Ukraine under the influence of global trends of structural transformations in post-industrial society are analyzed in the article. The relevance of the chosen topic is justified by the fact that the economic policy of Ukraine in terms of association with the EU is gaining binding institutional forms that may positively and negatively affect the process

of overcoming the crisis of the Ukrainian economy transformation. The authors outlined the basic requirements for the formation of the effective economic policy and challenges for Ukrainian business and the Ukrainian economy associated with the existence of race-partnership within the EU-Ukraine FTA, namely the need to compete with highly equipped with the latest technical and technological means, financially successful companies and EU corporations; the existence of the asymmetric market information and market incentives; the disparity of the growth factors for the value added component due to the differences in the quality of the financial, infrastructural, social and humanitarian capital and business systems of the developed capitalist countries and Ukraine. It was found that during the designing of the installations of the industrial policy it is necessary to realize in the triad "society-business-government" that an effective competition should be implemented as a dynamic competition and effective structural and industrial policy can only function in a competitive business environment free of corruption, collusion of politicians and oligarchs in "reasonable", liberal in form, but in content - protectionist, technological envelope. The development of the new industries of the highest technological structure, which should ensure the conditions for the capital flow from the field of metallurgy to the high technological structures, the creation of the innovation-oriented production segments of each technological structure based on the strategic objectives of the industrial policy are needed today. Moreover, choosing the following goals it is important that innovative segments, created by the industrial policy, would complement the integrating value-added effect. Business and technical innovations must form gradually a chain of the complementary sources of value added on a foundation of new technological imperatives.

Keywords: structural transformation, industrial policy, technological mode, Free trade zone.

Section 3. REGIONAL SOCIO-ECONOMIC STUDIES

Hapak N.

ECONOMIC CAPABILITY OF COMMUNITIES IN TERMS OF DECENTRALIZATION: ASPECT OF BUSINESS ACTIVITY

In terms of decentralization of governance, the important issue is not just the formation of the communities, but the formation of economically capable communities. A major role in this belongs to the business activity that takes place on the territory of the community. The analysis of levels of communities' business activity attributed to the different clusters and groups is done in this article. A comparative and quantitative ratio of 19 indexes of communities' business activity was evaluated; also basic social and economic descriptions of communities' groups are identified. Including this, only 1 community (with the highest business activity) fell into the 1st cluster, into the 2nd cluster - also only 1 community (with business activity above the average), in the 3rd cluster - 2 communities (with the average business activity), in the 4th - 19 communities (with business activity below the average), in the 5th - 28 communities (with the least business activity). The research showed, that only 4 communities of the Transcarpathian region have a high and average level of business activity, and it amount is only 8%. The remaining 92% (47 communities) - are communities with a level of business activity below the average and low. Taking into account the results of the clustering, as well as the administrative and territorial characteristics, the communities were divided into 4 groups. So, the 1st group includes the communities that formed around the 2 largest cities in the region; in the 2nd group - the communities that formed around 2 cities of regional subordination; in the 3rd group - the communities that formed around the city-district centers or the communities of the 1-2 groups; in the 4th group - the communities that belong to the mountainous territories. As practice has shown, appropriate business activity will also be the level of economic development. Coming from this, it is important to develop and form appropriate economic policy tools for different groups of communities, which should contribute to their social and economic development.

Keywords: incorporated territorial communities, decentralization, business activity, cluster, economic capability.

Samofatova V.

THE FUNCTIONAL-MANAGEMENT MODEL FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE AGRI-FOOD SPHERE OF THE REGION

The article defines the contents and specified the main stages of the development process of functional-management model for sustainable development of the agri-food sphere (AFS) of the region. The multifunctionality of the agri-food sphere is marked. The AFS is also a very complicated part of the biosphere because it interacts with inanimate nature, and with intellect. It is shown, that when developing a functional-management model of the sustainable development of the agri-food sphere we should also take into account natural resource potential and economic-geographical position of the studied area. It is concluded, that the functional-management model of the agri-food sphere of the region should be based on a systematic approach. Complex multicomponent and multilevel system in the agri-food sphere requires the definition of strategic priorities and its development on a comprehensive basis. The complexity of the agri-food sphere development is in compliance with consistency, balance and harmony of its economic, social and environmental components. It is revealed, that the sustainable development in the agri-food sphere in modern conditions should be based on modern management tools, marketing concept, which allow responding flexibly to the external environment, adapt to it and to create conditions for effective interaction with customers and partners. In this regard, the necessity of forming multi-level governance for sustainable development of the agri-food sphere, which should be based on rational use and building linkages between different types and different levels of activities, the hierarchy of controls, areas of functional responsibility and resources becomes relevant. It is shown, that the proposed functional-management model allows to define and achieve a long-term balance between the main components of sustainable development of the agricultural sphere of the region (economic, environmental and social). It is concluded, that the formation and functioning model of sustainable development of the agri–food region- is a systemic problem and for its solution state administration bodies, scientific institutions, educational institutions, local communities, the subjects of the agri-food business needs to be involved. It is noted, that regional sustainable development policies should develop in the direction of maintaining human capital, innovative entrepreneurship and the intensification of economic ties.

Keywords: agri-food sphere, functional and management model, sustainable development, systematic approach, integration.

Tverdokhlib I., Parasyuk I.

METHODS FOR A PROGRAM-ORIENTED MANAGEMENT OPTIMIZATION OF REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT

Organizational-methodical aspects of a problem of improvement of program-oriented budgeting of regional prog¬rams of development are considered. Based on the analysis of existing approaches and methodologies of estimation of efficiency of use of budgetary funds allocated for the implementation of state programs in Ukraine the need to improve their distribution between the regional programs is identified. The main drawback of the existing methods of budgeting of state programs in Ukraine is identified as the lack of procedures for quantitative evaluation of the likely impact of highlighted funds for the implementation to achieve their goals.It is proposed to optimize the distribution of budgetary funds between the set of regional development programs with the help of the dynamic matrix-integrated model built on the base of optimal control theory by autonomous multi-dimensional linear objects. The criterion of optimization in proposed dynamic model - is the minimization of budgetary funds for the realization of the set targets regional programs in the context of achieving their goals. As basic limitations of the dynamic model the total volume of budgetary funds and the desired state of the region, in which it goes after performing all the programs are used. Goals for realization regional programs the aggregate, which define the point of the development of the region are set by multidimensional vectors which coordinates define the desired values of selected socio-economic indicators of estimation of the condition in the region at the end of the period of management. The methodology of substantiation of optimal management decisions on the distribution of budgetary funds between the regional programs with the use of complex economic and mathematical models for realization dynamic matrix-integrated model that provides the best achievement of regional development goals are described. The sequence of the performance of the procedures methods, depending on the limitations of the dynamic model is displayed with the help of unit block diagrams. The results of approbation of procedures methods on real data about the implementation of projects medium-term investment program of Lviv region are being discussed. One hundred and one projects of this program, that were realized during the 2005-2011 years, have been integrated into the 5 generalized investment regional programs are discussed. One hundred and one project of this program which was realized during 2005-2011, have been integrated into 5 generalized investment regionnal programs. In order to identify the state of the Lviv region 18 of the most relevant of regional development indicators, from which 12 evaluated the economic aspect of development, and 6 - social

were selected. The average annual growth rate values for selected socio-economic indicators for the 2005 year (coefficients of the diagonal matrix A models) and transitional matrix Φ (τ) for the years from 2005 to 2010 are determined. To evaluate the quality of the dynamic matrix-integrated models retrospective forecasts of probable conditions in Lviv region in the time interval 2005-2010 years were made, taking into account the actually allocated volumes of funds for implementation of the 5 generalized invest¬ment programs. Comparison of forecasted and actual dynamic rows values of 18 selected socio-economic indicators testified the feasibility of application of the proposed methodology in the conditions of the fairly stable market environment (in the absence of financial and economic crises on the control interval).

Keywords: Ukraine's economy, economic development, program-targeted management, state target program, the region, optimization, functional analysis, dynamic model, Lviv region program.

Section 4. ENTERPRISES AND INDUSTRIES ECONOMY

Aldokhina N., Komarist O.

USE OF SOCIAL MEDIA FOR IMPROVEMENT OF ENTERPRISE'S INTERNAL MARKETING

Approaches to the internal marketing definition from the period of its origin are analyzed, flaws of this concept essence definitions are identified. The improved definition of the essence of internal marketing is proposed.The importance of internal communication in improving the internal marketing and enterprise operation efficiency is substantiated. Among the internal communication tools, of wich benefits are not used to the full by many enterprises, a tool such as social media is found. This relatively new phenomenon requires additional, more in-depth studies: how can social media be used by the modern businesses to build effective internal communications and, ultimately, to implement the internal marketing strategies successfully. On the basis of companies' experience with social media in internal communications, their benefits and risks are identified. It is concluded, that the proper use of social media in the internal marketing gives businesses the positive results: increasing the coverage and effectiveness of communication with employees, motivation of employee' readiness for knowledge sharing and collaboration, generation of the staff's positive attitude and loyalty to the employer, increased retention, and creation of brand advocates who are enthusiastic in their work. The main problem of the use of social media related to issues of confidentiality, the sensitivity of some questions, unproductive distraction and loss of staff time. To minimize the possible negative consequences of the use of social media and to fully enjoy their positive impact on the internal communications environment, a company should develop and follow an appropriate strategy. Practical recommendations on creation and support of social media at the enterprises are summarized, that enable an enterprise to get a long-lasting effect such as concernment, motivation and employee satisfaction, as well as a better company-employees relationship, that leads to increased efficiency of internal communications, internal marketing, and ultimately, the whole enterprise operation.

Keywords: internal marketing, internal communications, social media, staff, personnel management.

Vedernikov M., Bazaliyska N.

EVALUATION OF LABOR BEHAVIOR OF WORKER AS THE BASIS OF MONITORING SYSTEM FOR MANAGEMENT PERSONNEL ON ENGINEERING ENTERPRISES

The grandiose personality potential for profitability of the functioning the units of economic is founded in the management of labor behavior. But labor behavior of worker is the complicated category. That is why problem of labor behavior evaluation of worker is appeared. The content of labor behavior of worker, especially evaluation of labor behavior of person is reflected. The essence and expediency of using labor behavior evaluation of worker on enterprise are ranked. The development of guidelines on expert evaluation indicators of labor behavior employee at an engineering company is proposed in the article. To use the method of expert evaluations of all heuristic methods is determined by several factors research: inadequate amounts of information sources; impossibility to use exclusively quantitative or qualitative analysis; the lack of mathematical formalization of investigated problem; a high degree of dependence on unpredictable characteristics; at research of a new object that is not understudied including labour behavior of worker. The feasibility and advantages of the application of expert estimates at the research of indicators of labor behavior of the employee are determined. The approaches to the determine the composition of the expert group determination of indexes of labor behavior are formed. The expert evaluation of indicators of labor behavior of the employee in the enterprise is conducted. The method of statistical equations dependencies for building integral indicator of evaluation of labor behavior of personnel at an engineering company are proposed The practical application set of indicators will enable to analyze results of the qualitative implementation of all components of labor behavior of worker at the individual workplace.

Keywords: labor behavior, evaluation of labor behavior of worker, monitoring of labor behavior, personnel management, expert evaluation, characteristics of labor behavior, statistical equations dependencies.

Velichko V.

INFORMATION AND ANALYTICAL SUPPORT TO COUNTER RAIDING: THEORETICAL PRINCIPLES AND FEATURES OF USE

The study aims to systematize the existing theoretical and methodological principles to the definition of information and analytical support to counter-raiding at the enterprises of the fuel-energy complex. To achieve this goal the following tasks are solved: summarizes the theoretical and methodological position to determining the information and analytical support to counter-raiding on energy companies; suggested author's definition of information and analytical support to counter-raiding the enterprises of the fuel-energy complex. problematic aspects and features of the functioning of enterprises of the fuel and energy complex, that are characterized by creation of the regulatory framework and economic mechanisms for the formation of information and analytical support are identified; provision of information policy for the characterization of new sources of energy, energy saving technologies, modernization of power plants and electricity grids; the use of modern technologies in coal mining, oil and gas companies; the formation of information on the modernization of gas transportation systems, oil; providing fuel and energy balance between the state and enterprises FEC and other stakeholder groups. The study systematized theoretical and methodical positions on the definition of information and analytical support to counter-raiding (IASCR). The author 's definition IASCR enterprises of fuel and energy complex, which is regarded as a system of interrelated activities aimed at preventing and combating raider attacks, taking into account the peculiarities of business entities, the level of interaction between the various stakeholder groups, the influence of external and internal environment, technological and "power "direction, and it allows to make an assessment of "raiding appeal" for management decisions. Prospective directions of presentation of the study are identified: - Formation of the concept of "raiding appeal" of fuel and energy complex; - Development of an integrated assessment framework "raider appeal" based on the generated information and analytical support; Formation of the algorithm information and analytical support "raider attractiveness" of fuel and energy complex;- Development of measures to counter the raider seizure of enterprises of the fuel and energy complex, based on the relevant information and analytical software and the results of the integrated evaluation of "raiding appeal"; - Improving the regulatory framework of anti-raider grabs enterprises of fuel and energy complex; - Ordering of international experience counteract raider attacks and the creation of opportunities for its implementation at the domestic enterprises of the fuel and energy complex.

Keywords: fuel and energy complex, raiding, counter-raiding, information and analytical support to counter-raiding the enterprises of the fuel-energy complex.

Gogol T.

SPECIFICS OF FORMING A BRAND OF SUBJECTS OF AGRIBUSINESS

The problem. Ukraine has perspectives for development of the agro-industrial sector and transforming it into a highly efficient, exportable economic sector. Therefore, every subject of agribusiness has to develop rational conceptions of production and sales. To achieve this, one must approach with more responsibility the production of competitive products and services, strive for the loyalty of customers, create new levels of the market infrastructure and expand the existing ones, especially the own trading network and marketing services. The aim of the article is to explore the activity and to determine the specifics of forming a brand of subjects of agribusiness. Methods of the study: method of the scientific analysis of the theoretical materials, method of statistical analysis and comparison, deductive and inductive method, method of theoretical generalization. Main results of the study. The article presents the results of examining subjects of agribusiness and specifics of forming their brands. The meaning of agro-industrial complex for the socioeconomic development of the country is highlighted in the article. The main sectors of agriculture are

characterized. The characteristic features and specific playing field, on which the subjects of agribusiness have to function and form their brands, are shown. The domestic and world markets are analyzed, so are the conditions of productions and sales of agro-industrial production. The main principles of forming the brands are generated and their effectiveness in the improvement of competitiveness of their enterprises is emphasized. The main features of forming the brands of subjects of agribusiness are demonstrated. The scientific novelty is in the specifics of methodological analysis and practical projections on the issues of the forming of brands of the subjects of agribusiness. Conclusions. Forming the brands is an important strategic condition for functioning and development of the subjects of agribusiness, as Ukraine has to improve its competitive position in the world market of agricultural products. To realize this strategy, it is the brand of the enterprise, that functions as an incorporeal asset, allowing to increase the added value of the product and to improve the competitiveness of the enterprise. That is why not only the playing field and forming brands of subjects of agribusiness require the further studying, but also the issues of brand management, its principles and mechanisms.

Keywords: subjects of agribusiness, market, competition, agro-industrial production, marketing, brand, principles of forming a brand.

Holovtchuk O.

ECONOMIC JUSTIFICATION OF REASONABILITY OF TQM PRINCIPLES IMPLEMENTATION IN THE SPHERE OF INNOVATION ACTIVITY MANAGEMENT OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

The problem of increasing the effectiveness of industrial enterprises' innovative activity in the terms of the world economic area globalization is actualized. On the basis of the results of innovative activity analysis of Ukrainian enterprises, it was proved that they do not ensure significant increasing in sales volume of industrial products. Furthermore, the relative share of industrial products is decreasing from year to year. Meanwhile, the quantity of innovative active enterprises realizing their innovative activity in different spheres is constantly growing during the last 10 years (excepting 2008-2009). All these cause the conclusion that innovative activity of industrial enterprises is insufficiently effective, their tasks and results do not correspond to their strategic aims. Such strategic aims of the enterprise include the purpose to get new markets. Their implementation requires particular attention to the quality issues - especially to the points predominantly influencing the consumer value of the products and ensuring their competitiveness. It is underlined that results of innovative activity must improve the enterprises' ability to create new consumer values that will help them to avoid competition with existing popular forms and to create new market segments. It was made the assumption that this aim could be got through the combination of innovative management principles and approaches and total quality management system (TQM). The author differentiated TQM principles that enable improvement of industrial enterprises' innovative activity, start the mode of self-organization. It was proved that the crucial factor for machine-building plants manufacturing high-technology products is to provide efficient organizational cooperation. The bulk for this is the mutually profitable collaboration of intellectual potential holders which includes their motivation structure and motivation preferences. Such kind of cooperation could prevent opportunist behavior of key competencies bearers, lower the level of resistance to changes in each iteration of the innovative process. Finally, it enables reducing in a number of iterations themselves and increasing the productivity of each one. In this regard, the special attention was paid to such principle of TQM as "total involvement". Based on specific features of innovative activity, it was proved that implementation of this principle as the basic element of enterprise motivating environment facilitates its responsiveness to innovations, enhances the effectiveness of organizational cooperation. It was argued, the principle must be realized in the organizational and economic mechanism of innovative activity management of industrial enterprises.

Keywords: innovative activity, industrial enterprise, consumer value, TQM system, motivation, total involvement.

Kampo G., Dochynets N., Havrylets O.

EVALUATION OF FINANCIAL STABILITY OF UKRAINE'S ENTERPRISES

Effective management of enterprise financial stability helps the company to adapt better to the environment and control the dependence from external funding sources.The purpose of this article is to evaluate the financial stability of Ukraine's enterprises and to find ways to improve it. We have considered various approaches to the interpretation of financial stability given by Ukrainian and foreign scientists and we can conclude that common in these scientists thoughts is that financial stability - is a liquidity, stocks formation by own sources, reasonable structure of own and borrowed company funds. Also, many authors point out that the company financial stability is characterized by its ability to maintain financial balance in the long run.

We have made an express analysis of Ukraine's enterprise's financial stability indicators for 2012-2015 years, and we found that enterprises lack its own circulating assets. Dynamics of the financial autonomy ratio shows the increasing financial dependence of enterprises from creditors and formation of funding sources by obligations. We also found a high dependence of the Ukrainian enterprises from external funding sources and high risks to financial stability. The negative dynamics of the rate of financial stability indicates a high risk of loss of solvency. Dynamics of the financial stability rate of Ukrainian enterprises for 2012-2015 shows the insecure financial situation and the high level of dependence on external funding sources. The growth of the indicator of debt concentration demonstrates a growing dependence on external funding sources and financial stability reducing. The negative dynamics of the own working capital mobility rate shows a lack of capital for current assets financing. So, we can conclude, that it is difficult to the Ukrainian enterprises to ensure an adequate level of financial stability in the crisis situation. It is necessary to do some actions in order to ensure efficient enterprises capital structure, finding of opportunities for increasing equity capital, first of all, due to the income capitalization and investment resources attracting.

Keywords: financial stability, the stability of enterprises working capital, financial dependence.

Kapustnik S.

PROBLEMS OF RISK IDENTIFICATION OF ENGINEERING COMPANIES STRATEGIC DECISIONS

Clarifation of the "strategic decision risk" concept and elaboration of scientific and methodological recommendations to the process of risk identification of engineering companies strategic decisions were purposes of the article. The essence of the "strategic decision risk" concept in the context of strategy creation and company development was formulated in the article. As a result of the research, a number of tasks for determining the internal and external context of the enterprise were formed; a PEST analysis of the Ukraine's engineering industry was carried out. Based on the analysis of some risk management standards and scientific sources, the stages of identification of strategic decisions risk have been proposed. In order to implement the stage of risk factors positioning, a matrix type scheme that will increase the effectiveness of subsequent analysis and assessment of risks of enterprises strategic decisions have been developed by the author. In the further scientific research, developing a methodological approach to risk assessment in the process of strategic management of the Ukraine's machine-building industry enterprises, it is planned to use obtained results.

Keywords: strategic decisions, risk identification, strategic decision risk, engineering, strategic management, risk management.

Mazur V.

BUSINESS IMAGE OF AN ENTERPRISE: STAGES AND STRUCTURAL COMPONENTS

The article deals with the development of an effective system of forming and support of positive image as the important instrument of support for economic and social stability of an enterprise at national and foreign markets. The main stages of forming positive image and a company's reputation to achieve stable and constant success in an increase of competitiveness and productivity of a company owing to the system of modern marketing characterizing by new tendencies of the influence of global reasons of the first decade of the 21st century have been investigated. The factors, which influenced the evolution of the marketing, the development of its instruments and forming of effective communications with the target audience have been analyzed. New tendencies in the development of marketing have been formulated. The company's image was suggested to consider as a multi-component symbolic envelope created on the base of basic characteristics of a company: reliability, virtual peculiarities of its product, primary symbols and values. The model of the process for support of a company's image and the role of its dominant functions was suggested; the model as a balanced volume quadrangle: forming of a good's image, price image, distribution image and promotion image have been suggested in the article. Many scholars have investigated the problems of forming the positive image of a company. In spite of their considerable research, some issues connected with new technologies of image management and stages of its forming and support need to be investigated. The analysis of special scientific sources showed that among scholars there is no common opinion about the concept of an "image".Famous international research companies Reputation Institute, Burson Marsteller, Chartered Institute of Public Relations suggest the common definition of an image as an attitude to all interested parties to financial and non-financial

aspects of a company's activity. Scientific investigations in a company's image and reputation in advertising and marketing technologies before the 90s of the 20th century were represented mainly in foreign literature. Besides, foreign and national scholars have not made a basic scientific development of a marketing model of a company's image and reputation management taking into account the value consumer's orientation, problems of forming on their base an optimal image models, use of image business technologies as marketing instruments to increase the volume of sales and have a constant profit. The peculiarities of a company's image and reputation management on the base of the models of social and ethical marketing have been insufficiently investigated. Nowadays, the urgent need to make such investigations increased because of implementation of civilized, socially oriented and ethical forms of the business making in the modern market economy.

Keywords: system of formation, economic sustainability, image, brand, steps, traditions, influence, reputation, advertising, model.

Maistro R., Miroshnik M., Maistro D.

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN UKRAINE

Innovative development is one of the main prerequisites of creation effective economy of the state, growth of employment and increase level of living of the population of Ukraine. The analysis of the functioning of small enterprises in Ukraine confirms the importance of an entrepreneurship in the economy. The employment figure of the population in small and medium business and products share in the structure of GDP by small enterprises also testifies to it. Innovative development of the entities depends, first of all, on scientific and technical activities (8,5% of small enterprises) and education (only 1% of small enterprises) that speaks about the necessity of stimulation of innovative development of an entrepreneurship.The analysis of the directions of development of small enterprises in regional programs says that approach to the development of these documents is formal. The tasks determined as a priority for regions are general and do not contain any specific information about tools of the problem resolution the development of an entrepreneurship, resources and terms of implementation of an entrepreneurship.It is necessary to realize real steps on support and stimulation of innovative development small enterprises in Ukraine, that consist of enhancement available and adoption of new regulatory legal acts, improvement of strategic planning, a creation of the centers for studying of the internal and external markets, provision of consulting and classroom services. The economy needs to implement the simplified order of registration of small enterprises, the simplified order of accounts presentation and conducting financial accounting; providing with the state order; application of reduced customs tariffs; preferential tax treatment; preferential crediting; leasing, accelerated depreciation, expense recovery for the innovations connected with the core productive and trading activity from the amount of the chargeable income. At the regional level, it is necessary to find an opportunity as much as possible to combine interests of subjects of business activity with interests of administrative and territorial units, to use regional features, natural and resource potential and to stimulate the development of business at the expense of own resources of the region.

Keywords: small enterprise, small enterprises, problems of innovative development, state support, a regional program of development of small business.

Mamonov K., Prunenko D.

FEATURES CHARACTERISTIC OF CAPITAL INVESTMENTS FORMATION TO ENSURE THE EFFECTIVE USE OF CONSTRUCTION COMPANIES INTELLECTUAL CAPITAL

To determine directions of capital investment formation to ensure efficient use of intellectual capital in construction enterprises was the aim of the study. To achieve this goal, the following tasks were accomplished: to analyze the state and dynamics of capital investments in the construction industry; to characterize the structure of capital investments; to determine the direction of capital investment in intellectual capital. The importance of increasing the capital investments formation effectiveness for the construction enterprises development in the context of ensuring the realization of the intellectual capital increase was proved. Ambiguous trends in the capital investment area that creates conditions for reducing the efficiency level of intellectual capital formation were discovered. In particular, the dynamics of the volume of capital investments in the construction industry in 2013-2015 had an undulating character, where the periods of the fall changed to growth. Significant changes in the structure of capital investments in intangible assets were identified. They have a negative impact on the development of intellectual capital and require the implementation of the anti-crisis measures. The undulating trends of changes in capital investments in construction were characterized. Capital investments in intangible assets, that are the part of the countries intellectual capital, occupy a small specific share. This indicates a lag behind the development of developed economic systems. Reducing the attractiveness of the represented industry both in domestic and international economic relations has been due to the reduction of software and databases. The volume of investments in intangible assets for 2013 – 2015 has been increased. During the studied period, the increase in specific share of capital investment in intangible assets in their general structure increased in 1.6 times.

Keywords: intellectual capital, capital investments, intangible assets, construction enterprises, software, databases.

Nahornaia I.

ECONOMIC AND ESSENTIAL DIMENSION OF INFORMATION PROVISION IN THE ANALYTICAL MANAGEMENT SYSTEM OF FINANCIAL STABILITY

In today's economic for the enterprise's potential development improving the effectiveness of the management system of financial stability is acquired. A solution of the problem related to the formation and management of information resources are important in financial stability management. Inadequate information of management system leads to the adoption of wrong management decisions, suboptimal use of internal resources of the enterprise, an increase in business risk, underestimation of the level of demand and supply of goods and services, and others. Consequently, the level of enterprises awareness and the effective and rapid possibility of received information assessment becomes one of the criteria for assessing the enterprise stability, the most important factor for survival in the fight against competitors. Substantiation of the essence and definition of the main components of information management of financial stability of enterprises was the purpose of the article. Content analysis of "accounting and analytical support", "accounting and analytical system", "accounting and information management" was presented in the article. The analysis had led to the conclusion that it advisable to use a single term "information support". Part of the formed system of financial and property information management of the enterprise is accounting and economic analysis, which interacts with each other through information flows and formation of a powerful database for decision making and financial control. Factors that affect the level of information provision were characterized and grouped. The stages of the information base formation, the observance of which will enhance the effectiveness of the information were offered. The requirements to financial information were also presented with taking into account the International Accounting Standards. According to the results of the study, the main aspects of the concept of the financial management information system were identified, a model of information support movement was constructed. The model includes a goal, an object, functions and tasks, as well as principles for building relationships through information flows.

Keywords: information support, financial stability, accounting and analytical support, management, analysis, system, enterprise.

Pisymak V.

LOGISTICAL ORGANIZATION APPROACHES OF INTER-FIRM INTERACTION IN THE CLUSTER

Ukraine is in dire need to improve the competitiveness of industrial enterprises in today's globalized market economy. The successful functioning of enterprises and their stable economic growth can be achieved through the creation of clusters for the purpose of production. Cluster - is a legally independent, but connected enterprises within a single economic space, that are focused on the production of a single product under the cooperation terms, that have benefited by specific assets: common territory and economic space. Economic growth and diversification by increasing the competitiveness of companies, suppliers, educational and scientific institutions that take part in the creation of such associations is the main purpose of the formation of clusters. In the context of the cluster, an association is necessary to form a unified system of risk management, that should be incorporated into the business plan at the design stage. The imperfection of managers work methods at all levels with concerning to the organization's corporate culture, managing resources and risk management methods should be taken into account. In the process of development, clusters are being reformed in a cross-sectorial and economic system beyond the functioning of a single economic activity. A successful management concept is necessary to such a complex system has become a source of strategic advantage for the enterprise. The logistics concept is aimed at obtaining a synergistic effect by combining independent objects to solve economic problems. Logistics is one of the most important competencies

of business enterprise that plays a huge role in the universal process of formation of the final consumer of goods and services.

Keywords: cluster, cluster formations, logistic approaches, innovation, competitiveness, interfirm interaction.

Strochenko N., Medvidy V., Kutakh K.

IMPLEMENTATION OF THE MECHANISM OF OUTSOURCING, AS A MEANS OF ENSURING THE EFFECTIVE FUNCTIONING OF AN AGRICULTURAL ENTERPRISE

The article substantiates the expediency of using outsourcing practices at enterprises of the agro-industrial complex. The essence of theoretical approaches to the definition of the concept of "outsourcing" is revealed and established. It is noted that the most important difference between outsourcing and other types of interaction between business entities (cooperation, capacity management) is its strategic nature. The importance and role of outsourcing in the activities of agricultural enterprises as an effective tool for increasing competitiveness, increasing profitability and reducing costs were identified. It is established that the most popular and effective types of outsourcing for agricultural enterprises are: outsourcing of management functions; management outsourcing; outsourcing enterprise capacity management; outsourcing of business processes; outsourcing of information technologies; logistic outsourcing; production outsourcing; agroindustrial outsourcing; outsourcing of human resources (personnel); outsourcing marketing, etc. The main advantages and disadvantages of using outsourcing in the activities of agricultural enterprises are determined. The model of organization of outsourcing in an agricultural enterprise is substantiated. It is established that the cooperation between the organizations of the agroindustrial complex and outsourcing companies in the context of implementing a single production program allows not only to increase the production of goods and services, but also to reduce the amount of fixed costs per unit of output. In this regard, the activity of each of the outsourcing enterprises is economically profitable, and the cost price of production of goods and services is reduced. We identified, that basic indicators of efficiency of outsourcing introduction in the enterprise activity should include: improvement of technological equipment of production process; growth of a part of innovative products; improvement of product quality; improvement of activities through optimization of the organizational structure and production process.

Keywords: outsourcing, performance, strategy, specialization, management, outsourcer enterprise.

Feshchur R.,Tymoshchuk M.,Kopytko S.

EVALUATION OF ENTERPRISES DEVELOPMENT BY DOMINANT INDICATOR OF BUSINESS ACTIVITY

Evaluation of enterprises development is a complex and comprehensive issue. It is comprehensive in view of the dynamic interaction of companies with the external and internal environment, complex in terms of the tasks facing a researcher in the process of development of concepts and methods of assessment, namely the task of constructing a system of indicators, development of appropriate evaluation methods considering the peculiar features of enterprise development under the current market conditions, building a "transparent" quality assessment scale etc. Developed methodological provisions for the principles of constructing the system of development indicators and the vision of a holistic solution to the outlined issue, highlighted in the literature, make the theoretical background, but they need further consideration and study in the area of building adequate assessment methods, by limited number of the most significant (dominant) indicators of business activity in particular. The complexity of the issue of evaluating enterprise development has led to the appearance of a significant number of methodological approaches, each of that can be used under certain conditions. On the basis of research, we found that in assessing the status and dynamics of enterprise development it is necessary to take into account the nature of changes in dominant indicator of business activity – the amount of net income, that directly affects the choice of the evaluation method. The high volatility of market environment can cause fluctuations in net income of enterprises, thus affecting the adequacy of evaluation of their development. Depending on the degree of variation in the index of business activity the following types of development are singled out in the paper: regular, continuous, varying, chaotic. The particular type of company development necessitates the use of appropriate evaluation methods, the most common ones are methods of statistical analysis of time series. And if businesses, which have a regular or continuous nature of development, can be evaluated by the initial time series, the evaluation of companies with varying or chaotic nature of development is more complex because it is necessary to fit time series (setting the length of the time period in which data is averaged, validation of weight coefficients, etc.). Methodological approaches, presented in the paper, partially solve these problems, but they need further research into monitoring and adjusting the limit values of the average coefficient of changes in dominant indicator of business activity and confirming, in a study of empiric evidence, the validity of established limit values of the coefficient of variation, on the basis of which the character of development is determined, and accordingly - evaluation method.

Keywords: enterprise development, dominant indicator, types of development, fitting time series, weight coefficients, assessing the status and trend of development.

Shtal T., Kozub V., Bondarenko L.

FORMATION OF DOMESTIC ENTERPRISE'S INVESTMENT STRATEGY IN INTERNATIONAL BUSINESS

The process of forming an investment strategy by domestic enterprises in the context of their participation in international business was studied. The essence of the investment strategy is defined as a component of the overall strategy of the enterprise, which covers the investment activity of the business entity. The features of formation of the investment strategy of the enterprise were considered. The components of the investment strategy are represented by the choice of the form of investment activity (real or financial investment) and the mechanism for their implementation (search for sources of investment resources). The contractual and investment forms of participation of enterprises in international business are analyzed depending on the level of their internationalization and the depth of penetration into the foreign market. The contractual forms of international business include export-import operations, contractual cooperation agreements, economic activities abroad. Investment forms of international business are represented by joint ownership (creation of a joint venture) and full ownership (creation of a subsidiary). The advantages and disadvantages of the main forms of international business are highlighted. The category of joint venture includes such forms of the enterprise's participation in international business, as contract cooperation agreements, economic activities abroad and joint ventures. The possibilities for realizing a certain form of the company's entry into foreign markets are explored. The features of the transformation of the enterprise investment strategy are singled out. The ways of implementing the investment strategy in the context of the participation of domestic enterprises in international business are proposed, namely the organization of a capital transfer in the form of full or partial ownership and the establishment of a joint venture with a foreign partner by making a contribution to the statutory fund in the form of providing intangible assets.

Keywords: investment activity; investment strategy of the enterprise; international business; joint venture; affiliated undertaking.

Section 5. FINANCE AND BANKING

Bacho R.

IMPACT ASSESSMENT OF THE NATIONAL COMMISSION FOR THE STATE REGULATION OF FINANCIAL SERVICES MARKETS' REGULATORY MEASURES ON THE STATE OF UKRAINIAN NON-BANKING FINANCIAL SERVICES MARKETS

In the article the presence of a cause-effect relationship between state indicators of non-banking financial services markets and the Regulator's activities at these markets is disclosed. According to the tests' results conducted in the applied packet of data analysis EVIEWS, it was found that the time series of the basic financial markets' parameters and the Regulator's measures were dependent on the time factor and cyclical fluctuations, that is non-stationary, excluding permanent parameters. Based on the study results of the Granger test, was formalized and proved the correlation between Regulator's measures and non-banking financial services markets parameters (time series of which are not stationary). The NFS market's parameters have their own peculiarities. Namely, the total value of NFS assets is formed by changing revenue from fines and by the number of orders taken by the National Commission for the State Regulation of Financial Services Markets. Change in the total cost of NFS assets by 74% causes a number of inspections from the side of Regulator, licenses stopping and canceling. On the basis of the study and its results a system of indicators of non-banking financial services markets was formed, it considers the cause-effect relationship between Regulator's measures, impact factors and non-banking financial services markets' parameters; peculiarities of insurance, credit services and NFS markets' parameters assessment. Further studies should be directed to the elaboration of scenarios of

Ukrainian NFS markets development under the current model of state regulation.

Keywords: non-banking financial institutions, non-banking financial services markets, National Commission for the State Regulation of Financial Services Markets, state regulation.

Bechko P., Barabash L., Popichenko D.

CURRENT ASSETS MANAGEMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES AS A WAY TO IMPROVE THE LEVEL OF COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL PRODUCTS

Reform in agriculture, caused by the change of government and economic and political priorities, contributed to the formation of a new private owner of the agrarian enterprise. At the same time at his disposal, there were not only the means of production but also products produced.However, the expected growth spurt of the efficiency of agricultural production management did not happen. As a result of reducing the level of state support and irrational use of current assets stimulated enlarged purchases of production stocks, financed mainly from their own sources, have increased. It became one of the key factors in reducing the competitiveness of agricultural products.It is known that the rational use of own and borrowed funds is the basis for the successful operation of an enterprise, in particular, the agricultural one, which is characterized by seasonal conditions of production. At the same time, foreign experience shows that the achievement of the outlined above is possible if the following two conditions are fulfilled: the choice of a strategy for managing current assets, made by the agricultural enterprise, and the state's formulation of a model for regulating the economy of the agrarian sector.Proceeding from the foregoing, the initial task from the position of the enterprise should be to find some ways to minimize the production cycle of economic entities in the agrarian sector. Taking into consideration the consequences of different strategic approaches to the current assets management, the practice of current assets rationing, using not only own but also borrowed funds is the most appropriate in modern conditions. In particular, the normative part of current assets is financed from the own sources, and attraction of short-term bank loans allows to provide their excess volume.However, increasing the competitiveness of agricultural products is impossible only with the help of the method described above. As agrarian production is the main source of the formation of food security for the state, it is logical that the state will become that concerned party which will establish the key rules of the game.Nowadays the conditions of agrarian activities have only become more complicated as a result of the legislative changes in the sector of agricultural enterprises functioning that came into force on January 1, 2017. In particular, one of the acutest moments now is the increase of tax burden level, which provokes the absorption of small and medium-sized agro-formations by large agricultural enterprises.That is why we should focus on modern models for the state regulating the economy of the agrarian sector, which are being practiced in foreign countries. Besides, it is important to take into account the national characteristics of the economy.

Keyword: current assets, production stocks, the state program of agriculture support, the mechanism of soft crediting, models of the state regulating the economy of the agrarian sector.

Bolgar T.

THE INFLUENCE OF THE RESULTS OF BANKING SYSTEM OF UKRAINE “CLEARING” ON ITS ACTIVITY

Economic instability, devaluation of national money and system banking crisis in Ukraine is a source of slowing down economic development, unemployment increase, deepening of poverty and sharpening of social and political risks. Nowadays, the banking system has problems with financial stability and solvency. Every year, more banks feel the negative influence of different reasons causing waves of liquidation and bankruptcy. That is why, today, trust to the banking system is extremely decreases. The main problem is the outflow of deposits from bank establishments, which will be until new banks appear on the market. During the last years, quantity coefficient of banks in the banking system of Ukraine decreased (dates from 1/12/2016 there are 98 banks in Ukraine) and the part of non-performing loans increased. Such dependence causes trouble both at the level of separate bank and at the level of the banking system. Thus, the volume of non-performing loans is 24.2% from common volume dates from 1/12/2016 what three times larger than during 2013. The process of bankruptcy and banks liquidation essentially influences the level of debtor’s fulfillment before creditors. The information of mass media increases this process. In particular, mass media often spreads not checked and false information about the rate of banks, it causes the clients not to fulfill credit agreement conditions. Taking into account these conditions and common financial and economic situation in the country there is a need to protect actively the creditor’s rights as a business entity. Stable increase of national banking system should be owing to ways to improve common macroeconomic reasons, namely: increase of common trust to banking system; costs repaying into banking system from shadow economic sector; increase of guarantee size of repaying deposits of physical persons; increase of stability and trust to national money; decrease of taxation pressure. It is clear that, nowadays, under such conditions, the banking system as the whole can not play its key macroeconomic role – transform savings of the population into investments what is one of the factors of slowing down the economic development of the country.

Keywords: banking system of Ukraine, the Deposit Guarantee Fund of individuals, a process of "purification" deposits, bad loans, insolvency, bankruptcy, credit bureaus.

Voznyak H.

FISCAL POLICY OF THE UKRAINIAN REGIONS DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF FINANCIAL DECENTRALIZATION: CONCEPTUAL APPROACHES TO THE FORMATION

The modern development of Ukrainian society is characterized by the influence of factors of global and regional character, which leads to changes in the economy, modifications of her organization forms, and, from recently times, threaten the territorial integrity and independence. Reducing of the economic activity and decreasing of incentives for efficient self-development are trends which characterized the development of the regions of Ukraine in recent years. On the other hand, permanent lack of financial resources in local governments for the executing of delegated authority and the instability of their own revenue sources, opacity formation of local budgets and allocation of intergovernmental transfers are factors that discourage development of the regions. These trends resulted in launching and executing systematic socio-economic and legal reforms in all policy areas, the key guideline among which is the decentralization of government decision-making budget. In this context, the modernization of budget policy of regional development becomes particularly important. This article is devoted to the study of conceptual approaches to the formation of the budget policy of Ukraine's regions in the frames of fiscal decentralization. The conceptual approach to the formation of the budget policy of regional development in the frames of financial decentralization has been proposed. It is shown that the fiscal policy of regional development should be based on effective management of their own financial potential, on the implementation of endogenously growth model and should consider the risks of fiscal decentralization. It was proved that the implementation of this budget policy should include the modernization of budgetary mechanisms, functions and development criteria. The effectiveness of the fiscal policy of regional development should be provided with a set of interrelated principles, including dominant principles "priority" and "subsidiarity". It is shown, that local budgets should be formed on the participatory basis, as this will improve the transparency and quality of budgeting. The implementation of presented approach to the fiscal policy formation for Ukrainian regions will increase its functional efficiency.

Keywords: regional development, budget decentralization, budget policy, self-development, self-sufficiency.

Hrycak O.

THE WAYS TO IMPROVE THE FORMATION AND FUNCTIONING OF LOCAL BUDGETS: PROBLEMS OF ACCOUNTING SUPPORT

In modern conditions expanding of functions and powers of local self-government management, identification of the features of functioning of local budgets in the context of decentralization, interaction with the state budget and regulation of intergovernmental fiscal relations, identification and substantiation of the main ways and construction of financial foundation for local budgets, improvement of financial support for the regions are the important tasks. In the article, the essence and peculiarities of the functioning of local budgets, their goals, main tasks, the solution of which will contribute to the development of the region, have been considered. Before the changes related to decentralization, the system of formation of revenues of local budgets was characterized by a low level of accumulated revenues, which led to significant amounts of inter-budgetary transfers. The reform is aimed at moving to a new two-level budget system and direct interaction between state and local budgets. In this context, information support, formed in the system of accounting and economic analysis at the enterprise, in terms of determining the taxation system, the tax rate, the specifics of payment, is important, all above mentioned is a significant element for building of the financial system of Ukraine. In addition, taking into account the trends, it is also important to control these transactions, the correctness of their calculation and payment.

Decentralization as a measure that is aimed at eliminating of problems and increasing the amount of financial resources accumulated at the local level, looking for the ways to differentiate them and improving the efficiency of the budget mechanism. These areas include clear regulation of taxes, distribution of local and state budgets, accounting for the level of tax revenues, improving the accumulation of revenues to local budgets by simplifying their payment, expanding the list of non-tax payments, forming a fund for financial equalization, etc. Such measures will help differentiate the ways of entering, reduction of subsidized dependence of local budgets from the state, improvement of the financial basis and the possibility of disposition at the discretion of local government for the development of regions. In addition, the use of financial resources is increasing not only for current needs but also for innovative and investment activities.

Keywords: local governments; fiscal decentralization; intergovernmental relations; financial support; budget control; system of financial support; sources of financing; development of territorial communities.

Davydenko N.

ORGANIZATIONAL PROVISION OF FINANCIAL MANAGEMENT FOR THE ENTERPRISE

The success in the linear and functional managers, equally as professionals, which include accountants, financial managers, economists and others, depend on the different types of a provision of activity: legal, informational, organizational, regulatory, technical, etc. Organizational support undoubtedly is attributed to the basic elements of the system. The article analyzes the organizational support of agroindustrial subsystem of financial management on the basis of complex administrative activities. The essence of the system organizational financial management software presents a coherent set of internal structural services and divisions that provide development and management decisions on specific areas of its financial activities and are responsible for the results of those decisions. It is established that the order of financial services company is regulated by its main internal legal document - the charter. The main purpose of the financial department of the enterprise is to identify business needs for financial resources and size necessary to perform the economic development plan of the company; Search for increasing profitability; increase profitability activity. Operational financial work includes a range of measures to mobilize the financial resources necessary for normal functioning of the company, namely the realization of goods, now its financial obligations to the budget, funds, suppliers, workers, businesses, the implementation of timely payments, collection accounts payable; bank loans; transfer payments to the budget; repayment of loans and interest on them. In the article practical recommendations to improve subsystem organizational support and financial management of the enterprise as a whole are developed. Thus, within the limits, finance department proposed management of individual areas of financial activity exercise by isolating the main centers of responsibility. The centers will be able to fully control a direction of financial activity. Within the staff of the finance department of investigational now have two centers of responsibility in the enterprise: cost center and profit center revenues and investment and support. As part of these areas of responsibility center managers take their own management decisions and are responsible for the implementation of regulatory financial indicators.

Keywords: organizational support, financial management subsystem, management activities, financial service, financial work.

Zaika A.

STATE OF HOUSEHOLD INCOME GENERATION IN MODERN CONDITIONS

In the article condition of Ukrainian's income and the problems in this area have been analyzed. The author determined that state policy in the social and fiscal sectors, taxation, employment and pension provision sector influence on the structure and amount of household income. Features and development prospects of the Ukrainian income formation system have been described in this paper. It has been indicated that households income and expenses constantly interrelated. Households buy available goods for the satisfaction of their needs, which in turn requires achieving a certain level of household members' income. The main factors that significantly affect the household income behavior and the problematic aspects of household income generation have been identified. The household income analysis have been pointed out the existence of problematic aspects of their formation, which determined the necessity of: - development and support of small and family business since they are the basis of the middle-class formation and the presence of which is one of the conditions for the future development of the national economy and for an increase in the material level of citizens; - awareness-raising among the population of the country about possible ways and investment tools in order to obtain an additional income; - establishment of indicators of social standards that correspond to the real needs of households living in order to remove the need for households additional expenses to the satisfaction of essential needs of their participants, which accordingly reduces the household's potential in the human capital development. To improve the situation in this financial area priority measures have been identified. It has been proved that the realization of the entrepreneurial approach by household participants in the direction of receiving profit from using their own ability to work is one of the priority conditions for the possibility of household participation in economic relations.

Keywords: household, income, salary, inflation, real income, social transfers.

Zuieva A.

FORMATION OF THE ESTIMATION SCALE OF THE BANK'S FINANCIAL POTENTIAL COMPONENTS PRIORITY

In conditions of the recent changes in the banking system of Ukraine, banks need to reconsider their approaches to management and to determine the prospects for development. Instrument to solve this issue can be the estimation of a bank's financial potential and, in particular, of its individual parts. The components of the bank's financial potential are a direction of attracting and placing funds. Modern scientific studies offer a wide range of approaches to the optimization of the bank's activities but did not disclose the assessment of each component in detail. Based on the analysis of scientific papers it was found that the basic characteristics of the directions of attracting and placing funds are yields (cost), liquidity (urgency) and riskiness. The weighted average interest rate for each direction of attracting and placing funds was adopted as the indicators of yield and cost. An indicator of the urgency of the directions of attracting financial resources is the average period of storage of assets. For placement directions, the same indicator is the coefficient of elasticity of the average maturity from the change in volume of placed resources. The riskiness of the directions of raising funds has been estimated on the basis of the coefficient of variation, and of the placement directions - on the basis of the weighted average level of non-performing loans. The analysis also has shown that it is expedient to realize the estimation based on an interval scale with uneven intervals. Ranges of selected characteristic values were calculated and divided, on the basis the data of PJSC "PRIVATBANK", PJSC "DIAMANTBANk", PJSC "MEGABANK", PJSC "Bank for investments and savings" and PAT "TASKOMBANK" for the period 2012-2015, by assigning a corresponding point scoring to each range. The exist separate values were used for certain indicators. The scale, obtained as a result of the study, can be used as an instrument of evaluation a priority of directions of attraction and placement of funds by the bank to ensure the optimization of the balance sheet and the implementation of the bank's financial potential.

Keywords: bank financial strength, mobilizing financial resources and allocation of financial resources, profitability, liquidity, risk-taking..

Klapkiv Yu.

THE ECONOMIC CATEGORY OF "INSURABLE INTEREST" AS THE THEORETICAL DOMINANT OF INSURANCE SERVICE

The basic category of insurance science, the insurance interest, what is the basis of the theoretical and practical implementation of insurance services, was analyzed. Insurable interest is an element, which allows isolating insurance from gambling. There was a problem of the use of insurance services with the aim of obtaining inappropriate reimbursement in the early stages of development of insurance market. The insurance payment was not to compensate for possible losses, but to gain profit in the case of an insured event. The core of this problem is the similarity of the financial mechanism of insurance and betting. The policyholder, the same like the player, contributes a relatively small amount of money at the beginning of the contract and can expect to receive a substantially higher amount from the insurer or bookmaker, in a case of occurrence of specified events in the future. The first attempts to allocate insurable interest in property insurance are specified. The Marine Insurance Act was adopted in 1746 in Britain. The necessity of its existence as a key element of insurance services is proved. The risks caused in case of its absence in the insurance service are clarified. The purpose of insurable interest principle is to prevent the conclusion of contracts with speculative or gambling nature by individuals, for whom insurance case does not entail any negative consequences. This study has allowed interpreting insurable interest in property insurance as an economic category, that determines the right to property that may be lost due to an accidental case and determines the maximum size of insurance indemnity. A natural person has an insurable interest in a case, when loss or damage will cause a person to obtain a financial or other expressed in financial form losses and is limited to the conditioned amount.

Keywords: insurable interest, insurance, insurance market, interest rate, betting activities, the insurer, the beneficiary, an economic category.

Minkovych V., Tymchak M.

PERSPECTIVES OF CERTAIN TYPES OF INSURANCE DEVELOPMENT UNDER THE CONDITIONS OF UKRAINE'S ECONOMY TRANSFORMATION

Over the last few years, the economic structure of many countries was significantly changed under influence of a wide range of crises and the increasing globalization of the world economy. Ukraine also did not remain aloof of these processes, the negative impact of which is intensified by the significant internal problems that cannot be overcome without qualitative structural transformations that should provide: the required level of overall economic growth, overcoming deep stratification of society and creating conditions for a possible European integration. In these conditions, current transformation processes in the domestic economy are lead to a number of socio-economic problems and deterioration of living standards of the citizens. In this article, the theoretical aspects of the essence of the economic transformation, features of the transformation processes in the domestic economy in present conditions are considered and the main socio-economic problems to which the aforecited aspects lead are defined. The study also considers the potential of the development of insurance business in Ukraine in terms of solving the identified problems, as the way to protect citizens from certain financial risks and losses. There is also studied the international experience, that shows that insurance companies may accumulate financial resources several times greater than the average commercial banks under the certain economic conditions with a high level of financial and, above all, the stock market and with the growth of welfare of the citizens. At the same time, the focus in this paper is paid to the perspectives of development of the most social important types of insurance, namely: life insurance, medical insurance, and private pension insurance. Videlicet these types of insurance in developed countries are an important component of the market and an effective complement to the public system of social guarantees, as those which have the greatest effect on the social and economic welfare of the citizens. It is also determined that their development in Ukraine are held back by the similar problems associated with the transformation of the domestic economy. It is a lack of insurance culture in society and distrust of citizens to various financial institutions and insurance companies, in particular, lack of knowledge about the possibilities of the personal insurance and its benefits, the opacity of the domestic insurance market functioning, etc.

Keywords: economy transformation, economic growth, gross domestic product, insurance business, types of insurance, life insurance, medical insurance, private pension insurance.

Panaseyko I., Novikova L.

GENERATION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES CAPITAL IN THE CONDITIONS OF THE ECONOMIC CRISIS

The place of the agrarian sector in the economy of Ukraine and the specific share of gross value added that was created by agricultural producers in the country's GDP were defined in the article. Financial results and profitability of operational activities of agriculture, forestry and fisheries business entities in the context of large, medium, small and micro-enterprises were analyzed. It has been determined that the specific nature of internal and external agricultural enterprises cash flows causes the availability of various sources of formation of their capital. Sources of capital formation of agricultural enterprises, in particular, own, borrowed sources and sustainable liabilities were systematized. The technical, technological, natural, economic, organizational factors that affect the activities of agricultural enterprises were described. The dynamics of agriculture, forestry and fisheries large and medium-sized enterprises capital composition and structure were analyzed. It has been revealed that current liabilities and provisions are growing most rapidly in the agricultural enterprises capital and own capital is growing at the lowest rates. The specific share of own equity in the agrarian enterprises capital decreases year by year, they lose their financial stability. Particular attention has been paid to the problems of state budget financing and lending to agrarian enterprises. The mechanism of influence of state financial regulation instruments on the generation of agrarian enterprises of own and borrowed capital was outlined. The types and specific share of expenses for the Ministry of Agrarian Policy and Food of expenditures of the State Budget of Ukraine were analyzed. The conditions and main directions of budget lending to agricultural producers were characterized. It has been established that in comparison with other sectors of the economy agricultural enterprises demonstrate satisfactory results of the activity. At the same time, the functioning of agricultural enterprises is associated with significant risks, that can lead to the loss of their potential. Proposals for improving the formation of own and borrowed capital of agricultural enterprises concern: - expansion of state financial support for the agrarian sector of the economy; - creating favorable conditions for the use of bank loans; - financial management measures to the enterprise. Effective use of own and borrowed sources of financing must create financial leverage effect for increasing of profits and return on equity of agricultural enterprises, improve their financial stability.

Keywords: agrarian sector, agricultural enterprises, sources of capital, equity capital, borrowed capital, budget financing, loans.

Slobodyanyuk O.

THEORETICAL AND LEGAL CONCEPTS OF INSURANCE AND REINSURANCE: DIALECTIC OF RELATIONSHIP

The relevance of the article is determined by the fact that in the present conditions of the world economy internationalization the role of reinsurance services is increasing every year as a global mechanism for redistribution of risks in space and time. The proceses of rapprochement reinsurance markets around the world and the unification of the rules of work on them takes place. The domestic insurance market, although it plays an important role in the financial system of Ukraine, a number of objective and subjective reasons for today is underdeveloped. One of the prerequisites for its successful operation is an effective combination of insurance and reinsurance. Therefore, in-depth study of their nature will contribute to the development of relations between the subjects of the insurance market. The article shows that reinsurance is in constant motion. Passing centuries the path of development, it has become a well-tuned a flexible system that can absorb the loss of many contemporary risks. Long-term practice of the functioning of the insurance market has shown that reinsurance is a prerequisite for ensuring the financial stability of any insurance company, regardless of the size of its capital, reserve funds and asset structure. In Ukraine, there is no clear boundary between the insurance and reinsurance as the different types of business activities. Despite this historical and international experience, for the most part, brings the need for a separate regulation of the insurance and reinsurance activities. In most industrialized countries, that occupy leading positions in the global reinsurance market, it introduces the concept of non-proliferation with respect to the relations of reinsurance legislation concerning direct insurance. Main scientific achievements of the article are to identify the dialectical relations between the insurance and reinsurance, that are closely related to each other, share a common set of principles, the risk of transfer of technology and facilities but does not relate as a whole and a part. Reinsurance is a separate kind of business activity, derived from the insurance business. Its result is the provision of financial services to insurance companies. In the process, there is an exchange risk insurance on credit, measured by the probability of default reinsurances their financial obligations to the insurer.

Keywords: insurance, reinsurance, theoretical and legal concept, dialectic, relationship.

Stoika V.

POSSIBILITIES TO REGAIN CONFIDENCE IN THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE IN MODERN CONDITIONS

In the current financial conditions, banking institutions activity can be characterized by capital decline, deterioration of credit quality, obtaining of significant losses. Perhaps the national banking sector greatest problem is the outflow of deposit resources, that indicates a significant decline in public confidence in banks. Successful work of banks is possible only if confidence in them by society exist. This issue is especially relevant in crisis, during an aggravation of the necessity to preserve confidence in the financial sector ability to carry out its work efficiently and to intensify investment-saving activities of the people. Prerequisite of the strengthening of the banking sector stability and enhancing the role of the financial and credit system in stimulation balanced development of all economic activities are the development and implementation of concrete practical measures aimed at renewing confidence to the national banking system. Confidence in the banking system of Ukraine is one of the lowest in the world. The main problem is in the fact that ordinary people do not understand all the processes and transformations that take place in the banking sector. Nowadays one of the most important tasks to restore confidence in the national banking system is to increase financial literacy, ensure banking transparency, expand the range of banking services and ensure their availability, active use of marketing technologies and communications, increase of banks image. The National Bank of Ukraine should play an important role in enhancing confidence in banks, first of all, by strengthening supervision of banks to ensure their stability and reliability. Further researches have to be devoted to studying the foreign experience in the formation of confidence in central banks by economic actors.

Keywords: confidence, banking system, commercial banks, social responsibility, financial literacy.

Khutorna M.

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF THE FINANCIAL STABILITY OF THE MACRO- AND MICRO-LEVEL OF ECONOMIC SYSTEMS

This paper is dedicated to the research of the 'financial stability', defining approaches and its contest was described in two positions – the financial stability of the macroeconomic systems (e.g. financial system) and microeconomic systems (e.g. bank). While summarizing the results of the theoretical analysis we've come to the conclusion that the characteristics of the financial stability that belong to each economic system are as follows: 1) the ability to the firmness development which declining from the confirmed path is in the permissible range, in other words, the ability to be in a dynamic state of the financial equilibrium. And also should be noticed that the system's development path is to be subordinated to the strategy of the higher level system; 2) the sufficient safety margin for the resistance and adaptation to the negative internal and external shocks; 3) the ability of the uninterrupted and effective basic functions realization in spite of shocks (we mean those functions that define the content of the economic system, its activity purpose); 4) the ability to prevent the internal shocks spreading and impact on the financial stability of the higher level economic system. So, the financial stability of an economic system is its ability to the firmness development in future in a permissible range of the path declining that makes the regular and effective basic functions realization possible, securing the correspondence of the current performance results to the strategic goals of the economic system development by mean of its resistance and adaptability to the negative shocks. At the same time, it's proposed to define the financial stability of the credit institution as its ability to the predictable development in accordance with the strategic goal during a long time, while being in the dynamic state of the financial equilibrium and securing the regular and effective basic intermediation functions realization, first of all the funding and reallocation of the credit resources and also its ability to the safety margin forming in order to absorb shocks, prevent theirs negative influence on the credit system and economy as well. The author presents the improvement of the financial stability types classification by the implementation of some new criterions: the character and the state of the economy; its reality; the duration period; the reaction on the environment changes; the goal of the providing.

Keywords: financial stability, classification of the financial stability types, financial stability of the credit institution

Chepeliuk H.

THE PECULIARITIES OF THE FINANCIAL MECHANISM APPLICATION FOR THE INDUSTRIAL PARKS DEVELOPMENT IN UKRAINE

Financial instruments used in international practice for industrial parks financing were systematized in the article. Particular attention is paid to debt instruments, important for Ukraine as significantly reduces the cost of finance and facilitates the expansion and diversification of financing options for investors. The article describes the essence of the Project finansing. Also the main features of the Project financing from the other methods of business financing were separeted. The establishment of the industrial parks is a standardized mechanism for the stimulation of the priority sectors of economy and intensification of the efficiency projects' realization. In Ukraine, the legislative basis for the industrial parks was established as a progressive alternative for free economic zones. According to the world experience, the peak of the industrial park's establishment took place during the economic stagnation overrunning for the depressive territories development. The organization and realization of the production, scientific activity by means of industrial parks are stimulated by the preferences of infrastructural expenses and taxing. What about organization and development of the high-technology, science absorbing industries these stimuli are not enough for the lack of financial resources, that can be solved by financial investment, project financing, investment credit. Working out the mechanisms of previously mentioned banking investment products will assist the development of the progressive technologies and accumulation banks' profit as well. At the same time, developing the approaches to the organization of the financial mechanism functioning the bank management in Ukraine must take into consideration the corruption that spoils the goal and core designation of the economic agents' activity in industrial parks.

Keywords: industrial park, banking investment product, project financing, financial mechanism, corruption.

Section 6. ACCOUNTING AND AUDITING

Vygivska I., Makarovich V., Khomenko G.

THE RISKS AND FEATURES OF VENTURE FINANCING OF INNOVATIVE PROJECTS: AN ACCOUNTING ASPECT

The problem of transition to an innovative model of economic development becomes more urgent for Ukraine in today's business conditions. The lack of traditional sources of funding due to the high risks, especially, of innovative projects at the early stages of their implementing plays the role of a deterrent to the economic development of the country, including its innovative development. Venture financing, the effectiveness of which has been confirmed by many developed countries, is one of the most perspective ways of implementing the innovative research projects. At the moment, the development of venture financing and direct investing in Ukraine is one of the priorities of the state policy in the field of innovation and is a prerequisite for a promotion of innovative activities and improves the competitiveness of the domestic economy. In general, the principle of venture financing involves the built-in mechanism of selection of innovative projects, i.e. such projects at the early stage get an assessment of their prospects on the market.Prospects for the development of innovative economy in Ukraine and in the world will depend not only on the presence of the latest technologies in the country and available financial resources, but also on the use of risk venture investments, in particular kinds of risks venture financing of innovative projects require deeper research, including the study of their impact on reflection of venture investments transactions in the accounting system and during the analysis of venture activity. Risks in the area of venture financing include the occurrence of certain events, under which the venture capitalist and the recipient company don't achieve desired results while implementing venture activity and realization of innovative product implementation. Specific characteristics and trends of venture financing in Ukraine have been identified in the study. Risks typical for venture financing, which are due to its specific characteristics and mechanism of such funding have been determined. Ways of minimizing and preventing risks of venture financing for investors and for recipient company have been highlighted. The necessity of developing of accounting and analytical management support of venture financing of innovative enterprises has been found, that is caused by the need of attracting risk investments for the development of innovative projects.

Keywords: accounting, accounting and analytical support, venture financing, venture capital, venture investments, innovative enterprises, risks.

Gorokhovets J.

REFORM OF THE CURRENT ACCOUNTING SYSTEM IN PART OF INTAGIBLE ASSETS IN ACCORDANCE WITH THE NEEDS OF VALUE-BASED MANAGEMENT

Intangible assets play a decisive role in the formation of the value of the enterprise and are a source of its competitive advantages; therefore, the creation of effective information prerequisites for the management of intangible assets is one of the priorities of scientists in the field of accounting. An effective way of reforming the current system is to improve the existing accounting model for mapping intangible assets, taking into account the key capabilities and structural features of this object as a factor in creating the value of the enterprise and taking into account the methods, management methods and concepts used in the process of maximizing the value of the enterprise.One of the approaches that provide the improvement of the accounting system for the needs of value-based management with respect to intangible assets is the reform of the current accounting system, which can be implemented using two of its types: cardinal and adaptive. The cardinal reform requires the introduction of a number of proposals to improve the current methodology for accounting reflection and valuation of intangible assets, implemented in the national accounting legislation, and adaptive - the need to clarify certain of its provisions, do not change the general principles of its functioning, but they allow creating the necessary information prerequisites for ensuring effective management of intangible factors of creation of cost of the enterprise.

Keywords: intangibles; accounting system; value-based management.

Dankiv Yo, Ostapyuk M.

HISTORICAL SYNTHESIS OF ACCOUNTING IN THE FORMATION OF CULTURE LEVANT

At the beginning of the second millennium AD as a result of the Crusades, Europeans were close enough acquainted with the countries of the Eastern Mediterranean Sea. Later, the French people gave these countries a poetic name of Levant and the Arabs Sham. In the broadest sense the Levant countries are: Syria, Lebanon, Israel, Egypt, Turkey,

Greece, Cyprus, and in narrow Lebanon and Syria. Formation of these countries as happened in different ways and at different times. Some have been known for thousands of years BC and such as Turkey formed later. Different story, different culture, language, religion unite their common economic interests through trade, close neighbor location. According to scientists and historians writing originated from these lands which was due primarily to the need to account as a result of material production. That is writing and acconting on our planet originated in the ancient Middle East around 5000 BC. Later, with the advent of civilization, the Sumerians there, writing for the sake of assets was improved. So, with high probability, we can assert that writing, accounting appeared in the Mediterranean, which later Europeans called Levant.Over time, emerging new countries and new civilization that will have a direct impact on the Levant, the development of the accounting culture. In particular, this accounting system of the Ancient East as Sumer, Egypt, ancient Babylon, Persia, Judea, Sidon and later ancient Greece with Cyprus, Hellenistic Seleucid Empire, Ptolemy, Perhemuta, Pontus, ancient Rome. In the Middle Ages Europe, especially Venice, established trade links with the Levant. Venetian type of economic organization, particularly account, with deep historical roots, was the most adapted to the requirements of levant trade, which made it possible to thrive Venice. These trade relations have made a significant positive contribution to the development of accounting and culture, improved accounting in general, in Europe and in the Levant. The authors of this paper explore the little-known page of accounting culture, namely the countries of the Levant.

Keywords: Levant, Europe, accounting culture, accounting, accounting systems, papyrus, cuneiform, Venice, remes.

Dolbnieva D.

THE INTEGRATION PROCESS IN THE UKRAINE'S ACCOUNTING SYSTEM: CURRENT STATE AND MAJOR DIRECTIONS OF THE IMPLEMENTATION

The need of national accounting system integration in the European has been a painful issue of Ukraine's economic development and its relations with the European community since the adoption of the Decree of the President of Ukraine "Ukraine's transition to international accounting system and statistics". The national accounting system is based on current normative and legal acts that govern accounting and financial reporting, and provide an improvement of accounting and financial reporting in Ukraine with the requirements of IFRS and IAS. For the Euro-integration of the national accounting system a number of problem issues should be solved, especially the issue low quality of staffing, normative and legal support. The adoption of "On the strategy of applying IFRS in Ukraine" by Cabinet of Ministers of Ukraine played an important role in this process. This strategy is aimed to adapt an existing national regulatory basis in the field of accounting to international standards and account transformation in Ukraine in accordance with international standards and EU legislation. Reforming of the Ukraine's accounting system, improvement of legal regulation and improving the professional level of national accountants and their unions involve consideration of the provisions of IFRS, guidance and experience of leading European countries and their professional associations of accountants and auditors. Preconditions for further integration, not only for the national accounting system, but for the whole economy of Ukraine into the European economic community will be established due to this In addition, the integration of the national accounting system should be in close cooperation with public and private institutional agents and their interaction with the Committee on International Standards intergovernmental, professional associations and other concerned community that provide the formation of the modern state policy in the field of accounting .

Keywords: institutional agents, integration, international financial reporting standards, the national accounting system, national regulations (standards) accounting reform, transformation.

Ershova N.

ORGANIZATIONAL PROVISION OF FUNCTIONING OF MANAGEMENT ACCOUNTING AT ENTERPRISES

In the article, the variants of organizational support of functioning of management accounting at the enterprises proposed. Tasks of management accounting are offered. The main factors that can cause problems with the organization of a full-services management accounting at the enterprise are defined. System approach as a methodological approach to the functioning of management accounting in the enterprise management system is justified. Management accounting as a multi-purpose system as part of the overall enterprise management system is described. The need for integration of management accounting into the overall organizational structure of management is proved. Terms of organizational support of functioning of management accounting, that was going on a redistribution of roles between the departments related to the information breakdown of the organizational structure of enterprise management in favor of management accounting are suggested. Types of organizational structures and their compliance with methods and instruments of regulation are presented. Options for the positioning of the Department of management accounting at the enterprises are presented and their characteristics are summarized. The position of accountant management accountant or economist on accounting and analysis of economic activities, who reports to the chief accountant or Deputy Director of Finance to ensure integration of management accounting in planning, analysis and control recommended. The range of issues and the powers of the technician are defined. A possible organization of management accounting in the Department of controlling in large enterprises is engineered. Options for the organization of management accounting in the Department of controlling in the enterprises with different types of management structure is proposed. Recommendations for introducing a comprehensive system of strategic accounting of the company are represented. The benefits of the enterprise management system in the case of a service management accounting in the organizational structure are summarized.

Keywords: organizational structure management, organizational design, managerial accounting organization, experts in management accounting, controlling service.

Melnychuk I.

THE FORMATION OF INSURANCE COMPANIES OF FINANCIAL RESULTS INTERNAL AUDIT MODEL: SYNERGETIC APPROACH TO THE STRUCTURE

The necessary condition of running a business, including insurance, is the credibility of accounting data, confirmed by the auditing conclusion. Since external auditing is held at the end of the reporting year, that considerably limits management possibilities, introducing internal auditing system in an insurance company is essential. As the practice shows, insurance activity is quite specific as well as insufficiently legally regulated concerning accounting and auditing, that influences both accounting and analytical procedures quality and report forms indexes completeness. That's why the study of insurance companies financial results of internal auditing problems has been conducted using a certain model, elements of which reveal its peculiarities. It has been grounded that firstly inner auditing service activity effectiveness depends on set aims and targets, their realization is based on the organization and methodological supply and information base as well. Therefore while building financial results of internal auditing concept model four interim stages have been defined, on each of them a number of questions are being studied the solution of which increases both the service and company activity effectiveness. The built model encompasses the synergy of necessary components: the aim, subject, object, tasks, information sources, auditing organization and methodology and the result. Its use involves substantial evaluation of accounting system state and keeping to legal norms, especially on the part of financial results and defining problem or primary trends of the company development.

Keywords: insurance companies, financial results, inner auditing, auditing model, auditing stages, synergy.

Popovych M.

NFC-TECHNOLOGIES IN ACCOUNTING

Accounting is an information system and managers should obtain high-quality and suitable data for decision-making. The purpose of this study is to investigate the impact of human factors. Real-time accounting addresses needs, but it needs new technological answers. In this article, the author presents Near-field communication technologies. It can help the implementation of real-time accounting. Industry experts predict NFC will be the near future. All of the companies will securely integrate the technology. Near-field communication, while not new, is becoming a hot buzzword among tech-savvy consumers and businesses alike. This short-range wireless radio technology can turn a smartphone into a digital wallet or information storage. NFC (near-field communication) allows two devices placed within a few centimeters from each other to exchange data. In order for this to work, both devices must be equipped with an NFC chip. Two-way communication usage: this involves two devices that can both read and write to each other. For example, using NFC, you can touch two Android devices together to transfer data like contacts, links or photos. One-way communication usage: powered device (like a phone, a credit card reader, or a computer) reads and writes to NFC chip, when you tap your computer card to the terminal, the NFC-powered terminal subtracts money from the balance written to the card or more quickly exchange information needed for

operational links between the accounting systems in the company, transmission of financial statements to others in one touch.

Keywords: integration, NFC, information technology, innovation, mobility, community, business, economy, Ukraine.

Pryshlyak H., Vagner I.

UKRAINE AND THE DEMOCRATIC REPUBLIC OF CONGO: TAXING AND ACCOUNTING PARALLELS

African countries have strengthened its positions on the political map of the world in recent years. The countries have become more active in international relations both on the continent and beyond. Ukraine would do well to benefit from this fact since the development of trade relations with African countries is one of the areas of Ukraine's economic policy.The article focuses on this trade opportunity for Ukraine and shows economic development indicators of Ukraine and the Democratic Republic of Congo. It details key corporate taxes of the D.R. of Congo. The article compares main corporation taxes paid by Ukrainian and Congolese enterprises and highlights distinctive and common elements of the two tax systems. The import duties of both countries are also explored in detail. The authors explore key characteristics of the accounting system used in Congo and point out that the main catalyst for the development of the accounting system in Congo as per the international accounting standards was the implementation of the OHADA agreement.The accounting systems of Ukraine and Congo have considerable differences. For example, tax system of Congo begins its development after a tax agreement with Belgium, which ecome to force on 18th July 2012. This was one of the catalysts for improvement of business climate in Congo.The Congolese tax system is characterized by a variety of taxes namely: direct income taxes, indirect taxes on expenses and taxes on capital. To stimulate a certain type of business in Congo, the state can assist in two ways: by way of subsidies and low-interest credit rates, or via tax exemptions or shortening of tax payments. The development of tax and accounting system in the Democratic Republic of Congo opens new horizons for economic cooperation with other countries and helps simplify accounting relationships among the countries, reduces the tax burden on enterprises and supports country's economic development.In our view, further research in this area should be focused on detailed analysis of tax system of Congo, interest rates, and various taxes as they are set at a lower level than those in Ukraine. One would also have to assess an impact of potentially lower tax rates in Ukraine.

Keywords: accounting, tax system, income tax, value added tax, income tax, import duty.

Tsurcanu V., Golochalova I.

SOME ASPECTS OF VENTURE ACTIVITY: IMPLEMINTATION AND ACCOUNTING

(on example of Republic of Moldova**)**

Modern trends identified the need to the implementation of innovative techniques to practice industry. The social and economic development of each country or region depends on its. Most companies which are technical applied innovative are referred to Small and Medium Enterprises. Those companies did not have necessary financial resources to implement their innovation projects and is in need of additional funding. Venture business has arisen influenced by the system of subsidy (grants) for scientific-research work. Major stakeholders in the venture business are Venture Company, State, and Venture Investors. To encourage development of this industry it had evolved a special form of funding. It is venture financing or investment. Venture financing (investment) requires particularly mechanism accounting of operations, its related to the venture industry. This new business line has a number of particularities. The key particularity from standpoint of accounting is the demonstration of fair value concept which is based on trend of the modern methodology of accounting and reporting. In present time in the range of countries Eastern Partner including Republic of Moldova measures are being taken to establish and develop venture business. First and foremost is the formation of the institutional platform. The purpose of the authors research in this work has been: disclosed essence of venture financing and effectiveness it's in Republic Moldova; characterized stages of venture capital business and rounds of funding; attained so as it reflects of current thinking on the mechanism accounting of operations those related with the venture industry off in context methodology of International Financial Reporting Standards (IFRS).

Keywords: innovative, venture business, venture financing (investment), government grant, methodology accounting, mechanism accounting.

Shot A.

IMPROVING THE PAYMENTS WITH CREDITORS IN THE FINANCIAL CRISIS

The current state of Ukraine's economy is characterized by economic changes in all sectors of the economy based on market relations, that require companies to view and accounting systems, one of the important elements of which are the payments with creditors. Outstanding obligations to creditors leads to overdue and uncollectible accounts receivable, causing any additional costs associated with the payment of fines and breach of payment discipline. The analysis showed that none of those used in the practice of accounting and tax regulations don't contain the specific term "write-off accounts payable" and for management decision on cancellation of payables necessary that such debt gained the status ofhopelessly. We believe that the write-off of accounts payable - an operation with simultaneous recognition of income and the cancellation of the outstanding accounting reliably recognized amount payable. Both for the tax and accounting important features are payables considered hopeless. The study showed that the signs are bad payable only in the GCC, the P (S) are available.Write-off uncollectible accounts payable for which the limitation period has expired and the recording of income made only after the expiry of the limitation period, that begins to be calculated from the day following the last day of his failure. The study showed that default by the debtor to the creditor is often due to the fact that the agreements are not concluded in writing, they have not clearly defined the date of payment of the debt, which in many cases prevents prosecution of the debtor and the accrual of penalties. In our opinion, the company is advisable Order of the accounting policy to put in the work plan accounts analytical accounts for the accounting of overdue payables by type and timing of emergence, make changes to existing accounting records for settlements with creditors or keep records overdue payables alone in the records freeform information on the amount of bad, overdue debts and for which expired limitation period display and in the notes to the financial statements. This would make effective management decisions both internal and external users of accounting information.

Keywords: accounting uncollectible accounts receivable, financial penalties, the statute of limitation, contingent assets and liabilities.

АННОТАЦИЯ

Раздел 1. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Бочан В.И.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ЭВОЛЮЦИИ ДЕНЕГ, ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ И ЕГО УСТОЙЧИВОСТИ ПО НАУЧНЫМ ТРУДАМ ВЫДАЮЩИХСЯ ИНОСТРАННЫХ И ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ЭКОНОМИСТОВ

Проанализированы суть эволюции денег на соответствующих стадиях денежного обращения и его устойчивости. Рассмотрены идеи ученых по созданию предпосылок для конкурентных денег. Каждое усовершенствование денег направлено на улучшение скорости денежного обращения. Показано значение денежного обращения в эволюции денежных систем. Выяснено по трудам ученых, что денежно-кредитный оборот является не только катализатором производства, но и причиной кризисных явлений в экономике. Сделан вывод в необходимости активной государственной политики в обеспечении устойчивости денежного обращения. Эволюция форм денег происходит в направлении от полноценных к неполноценным, каковы и есть современные деньги. Устойчивость денежного обращения рассматривается как достижение условия устойчивости развития экономики в целом. Устойчивость - это способность экономической системы восстановить предыдущее состояние после некоторых действий, изменений, угроз, которые проявляются в отклонении параметров системы от номинального значения. Однако устойчивость не стоит определять как стабильность, которая означает постоянство, неизменность, находиться в равновесии. К важным мероприятиям обеспечения устойчивости денежного обращения в Украине следует отнести: - упорядочение хозяйственной деятельности предприятий независимо от форм собственности; - обеспечение контроля за выплатами денежных средств и ликвидация всех незаконных форм обналичивания денег в наличные; - проведение взвешенной политики цен и налогов; - резкое сокращение дефицита

государственного бюджета и проведение обоснованной кредитной политики; - сокращение численности управленческого персонала до таких пределов, которые соответствуют состоянию экономики и общественной жизни страны; - создание благоприятного инвестиционного климата; - максимальное искоренение и значительное сокращение масштабов теневой экономики; - рационализация внешнеторговых и внешнеэкономических отношений и др.

Ключевые слова: деньги, устойчивость денежного обращения, конкурентные деньги, ценность денег, денежно-кредитный оборот, риск, государственное регулирование денежного обращения.

Гринченко Р.В.

ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТРУМЕНТАРИЯ АНАЛИЗА ФУРЬЕ К ИССЛЕДОВАНИЮ ЦИКЛИЧЕСКИХ КОЛЕБАНИЙ

Целью данной статьи выступает теоретико-методическое обоснование методических подходов к проведению анализа Фурье при исследования циклических колебаний в экономике с учетом их эволюции в современной научной литературе. Методика исследования. Теоретической и методологической основой исследования являются фундаментальные положения современной экономической науки и научные труды ученых. Результаты исследования. Для исследования циклических колебаний в экономике могут быть применены общенаучные методы исследования: анализ, синтез, индукция, дедукция и аналогия. Методы исторического и логического подходов, метод сравнения. Однако экономическая наука достаточно часто использует методы экономико-математического моделирования как способ упрощенного описания реальных проявлений циклических колебаний. Данные экономические модели позволяют выявить причины, факторы и закономерности в циклических колебаниях в экономике. Для исследования регулярных циклических колебаний в экономике применяется гармонический анализ. В статье проведено практическое применения инструментария анализа Фурье к исследованию циклических колебаний в экономике. При моделировании сезонных и циклических колебаний используется аппроксимация временного ряда рядами Фурье. Основным макроэкономическим индикатором выступила динамика ВВП страны, которая отражает изменения рыночной конъюнктуры и является самым простым показателем для исследования циклических колебаний в экономике. В статье также произведено построение амплитудного и фазового спектров изменения динамики ВВП Украины с целью наглядного отображения имеющихся данных для анализа циклических колебаний в экономике. Научная новизна результатов исследования. Использован комплексный подход к анализу проявлений циклических колебаний в экономике Украины с применением инструментария анализа Фурье, проведением построения амплитудного и фазового спектров ВВП Украины. Полученные результаты направлены на упрощение процедуры исследования проявлений циклических колебаний в любых сферах экономики страны. Практическая ценность результатов исследования. Полученные результаты направлены на решение проблем, связанных с недостатком информации при исследовании циклических колебаний в экономике с целью прогнозирования ее дальнейшего развития. Они могут быть использованы в процессе исследования циклических колебаний как всей экономики, так и отдельных ее сфер, в том числе и агропромышленного бизнеса.

Ключевые слова: циклические колебания, анализ Фурье, гармонический анализ, амплитудный и фазовый спектры.

Михайленко О.Г.

СТАНДАРТИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИЕЙ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

В данной статье рассматриваются международные организации, под эгидой которых были разработаны и постепенно внедряются соответствующие международные стандарты в сфере торговли на принципах устойчивого развития. А именно Международная организация стандартизации (ИСО), Международный Институт Устойчивого развития (IISD), Международная федерация органического сельскохозяйственного движения (IFOAM). Автором отмечено, что правильно разработанные и реализованные стандарты могут способствовать развитию торговли, улучшению качества товаров, повышению производительности труда и эффективности производства, также указывают на характеристики продукта, использование экологически безопасных технологий. Проанализированы проблемы стандартизации и сертификации в международной торговле сельскохозяйственной продукцией, их влияние на развитие обмена сельскохозяйственными товарами в условиях современного состояния рынка. Рассматриваются также вопросы важности добровольных стандартов, их эквивалентности и гармонизации. Сведены автором в сравнительную таблицу данные по добровольным стандартам, систематизированы по нескольким направлениям, - по стадиям производственного цикла и способами оценки устойчивости; по направлениям устойчивого развития; по сфере охвата в международной торговле - позволяют, в частности, сделать убедительный вывод о том, что органическая продукция наиболее соответствует требованиям Концепции устойчивого развития ООН. А именно развитие органического производства является весьма актуальным на сегодня по ряду явных экологических, экономических и социальных преимуществ, присущих этой сфере деятельности. Проведенный автором анализ степени регулирования торговли продукцией сельского хозяйства разных типов производства показывает, что на рынке традиционных и трансгенных продуктов инструменты регулирования находятся на стадии развития, поэтому отсутствует достаточное количество стандартов, сертификаций и общепринятых маркировок, а также международных организаций, которые занимались бы разработкой нужной документации. А сертификация помогает завоевать доверие потребителя к органической системе хозяйствования и ее продукции, подчеркивает отличительные особенности органического сельского хозяйства, облегчая его доступ на мировой рынок. Данное исследование проблем стандартизации дает основание утверждать, что система стандартов - важнейший фактор регулирования и координации международного рынка сельскохозяйственной продукции, причем как для экономики, так и для развития современного общества в целом.

Ключевые слова: сельскохозяйственная продукция, добровольные стандарты, устойчивое развитие, международная торговля, органическая продукция.

Смесова В.Л.

ТРАКТОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ ВО ВЗГЛЯДАХ ЭКОНОМИСТОВ КОНЦА XVIII – НАЧАЛА XIX В.

В научной статье выдвигается идея, согласно которой на современном этапе развития экономической теории представления относительно реализации экономических интересов агентов трансформировались, поскольку указанный процесс коррелирует с совокупностью гетерогенных факторов социального, политического, экономического, культурного характера и т. д. Воспроизводство экономических интересов определяет результаты и тенденции социально-экономического развития, интенсивность трансформационных преобразований в мировом хозяйстве. С другой стороны, развитие общества требует эволюционных трансформаций в моделях поведения экономических агентов по воспроизводству экономических интересов. Соответственно подчеркнуто, что важным и актуальным является изучение основных этапов развития теории экономических интересов на каждом периоде развития хозяйства, трансформации взглядов экономистов в зависимости от имеющихся социально-экономических условий. Статья посвящена исследованию взглядов экономистов конца XVIII - первой половины XIX в. относительно теоретико-методологических основ экономических интересов. Обоснованы сильные и слабые стороны теоретических взглядов представителей классической школы политической экономии, сторонников утилитаристской теории, социально-экономической гармонии интересов. Охарактеризована позиция ученых-экономистов относительно места и роли личных и общественных интересов, их взаимосвязи, первенства в деятельности экономических агентов. Раскрыта роль государства в процессе воспроизводства экономических интересов. Предложены основные характеристики экономических интересов в хозяйстве первой половины XIX в. в зависимости от специфики формирования и реализации, субъектов и объектов, характера, цели, мотивов, стимулов, степени и результатов реализации, структуры, проявления и конфликтов.Сделан вывод, что в процессе интенсивного развития хозяйства конца XVIII - первой половины XIX в. на авансцену выходит «homo economicus», воспроизводство экономических интересов которого происходит на основе частного присвоения. Вектор экономических интересов перемещается из сферы сельского хозяйства к промышленности. Основными же механизмами регулирования экономических интересов являются конкуренция за собственность, законодательные и этические нормы и ценности, обычаи и традиции.

Ключевые слова: выгода, воспроизводство экономических интересов, экономическая мысль, экономический интерес, интерес, классическая школа политической экономии, конфликты интересов, личные интересы, общие интересы

Федорук Т.В.

МОДУЛЬ ИДЕНТИФИКАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В СИСТЕМЕ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА РАЗВИТИЕ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ

В условиях нестабильности мировой экономической среды особенно остро выделяются проблемы своевременного реагирования на его изменения и принятия адекватных экономически эффективных решений. Одним из объективно существующих факторов экономической нестабильности является инфляция, однако ее роль в развитии кризисных явлений в экономике недостаточно развита. Построив систему оценки влияния инфляционных процессов на кризисные явления, можно обеспечить повышение эффективности принятых управленческих решений в области подавления или недопущения кризисов. Основной целью исследования является определение места модуля идентификации экономической ситуации в системе оценки, а также определение основных составляющих такого модуля. Поскольку система в целом строится на принципах превентивного управления, очевидна необходимость первоначальной оценки уже сложившейся ситуации в экономике, с целью обоснования дальнейших шагов исследования. Иными словами, на первых этапах производится диагностика состояния экономической системы. Под диагностикой понимают систему ретроспективного, оперативного и перспективного целевого анализа, направленного на определение признаков кризисного состояния системы. Таким образом, модуль идентификации имеет целью установить некую нулевую отметку для дальнейшего анализа экономической ситуации. Поскольку определено, что экономическое состояние может быть определено большим количеством факторов различной природы, необходимо решить задачу редукции факторного пространства. Наиболее уместным является использование методов таксономического анализа. Основным понятием, которым оперируют эти методы, является таксономическое расстояние – расстояние между точками-признаками в многомерном пространстве. Так, методы выбора репрезентантов групп на основании расстояний хорошо зарекомендовали себя именно в решении задачи редукции факторного пространства. После того, как количество факторов становится управляемым, приемлемо использовать методы кластерного анализа. Можно сделать вывод, что модуль идентификации экономической ситуации является одним из наиболее важных этапов процессов превентивного управления. Данные, получаемые на этом этапе, являются основой дальнейшего анализа.

Ключевые слова: кризис, инфляционный процесс, диагностика, превентивное управление, блок-схема, кластерный анализ.

Раздел 2. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Ганжа Б.А.

КОНЦЕПТУАЛИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ДЕТЕНИЗАЦИИ НЕФОРМАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В ходе написания статьи сформулированы основные направления детенизации неформального сектора экономики Украины (НСЭ). Разработан механизм государственного регулирования детенизации НСЭ, содержащий такие блоки как нормативно-правовой, экономико-организационный, социальный и информационно-алалитичний. Показана необходимость исследования вопросов, связанных с особенностями внедрения в отечественную практику Концепции государственного регулирования детенизации НСЭ (Концепции) с целью уменьшения масштабов НСЭ, создание условий для активизации инвестиционной, инновационной, предпринимательской деятельности. Определены этапы реализации Концепции детенизации НПЭ как четко очерченная последовательность действий по ее разработке, которая предусматривает: определение целей и задач, оценку предпосылок и последствий детинизции НСЭ; создание благоприятных правовых и организационно-экономических условий для детенизации НСЭ; предоставление субъектам НСЭ информации о потерях от неформальной деятельности и преимуществ от участия в ФСЕ; формирование мероприятий по финансовому и экономического содействия детенизации НСЭ на переходном этапе; мониторинг тенденций и масштабов НСЭ, показателей социально-экономического развития страны. Обосновано, что реализация мероприятий, предусмотренных Концепцией, позволит получить положительные результаты, которые будут заключаться в следующем: при переходе с НСЭ к ФСЕ с постепенным изменением неформальных институтов в части восстановления доверия населения к органам власти и управления, в финансово-кредитной системы состоится преобразования части сбережений населения в инвестиционный ресурс, что в конечном счете будет способствовать переориентации зависимости экономики Украины от внешних инвестиционных источников на внутренний рынок инвестиций; за счет оживления инвестиционной, инновационной политики, активизации предпринимательства в ФСЕ, будет иметь место тенденция к снижению такой негативный фактор роста как использование в НСЭ на низкоквалификаваних, низкооплачиваемых работах с высоким содержанием ручного труда высокоинтеллектуальных, высококвалифицированных работников; произойдет постепенное увеличение доходов бюджетов различных уровней, фондов государственного социального страхования; за счет детенизации НСЭ и стимулирования деятельности в ФСЕ в сельском хозяйстве состоится улучшение качества потребляемых населением продуктов питания повлияет на качество и продолжительность жизни; улучшение окружающей среды за счет того, что с уменьшением объемов НСЭ будет прослеживаться тенденция к уменьшению субъектов хозяйствования, которые не подлежат контролю с точки зрения соблюдения требований экологического законодательства в отношении добычи природных ресурсов, выбросов в окружающую среду токсичных отходов и т.д.; уменьшение социальной напряженности в обществе. В связи с тем, что определенная часть населения занята в НПЭ по причине отсутствия работы в формальном секторе экономики, активизация деятельности ФСЕ будет способствовать уменьшению дифференциации в доходах в обществе из-за возможности их получения в ФСЕ. Систематизированы перечень объектов, принципов государственного регулирования детенизации неформального сектора экономики. Исследован вопрос эффективности последствий детенизации в контексте реализации нормативно-правового, экономико-организационного, социального, информационно-аналитического блоков механизма государственного регулирования детенизации НПЭ.

Ключевые слова: легализация, государственное регулирование, неформальный сектор экономики, формальный сектор экономики, концепция легализации.

Махонина И. Н.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЯ И ВАЖНОСТЬ ИНСТИТУТА ЭМФИТЕВЗИСА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ

В современных условиях земельного моратория институт эмфитевзиса в экономически отношениях Украины приобретает всё большую значимость. Владельцы земельных участков видят в нём альтернативный инструмент аренды земельных участков, который даёт больше свободы и перспектив по регулированию земельных правоотношений. Отсутствие аналитики и разъяснений компетентных органов, нехватка нормативной базы не позволяет желающим землевладельцам в полной мере воспользоваться данным правом. Одним из важнейших вопросов до сих пор остаётся уточнение определения общего понятия эмфитевзиса.

Обоснование содержания термина «эмфитевзис» облегчит его исследования в современных условиях формирования земельных отношений и позволит определить характерные для него признаки и направления по совершенствованию в сельском хозяйстве Украины. Вышесказанное доказывает, что ряд важных невыясненных теоретических вопросов вызывает необходимость и актуальность исследования эмфитевзиса, целесообразность его детализации и уточнения спорных вопросов данной проблемы. Существует необходимость проведения комплексного исследования принципиально важных проблем теоретического характера, анализ которых будет способствовать решению противоречий в практике земельных отношений, касающихся права пользования чужим земельным участком для сельскохозяйственных нужд. Исследовав проблематику, статьи нами было сформулировано и отмечено важность закрепления в законодательстве Украины полного логического определения эмфитевзиса. Эмфитевзис – это долгосрочное или срочное (не более 50 лет для земель государственной и коммунальной

собственности), оплачиваемое право пользования чужим земельным участком для сельскохозяйственных нужд с целью получения экономической выгоды и доходов от неё (для осуществления предпринимательской или иной деятельности) с обязательным эффективным использованием природных свойств земель в соответствии с целевым назначением, что регулируется законодательно и возникает на основании договора эмфитевзиса между собственником земельного участка и лицом, изъявившим желание пользоваться этим земельным участком для таких потребностей; может отчуждаться, передаваться в порядке наследования (по решению суда или по завещанию), в залог и может вноситься в уставный фонд другого предприятия (за исключением земель государственной и коммунальной собственности). Решённое научное задание, которое заключалось в выяснении понятия эмфитевзиса, позволит без колебаний землевладельцам воспользоваться данным институтом, сохранить право собственности на свою землю и при передаче права пользования земельным участком другому лицу получить за это деньги. Результаты анализа свидетельствуют о важности нововведений для практического применения при дальнейшем исследовании и внедрении основных идей и концепций права пользования чужим земельным участком для сельскохозяйственных нужд.

Ключевые слова: эмфитевзис, имущественое право, наследственное долгосрочное пользование, договор эмфитевзиса, земли сельскохозяйственного назначения, земельные правоотношения.

Святогор В.В.

АНАЛИЗ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ИННОВАЦИОННОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье сосредоточено внимание на том, что для реализации задач модернизации национальной экономики и государства в целом, важное значение имеет анализ научно-технического потенциала Украины. От него во многом зависит и научно-производственный потенциал ее национальных фирм и предприятий, их способность обеспечивать высокий уровень и темпы НТП, их "выживания" в условиях конкурентной борьбы. Поэтому большое внимание сосредоточено на динамике и распределении организаций, выполняющих научные и научно-технические работы, по секторам деятельности, где их анализ свидетельствует об институциональных трансформациях в экономике, снижении заинтересованности представителей бизнес-среды для выполнения научно-исследовательской деятельности. Основное внимание автор обратил на исследования удельного веса расходов на выполнение научных и научно-технических работ, удельного веса расходов государственного бюджета на науку, удельного веса объема выполненных научных и научно-технических работ в ВВП, где за последние годы прослеживается снижение внимания со стороны государства к научным и научно-техническим работам. Отмечено, что ведущие мировые государства, осознавая тенденции глобализации, активно развивают национальные внешнеэкономические комплексы на высокотехнологичной основе, уделяют особое внимание продвижению наукоемкого экспорта, а также охране и защите интеллектуальной собственности как системообразующего элемента инновационной экономики. Это происходило на фоне глобального роста спроса на права интеллектуальной собственности. Кроме того, в статье подчеркнута важность анализа научно-технического потенциала для экономики Украины, который должен обеспечить рост результативности научных исследований и разработок, эффективное использование бюджетных средств, расширение возможностей привлечения в научную сферу внебюджетных источников финансирования.

Ключевые слова: наука, потенциал, инновации, научно-технический потенциал, научно-техническая деятельность, научно-техническое развитие, инновационная деятельность.

Слободянюк Н.О.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

Актуальность статьи определяется низкой конкурентоспособностью агропромышленного комплекса, что требует переосмысления стратегических направлений осуществления государственной аграрной политики, формирования новой методологии ведения хозяйства на аграрных предприятиях на основе стабильного роста части наукоемкого сектора производства. Переход на инновационный путь предусматривает не только модернизацию технологий производства аграрной продукции, но и изменение отраслевой структуры, форм организации производства и методов управления. Целью статьи является определение макроэкономического значения инвестирования в агропромышленный комплекс и обоснование на этой основе стратегических приоритетов инвестиционно-инновационной политики его развития. Основной научный результат статьи заключается в установлении системного эффекта от инвестирования в агропромышленный комплекс за счет диффузии инвестиций вследствие межотраслевого характера образования. Выделены три стратегических приоритета инвестиционно-инновационной политики государства в агропромышленном комплексе. По объектам инвестирования акцент сделан на инновационные технологии ресурсосберегающего, экологобезопасного характера, которые будут позволять производить экологически чистую сельскохозяйственную продукцию, конкурентоспособную на зарубежных рынках в соответствии со стандартами ЕС. По источникам финансирования инвестиций приоритет отдан выделению бюджетных средств на конкурсной основе через тендеры, предоставлению налоговых инвестиционных кредитов, формированию гарантийных механизмов со стороны центральных и региональных органов власти по банковским кредитам; созданию агропромышленно-финансовых групп и централизованных специализированных фондов при участии государства и частных структур; привлечению иностранного капитала. В части научно-инфраструктурного обеспечения важное значение имеет увеличение объемов финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ за счет разных источников, создание научно-технических альянсов, кластерных структур, агропромышленных научных парков, формирование механизмов трансфера инновационных технологий.

Ключевые слова: стратегические приоритеты, агропромышленный комплекс, политика, инвестиционно-инновационная.

Стахов И.М., Стасюк О.М.

БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТ В СПОРТИВНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ

Практически не анализируется роль спорта в социально-экономической системе отдельно взятой страны или его значение в мировой экономике. Однако без такого анализа невозможно оценить дальнейшие перспективы функционирования и развития индустрии спорта как в нашей стране, так и в мире в целом.

Следует отметить, что сегодня в Украине сложилась уникальная, а именно негативная социально-экономическая ситуация, которая существенно влияет на неэффективное функционирование и развитие спортивно-оздоровительной сферы. Однако это пока еще не нашло адекватного отражения в научных исследованиях, особенно отечественных. Независимо от специфики социально-экономической среды в развитых странах существуют общие закономерности, которые действуют в социально-экономических системах рыночного типа и существенно влияют на функционирование и развитие индустрии спорта. При этом спортивно-оздоровительная сфера в таких системах рассматривается как часть экономики. Необходимо заметить, что под широко известными брендами предлагаются спортивно-оздоровительные услуги, имеющие наиболее высокое качество и оптимально удовлетворяют потребности потребителей. Единичные исключения лишь подтверждают это правило. Можно с уверенностью говорить о том, что бренд является воплощением позитивной репутации спортивно-оздоровительной организации. Итак, можно сделать вывод, что репутация спортивно-оздоровительной организации является частью ее нематериальных активов. В статье определены основные аспекты брендов в сфере спорта и здравоохранения, а также основные причины, препятствующие появлению в Украине международных брендов. Сделан вывод о том, что украинские фитнес-клубы имеют перспективы стать брендами и обеспечить качественные спортивные и оздоровительные услуги, но есть ряд негативных факторов, которые препятствуют их развитию на потребительском рынке, что четко выделено в исследовании. В некоторых продуктах конкурентоспособная экономика способна оставаться на вершине долгого совершенства. Мы должны дать им некоторую персонализированную ценность, чтобы назначить их различными ассоциациями и изображениями, они приписывают значение многоцелевых, чтобы услуги хорошо продавались и стали эффективными обязательствами, что выражается в лояльности покупателей к определенному бренду. Спорт сегодня - это не

только здоровый образ жизни, но и огромные инвестиции, сложный маркетинг и сотни тысяч людей, занимающихся спортом. Но для эффективной работы в этой сфере необходимо грамотное управление предприятиями. Мы убеждены, что именно высокая деловая репутация фирмы может оказаться наименее затратным фактором повышения ее конкурентоспособности, а также развития рынка спортивно-оздоровительных услуг на территории Украины. То есть продвижение спортивно-оздоровительных услуг на рынок может и должно опираться на развитие репутационой составляющей ресурсного потенциала спортивно-оздоровительной организации (бренд, имидж, деловая репутация, общественное признание, подлинность услуг, доверие делового сообщества). Кроме того, для укрепления позиций бренда целесообразным является использование стратегии слияния предприятий, организаций родственных отраслей например, на основе кластерного подхода является весьма актуальным на данный нелегкий и нестабильное время для экономики Украины.

Ключевые слова: бренд-менеджмент, спортивно-оздоровительные услуги, фитнес клубы, спортивный менеджмент, бренд, качество услуг.

Тинская И.И.

ДЕКОМПОЗИЦИЯ МАСШТАБОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОСТАВЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: ОТРАСЛЕВОЙ СРЕЗ

Статья посвящена освещению актуальной тематики, касающейся реформирования структурно-институциональной компоненты национальной экономики, которая рассматривается в контексте флуктуационных процессов вокруг государственного предпринимательства. Как прерогатива научного исследования позиционировалось отслеживание траектории смещения отраслевого присутствия государства как субъекта экономической деятельности и возможных последствий для благосостояния общества. Кроме того, была выдвинута гипотеза о том, что количество государственных предприятий (или их удельный вес в составе экономики), по сравнению с влиянием других факторов, не является определяющим фактором, формирующим масштабы государственного предпринимательства. Государственный сектор является функциональным проявлением государственного предпринимательства, а потому в статье широко представлены абсолютные и относительные характеристики его количественного представления в ЕГРПОУ, включая унитарные и корпоративные субсоставляющие. Особое внимание сосредоточено на анализе параметров, которые Министерство экономического развития и торговли использует при оценке масштабов государственного сектора в составе экономики. Такой подход позволил определить недостатки официальной методики, а именно: влияние каждого из параметров на конечную результирующую считается равноценным, что не было подтверждено декомпозиционным анализом. Для получения подтверждения достоверности вышеупомянутой гипотезы были проведены математические расчеты с использованием программы Mathcad14, включающие: интегральные оценки 4 параметров, которые имеют удельный вес в государственном секторе за 2005-2015 гг. в отраслевом срезе; просчитанные коэффициенты детерминации, которые характеризируют степень зависимости факторов масштабирования государственного предпринимательства между собой. На их основе скорректировано формулу вычислений удельного веса государственного сектора в составе экономики, которой пользуется Министерство экономического развития и торговли, и найдено его новое значение, но усредненные за последние десять лет для целостности ситуации. Полученные результаты позволили выделить отрасли-константы, где удельный вес государственного сектора за 2005-2015 гг. оставался на уровне не менее 5,36%, а также установить, что количество государственных предприятий (их удельный вес) не является определяющим фактором масштабирования государственного предпринимательства. Предложено к рассмотрению совокупность предложений рекомендательного характера, которые, как предполагается, будут способствовать реанимации государственного предпринимательства как системного инструмента государства по управлению экономикой, а также намечены перспективы дальнейших исследований.

Ключевые слова: государственное предпринимательство, удельный вес государственного сектора, структурная перестройка, отрасли экономики.

Черленяк И.И., Курей О.А.

СТРУКТУРНЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ И ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА В ПРИЗМЕ ВЫЗОВОВ ЗСТ УКРАИНА-ЕС

В статье осуществлен анализ результатов и возможностей формирования эффективной промышленной политики в Украине под влиянием общемировых тенденций структурных преобразований в постиндустриальном обществе. Актуальность выбранной темы обосновывается тем, что экономическая политика Украины в условиях ассоциации с ЕС набирает обязательственных институциональных форм, которые могут и положительно, и отрицательно повлиять на процесс преодоления украинской экономикой трансформационного кризиса. В этой связи важное значение приобретает анализ направлений, форм и практик влияния зоны свободной торговли на отраслевую структурную реконструкцию системы хозяйствования. Авторами очерчены основные требования к формированию эффективной экономической политики и вызовы для украинского бизнеса и украинской экономики, связанные с существованием соревнования-партнерства в рамках ЗСТ Украина-ЕС, а именно: необходимость конкурировать с высокооснащенными новейшими техническими и технологическими средствами, финансово состоятельными фирмами и корпорациями стран ЕС; существование асимметрии рыночной информации и рыночных стимулов; неравнозначность факторов роста компонент добавленной стоимости в результате различий в качестве финансового, инфрастуктурного, социального и гуманитарного капиталов и бизнес-систем развитых капиталистических стран и Украины. На основании оценки тенденций движения основных макроэкономических показателей и позиций в рейтингах стран-лидеров ЕС и стран догоняющей модернизации, а также факторных компонент рейтингов стран по Индексу глобальной конкурентоспособности определены приоритетные направления формирования промышленной политики на основе изменения существующего технологического уклада, ограничений высококонкурентной среды и структурных трансформаций постэкономического общества. Установлено, что при разработке установок промышленной политики необходимо в триаде общество-бизнес-правительство осознать, что эффективная конкуренция должна реализовываться как динамическая конкуренция, а эффективная структурная и промышленная политика может функционировать только в конкурентоспособной деловой среде без коррупции, сговора политиков и олигархов и без рейдерства при «умной», по форме - либеральной, но по содержанию - протекционистской, технологической оболочке. Нужно создание новых производств высшего технологического уклада, для чего необходимо обеспечить условия перелива капиталов из отрасли металлургии в области высших технологических укладов вопреки «личной частной наживе» олигархов, создавать инновационно-ориентированные производства в сегментах каждого из технологических укладов на основе стратегических целей промышленной политики. Причем, выбирая такие цели, чтобы инновационные сегменты, созданные промышленной политикой, дополняли эффект интеграции добавленной стоимости. Деловые и технические новации должны постепенно формировать цепь дополняемости источников добавленной стоимости на фундаменте новых технологических императивов.

Ключевые слова: структурная трансформация, промышленная политика, технологический уклад, зона свободной торговли.

Раздел 3. РЕГИОНАЛЬНЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Гапак Н.М.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СПОСОБНОСТЬ ГРОМАД В УСЛОВИЯХ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ: АСПЕКТ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ

В условиях децентрализации власти важным является вопрос не просто о формировании громад, а о формировании именно экономически способных громад. Большую роль при этом имеет деловая активность, которая осуществляется на территории громады. Статья посвящена анализу деловой активности громад, которые объективно отнесены к разным кластерам и, на основании этого, к разным группам. Проведено сравнительно-количественную оценку 19 показателей деловой активности в разрезе громад, определено их основные социально-экономические

характеристики. При этом, в 1-й кластер попала только 1 громада (с наиболее высокой деловой активностью), во 2-й кластер – также только 1 громада (с деловой активностью выше средней), в 3-й кластер – 2 громады (со средней деловой активностью), в 4-й – 19 громад (с деловой активностью ниже средней), в 5-й – 28 громад (с наименьшей деловой активностью). Исследование показало, что только 4 громады Закарпатской области имеют высокий и средний уровень деловой активности, что составляет только 8%. Остальные же 92% (47 громад) – это громады с уровнем деловой активности ниже среднего и низким. Учитывая результаты кластирования, а также административно-территориальные характеристики, громады были поделены на 4 группы. При этом, к 1-й группе относятся громады, которые сформировались вокруг 2-х наибольших городов области; ко 2-й группе – громады, которые сформировались вокруг 2-х городов областного подчинения; к 3-й группе – громады, которые сформировались вокруг городов-райцентров или громад 1-2-й групп; к 4-й группе – громады, которые относятся к горным территориям. Как показала практика, соответствующим деловой активности, будет также и уровень экономического развития. В связи с этим важным представляется разработка и формирование для разных групп громад соответствующего инструментария экономической политики, который призван способствовать их социально-экономическому развитию.

Ключевые слова: объединенные территориальные громады, децентрализация, деловая активность, кластер, экономическая способность

Самофатова В. А.

ФУНКЦИОНАЛЬНО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА

В статье определены содержание и уточнены основные этапы процесса разработки функционально-управленческой модели устойчивого развития агропродовольственной сферы (АПС) региона. Отмечена многофункциональность агропродовольственной сферы. Охарактеризована АПС и как сложная часть биосферы, поскольку она взаимодействует и с неживой природой, и с разумом. Показано, что при разработке функционально-управленческой модели устойчивого развития агропродовольственной сферы следует также учитывать природно-ресурсный потенциал и экономико-географическое положение исследуемого региона. Сделан вывод, что методология управления агропродовольственной сферой региона должна базироваться на системном подходе. Сложная многокомпонентная и многоуровневая система агропродовольственной сферы требует определения стратегических приоритетов и ее развития на комплексных началах. Комплексность развития агропродовольственной сферы заключается в соблюдении согласованности, сбалансированности и гармоничности её экономической, социальной и экологической составляющей. Устойчивое развитие агропродовольственной сферы в современных условиях должно опираться на современные инструменты управления, концепции маркетинга, которые позволяют гибко реагировать на внешнюю среду, адаптироваться к ней и создавать условия для эффективного взаимодействия с потребителями и партнёрами. В связи с этим актуализируется необходимость формирования многоуровневой системы управления устойчивым развитием агропродовольственной сферы, которая должна базироваться на рациональном использовании и построении взаимосвязей между разными видами и разными уровнями направлений деятельности, иерархии управления, сферами функциональной ответственности, ресурсами. Показано, что предложенная функционально-управленческая модель позволяет определить и достичь долгосрочного равновесия между основными компонентами устойчивого развития агропродовольственной сферы региона (экономической, экологической и социальной). Сделан вывод о том, что становление и функционирование модели устойчивого развития агропродовольственной региона – это системная проблема и в её решении должны быть задействованы органы государственного управления, научные учереждения, учебные заведения, территориальные громады, субъекты агропродовольственного бизнеса. Отмечено, что региональную политику устойчивого развития следует развивать в направлении сохранения человеческого капитала, инновационного предпринимательства и интенсификации хозяйственных связей.

Ключевые слова: агропродовольственная сфера, функционально-управленческая модель, устойчивое развитие, системный подход, интеграция.

Твердохлиб И.П., Парасюк И.В.

МЕТОДИКА ОПТИМИЗАЦИИ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА

Рассмотрены организационно-методические аспекты проблемы улучшения программно-целевого бюджетирования региональных программ развития. На основании анализа существующих подходов и методик оценки эффективности использования бюджетных средств, выделенных на реализацию государственных целевых программ в Украине, определена необходимость улучшения их распределения между региональными программами. Основным недостатком существующих методик программно-целевого бюджетирования государственных целевых программ в Украине названо отсутствие процедур количественной оценки вероятного влияния выделенных для реализации средств на достижение их целей. Предлагается оптимизировать распределение бюджетных средств между совокупностью региональных программ развития с помощью динамической матрично-интегральной модели, построенной на основе теории оптимального управления автономными многомерными линейными объектами. Критерий оптимизации у предложенной динамической модели - минимизация бюджетных средств реализации множества целевых региональных программ в контексте достижения их целей. В качестве базовых ограничений динамической модели используются суммарный объем бюджетных средств и желательное состояние региона, в которое он переходит после выполнения всех программ. Цели реализации совокупности региональных программ, которые определяют точку развития региона, задаются многомерными векторами, координаты которых определяют желательные значения выбранных социально-экономических показателей оценивания состояния региона в конце интервала управления. Описывается методика обоснования оптимальных управленческих решений по распределению бюджетных средств между региональными программами с применением комплекса экономико-математических моделей реализации динамической матрично-интегральной модели, обеспечивающая наилучшее достижение целей регионального развития. Последовательность выполнения процедур методики в зависимости от ограничений динамической модели отображается с помощью аппарата блок-схем. Обсуждаются результаты апробации процедур методики на реальных данных о реализации проектов Среднесрочной инвестиционной программы Львовской области. Сто один проект этой программы, которые реализовывались на протяжении 2005-2011 гг., были интегрированы в 5 обобщенных инвестиционных региональных программ. С целью идентификации состояния Львовской области были выбраны 18 наиболее релевантных региональному развитию показателей, из которых 12 оценивали экономический аспект развития, а 6 – социальный. Определены усредненные годовые темпы прироста значений выбранных социально-экономических показателей для 2005 г. (коэффициенты диагональной матрицы А модели) и переходные матрицы $\Phi(\tau)$ для годов с 2005 по 2010. Для оценки качества динамической матрично-интегральной модели были сделаны ретроспективные прогнозы вероятных состояний Львовской области на временном интервале 2005-2010 гг. с учетом фактически выделенных объемов средств на реализацию 5-ти обобщенных инвестиционных программ. Сопоставление прогнозных и фактических динамических рядов значений 18-ти выбранных социально-экономических показателей засвидетельствовало целесообразность применения предложенной методики в условиях достаточно стабильной рыночной среды (при отсутствии финансово-экономических кризисов на промежутке управления).

Ключевые слова: экономика Украины, экономическое развитие, программно-целевое управление, государственные целевые программы, регион, оптимизация, функциональный анализ, динамическая модель, программы Львовской области

Раздел 4. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ И ОТРАСЛЕЙ

Алдохина Н.И., Комарист Е.И.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ ДЛЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО МАРКЕТИНГА ПРЕДПРИЯТИЯ

Проанализированы подходы к определению внутреннего маркетинга начиная с периода его зарождения, определены

недостатки формулировок содержания этого понятия. Предложено уточненное определение сути внутреннего маркетинга. Обоснована важность роли внутренних коммуникаций для повышения эффективности внутреннего маркетинга и деятельности предприятия. Среди инструментов внутренних коммуникаций, преимущества которых на многих предприятиях не используются в полной мере, выявлено такое средство, как социальные сети. Это относительно новое явление требует дополнительных, более глубоких исследований: как современные предприятия могут использовать социальные сети для построения эффективных внутренних коммуникаций и, в конечном итоге, для успешного осуществления стратегий внутреннего маркетинга. На основе анализа опыта использования социальных сетей во внутренних коммуникациях предприятий выявлены их преимущества и угрозы. Сделан вывод, что надлежащее использование социальных сетей во внутреннем маркетинге дает предприятиям положительные результаты: увеличение охвата и результативности общения с сотрудниками, мотивации готовности сотрудников к обмену знаниями и совместной работы, формирование у сотрудников положительного и лояльного отношения к работодателю, повышение уровня удержания персонала и создание приверженцев бренда, увлеченных своей работой. Основные проблемы использования социальных сетей связаны с вопросами конфиденциальности информации, деликатности некоторых тем, отвлечением и непродуктивной потерей времени работников. Минимизировать возможные негативные последствия использования социальных сетей и в полной мере ощутить их положительное влияние на внутреннюю коммуникационную атмосферу позволит разработка и соблюдение на предприятии соответствующей стратегии. Обобщены практические рекомендации по созданию и поддержке социальных сетей на предприятиях, благодаря которым можно получить длительный эффект в виде заинтересованности, мотивированности и удовлетворенности работников, а также лучших отношений между предприятием и сотрудниками, что приводит к повышению эффективности внутренних коммуникаций, внутреннего маркетинга, и, в конечном счете, деятельности предприятия в целом.

Ключевые слова: внутренний маркетинг, внутренние коммуникации, социальные сети, персонал, управление персоналом.

Ведерников М.Д., Базалийская Н. П.

ОЦЕНКА ТРУДОВОГО ПОВЕДЕНИЯ РАБОТНИКОВ КАК ОСНОВА МОНИТОРИНГА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье определена необходимость и целесообразность проведения оценки трудового поведения работника. Оценка трудового поведения выступает непременным инструментом мониторинга системы управления персоналом и одновременно важным элементом эффективной системы управления персоналом. Проблематика оценки трудового поведения работника как основы мониторинга системы управления персоналом на машиностроительном предприятии является актуальной и практически важной, однако недостаточно разработанной для дальнейшего применения на предприятии. Определены сущностные подходы к мониторингу системы управления персоналом машиностроительного предприятия на основе оценки трудового поведения. Представлены существующие проблемы оценки трудового поведения персонала на предприятии. Определены особенности применения метода экспертных оценок для определения показателей оценки трудового поведения. Предложена разработка методических рекомендаций по экспертной оценки показателей трудового поведения работника на машиностроительном предприятии. Представлены преимущества применения методов экспертных оценок при исследовании показателей трудового поведения работника.Осуществлено ранжирование экспертных оценок показателей трудового поведения работника. Предложено применение метода статистических уравнений зависимостей для построения интегрального показателя оценки трудового поведения персонала на машиностроительном предприятии.

Ключевые слова: трудовое поведение, оценки трудового поведения, мониторинг трудового поведения, управление персоналом, экспертная оценка, характеристики трудового поведения, метод статистических уравнений зависимостей

Величко В.А.

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ РЕЙДЕРСТВУ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ И ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Целью исследования является систематизация существующих теоретико-методических положений к определению информационно-аналитического обеспечения противодействия рейдерству на предприятиях топливно-энергетического комплекса. Для достижения поставленной цели решаются следующие задачи: обобщены теоретико-методические положения к определению информационно-аналитического обеспечения противодействия рейдерству на предприятиях ТЭК; предложено авторское определение информационно-аналитического обеспечения противодействия рейдерству на предприятиях топливно-энергетического комплекса. Выявлены проблемные аспекты и особенности функционирования предприятий топливно-энергетического комплекса, которые характерызуются созданием нормативно-правовой базы и экономических механизмов для формирования информационно-аналитического обеспечения; обеспечением информационной политики для характеристики новых источников энергии, энергосберегающих технологий, модернизации электростанций и электросетей; использованием современных технологий на угледобывающих, нефтегазовых предприятиях; формированием информации по модернизации систем транспортировки газа, нефти; обеспечением топливно-энергетического баланса между государством и предприятиями ТЭК и другими группами заинтересованных лиц. В результате исследования систематизированы теоретико-методические положения по определению информационно-аналитического обеспечения противодействия рейдерству (ИАОПР). Предложено авторское определение ИАОПР на предприятиях топливно-энергетического комплекса, которое рассматривается как система взаимосвязанных действий, направленных на предупреждение и противодействие рейдерским атакам, учитывая особенности функционирования субъектов хозяйствования, уровень взаимодействия между различными группами заинтересованных лиц, влияние внешней и внутренней среды, технологические и "силовые" направления, и позволяет осуществить оценку "рейдерской привлекательности" для принятия управленческих решений. Опеределены перспективные направления представленого исследования: - Формирование концепции "рейдерской привлекательности" предприятий топливно-энергетического комплекса; - Разработка механизма интегральной оценки "рейдерской привлекательности" на основе сформированного информационно-аналитического обеспечения; - Формирование алгоритма информационно-аналитического обеспечения "рейдерской привлекательности" предприятий топливно-энергетического комплекса; - Разработка мер противодействия рейдерским захватом на предприятиях топливно-энергетического комплекса, основанные на соответствующем информационно-аналитическом обеспечении и результатах интегральной оценки "рейдерской привлекательности"; - Совершенствование нормативно-правового обеспечения по противодействию рейдерским захватам на предприятиях топливно-энергетического комплекса;- Систематизация международного опыта противодействия рейдерским атакам и создание возможностей его имплементации на отечественных предприятиях топливно-энергетического комплекса.

Ключевые слова: предприятия топливно-энергетического комплекса, рейдерство, противодействие рейдерству, информационно-аналитическое обеспечение противодействия рейдерству на предприятиях топливно-энергетического комплекса.

Гоголь Т.В.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ БРЕНДОВ СУБЪЕКТОВ АГРАРНОГО БИЗНЕСА

Проблема. В Украине есть перспективы развития агропромышленной сферы и превращение ее в высокоэффективный, экспортоспособный сектор экономики. Поэтому каждый субъект аграрного бизнеса должен разрабатывать рациональные концепции производства и сбыта продукции. Для этого необходимо более ответственно подходить к выпуску качественных, конкурентоспособных товаров и услуг, бороться за лояльность потребителей, создавать новые и расширять существующие звенья рыночной инфраструктуры, в частности служб маркетинга и собственной торговой сети. Целью статьи является исследование деятельности и определение особенностей формирования брендов субъектов аграрного бизнеса.Методы исследования: метод научного анализа теоретических материалов,

статистический анализ и сравнение, дедуктивно-индикативный метод, метод теоретического обобщения.Основные результаты исследования. В статье изложены результаты исследования деятельности субъектов аграрного бизнеса и особенностей формирования их брендов. Подчеркнуто значение развития агропромышленного комплекса для социально-экономического развития страны. Охарактеризованы основные отрасли сельского хозяйства. Приведенные характерные особенности и специфические условия деятельности, в которых оказались субъекты аграрного бизнеса, при которых они должны формировать собственные бренды. Проанализированы внутренний и внешний рынки, условия производства и сбыта агропромышленной продукции. Сформированы основные принципы формирования брендов и подчеркнута их эффективность для улучшения конкурентоспособности предприятий. Приведены основные особенности формирования брендов субъектов аграрного бизнеса.Научная новизна заключается в особенностях методологического анализа и практических проекций на проблемы формирования брендов субъектов аграрного бизнеса. Выводы. Формирование брендов является важной стратегическим условием для функционирования и развития субъектов аграрного бизнеса. Ведь Украина должна улучшать свою конкурентную позицию на мировом рынке аграрной продукции. Для реализации данной стратегии именно бренд предприятия выступает тем нематериальным активом, который позволит увеличить стоимость товара и повысить конкурентоспособность предприятия. Поэтому дальнейшего исследования и углубления требует не только изучение условий деятельности и формирования брендов субъектов аграрного бизнеса, но и проблема бренд-менеджмента, его принципов и механизмов.

Ключевые слова: субъекты аграрного бизнеса, рынок, конкуренция, агропромышленная продукция, сбыт, бренд, принципы формирования бренда.

Головчук А.В.

ОБОСНОВАНИЕ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИНЦИПОВ TQM В УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Актуализирована проблема повышения эффективности инновационной деятельности промышленных предприятий в условиях глобализации. На основе анализа результатов инновационной деятельности промышленных предприятий Украины доказано, что они не обеспечивают существенного роста объемов реализации промышленной продукции. Более того, из года в год уменьшается удельный вес инновационной продукции. При этом количество инновационно-активных предприятий, осуществляющих инновационную деятельность в разных направлениях, в течение последних 10 лет (за исключением 2008-2009 гг.) постоянно возрастает. Это дает основание для выводов о недостаточной эффективности инновационной деятельности отечественных промышленных предприятий, несоответствия ее результатов стратегическим целям. К таким целям сегодня относятся цели выхода предприятий на новые рынки. Их реализация требует особого внимания к вопросам качества – по тем его позициям, которые в наибольшей степени влияют на потребительскую ценность продукции, тем самым обеспечивая ее конкурентоспособность. Подчеркнуто, что результаты инновационной деятельности должны расширять возможности предприятий создавать новые потребительские ценности. Это позволит им не конкурировать с известными фирмами на существующих рынках, а создавать новые рыночные сегменты. Сделано предположение, что этого можно достичь, объединяя принципы и подходы инновационного менеджмента и концепции общего управления качеством (TQM). Выделены принципы TQM, позволяющие улучшить организацию инновационной деятельности предприятий, вывести ее в режим самоорганизации. Доказано, что для машиностроительных предприятий, выпускающих технически сложную продукцию, важно обеспечить плодотворное организационное взаимодействие. В его основе – взаимовыгодное сотрудничество носителей интеллектуального потенциала, учитывающее их структуру мотиваций и мотивационные предпочтения. Это позволит снизить уровень сопротивления изменениям вследствие оппортунистического поведения носителей ключевых компетенций. В этой связи особое внимание уделено принципу TQM «привлечения к участию». Исходя из особенности инновационной деятельности, доказано, что использование этого принципа в качестве основополагающего элемента мотивационной среды предприятия способствует увеличению восприимчивости последнего к инновациям, улучшает результативность организационного взаимодействия. Аргументировано, что этот принцип должен найти воплощение в организационно-экономическом механизме управления инновационной деятельностью промышленных предприятий.

Ключевые слова: инновационная деятельность, промышленное предприятие, потребительская ценность, концепция TQM, мотивация, привлечение к участию.

Гросул В.А., Иванова Т.П.

ТЕНДЕНЦИИ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСТОРАННОГО ХОЗЯЙСТВА В УКРАИНЕ И ХАРЬКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье проведено исследование современных тенденций развития сферы ресторанного хозяйства Украины и Харьковского региона. Определено, что темп роста розничного товарооборот ресторанного хозяйства по Харьковской области превышает его темпы в целом по Украине. В результате статистического анализа выявлена устойчивая тенденция привлечения инвестиций в индустрию ресторанного бизнеса, что свидетельствует об инвестиционной привлекательности данной отрасли народного хозяйства. К сфере ресторанного бизнеса проявляют определенный интерес крупные украинские и иностранные инвесторы. В 2015 году в ресторанный бизнес Украины было привлечено инвестиций на сумму 427,2 млнгрн. В ходе анализа установлено, что одной из современных тенденций развития ресторанного хозяйства является рост доли сетевых проектов. Определено наличие значительного незадействованного потенциала и перспективных возможностей дальнейшего увеличения объектов ресторанного хозяйства и их розничного товарооборота. С целью повышения инвестиционной привлекательности отрасли ресторанного бизнеса определена важность использования инструментов маркетингового планирования и обоснована необходимость инновационного обновления бизнес-модели предприятий ресторанного хозяйства. Обобщение результатов проведенного анализа позволило определить, что основными перспективами дальнейшего развития отрасли ресторанного хозяйства в Харьковской области являются: смещение акцентов концепций отечественных предприятий ресторанного хозяйства на национальную кухню, расширение сети предприятий ресторанного хозяйства в составе предприятий торговли, повышение лояльности потребителей, внедрение эффективных маркетинговых коммуникаций, информационное обновление действующих бизнес-моделей предприятий ресторанного хозяйства, расширение спектра дополнительных услуг, повышение уровня информатизации бизнес-процессов. Аргументировано, что обеспечение устойчивого развития сферы ресторанного хозяйства Харьковской области и Украины в целом возможно на основе инновационного обновления действующих бизнес-моделей и разработки новых форматов бизнес-моделей предприятий данной сферы.

Ключевые слова: предприятие ресторанного хозяйства, ресторанный бизнес, тенденции развития, динамика розничного товарооборота, инвестиции, бизнес-модель, инновации.

Кампо Г.М., Дочинец Н.М., Гаврилец О.В.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Эффективное управление финансовой устойчивостью предприятия позволяет предприятию лучше адаптироваться к условиям внешней среды и контролировать зависимость от внешних источников финансирования. Целью данной статьи является оценка финансовой устойчивости предприятий Украины и поиск путей ее повышения. Рассмотрев различные подходы отечественных и зарубежных ученых к трактовке понятия финансовой устойчивости, можно сделать выводы, что общим в приведенных мнениях ученых является то, что финансовая устойчивость - это прежде всего платежеспособность предприятия, обеспеченность запасов собственными источниками их формирования, обоснованное соотношение собственных и привлеченных средств предприятия. Также многие авторы указывают на то, что финансовая устойчивость предприятия характеризуется его способностью сохранять финансовое равновесие в долгосрочной перспективе. Нами был проведен экспресс-анализ основных показателей финансовой устойчивости предприятий Украины за 2012-2015 годы, в результате которого было определено, что предприятиям Украины не хватает собственного оборотного капитала для обеспечения их деятельности. Динамика коэффициента автономии свидетельствует об усилении финансовой зависимости субъектов хозяйствования от

кредиторов и преимущественное формирование источников финансирования их деятельности за счет обязательств. Также определена высокая зависимость украинских предприятий от внешних источников финансирования и значительные риски их финансовой устойчивости. Отрицательная динамика значений коэффициента финансовой устойчивости указывает на высокий риск потери платежеспособности предприятий различных видов деятельности. Динамика значений коэффициента финансовой устойчивости предприятий Украины в течение 2012-2015 гг. свидетельствует о неустойчивом финансовом состоянии и высоком уровне зависимости от внешних источников финансирования. Рост значений коэффициента концентрации заемного капитала предприятий Украины указывает на рост зависимости украинских предприятий от внешних источников финансирования и снижение финансовой устойчивости. Отрицательная динамика снижения коэффициента маневренности собственного капитала украинских предприятий указывает на недостаточность собственного капитала для финансирования оборотных активов.

Итак, очевидно, что украинским предприятиям сложно обеспечить достаточный уровень финансовой устойчивости в кризисных условиях хозяйствования. Необходимо принять меры для обеспечения рациональной структуры капитала предприятий, расширения возможностей по наращиванию собственного капитала, в первую очередь за счет капитализации прибыли и привлечения инвестиционных ресурсов.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, стабильность, собственный оборотный капитал предприятий, финансовая зависимость.

Капустник С.К.

ПРОБЛЕМАТИКА ИДЕНТИФИКАЦИИ РИСКОВ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Целью статьи является уточнение понятия «риск стратегического решения» и разработка научно-методических рекомендаций относительно процесса идентификации рисков стратегических решений машиностроительных предприятий. В статье раскрыто сущность понятия «риск стратегического решения» в контексте разработки стратегии развития компании и сформулировано его определение. В результате исследования сформирован ряд задач для целей определения внутреннего и внешнего контекста предприятия, проведен PEST-анализ машиностроительной отрасли Украины. На основе анализа некоторых стандартов риск-менеджмента и научных источников, предложены этапы идентификации рисков стратегических решений. Для реализации этапа позиционирования риск-факторов, автором разработана схема матричного типа, которая позволит повысить результативность последующего анализа и оценки рисков стратегический решений предприятия. Полученные результаты, в перспективе дальнейших научных исследований, планируется использовать при разработке методического подхода к оценке рисков в процессе стратегического управления на предприятиях машиностроительной отрасли Украины.

Ключевые слова: стратегические решения, идентификация рисков, риск стратегического решения, машиностроение, стратегическое управление, риск-менеджмент

Мазур В.С.

ДЕЛОВОЙ ИМИДЖ КОМПАНИИ: ЭТАПЫ И СТРУКТУРНЫЕ КОМПОНЕНТЫ

В статье рассмотрено создание эффективной системы формирования и поддержания положительного имиджа как важного инструмента обеспечения экономической и социальной устойчивости предприятия на внутреннем и внешнем рынках. Рассмотрены основные этапы формирования положительного имиджа и репутации предприятия для достижения устойчивого и длительного успеха в повышении конкурентоспособности и производительности фирмы через систему современного маркетинга, которая характеризуется возникновением и закреплением новых тенденций влияния глобальных факторов первого десятилетия XXI века. Проанализированы совокупность факторов, которые существенно повлияли на эволюцию самого маркетинга, развитие его инструментария и формирование эффективных коммуникаций с корпоративной целевой аудиторией. Сформулированы новые тенденции в развитии маркетинга. Предложено имидж фирмы рассматривать как многокомпонентную символическую оболочку, создаваемую на основе базовых характеристик фирмы: надежности, виртуальные особенности ее продукта, приоритетные символы и ценности. Также предложена модель процесса поддержания имиджа предприятия и роли доминантных его функций; и модель имиджа в виде сбалансированного объёмного четырехугольника: формирование имиджа товара, имиджа цены, имиджа распределения, имиджа продвижения. Проблемы формирования положительного имиджа предприятия освещались рядом ученых. Несмотря на значительный их научный потенциал, ряд вопросов, связанных с новейшими технологиями управления имиджем, этапностью его формирования и поддержки, требуют дальнейшего исследования, совершенствования. Анализ специализированных научных источников показал, что среди ученых нет единого мнения относительно понятия «имиджа». Известные международные исследовательские компании Reputation Institute, Burson Marsteller, Chartered Institute of Public Relations предлагают собственное обобщенное определение имиджа как отношение всех заинтересованных сторон к финансовым и нефинансовым астектам деятельности компании. Научные исследования по имиджу и репутации фирмы в рекламных и маркетинговых технологиях до начала 90-х годов XX века были представлены в основном в зарубежной литературе. Вместе с тем в трудах зарубежных и отечественных ученых не получили основательной научной разработки маркетинговые модели управления имиджем и репутацией фирмы с учетом ценностных ориентаций потребителей, проблемы формирования на их основе оптимальных имиджевых моделей, использование имиджевых бизнес-технологий в качестве маркетинговых инструментов для увеличения объема продаж и получение долгосрочной прибыли. Недостаточно исследованы особенности управления имиджем и репутацией компании на основе моделей социально-этического маркетинга. Насущная необходимость в проведении таких исследований сегодня резко возросла в связи с необходимостью все большего внедрения в современную рыночную экономику цивилизованных, социально ориентированных и этических форм ведения бизнеса.

Ключевые слова: система формирования, экономическая устойчивость, имидж, бренд, этапы, традиции, влияние, репутация, реклама, модель.

Майстро Р.Г., Мирошник М.В., Майстро Д.С.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Инновационное развитие является одной из главных предпосылок эффективной экономики государства, роста занятости и повышения уровня жизни населения Украины. Анализ функционирования малых предприятий в Украине подтверждает значение предпринимательства в экономике. Об этом свидетельствует и показатель занятости населения в малом и среднем бизнесе, и доля продукции в структуре ВВП малыми предприятиями. Инновационное развитие предприятий зависит, в первую очередь, от научно-технической деятельности (8,5% малых предприятий) и образования (всего 1% малых предприятий), что говорит о необходимости стимулирования инновационного развития предпринимательства. Анализ направлений развития малых предприятий в региональных программах говорит о том, что подход к разработке данных документов является формальным. Задачи, определенные в качестве приоритетных для регионов, являются общими и не содержат никакой конкретной информации об инструментах решения проблем развития предпринимательства, ресурсах и сроках реализации. В Украине необходимо реализовать реальные шаги по поддержке и стимулированию инновационного развития малых предприятий, которые заключаются в совершенствовании имеющихся и принятии новых нормативно-правовых актов, улучшение стратегического планирования, создании центров по изучению внутреннего и внешнего рынков, предоставлении консалтинговых и аудиторных услуг. Необходимо внедрять упрощенный порядок регистрации малых предприятий, упрощенный порядок представления финансовой отчетности и ведения бухгалтерского учета; обеспечение государственным заказом; применение льготных таможенных тарифов; льготного режима налогообложения; льготного кредитования; лизинга, ускоренной амортизации, возмещения расходов на инновации, связанных с основной производственной и торговой деятельностью, из суммы облагаемого дохода. На региональном уровне необходимо изыскать возможность максимально сочетать интересы субъектов предпринимательской деятельности с интересами административно-территориальных единиц, использовать региональные особенности, природно-ресурсный потенциал и стимулировать развитие предпринимательства за счет собственных ресурсов региона.

Ключевые слова: малое предпринимательство, малые предприятия, проблемы инновационного развития, государственная

поддержка, региональные программы развития малого предпринимательства.

Мамонов К.А., Пруненко Д.А.

ХАРАКТЕРИСТИКА НАПРАВЛЕНИЙ ФОРМИРОВАНИЯ КАПИТАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Целью исследования является определение направлений формирования капитальных инвестиций для обеспечения эффективности использования интеллектуального капитала на строительных предприятиях. Для достижения поставленной цели решаются следующие задачи: провести анализ состояния и динамики капитальных инвестиций в строительной отрасли; охарактеризовать структуру капитальных инвестиций; определить направления осуществления капитальных инвестиций в интелелектуальний капитал. Доказана важность роста эффективности формирования капитальных инвестиций для развития строительных предприятий в контексте обеспечения реализации путей повышения интеллектуального капитала. Обнаруженные неоднозначные тенденции в сфере использования капитальных инвестиций, что создает условия для снижения уровня эффективности формирования элементов интеллектуального капитала. В частности, динамика объема капитальных инвестиций в строительной отрасли в течение 2013 - 2015 гг. имеет волнообразный характер, где периоды падения, менялись на рост. Определены значительные изменения в структуре капитальных инвестиций в нематериальные активы, что негативно влияет на развитие интеллектуального капитала и требует осуществления антикризисных действий. Охарактеризованы тенденции изменений капитальных инвестиций в строительство, которые определяются волнообразными тенденциями. Определено, что капитальные инвестиции в нематериальные активы, которые характеризуют часть интеллектуального капитала в экономике страны, занимают незначительный удельный вес. Это характеризует тенденции отечественной экономики, которые указывают на отставание от направлений развития развитых экономических систем.Установлено сокращение программного обеспечения и баз данных, что указывает на снижение привлекательности представленной отрасли как в отечественных, так и международных экономических отношениях.Объем инвестиций в нематериальные активы за 2013 - 2015 гг. вырос. Такая динамика соответствует современным тенденциям развития развитых экономик, где возрастает значение нематериальных активов, существующих статистических данных, отражающих направления и особенности формирования и использования интелллектуального капитала. За исследованный период наблюдается увеличение удельного веса капитальных инвестиций в нематериальные активы в общей их структуре в 1,6 раз.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, капитальные инвестиции, нематериальные активы, строительные предприятия, программное обеспечение и базы данных.

Нагорная И.В.

ЭКОНОМИКО-СМЫСЛОВОЕ ИЗМЕРЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что в условиях современного хозяйствования для развития потенциала предприятий особую роль приобретает повышение эффективности системы управления финансовой устойчивостью. Важное место в сфере управления финансовой устойчивостью принадлежит решению задач, связанных с формированием и рациональным использованием информационных ресурсов. Недостаточный уровень информационного обеспечения системы управления приводит к принятию неправильных управленческих решений, неоптимального использования внутренних резервов предприятия, рост риска предпринимательской деятельности, недооценки уровня спроса и предложения на рынке товаров и услуг и др. Следовательно, уровень информированности предприятия и возможность эффективного и быстрого оценивания полученной информации становится одним из критериев оценки стабильности предприятия, важнейшим фактором выживания в борьбе с конкурентами и больше по размерам предприятиями. Целью статьи является обоснование сущности и определения основных составляющих информационного обеспечения управления финансовой устойчивостью предприятий. В статье представлен краткий анализ содержания тождественных экономических понятий для исследуемой категории, а именно «учетно-аналитическое обеспечение», «учетно-аналитическая система», «учетно-информационное обеспечение». Это дало основания для вывода, что для определения содержательных составляющих в исследуемых категориях целесообразно использовать единый термин, «информационное обеспечение». Сформирована система информационного обеспечения управления финансово-имущественным состоянием предприятия, элементами которой является бухгалтерский учет и экономический анализ, которые взаимодействуют между собой через информационные потоки, формируя мощную базу данных для принятия решений и осуществления контроля финансового состояния. Охарактеризованы и сгруппированы факторы, которые вливают на уровень информационного обеспечения. Подано этапы формирования информационной базы, соблюдение которых будет способствовать повышению результативности информации на выходе. Также представлены требования к финансовой информации с учетом требований Международных стандартов бухгалтерского учета. По результатам исследования, определены основные аспекты концепции системы информационного обеспечения управления финансовой устойчивостью и, на основе этого, построена модель движения информационного обеспечения аналитических процедур, которая включает цель, объект, предмет, функции и задачи, а также принципы построения взаимосвязей через информационные потоки как в пределах учетно-аналитического обеспечения, так и на уровне системы управления предприятием.

Ключевые слова. Информационное обеспечение, финансовая устойчивость, учетно-аналитическое обеспечение, управление, анализ, система, предприятие.

Письмак В. А.

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ МЕЖФИРМЕННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В КЛАСТЕРЕ

В современных условиях глобализации рыночной экономики Украина крайне нуждается в повышении конкурентоспособности промышленных предприятий. Успешное функционирование предприятий промышленности и их стабильный экономический рост может быть обеспечено путем создания кластеров с целью объединения усилий в отрасли разработки, производства, выведения на рынок продукции, а особенно при внедрении новейших технологий в производство. Под кластером целесообразно понимать юридически независимые, но связанные в рамках единого экономического пространства предприятия, которые ориентированы на производство единого продукта на условиях кооперации, имеющие выгоду благодаря специфическим активам, родственной территории и экономического пространства. Основной целью формирования кластеров является обеспечение экономического роста и диверсификации за счет повышения конкурентоспособности предприятий, поставщиков, образовательных и научных заведений, которые принимают участие в создании таких объединений. Формирование и развитие кластеров является эффективным механизмом привлечения инвестиций за счет наличия конгломерата предприятий с замкнутым циклом проивзодства. Учитывая наличия многочисленных рисков функционирвоания кластера, можно утверждать, что в условиях кластерного объединения необходимо формирование единой системы управления рисками, которая должна быть заложена в бизнес-план на стадии проектирования. Такая система должна учитывать не только рисковость внешней среды, но и несовершенство методов работы руководителей всех уровней относительно организации корпоративной культуры, систематизации средств и методов управления рисками. В процессе развития кластеры реформируются в межотраслевую экономическую систему и выходят за пределы функционирования одной экономической деятельности в связи с тем, что возникает необходимость привлечения в структуру других хозяйствующих субъектов, которые осуществляют разные виды деятельности для обеспечения устойчивого развития объединения во внешней среде. Поэтому для того, чтобы такая сложная система стала источником стратегических преимуществ для предприятия, необходима удачная концепция управления, которая бы прежде всего имела цель оптимизации и подчинения всех видов потоков. Такой концепцией является логистическая, так как она направлена на получение синергического эффекта за счет объединения самостоятельных объектов для решения экономических задач. Логистика является одной из важнейших компетентностей делового предприятия, которое играет огромную роль в универсальном процессе

формирования конечной потребительской стоимости товаров и услуг.

Ключевые слова: кластер, кластерные формирования, логистические подходы, инновационность, конкурентоспособность, межфирменное взаимодействие.

Строченко Н.И., Медведь В.Ю., Кутах К.Н.
ВНЕДРЕНИЕ МЕХАНИЗМА АУТСОРСИНГА КАК СРЕДСТВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье обоснована целесообразность применения практики аутсорсинга на предприятиях агропромышленного комплекса. Раскрыта и установлена сущность теоретических подходов к определению понятия "аутсорсинг". Отмечено, что важнейшим отличием аутсорсинга от других видов взаимодействия между субъектами предпринимательской деятельности (кооперация, управление мощностями) является его стратегический характер. Установлено значение и роль аутсорсинга в деятельности сельскохозяйственных предприятий как эффективного инструмента повышения конкурентоспособности, увеличения рентабельности и снижения себестоимости. Установлено, что наиболее популярными и эффективными видами аутсорсинга для сельскохозяйственных предприятий являются: аутсорсинг функций управления; аутсоринг сферы управления; аутсорсинг управления мощностями предприятия; аутсорсинг бизнес-процессов; аутсорсинг информационных технологий; логистический аутсорсинг; производственный аутсорсинг; агропромышленный аутсоринг; аутсорсинг трудовых ресурсов (персонала); аутсорсинг маркетинга и т.д. Определены основные преимущества и недостатки использования аутсорсинга в деятельности аграрных предприятий. Обоснована модель организации аутсорсинга на сельскохозяйственном предприятии. Установлено, что сотрудничество между организациями АПК и аутсорсинговыми компаниями в условиях реализации единственной производственной программы позволяет не только увеличивать объемы производства товаров и услуг, но и уменьшать размер постоянных расходов на единицу продукции. В связи с этим деятельность каждого из предприятия-аутсорсера является экономически выгодной, а себестоимость производства товаров и услуг снижается. Определено, что к основным показателям эффективности введения аутсорсинга в деятельность предприятия можно отнести: улучшение технологической оснащенности производственного процесса; рост части инновационной продукции; улучшение качества продукции; улучшение деятельности за счет оптимизации организационной структуры, процесса производства.

Ключевые слова: аутсорсинг, эффективность, стратегия, специализация, управление, аутсорсер, предприятие.

Фещур Р.В., Тимощук М.Р., Копытко С.Б.
ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ДОМИНАНТНОМУ ПОКАЗАТЕЛЮ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ

Оценка развития предприятий является сложной и многогранной проблемой. Многогранной – учитывая динамическое взаимодействие предприятий с окружающей, внешней и внутренней средой, сложной – учитывая задачи, которые стоят перед исследователем в процессе разработки концепции и методов оценки, а именно, задача построения системы индикаторов, разработка адекватных методов оценки с учетом особенностей развития предприятий в современных рыночных условиях, построение «прозрачной» шкалы качественной оценки и тому подобное. Разработанные методологические положения относительно принципов формирования системы индикаторов развития и освещенное в литературных источниках видение путей целостного решения обозначенной проблемы создают теоретические предпосылки, однако требуют дальнейшего рассмотрения и обработки в направлении построения адекватных методов оценки, в частности, по ограниченному числу наиболее значимых (доминантных) показателей деловой активности. Сложность проблемы оценки развития предприятий привела к появлению большого количества методических подходов, каждый из которых можно применять при определенных условиях. На основании проведенных исследований нами установлено, что при оценке состояния и динамики развития предприятий необходимо учитывать характер изменения доминантного показателя деловой активности – объема чистого дохода, который непосредственно влияет на выбор метода оценки. Высокая изменчивость рыночной среды может привести к колебаниям объемов чистого дохода предприятий, тем самым – сказаться на адекватности оценок их развития. В зависимости от степени вариации показателя деловой активности в работе выделены следующие виды развития: равномерное, непрерывное, колеблющееся, хаотичное. Отнесение предприятия к определенной группе предопределяет необходимость применения соответствующих методов оценки, к числу наиболее использованых относят методы статистического анализа динамических рядов. И если для предприятий, которым присущ равномерный или непрерывный характер развития оценивание можно осуществить за начальным динамическим рядом, то для предприятий с колеблющимся или хаотичным характером развития задача оценивания существенно усложняется, поскольку возникает необходимость выравнивания динамического ряда (установка длины временного промежутка, на котором данные усредняются, обоснование значений коэффициентов значимости и др.). Приведенные в работе методические подходы частично решают эти задачи, однако требуют дальнейших исследований по мониторингу и корректировке предельных значений среднего коэффициента изменения доминантного показателя деловой активности и подтверждения на массивах эмпирических данных достоверности установленных предельных значений коэффициента вариации, на основании которых определяют характер развития, а соответственно – метод оценки.

Ключевые слова: развитие предприятий, доминантный показатель, виды развития, выравнивание динамического ряда, весовые коэффициенты, оценки состояния и тенденции развития.

Шталь Т.В., Козуб В.А., Бондаренко Л.Н.
ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ОТЕЧЕСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ

Исследован процесс формирования инвестиционной стратегии отечественными предприятиями в контексте их участия в международном бизнесе. Определена сущность инвестиционной стратегии как составляющей общей стратегии предприятия, которая охватывает инвестиционную деятельность субъекта хозяйствования. Рассмотрены особенности формирования инвестиционной стратегии предприятия. Составляющие инвестиционной стратегии представлены выбором формы осуществления инвестиционной деятельности (реальное или финансовое инвестирование) и механизмом их реализации (поиск источников инвестиционных ресурсов). Проанализированы контрактные и инвестиционные формы участия предприятий в международном бизнесе в зависимости от уровня их интернационализации и глубины проникновения на зарубежный рынок. К контрактным формам международного бизнеса отнесены экспортно-импортные операции, контрактные кооперационные соглашения, хозяйственная деятельность за рубежом. Инвестиционные формы международного бизнеса представлены совместным владением (создание совместного предприятия) и полным владением (создание дочернего предприятия). Выделены преимущества и недостатки основных форм международного бизнеса. К категории совместного предпринимательства отнесены такие формы участия предприятия в международном бизнесе, как контрактные кооперационные соглашения, хозяйственная деятельность за рубежом и совместные предприятия. Исследованы возможности реализации определенной формы выхода компании на зарубежные рынки. Выделены особенности трансформации инвестиционной стратегии предприятия. Предложены пути реализации инвестиционной стратегии в контексте участия отечественных предприятий в международном бизнесе, а именно организация трансферта капитала в виде полного или частичного владения и создание совместного предприятия с иностранным партнером путем осуществления вклада в уставный фонд в форме предоставления нематериальных активов.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность; инвестиционная стратегия предприятия; международный бизнес; совместное предприятие; дочернее предприятие.

Раздел 5. ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Бачо Р.Й.
ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ РЕГУЛЯТИВНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ НАЦКОМФИНУСЛУГ НА СОСТОЯНИЕ РЫНКОВ НЕБАНКОВСКИХ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ УКРАИНЫ

В статьи выявлено наличие причинно-следственных связей между показателями состояния рынков небанковских финансовых

услуг и мероприятиями Регулятора на этих рынках. Определено наличие реакции показателей состояния рынков небанковских финансовых услуг на действие Нацкомфинуслуг с учетом разрыва во времени, которое обуславливает наличия лагов в процессе применения мероприятий Регулятора, а также обозначено и формализировано изменяемость показателей состояния финансовых рынков под влиянием мероприятий регулятора.

Ключевые слова: небанковские финансовые учреждения, рынки небанковских финансовых услуг, Нацкомфинуслуг, государственное регулирование.

Бечко П.К., Барабаш Л.В., Попиченко Д.А.

УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Реформирование сферы сельского хозяйства, вызванное сменой власти и экономико-политических приоритетов, способствовало формированию нового – частного владельца аграрного предприятия. При этом в его распоряжении появились не только средства производства, но и произведенная продукция.Однако ожидаемого скачка роста эффективности ведения сельскохозяйственного производства не произошло. Вследствие снижения уровня государственной поддержки и нерационального использования оборотных активов возросли вынужденные увеличенные закупки производственных запасов, финансируемых преимущественно за счет собственных источников. Это стало одним из ключевых факторов снижения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции.Общеизвестно, что рациональное использование собственных и привлеченных средств – основа успешной деятельности предприятия, в частности – сельскохозяйственного, которому свойственны усложненные сезонностью условия производства. При этом зарубежный опыт свидетельствует, что достижение очерченного выше возможно при выполнении двух условий: выбора сельскохозяйственным предприятием стратегии управления оборотными активами и определение государством модели регулирования экономики аграрного сектора. Исходя из вышеизложенного, с позиции предприятия первоначальным заданием должен стать поиск путей минимизации производственного цикла субъектов хозяйствования аграрной сферы. Учитывая последствия разных стратегических подходов к управлению оборотными активами, наиболее рациональной в современных условиях является практика нормирования оборотных активов, используя при этом не только собственные, но и привлеченные средства. В частности, за счет собственных источников финансируется нормативная часть оборотных активов, а привлечение краткосрочных банковских кредитов позволяет обеспечить их сверхнормативный объем. Однако повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции невозможно только с помощью охарактеризованного выше метода. Поскольку аграрное производство является основным источником формирования продовольственной безопасности государства, логично будет, что именно государство станет той заинтересованной стороной, которая будет устанавливать ключевые правила игры. На сегодняшний день, с учетом законодательных изменений в секторе функционирования сельскохозяйственных предприятий, вступивших в силу с 1 января 2017 года, условия аграрной деятельности только усложнились. В частности, одним из наиболее острых моментов стало повышение уровня налоговой нагрузки, которая провоцирует поглощение мелких и средних агроформирований большими сельскохозяйственными предприятиями. Именно поэтому следует акцентировать внимание на современных моделях государственного регулирования экономики аграрного сектора, практикуемых в зарубежных странах. При этом важно учитывать национальные особенности ведения хозяйства.

Ключевые слова: оборотные активы, производственные запасы, государственная программа поддержки сельского хозяйства, льготный механизм кредитования, модели государственного регулирования аграрного сектора экономики.

Болгар Т.М.

ВЛИЯНИЕ ПОСЛЕДСТВИЙ «ОЧИЩЕНИЯ» БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ НА ЕЁ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Экономическая нестабильность, обесценивание национальных денег, системный банковский кризис, что происходит в Украине, является источником торможения развития экономики, повышения безработицы, бедности и обострения социально-политических рисков. Банковская система в последнее время имеет проблему с финансовой устойчивостью и платежеспособностью. С каждым годом все больше банков подвергаются негативному влиянию различных факторов, которые порождают волны ликвидации и банкротства. Поэтому сегодня доверие к банковской системе стремительно снижается. Возникает ряд проблем, главная из которых – отток депозитов из банковских учреждений, которая будет продолжаться до тех пор, пока с рынка будут выводиться новые банки. За последние годы существенно снизился количественный показатель банков в банковской системе Украины (по состоянию на 01.12.2016 г. в Украине действующими являются 98 банков) и одновременно увеличилась доля проблемной кредитной задолженности. Такая зависимость не может не вызывать беспокойство как на уровне отдельного банка, так и на уровне банковской системы. Так, объёмы кредитной задолженности по состоянию на 01.12.2016 года составили 24,2 % от общего объёма виданных кредитов, что больше, чем в три раза превышает показатель 2013 года. Процесс банкротства и ликвидации банков существенно влияет на уровень выполнения заёмщиками своих долговых обязательств перед кредиторами. Усиливает этот процесс информация, которую распространяют средства массовой информации. В частности, это относится к случаям распространения в СМИ часто непроверенных и неправдивых сведений относительно снижения рейтингов банковских учреждений, что провоцирует большое количество клиентов не выполнять условий кредитных договоров. Учитывая эти обстоятельства, а также общую финансово-экономическую ситуацию в стране возникает необходимость в активной защите прав кредитора как субъекта хозяйственных отношений. Повышение стабильности отечественной банковской системы должно происходить и через мероприятия, которые проводятся правительством с целью улучшения общих макроэкономических факторов, а именно: повышения общего доверия к банковской системе; возвращения средств в банковскую систему из теневого сектора экономики; повышения гарантированного размера возмещения вкладов физических лиц; повышения стабильности и доверия к национальной валюте; снижения налогового давления. Очевидно, что сегодня, функционируя в таких условиях, банковская система как одно целое не может адекватно выполнять свою ключевую макроэкономическую роль – превращать сбережения населения в инвестиции, что есть одним из факторов торможения экономического развития страны.

Ключевые слова: банковская система Украины, Фонд гарантирования вкладов физических лиц, процесс «очистки», депозитные вклады, проблемные кредиты, неплатежеспособность, банкротство, кредитные бюро.

Возняк Г.В.

БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ

Современное развитие украинского общества характеризуется действием ряда факторов, глобального и регионального характера, которые приводят к изменению экономики, модификации форм ее организации, а с недавних пор и угрожают территориальной целостности государства и его независимости. Снижение экономической активности и ослабление действенных стимулов к саморазвитию - это тенденции, которые в последние годы характеризовали развитие регионов Украины. С другой стороны, хронический дефицит финансовых ресурсов у органов местного самоуправления на исполнение делегированных полномочий и нестабильность их собственных доходных источников, непрозрачность формирования показателей местных бюджетов и распределение объемов межбюджетных трансфертов - факторы, которые дестимулируют развитие регионов. Такие тенденции обусловили начало и проведение системных социально-экономических и правовых реформ во всех сферах государственной политики, ключевой среди которых является децентрализация власти по принятию бюджетных решений. В этом контексте вопрос модернизации бюджетной политики развития регионов приобретают особую актуальность. Целью статьи является обоснование концептуальных подходов к формированию бюджетной политики развития регионов Украины в условиях финансовой децентрализации. Предложен концептуальный подход к формированию бюджетной политики развития регионов в условиях финансового децентрализации. Показано, что бюджетная политика развития региона должна базироваться на эффективном управлении собственным финансовым потенциалом, реализации модели ендогенноориентованого роста и учитывать риски финансовой децентрализации. Обосновано, что реализация такой

бюджетной политики должна предусматривать модернизацию бюджетных механизмов, функций и критериев развития. Действенность бюджетной политики развития регионов должна быть обеспечена совокупностью взаимосвязанных принципов, среди которых приоритетности и субсидиарности - доминирующие. Предложено формировать местные бюджеты на партисипативных началах, поскольку это позволит повысить прозрачность и качество бюджетирования. В результате проведенного исследования автором доказано, что введение такого подхода к формированию бюджетной политики развития регионов Украины будет способствовать повышению ее функциональной эффективности.

Ключевые слова: развитие региона, бюджетная децентрализация, бюджетная политика, саморазвитие, самодостаточность, партисипация

Грицак О.С.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ: ПРОБЛЕМЫ УЧЕТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

В современных условиях расширения функций и полномочий органов местного самоуправления, выявление особенностей функционирования местных бюджетов в условиях децентрализации, взаимодействие с государственным бюджетом и регулирование межбюджетных отношений, определение и обоснование основных путей и построение финансового фундамента местных бюджетов, улучшения финансового обеспечения регионов является важными задачами. В статье рассмотрены сущность и особенности функционирования местных бюджетов, их цели, основные задачи, решение которых будет способствовать развитию региона. До изменений, связанных с децентрализацией, система формирования доходов местных бюджетов характеризовалась низким уровнем аккумулированных доходов, что приводило к значительным объемам межбюджетных трансфертов. Реформа направлена на переход к новой двухступенчатой бюджетной системе и прямому взаимодействию между государственным и местными бюджетами. В таком контексте важным является информационное обеспечение, формируемое в системе бухгалтерского учета и экономического анализа на предприятии, в части определения системы налогообложения, ставки налога, особенностей уплаты, что в совокупности является важным элементом для построения финансовой системы Украины. Кроме того, учитывая тенденции, актуальным является также контроль за данными операциями, верность их начисления и уплаты. Децентрализация как мера направлена на устранение проблем и увеличения объемов финансовых ресурсов, аккумулируемых на местном уровне, поиске путей их дифференциации и повышение эффективности бюджетного механизма. К таким направлениям относятся: четкая регламентация налогов, распределение местного и государственного бюджета, учет уровня налоговых поступлений, совершенствование аккумуляции доходов в местные бюджеты путем упрощения их уплаты, расширение перечня неналоговых платежей, формирования фонда финансового выравнивания и др. Такие меры будут способствовать дифференциации путей поступления, уменьшению дотационной зависимости местных бюджетов от государства, улучшению финансовой основы и возможностью распоряжения по усмотрению местного управления для развития регионов. Кроме того, усиливается аспект использования финансовых ресурсов не только на текущие потребности, но и на инновационную и инвестиционную деятельность.

Ключевые слова: местные бюджеты; бюджетная децентрализация; межбюджетные отношения; финансовое обеспечение; бюджетное регулирование; система финансового обеспечения; источники финансирования; развитие территориальных общин.

Давиденко Н.Н.

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Успех в работе линейных и функциональных руководителей, в равной степени как и специалистов, к которым относятся бухгалтеры, финансовые менеджеры, экономисты и другие, зависит от различных видов обеспечения их деятельности: правового, информационного, организационного, нормативного, технического и т.п. Организационное обеспечение без сомнения можно отнести к основным элементам этой системы. В статье проанализированы организационное обеспечение подсистемы финансового менеджмента агропромышленного предприятия на основе комплекса управленческих мероприятий. Сущность системы организационного обеспечения финансового менеджмента представляет собой взаимосвязанную совокупность внутренних структурных служб и подразделений предприятия, обеспечивающих разработку и принятие управленческих решений по отдельным направлениям его финансовой деятельности и несут ответственность за результаты этих решений. Установлено, что порядок организации финансовой службы предприятия регламентируется его основным внутренним правовым документом - уставом. Основное назначение финансового отдела предприятия состоит в определении потребностей предприятия в финансовых ресурсах и размеров, необходимых для выполнения экономического плана развития предприятия; поиска резервов увеличения прибыльности; повышение рентабельности деятельности. Оперативная финансовая работа включает комплекс мероприятий по мобилизации финансовых ресурсов, необходимых для нормальной жизнедеятельности предприятия, а именно: реализации продукции, выполнении предприятием его финансовых обязательств перед бюджетом, фондами, поставщиками, работниками предприятия, осуществление своевременных расчетов, взаимной кредиторской задолженности; получения банковских кредитов; перечисление платежей в бюджет; погашение займов и процентов по ним. В статье разработаны практические рекомендации для повышения эффективности подсистемы организационного обеспечения и финансового менеджмента предприятия в целом. Так, в рамках финансового отдела предложено управление отдельными направлениями финансовой деятельности предприятия осуществлять путем выделения основных центров ответственности. Центры будут иметь возможность полностью контролировать определенное направление финансовой деятельности. В рамках кадрового состава финансового отдела ОАО «Первомайский молочноконсервный комбинат» возможны два центра ответственности на предприятии: центр затрат и доходов; и центр прибыли и инвестиционного обеспечения. В рамках указанных направлений руководители центров самостоятельно принимают управленческие решения и несут полную ответственность за выполнение нормативных (плановых) финансовых показателей.

Ключевые слова: организационное обеспечение, финансовый менеджмент, подсистема, управленческие меры, финансовая служба, финансовая работа

Заика А.М.

СОСТОЯНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ ДОМОХОЗЯЙСТВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье проанализированы состояние доходов граждан Украины. Автором определено, что на структуру и объемы доходов домохозяйств может влиять государственная политика в социальной, бюджетной, налоговой сферах и государственная политика занятости и пенсионного обеспечения. Раскрыты особенности и перспективы развития системы формирования доходов населения в Украине. Указано, что доходы и расходы домохозяйств находятся в постоянной взаимосвязи. Домохозяйства покупают те товары, которые являются для них доступными и, в свою очередь, удовлетворение потребностей требует достижения определенного уровня доходов от членов домохозяйств. Определены основные факторы, которые существенно влияют на доходное поведение домохозяйств и установлено проблемные аспекты формирования доходов домохозяйств. В частности, анализ доходов отечественных домохозяйств свидетельствует о наличие проблемных аспектов их формирования, что определяет целесообразность и необходимость развития и поддержки малого предпринимательства и семейного бизнеса - поскольку именно приватные предприниматели есть основой формирования среднего класса, наличие которого - это одно из условий перспективности развития экономики страны и повышение материального уровня граждан; проведение просветительской и розъяснительной работы среди населения страны о возможных путях и инструментах инвестирования средств с целью получения дополнительных источников доходов; установление показателей социальных стандартов, которые соответствуют реальным потребностям жизни домохозяйств с целью снятия необходимости для домохозяйств осуществления дополнительных расходов для удовлетворения самых необходимых потребностей своих участников, что соответственно уменьшает потенциальные возможности домохозяйств в процесах развития человеческого капитала. Определены первоочередные мероприятия с целью улучшения ситуации в данной сфере финансовых отношений. Доказано, что реализация участниками домохозяйств предпринимательского подхода в направлении получния прибыли от использования

собственной способности к труду является одним из приоритетных условий для возможности участия домохозяйства в экономических отношениях.

Ключевые слова: домохозяйство, доходы, заработная плата, инфляция, реальный доход, социальные трансферты.

Зуева А.В.

ФОРМИРОВАНИЕ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ ПРИОРИТЕТНОСТИ СОСТАВЛЯЮЩИХ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА БАНКА

В свете последних изменений в банковской системе Украины банкам необходимо пересмотреть свои подходы к управлению и определить перспективы развития. Инструментом решения этого вопроса может быть оценивание финансового потенциала банка и, в частности, его отдельных частей. Составляющими финансового потенциала банка являются направления привлечения и размещения финансовых ресурсов. Современные научные исследования предлагают широкий спектр подходов к оптимизации деятельности банка, но при этом не раскрывают оценки каждой составляющей в деталях. На основе анализа научных работ было выявлено, что основными характеристиками направлений привлечения и размещения финансовых ресурсов являются доходность (затратность), ликвидность (срочность) и рисковость. В качестве показателей доходности и затратности были приняты средневзвешенные процентные ставки по каждому направлению привлечения и размещения средств. Показателем срочности направлений привлечения финансовых ресурсов является средневзвешенный срок хранения средств. Для направлений размещения средств аналогичным показателем является коэффициент эластичности среднего срока погашения от изменения объема размещенных ресурсов. Рисковость направлений привлечения средств была оценена на основе коэффициента вариации, а для направлений размещения – на основе средневзвешенного уровня просроченных займов. Анализ также показал, что оценивание целесообразно осуществлять на основе интервальной шкалы с неравными интервалами. На основе данных ПАТ «ПРИВАТБАНК», ПАТ «ДИАМАНТБАНК», ПАТ «МЕГАБАНК», ПАТ «Банк инвестиций и сбережений», ПАТ «ТАСКОМБАНК» за период 2012-2015 гг. были рассчитаны и поделены диапазоны значений выбранных характеристик с присвоением каждому интервала соответствующей бальной оценки. Для отдельных показателей были использованы существующие разделения значений. Полученная в итоге исследования шкала может быть использована в качестве инструмента оценивания приоритетности направлений привлечения и размещения финансовых ресурсов банком для обеспечения оптимизации баланса и реализации финансового потенциала банка.

Ключевые слова: финансовый потенциал банка, привлечение финансовых ресурсов, размещения финансовых ресурсов, доходность, ликвидность, рискованность.

Клапкив Ю.М.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ «СТРАХОВОЙ ИНТЕРЕС» КАК ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ДОМИНАНТНАЯ СТРАХОВОЙ УСЛУГИ

Подвергнуто анализу базовую категорию страховой науки, страховой интерес, что лежит в основе теоретической и практической реализации страховой услуги. Страховой интерес является элементом, позволяющим отгородить страховую услугу от азартных игр. На ранних этапах развития рынка страховых услуг имела место проблема использования страховой услуги с целью получения ненадлежащего страхового возмещения. Уплата страхового платежа происходила не с целью компенсации возможной потери, а для получения прибыли в случае наступления страхового события. В основе проблемы лежит сходство финансового механизма страховой услуги и пари. Страхователь, как и игрок в начале действия договора, вносит относительно незначительную денежную сумму, и может рассчитывать на получение существенно большей квоты от страховщика или букмекера, в случае наступления оговоренного события в будущем. Отмечены первые попытки выделения страхового интереса в имущественном страховании. Так, в Великобритании в 1746 году был принят Морской страховой закон. Обосновано, обязательность его наличия как ключевого элемента страховой услуги. Выяснено, какие риски несет его отсутствие в страховой услуге. Целью принципа страхового интереса является предотвращение заключения договоров спекулятивного или азартного характера, лицами для которых страховой случай не влечет никаких негативных последствий. Данное исследование позволило трактовать страховой интерес в имущественном страховании как экономическую категорию, которая обусловливает право на имущество, которое может быть утрачено в результате случайного случая и определяет максимальный размер страхового возмещения. Физическое лицо страховой интерес имеет в том, чего потеря или повреждения, заставит человека получить финансовые или другие выраженные в финансовой форме потери, и ограничивается именно обусловленным размером.

Ключевые слова: страховой интерес, страхование, рынок страховых услуг, степень заинтересованности, ставка, букмекерская деятельность, страховщик, выгодоприобретатель, экономическая категория.

Минкович В.Т., Тимчак М.В.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ СТРАХОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Под влиянием проявления широкого спектра кризисных явлений и усиления глобализации в мировой экономике в течение последних нескольких лет существенно изменяется экономическое устройство многих стран мира. Украина также не осталась в стороне указанных процессов, негативное влияние которых усилили и значительные внутренние проблемы, преодолеть которые невозможно без качественных структурных преобразований, что должны обеспечить: необходимый уровень общего экономического роста, преодоление глубокого расслоения общества и создание предпосылок для возможной евроинтеграции. В свою очередь современные трансформационные процессы в отечественной экономике приводят к ряду социально-экономических проблем и ухудшения уровня жизни населения. В данной статье рассмотрены теоретические аспекты сущности экономической трансформации, особенности течения трансформационных процессов в отечественной экономике в сегодняшних условиях и определены основные проблемы социально-экономического характера, к которым они приводят. В исследовании также рассмотрены потенциал развития страхового дела в Украине с точки зрения решения указанных проблем, то есть как способ защиты граждан от определенных финансовых рисков и потерь. Исследовано также мировой опыт, который свидетельствует о том, что страховые компании могут аккумулировать финансовые ресурсы в несколько раз больше, чем средние коммерческие банки, в определенных экономических условиях при высоком уровне развития финансового и прежде всего фондового рынка при росте благосостояния населения. При этом основное внимание в данной работе уделено перспективам развития наиболее социально важных видов страхования, которыми в данных условиях определено: страхование жизни, медицинское страхование и негосударственное пенсионное страхование. Ведь именно перечисленные виды страхования в развитых странах мира выступают важным рыночным компонентом и эффективным дополнением к системе государственных социальных гарантий как такие, что больше всего могут повлиять на социально-экономическое благополучие населения. Определено также, что их развитие в Украине сдерживают одинаковые проблемы, связанные с трансформацией отечественной экономики. Речь идет об отсутствии страховой культуры в обществе, недоверии граждан к различным финансовым институтам и страховым компаниям в частности, отсутствии необходимого уровня знаний о возможностях личного страхования и его преимуществах, непрозрачность функционирования отечественного страхового рынка, и тому подобное.

Ключевые слова: трансформация экономики, экономический рост, валовой внутренний продукт, страховое дело, виды страхования, страхование жизни, медицинское страхование, негосударственное пенсионное страхование.

Панасейко И.Н., Новикова Л.Ф.

ФОРМИРОВАНИЕ КАПИТАЛА АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

В статье определено место аграрного сектора в экономике Украины, удельный вес валовой добавленной стоимости, созданной сельскохозяйственными товаропроизводителями, в ВВП страны. Финансовые результаты и рентабельность операционной деятельности субъектов сельского, лесного и рыбного хозяйства проанализированы в разрезе крупных, средних, малых и микропредприятий. Определено, что специфика внутренних и внешних денежных потоков сельскохозяйственных предприятий обусловливает наличие различных источников формирования их капитала. Систематизированы источники формирования капитала сельскохозяйственных предприятий, в частности собственные,

заемные источники и устойчивые пассивы. Изложены технические, технологические, природные, экономические, организационные факторы, влияющие на деятельность аграрных предприятий. Проанализирована динамика, состав и структура капитала крупных и средних предприятий сельского, лесного и рыбного хозяйств. Выявлено, что наибольшими темпами в капитале сельскохозяйственных предприятий растут текущие обязательства и обеспечения, а наименьшими – собственный капитал. Удельный вес собственного капитала в капитале аграрных предприятий с каждым годом уменьшается, они теряют свою финансовую устойчивость. Особое внимание уделено проблемам финансирования и кредитования аграрных предприятий из государственного бюджета. Изложен механизм влияния инструментов государственного финансового регулирования на формирование собственного и заемного капитала аграрных предприятий. Проанализированы виды и удельный вес расходов на Министерство аграрной политики и продовольствия в расходах Государственного бюджета Украины. Охарактеризовано состояние и основные направления бюджетного кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей. Исследованием установлено, что сельскохозяйственные предприятия демонстрируют весьма удовлетворительные, по сравнению с другими секторами экономики, результаты деятельности. В то же время функционирование аграрных предприятий связано со значительными рисками, в результате воздействия которых они могут быстро потерять свой потенциал. Предложения по совершенствованию формирования собственного и заемного капитала сельскохозяйственных предприятий касаются расширения государственной финансовой поддержки аграрного сектора экономики, создания выгодных условий для использования банковских кредитов, а также мер, которые могут быть введены предприятием в рамках финансового менеджмента. Эффективное использование собственных и заемных источников финансирования будет создавать эффект финансового левериджа, что в конечном итоге будет способствовать увеличению прибыли и рентабельности собственного капитала аграрных предприятий, улучшению их финансовой устойчивости.

Ключевые слова: аграрный сектор, сельскохозяйственные предприятия, источники формирования капитала, собственный капитал, заемный капитал, бюджетное финансирование, кредитование.

Слободянюк О.В.

ТЕОРЕТИКО - ПРАВОВЫЕ КОНЦЕПЦИИ СТРАХОВАНИЯ И ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ: ДИАЛЕКТИКА ВЗАИМОСВЯЗИ

Актуальность статьи определяется тем, что в современных условиях интернационализации мирового хозяйства с каждым годом увеличивается роль услуг перестрахования как глобального механизма перераспределения рисков в пространстве и времени. Происходят процессы сближения перестраховых рынков разных стран мира и унификации правил работы на них. Отечественный страховой рынок, хотя и играет важную роль в финансовой системе Украины, по ряду объективных и субъективных причин на сегодня является малоразвитым. Одной из предпосылок его успешного функционирования является эффективное сочетание страхования и перестрахования. Поэтому углубленное исследование их природы будет способствовать развитию взаимоотношений между субъектами страхового рынка. В статье показано, что перестрахование находится в постоянном движении. Пройдя многовековой путь развития, оно превратилось в хорошо настроенную гибкую систему, способную поглотить убыток многочисленных современных рисков. Длительная практика функционирования страхового рынка показала, что перестрахование является необходимым условием обеспечения финансовой устойчивости любой страховой компании независимо от размера ее капиталов, резервных фондов и структуры активов. В Украине отсутствует четкая граница между страхованием и перестрахованием как разными видами предпринимательской деятельности. Вопреки этому исторический и международный опыт по большей части доказывает необходимость отдельного регулирования страховой и перестраховой деятельности. В большинстве экономически развитых государств, которые занимают ведущие позиции на мировом рынке перестрахования, реализована концепция относительно недопустимости распространения на отношения перестрахования законодательства, которое касается прямого страхования. Основной научный результат статьи заключается в идентификации диалектических связей между страхованием и перестрахованием, которые тесно связаны между собой, имеют общее множество принципов, технологий передачи риска и объектов, но не соотносятся как целое и часть. Перестрахование является самостоятельным видом предпринимательской деятельности, производным от страховой деятельности. Его результатом является предоставление финансовых услуг страховым компаниям. В этом процессе происходит обмен страхового риска на кредитный, который измеряется вероятностью невыполнения перестраховиком своих финансовых обязательств перед страховиком.

Ключевые слова: страхование, перестрахование, теоретико - правовые концепции, диалектика, взаимосвязь.

Стойка В.С.

ВОЗМОЖНОСТИ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ДОВЕРИЯ К БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ УКРАИНЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В современных условиях финансового кризиса деятельность банковских учреждений характеризируется снижением объема капитала, ухудшением качества кредитного портфеля, значительными убытками. Но одной из наибольших проблем отечественного банковского сектора остается отток депозитных ресурсов, что свидетельствует о значительном снижении доверия населения к банковским учреждениям. Эффективное функционирование банков возможно только при налички доверия к ним со стороны общества. Данная проблема становиться особенно актуальной в условиях кризиса, когда обостряется необходимость сохранения веры экономических субъектов в способность финансового сектора продуктивно работать и активировать инвестиционно-сберегательную деятельность населения. Разработка и внедрение конкретных практических мер, направленных на оновление доверия к отечественной банковской системе, является необходимым условием укрепления устойчивости банковского сектора, а также повышения роли финансово-кредитной системы в стимулировании сбалансированного развития всех видов экономической деятельности. Доверие к банковской системе Украины является одним из наиболее низких в мире. Главная проблема состоит в том, что обычные граждане не понимают всех процессов и преобразований, которые происходят внутри банковского сектора. Сегодня одними из наиболее важных заданий для восстановления доверия к отечественной банковской системе является повышение финансовой грамотности населения, обеспечение открытости банковской деятельности, расширение спектра банковских услуг и обеспечение их доступности, активное применение маркетинговых технологий и коммуникаций, повышение имиджа банковских учреждений. Значительную роль в повышении доверия к банковским учреждениям играет Национальный банк Украины, в первую очередь, с позиций усиления надзора за деятельностью банковских учреждений для обеспечения их стабильности и надежности. С этих позиций перспективы дальнейших исследований заключаются в изучении опыта зарубежных стран по поводу формирования доверия к центральным банкам со стороны экономических субъектов.

Ключевые слова: доверие, банковская система, коммерческие банки, население, социальная ответственность, финансовая грамотность

Хуторная М. Е.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ТОЛКОВАНИЮ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ МАКРО- И МИКРОУРОВНЕВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В работе исследованы подходы к толкованию экономического содержания понятия финансовой стабильности с позиции макро- и микроуровневых экономических систем. Проведенный теоретический анализ позволил обосновать, что основными характеристиками финансовой стабильности являются: противостояние шокам; эффективное выполнение своих функций (как посреднической, так и по обеспечению нормального хода экономических процессов в государстве); предупреждение распространения негативных проявлений в реальную экономику; устойчивость компонент финансовой системы; динамическое состояние финансового равновесия. Проведенный анализ позволил выделить следующие признаки финансовой стабильности экономической системы любого уровня: 1) способность к устойчивому развитию во времени в определенном допустимом диапазоне отклонений от заданной траектории, то есть способность системы находиться в динамическом финансовом равновесии в течение времени; 2) наличие достаточного запаса прочности, который позволяет как противостоять (в случае краткосрочных проявлений), так и адаптироваться (в случае долгосрочных) к негативным внешним и внутренним шокам в течение времени;

3) способность бесперебойно и эффективно выполнять свои основные функции, то есть те, которые определяют содержание данной экономической системы и ее назначение, несмотря на внешние и внутренние шоки; 4) способность к предотвращению распространения внутренних шоков на стабильность системы высшего порядка. В широком смысле финансовую стабильность экономической системы предложено толковать как ее способность к устойчивому развитию во времени в определенном допустимом диапазоне отклонений от заданной траектории, что позволяет бесперебойно и эффективно выполнять свои основные функции по аккумулированию, распределению, перераспределению и использованию финансовых ресурсов, обеспечивая соответствие текущих результатов функционирования стратегическим целям развития экономической системы, путем ее противостояния и адаптации к негативным эндогенных и экзогенных шоков. В свою очередь, финансовая стабильность кредитного учреждения - это ее способность к развитию в соответствии со стратегической целью в течение длительного времени, находясь в динамическом состоянии финансового равновесия и обеспечивая бесперебойное и эффективное выполнение функции финансового посредничества, прежде всего в расчетах и по аккумулированию и перераспределению кредитных ресурсов, а также способность к формированию запаса прочности, что позволяет абсорбировать внешние и внутренние шоки, предотвращать их негативное влияние на кредитную систему и экономику в целом. По результатам проведенного исследования автором усовершенствована классификация видов финансовой стабильности за счет введения таких новых классификационных признаков: характер и состояние экономики, ее реальность, продолжительность периода действия, реакция на изменение внешней среды, цель обеспечения.

Ключевые слова: финансовая стабильность, классификация видов финансовой стабильности, финансовая стабильность кредитного учреждения

Чепелюк А.Н.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ МЕХАНИЗМОВ В РАЗВИТИИ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ В УКРАИНЕ

В статье систематизированы финансовые инструменты, используемые в международной практике для финансирования индустриальных парков. Особое внимание уделяется долговым инструментам, важным для Украины, так как это значительно снижает стоимость финансов и способствует расширению и диверсификации вариантов финансирования для инвесторов. В статье описана суть проектного финансирования. Также были выделены основные возможности финансирования проектов другими методами финансирования бизнеса. Создание индустриальных парков является унормированным механизмом стимулирования приоритетных секторов экономики и интенсификации реализации проектов повышения эффективности. В Украине законодательная база для индустриальных парков была установлена как прогрессивная альтернатива свободным экономическим зонам.. Согласно мировому опыту пик создания технопарков произошел во время экономического застоя над депрессивными территориями. Стимулом для организации и проведения производственной, научно-исследовательской деятельности непосредственно в пределах индустриальных парков являются определенные преференции в контексте инфраструктурных затрат и налогообложения. Что касается организации и развития наукоемких отраслей с высокими технологиями, этих стимулов недостаточно из-за проблем нехватки финансовых ресурсов, которые могут быть решены посредством финансовых инвестиций, проектного финансирования, инвестиционного кредитования. Разработка механизмов ранее упомянутых банковских инвестиционных продуктов также будет способствовать развитию прогрессивных технологий и накоплению прибыли банков. В то же время, развивая подходы к организации функционирования финансового механизма, руководство банков в Украине должно учитывать коррупцию, которая дискредитирует цель и основное предназначение деятельности субъектов экономической деятельности в индустриальных парках.

Ключевые слова: индустриальный парк, банковский инвестиционный продукт, проектное финансирование, финансовые механизмы, коррупция.

Раздел 6. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

Выговская И.Н., Макарович В.К., Хоменко А.Ю.

РИСКИ И ОСОБЕННОСТИ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ: УЧЕТНЫЙ АСПЕКТ

В современных условиях ведения бизнеса все большую актуальность для Украины приобретает проблема перехода к инновационной модели развития экономики. Нехватка традиционных источников финансирования из-за достаточно большого риска именно инновационных проектов на ранних этапах их реализации играет значительную роль сдерживающего фактора развития экономики страны, в частности ее инновационного развития. Именно венчурное финансирование, эффективность которого уже подтверждена многими развитыми странами, является одним из самых перспективных путей реализации научных инновационных проектов. На сегодняшний момент развитие венчурного финансирования и прямого инвестирования в Украине является одним из приоритетных направлений государственной политики в сфере инноваций и является необходимым условием активизации инновационной деятельности, а также способствует повышению конкурентоспособности отечественной экономики. В целом, принцип венчурного финансирования предусматривает встроенный механизм отбора инновационных проектов, то есть такие проекты на ранней стадии получают оценку своей перспективности на рынке. Перспективы развития инновационной экономики в Украине и мире будут зависеть не только от наличия в стране технологий и свободных финансовых средств, но и от использования рисковых венчурных инвестиций. В частности, требует более глубокого исследования различные виды рисков вложения венчурного капитала в деятельность инновационных предприятий, в том числе изучение их влияния на отражение операций с венчурным капиталом в системе бухгалтерского учета и во время анализа венчурной деятельности. Риски вложения венчурного капитала в деятельность предприятий предусматривают определенные события, при которых венчурный инвестор и предприятие-получатель венчурных инвестиций могут не получить запланированных результатов в процессе венчурной деятельности и во время распространения инновационной продукции на рынке.В процессе исследования выявлены специфические особенности и тенденции развития венчурного финансирования в Украине. Определены риски, характерные для венчурного финансирования, которые обусловлены его особенностями и спецификой механизма такого финансирования. Выделены пути предотвращения и минимизации рисков венчурной деятельности для инвестора и предприятия-реципиента. Выяснено необходимость разработки учетно-аналитического обеспечения управления венчурным финансированием инновационных проектов, обусловленой потребностью привлечения рисковых инвестиций для развития инновационных проектов.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, учетно-аналитическое обеспечение, венчурное финансирование, венчурный капитал, венчурные инвестиции, инновационные предприятия, риски

Гороховец Ю.А.

РЕФОРМИРОВАНИЕ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ЧАСТИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В СООТВЕТСТВИИ С ПОТРЕБНОСТЯМИ ЦЕННОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Нематериальные активы играют решающую роль в формировании стоимости предприятия и являются источником его конкурентных преимуществ, поэтому создание эффективных информационных предпосылок для управления НА является одной из приоритетных задач ученых в области бухгалтерского учета. Действенным способом реформирования действующей системы является совершенствование существующей учетной модели отображения НА с учетом ключевых возможностей и структурных особенностей данного объекта, как фактора создания стоимости предприятия и с учетом способов, методов и концепций управления, используемых в процессе максимизации стоимости предприятия. Одним из подходов, которым предусматривается совершенствование системы учета потребностям ценностно-ориентированного управления в части нематериальных активов является реформирование действующей системы бухгалтерского учета, что может быть реализовано с помощью двух его видов: кардинального и адаптивного. Кардинальное реформирование

предусматривает необходимость внесения ряда предложений по совершенствованию действующей методики бухгалтерского отражения и оценки НА, реализованной в национальном бухгалтерском законодательстве, а адаптивное - необходимость уточнения отдельных его положений, не меняют общих принципов ее функционирования, однако позволяют сформировать необходимые информационные предпосылки для обеспечения эффективного управления нематериальными факторами создания стоимости предприятия.

Ключевые слова: нематериальные активы; учетная система; ценностно-ориентированное управление.

Данькив И.Я., Остапьюк М.Я.

ИСТОРИЧЕСКИЙ СИНТЕЗ УЧЕТНЫХ СИСТЕМ В ФОРМИРОВАНИИ УЧЕТНОЙ КУЛЬТУРЫ СТРАН ЛЕВАНТЕ

В начале второго тысячелетия нашей эры европейцы в результате Крестовых походов достаточно близко познакомились со странами Восточного побережья Средиземного моря. Впоследствии французы дали этим странам поэтическое название Левант, а арабы Шам. В широком смысле страны Леванта это Сирия, Ливан, Израиль, Египет, Турция, Греция, Кипр, а в узком это Ливан и Сирия. Формирование этих стран как государств происходило по-разному и в разное время. Одни были известны за тысячи лет до нашей эры, а такие как Турция сформировались позже. Разная история, разная культура, язык, религия объединяла их общностью экономических интересов, через развитие торговли, близкий соседское расположение. Из этих краев, по мнению ученых-историков, возникла письменность, которая была вызвана в первую очередь необходимостью счета вследствие развития материального производства. То есть письменность и счет на нашей планете зародился на территории Древнего Ближнего Востока около 5000 лет до нашей эры. Впоследствии, с появлением там цивилизации шумеров, письменность ради учета имущества совершенствуется. Так, что с высокой вероятностью можно утверждать, что письменность, счет и учет появился в той части Средиземноморья, которую впоследствии европейцы назовут Левантом. С течением времени возникают новые страны и цивилизации, которые будут иметь непосредственное влияние на Левант, на развитие его учетной культуры. В частности, это учетные системы таких стран Древнего Востока как Шумер, Египет, Древний Вавилон, Персия, Иудея, Сидон, а впоследствии Древняя Греция с Кипром, эллинистические государства Селевкидов, Птолемеев, Пергемута, Понтийского, Древний Рим. В эпоху Средневековья страны Европы, особенно Венеция, налаживают торговые связи с Левантом. Венецианский тип хозяйственной организации, особенно учета, имея глубокие исторические корни, был максимально приспособлен к требованиям левантийской торговли, которая давала возможность процветать Венеции. Эти торговые отношения внесли существенный положительный вклад и в развитие учетной культуры, усовершенствовали учет в целом, как в Европе, так и в Леванте. Авторы в этой статье исследуют мало известную страницу истории учетной культуры, а именно, стран Леванта.

Ключевые слова: Левант, Европа, учетная культура, бухгалтерский учет, учетные системы, папирус, клинопись, Венеция, ремес.

Долбнева Д.В.

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В УЧЕТНОЙ СИСТЕМЕ УКРАИНЫ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ

Проблемным вопросом развития экономики Украины и ее взаимоотношений с европейским сообществом, начиная с принятия Указа Президента Украины «О переходе Украины к общепринятой в международной практике системы учета и статистики» и до сих пор, является необходимость интеграции национальной системы учета в европейскую. Национальная система учета базируется на действующих нормативно-правовых актах, регулирующих учет и составление финансовой отчетности, и предусматривают усовершенствование ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности в Украине с учетом требований МСФО и МСБУ, законодательства Европейского Союза. Для евроинтеграции национальной системы учета необходимо решить ряд проблемных вопросов, прежде всего касающихся некачественного нормативно-правового и кадрового обеспечения. Важную роль в этом процессе сыграло принятие Распоряжение Кабинета Министров Украины «О стратегии применения Международных стандартов финансовой отчетности в Украине». Данная Стратегия направлена на адаптацию уже созданной национальной нормативно-правовой базы по вопросам бухгалтерского учета с международными стандартами и и трансформации системы бухгалтерского учета в Украине с соответствии с требованиями международных стандартов и законодательства ЕС. Реформирование учетной системы Украины, усовершенствование нормативно-правового регулирования и повышение профессионального уровня отечественных бухгалтеров и их объединений предусматривает непосредственное согласование положений МСФО, рекомендаций и опыта ведущих европейских стран и их профессиональных объединений бухгалтеров и аудиторов по вопросам организации национальных учетных систем. Благодаря этому будут созданы предпосылки для дальнейшей интеграции не только национальной учетной системы, но и всей экономики Украины в европейскую экономическую общность. Наряду с этим процесс интеграции национальной системы учета должен происходить в тесном сотрудничестве государственных и негосударственных институциональных агентов, а также их взаимодействия с Комитетом по международным стандартам, межгосударственными, межправительственными, профессиональными организациями и другой заинтересованной общественностью, что обеспечит формирование современной общегосударственной политики в сфере бухгалтерского учета.

Ключевые слова: институциональные агенты, интеграция, международные стандарты финансовой отчетности, национальная система учета, национальные положения (стандарты) бухгалтерского учета, реформирование, трансформация

Ершова Н.Ю.

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье предложены варианты организационного обеспечения функционирования управленческого учета на предприятиях.Сформулированы задачи службы управленческого учета и определены основные факторы, которые могут являться причиной проблем с организацией полноценной службы управленческого учета на предприятии. Определено, что методологическим подходом к обеспечению функционирования управленческого учета в системе управления предприятием является системный подход, согласно которому, управленческий учет является многоцелевой системой, являющейся составной частью общей системы управления предприятием. Поэтому ее организационное обеспечение должно быть интегрировано в общую организационную структуру управления. Предложены условия организационного обеспечения функционирования управленческого учета, обеспечивающие перераспределение ролей между службами/отделами, относящимся к информационному разрезу организационной структуры управления предприятием, в пользу управленческого учета. Представлены виды организационных структур и соответствие их методам управления и инструментам регламентации. Обобщены варианты позиционирования службы/отдела управленческого учета на предприятиях и представлена их характеристика. С целью обеспечения интеграции информации управленческого учета с планированием, анализом и контролем рекомендована должность бухгалтера по управленческому учету или экономиста по бухгалтерскому учету и анализу хозяйственной деятельности, который подчиняется главному бухгалтеру или заместителю директора по финансам. Определен круг вопросов и определены полномочия данного специалиста. Спроектирована возможная организация управленческого учета в составе отдела контроллинга на крупных предприятиях. Предложены варианты организации управленческого учета в составе отдела контроллинга на предприятиях с различными видами структуры управления. Представлены рекомендации для внедрения комплексной системы стратегического учета на предприятии. Сформулированы преимущества системы управления предприятием в случае создания службы управленческого учета в организационной структуре.

Ключевые слова: организационная структура управления, организационное проектирование, организация управленческого учета, специалисты по управленческому учету, служба контроллинга

Мельничук И.И.

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ: СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПОСТРОЕНИЮ

Обязательным условием ведения бизнеса, в том числе страхового, является достоверность данных бухгалтерского учета,

что подтверждается аудиторским заключением. Поскольку внешний аудит проводится по окончании отчетного года, что значительно ограничивает управленческие возможности, актуальным является внедрение системы внутреннего аудита в страховой компании. Как показывает практика, страховая деятельность является достаточно специфической и на законодательном уровне в части учета недостаточно урегулированной, что влияет на качество учетно-аналитических процедур и наполняемость показателей отчетных форм. Поэтому исследование проблемных вопросов внутреннего аудита финансовых результатов страховых компаний осуществлено с применением определенной модели, элементы которой комплексно раскрывают его особенности. Обосновано, что результативность деятельности службы внутреннего аудита в первую очередь зависит от поставленных целей и задач, реализация которых основана на организационно-методическом обеспечении и информационной базе. Таким образом, при построении концептуальной модели внутреннего аудита финансовых результатов выделено четыре промежуточных этапа, на каждом из которых исследуется ряд вопросов, решение которых способствует повышению результативности деятельности службы и компании в целом. Построенная модель учитывает синергию необходимых составляющих: цель, субъект, объект, задачи, источники информации, организацию, методику аудита и результат. Ее использование обеспечивает фундаментальную оценку состояния системы учета и соблюдения законодательных норм, в частности в части финансовых результатов и выделения проблемных или приоритетных направлений развития компании.

Ключевые слова: страховые компании, финансовые результаты, внутренний аудит, модель аудита, этапы аудита, синергия.

Попович М.С.

ПРИМЕНЕНИЕ NFC-ТЕХНОЛОГИЙ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Целью данного исследования является анализ внедрения современных бухгалтерских технологий в управление бизнесом. Информационная система бухгалтерского учёта – это система, в которой менеджеры различных субъектов хозяйствования должны получать высококачественные и достоверные данные для принятия управленческих решений. Очень важно, чтобы данные бухгалтерского учета были оперативными, т.е. адресованы реальному времени, но для этого нужны новые технологические ответы. В этой статье автор на основе изучения современных технологий в исследуемой сфере представляет авторский поход к использованию технологий связи ближнего поля. Многие эксперты уверены, что NFC-технологии будут надежно интегрироваться во все компании. Исследуемая технология радиосвязи на коротких расстояниях может превратить смартфон в цифровой кошелек или хранилище информации. NFC (ближняя связь) позволяет двум устройствам размещаться в пределах нескольких сантиметров друг от друга для обмена данными. Для этого оба устройства должны быть оснащены чипом NFC. Возможно использование двухсторонней связи: здесь задействованы два устройства, которые могут считывать и прописывать друг другу информацию. Например, используя NFC, путем касания двух устройств Android передавать данные, такие как контакты, ссылки, документы или фотографии. Также возможно использование односторонней связи: устройство с чипом (например, телефон, устройство для чтения кредитных карт или компьютер) считывает и записывает в чип NFC данные в момент касания карты к терминалу или даёт возможность быстрее обмениваться информацией, необходимой для оперативной связи между операционными системами учета в компании или передачи финансовой отчетности другим лицам в одно касание.

Ключевые слова: учет, NFC, информация, технология, инновация, мобильность, общество, предприятие, экономика, Украина.

Пришляк Г.В., Вагнер И.М.

УКРАИНА И ДР КОНГО: ПАРАЛЛЕЛИ И УЧЕТ НАЛОГОВ

За последние годы, Африканские страны значительно укрепили свои позиции на политической арене мира. Активизировалась участие африканских государств в международных отношениях как на континенте, так и за его пределами. Этим фактом стоит воспользоваться Украине, ведь одним из направлений внешнеэкономической политики Украины является развитие торговых отношений со странами Африканского континента. Именно поэтому статья посвящена исследованию и раскрытию экономических показателей Украины и Демократической Республики Конго. Выделены основные налоги, которые платят в бюджет субъекты предпринимательской деятельности в ДР Конго. Проведена параллель между основными налогами, которые платят украинские и конголезские предприниматели, выделено общие и отличительные черты между ними. Раскрыто сущность и характеристики бухгалтерской системы в ДР Конго, авторами отмечено, что важным толчком для развития бухгалтерского учета по международным стандартам в ДР Конго стала реализация договора OHADA.Рассматривая бухгалтерский учет и налоговую систему Украины и Демократической республики Конго, следует отметить, что различия достаточно существенные. Так, например, налоговая система Конго начинает свое развитие после заключения налогового договора с Бельгией, который вступил в силу 18 июля 2012 года. Это и стало толчком для улучшение ведения бизнеса в ДРК. Доказано, что конголезская налоговая система характеризуется множественностью налогов, а именно: прямые налоги на доходы; косвенные налоги на расходы и налоги на капитал.Чтобы поощрить определенный вид бизнеса в Конго государство оказывает помощь в двух формах: в виде субсидий и очень низких процентных кредитов, или сокращения налоговых платежей. Развитие учетной и налоговой системы в Республике Конго раскрывает новые горизонты для сотрудничества с другими государствами, дает возможность облегчить расчетные отношения между странами, уменьшает налоговое давление на субъекты предпринимательства и способствует развитию экономики страны в целом. Именно поэтому перспективой дальнейшего исследования в данном направлении, на наш взгляд, должен стать детальный анализ налоговой системы ДР Конго в части ставок на различные виды налогов, поскольку они ниже установленных в Украине. Необходимо изучить последствия для Украины в случае снижения некоторых налоговых ставок.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, налоговая система, налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, подоходный налог, ввозная пошлина.

Цуркану В.И., Голочалова И.Н.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ВЕНЧУРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ И УЧЕТ (на примере Республики Молдова**)**

Сегодня очевидна необходимость, с одной стороны, внедрения инноваций в практику для развития отдельного государства, с другой стороны – обеспечения финансовыми ресурсами организаций, деятельность которых связана с разработкой и внедрением новаторских идей, большинство из которых относятся к категории сектора малого бизнеса, не располагающего для этого достаточными финансовыми ресурсами. Именно эти два фактора (значительный макроэкономический эффект и отсутствие финансовых ресурсов на микроуровне) обозначили роль государства в продвижении новаторских решений: в экономических интересах стимулировать процесс разработки инноваций и оказывать поддержку научным исследованиям, как в прямой, так и в косвенной форме. Венчурный бизнес возник под влиянием системы субсидирования научно-исследовательских работ, поэтому его основными участниками являются венчурная компания, разработчик инновационного проекта, государство и венчурные инвесторы. Установлено, что это новое направление деятельности имеет ряд особенностей, основной из которых, с точки зрения бухгалтерского учета, является демонстрация концепции оценки по справедливой стоимости – базовая тенденция современной методологии бухгалтерского учета и отчетности. В Молдове, как и в ряде стран формата «Восточное Партнерство», предпринимаются меры для развития венчурного бизнеса, и в первую очередь этот процесс касается формирования действенной институциональной платформы. Принимая во внимание актуальность этого исследования, авторами: раскрыта сущность механизма венчурного финансирования и рассмотрена его действенность в Республике Молдова; предложена модель бухгалтерского учета операций, связанных с получением венчурного финансирования, на базе каждого из этапов деятельности венчурной компании и соответствующих им раундов финансирования. При этом в качестве нормативной базы принималась во внимание система МСФО, адекватно отвечающая концепции достоверности финансовой отчетности и вопросам оценки и признания ее элементов.

Ключевые слова: инновации, венчурный капитал, венчурное финансирование, государственная помощь, методология учета, механизм учета.

Шот А.П

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С КРЕДИТОРАМИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Современное состояние развития экономики Украины характеризуется экономическими преобразованиями во всех отраслях экономики на основе рыночных отношений, которые требуют от предприятий просмотра и системы организации бухгалтерского учета, одним из важных элементов которой является учет расчетов с кредиторами. Непогашение обязательств перед кредиторами приводит к появлению просроченной и безнадежной кредиторской задолженности, к возникновению дополнительных расходов, связанных с уплатой финансовых санкций и нарушения платежной дисциплины. Проведенный анализ показал, что ни один из используемых в бухгалтерской и налоговой практике нормативных документов не содержит конкретного термина «списания кредиторской задолженности», а для принятия управленческого решения по списанию кредиторской задолженности необходимо, чтобы такая задолженность получила статус безнадежной. По нашему мнению, списание кредиторской задолженности - это операция с одновременным признанием дохода и списанием с учета непогашенной, достоверно признанной суммы кредиторской задолженности. Как для налогового, так и бухгалтерского учета важны признаки, по которым кредиторская задолженность считается безнадежной. Проведенное исследование показало, что признаки безнадежной кредиторской задолженности приведены только в НКУ, в Н(С)БУ они отсутствуют. Списание безнадежной кредиторской задолженности с истекшим сроком исковой давности и отражения в учете дохода осуществляется только по истечении срока исковой давности, который начинает исчисляться со дня, следующего за последним днем его невыполнения. Проведенное исследование показало, что невыполнение обязательств должником перед кредитором чаще всего связано с тем, что договоры не заключаются в письменной форме, в них не четко определена дата уплаты долга, а это во многих случаях делает невозможным привлечение к ответственности должника и начисления штрафных санкций. По нашему мнению, предприятию целесообразно Приказом об учетной политике ввести в рабочий план счетов аналитические счета для учета просроченной кредиторской задолженности по ее видам и срокам возникновения, внести изменения в действующие учетные регистры по расчетам с кредиторами или вести учет просроченной кредиторской задолженности отдельно в регистрах произвольной формы, информацию о суммах безнадежной, просроченной кредиторской задолженности и по которой истек срок исковой давности отражать и в примечаниях к финансовой отчетности. Это позволило бы принимать эффективные управленческие решения как внутренними, так и внешними пользователями учетной информации.

Ключевые слова: учет безнадежной кредиторской задолженности, финансовые санкции, исковая давность, непредвиденные активы и обязательства.

ДО УВАГИ АВТОРІВ СТАТЕЙ!

ПОРЯДОК ПУБЛІКАЦІЇ СТАТЕЙ У «НАУКОВОМУ ВІСНИКУ УЖГОРОДСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ. СЕРІЯ «ЕКОНОМІКА»

Для розгляду питання про публікацію статті у Науковому віснику Ужгородського університету. Серія «Економіка» необхідно надіслати на e-mail редакції журналу (visnyk-ekon@uzhnu.edu.ua) наступну інформацію:

1) статтю (з оригінальними результатами досліджень, які раніше не публікувалися в інших виданнях);
2) авторську довідку;
3) відсканована рецензію доктора наук;
4) квитанцію про сплату вартості публікації наукової статті (після отримання підтвердження від редколегії про прийняття статті до друку).

Після розгляду та рецензування редакційна колегія приймає рішення щодо можливості публікації статті. Автору по електронній пошті надсилається відповідне повідомлення про прийняття або відмову у прийнятті статті до друку. Статті включаються до поточного збірника тільки після отримання редакцією підтвердження сплати за публікацію.

Редакція залишає за собою право на незначне редагування та скорочення, зберігаючи при цьому головні результати та авторську стилістику.

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ

- статті публікуються українською, російською, англійською мовами;
- матеріали статті повинні бути представлені в електронній версії Word, шрифт - Times New Roman, висота букв - 14 pt, відстань між рядками - 1.5 комп'ютерного інтервалу. Обсяг статті - не менше 8 і не більше 16 сторінок;
- поля на сторінці: зліва, справа, зверху і знизу – 20 мм, абзацний відступ – 5 мм;
- будь-яка інформація чи твердження, які наводяться в статті, у т. ч. табличний матеріал, повинні використовуватися з посиланням на джерело її походження. Якщо вони є результатом власного дослідження, їх також необхідно супроводжувати відповідними поясненнями щодо методології отримання даних;
- таблиці та рисунки необхідно розміщувати після першого згадування в тексті.
  - номери таблиць проставляються зверху у правому кутку напівжирним шрифтом, а назви - по центру також напівжирним шрифтом. Шрифт даних, які містяться в таблиці, повинен бути - 12pt, відстань між рядками - 1 комп'ютерний інтервал;
  - назви і номери рисунків подаються внизу по центру напівжирним шрифтом. Рисунки обов’язково мають бути згруповані та подані у форматі А-4 окремим файлом, шрифт – 12 pt.

СТРУКТУРА ПУБЛІКАЦІЇ

- перший рядок зліва – **УДК** – наводиться напівжирними літерами, без відступів та абзаців;
- через один рядок від УДК по центру – **імена авторів** (повністю прізвище, ім'я, по батькові), науковий ступінь та звання, посада та повна назва місця роботи, місто, країна (для іноземних авторів), контактні телефони та електронні адреси; – наводиться напівжирними літерами, без відступів та абзаців;
- через один рядок від імен авторів по центру – **назва статті** – наводиться великими напівжирними літерами, без відступів та абзаців;
- через один рядок від назви статті – **анотація** (не менше шести і не більше дванадцяти рядків) та **ключові слова** (не більше десяти) українською мовою – наводиться курсивом, розмір шрифту - 10 pt Italic Times New Roman. Відстань між рядками - 1 комп'ютерний інтервал;
- через один рядок від ключових слів – **текст статті.**

Всі структурні частини статті (на основі вимог Постанови Президії ВАК України від 15.01.2003р. №7-05.1) мають бути виділені жирним шрифтом:

- **постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями;
- **аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
- **формулювання цілей статті** (визначення завдання);
- **опис основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
- **висновки і перспективи подальших досліджень** у даному напрямку;
- **список використаних джерел**.

УВАГА! У зв'язку із включенням журналу до низки міжнародних бібліографічно-реферативних баз даних, список використаних джерел має складатися з двох блоків: ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ і REFERENCES.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ – джерела подаються мовою оригіналу, оформлені відповідно до вимог ВАК, приклади оформлення бібліографічного опису наведено в Бюлетені ВАК України, №3, 2008 (Форма 23, с. 9-13)). У тексті посилання на використані джерела позначаються цифрами в квадратних дужках відповідно до нумерації в списку використаних джерел. Розмір шрифту - 14 pt Italic Times New Roman, а відстань між рядками - 1 комп'ютерний інтервал.

REFERENCES – список використних джерел, транслітерований в латинському алфавіті та перекладений на англійську мову. Розмір шрифту - 14 pt Italic Times New Roman, а відстань між рядками - 1 комп'ютерний інтервал. При наявності проблем з оформленням refereces, редакція може допомогти у їх вирішенні.

В кінці статті додається **авторський реферат статті** англійською та російською мовами (авторський реферат статті повинен містити: прізвище та ініціали авторів; назву статті; стислий зміст (250-350 слів та ключові слова). Розмір шрифту - 10 pt Italic Times New Roman, відстань між рядками – 1 комп'ютерний інтервал, абзацний відступ – 0,5 см. Переклад англійською та російською мовами повинен бути достовірним (не машинним). При наявності проблем з достовірністю перекладу, редакція може допомогти у їх вирішенні.

До статті слід додати зовнішню рецензію доктора наук!

Кількість співавторів повинна бути не більше 3-х. Приймаються також до друку наукові статті студентів (у співавторстві з керівником), проте не більше 3-х на один випуск. Відбір здійснюється на конкурсній основі.

Разом із статтею надсилається **АВТОРСЬКА ДОВІДКА** у наступній формі:

Прізвище, ім’я, по-батькові автора	
Назва статті	
Тематична рубрика статті	Виберіть із нижченаведеного переліку*: Макроекономічні дослідження Економіка та управління національним господарством Регіональні соціально-економічні дослідження Економіка підприємств і галузей Фінанси і банківська справа Бухгалтерський облік і аудит ** тематичні рубрики можуть змінюватися за рішенням редакційної колегії.*
Вчений ступінь, вчене звання	
Місце роботи або навчання, посада	
Контактний телефон і адреса електронної пошти	
Адреса та номер відділення Нової Пошти для відправки видання	
Чи потрібен додатковий друкований примірник вісника (ТАК, кількість екземплярів / НІ)	

** у разі, якщо авторів статті більше ніж 1, то інформація надається по кожному автору окремо.*

ОПЛАТА

Оплата складає **45 грн.** за сторінку формату А-4 + комісія банку і включає отримання 1-го примірника, який буде надісланий Новою Поштою (за рахунок отримувача).

Статтю, рецензію та копію квитанції про оплату (після отримання підтвердження від редколегії про прийняття статті до друку) надсилати на e-mail: visnyk-ekon@uzhnu.edu.ua

конт. тел.: +38(050) 950-96-40; +38(068) 369-68-98 Валерія Олегівна Огородник

ВНИМАНИЮ АВТОРОВ СТАТЕЙ!

ПОРЯДОК ПУБЛИКАЦИИ СТАТЕЙ В «НАУЧНОМ ВЕСТНИКЕ УЖГОРОДСКОГО УНИВЕРСИТЕТА. СЕРИЯ «ЭКОНОМИКА»

Для рассмотрения вопроса о публикации статьи в Научном вестнике Ужгородского университета. Серия «Экономика» необходимо отправить на e-mail редакции журнала (visnyk-ekon@uzhnu.edu.ua) следующую информацию:

1) статью (с оригинальными результатами исследований, которые не были опубликованы ранее в других изданиях);
2) авторскую справку;
3) отсканированную рецензию доктора наук;
4) квитанцию об оплате стоимости публикации научной статьи (после получения подтверждения от редакции о принятии статьи в печать).

После рассмотрения и рецензирования редакционная коллегия принимает решение о возможности публикации статьи. Автору по электронной почте отсылается соответствующее сообщение о принятии или отказе в принятии статьи в печать. Статьи включаются в текущий сборник только после получения редакцией подтверждения об оплате публикации.

Редакция оставляет за собой право на незначительное редактирование, сохраняющее при этом главные результаты и авторскую стилистику.

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ

- статьи публикуются на украинском, русском, английском языках;
- материалы статьи должны быть представлены в электронной версии Word, шрифт – Times New Roman, высота букв - 14 pt, расстояние между строками - 1.5 компьютерного интервала. Объем статьи - не менее 8 и не более 16 страниц;
- поля на странице: слева, справа, сверху и снизу - 20 мм, абзацный отступ - 5 мм;
- любая информация или утверждения, которые приводятся в статье, в т. ч. табличный материал, должны использоваться со ссылкой на источник их происхождения. Если они являются результатом собственного исследования, их также необходимо сопровождать соответствующими обьяснениями по методологии получения данных;
- таблицы и рисунки необходимо размещать после первого упоминания в тексте.
  - номера таблиц проставляются сверху в правом углу полужирным шрифтом, а названия - по центру также полужирным шрифтом. Шрифт данных, которые содержатся в таблице, должен быть - 12pt, расстояние между строками - 1 компьютерный интервал;
  - названия и номера рисунков подаются внизу по центру полужирным шрифтом. Рисунки обязательно должны быть сгруппированы и представлены в формате А-4 отдельным файлом, шрифт - 12 pt.

СТРУКТУРА ПУБЛИКАЦИИ

- первая строка слева - **УДК** - приводится полужирными буквами, без отступов и абзацев;
- через одну строку от УДК по центру - **имена авторов** (полностью фамилия, имя, отчество), научная степень и звание, должность и полное название места работы, город, страна (для иностранных авторов), контактные телефоны и электронные адреса; - обозначаются полужирными буквами, без отступлений и абзацев;
- через одну строку от имен авторов по центру - **название статьи** - обозначаются большими полужирными буквами, без отступов и абзацев;
- через одну строку от названия статьи - **аннотация** (не менее шести и не более двенадцати строк) и **ключевые слова** (не более десяти) на украинском языке - приводится курсивом, размер шрифта - 10 pt Italic Times New Roman. Расстояние между строками - 1 компьютерный интервал;
- через одну строку от ключевых слов - **текст статьи.**

Все структурные части статьи (на основе требований Постановления Президиума ВАК Украины от 15.01.2003г. №7-05.1) должны быть выделены жирным шрифтом:

- **постановка проблемы** в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами;
- **анализ последних исследований и публикаций**, в которых начато решение данной проблемы и на которые опирается автор, выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, которым посвящена статья;
- **формулирование целей статьи** (определение задачи);
- **описание основного материала исследования** с полным обоснованием полученных научных результатов;

- **выводы и перспективы дальнейших исследований** в данном направлении;
- **список использованных источников.**

ВНИМАНИЕ! В связи с тем, что журнал включен в международные библиографические-реферативные базы данных, список использованных источников должен состоять из двух блоков: ПЕРЕЧЕНЬ ИСПОЛЬЗОВАНЫХ ИСТОЧНИКОВ и REFERENCES.

ПЕРЕЧЕНЬ ИСПОЛЬЗОВАНЫХ ИСТОЧНИКОВ - источники подаются на языке оригинала, оформлены в соответствии с требованиями ВАК, примеры оформления библиографического описания приведены в Бюллетене ВАК Украины, №3, 2008 (Форма 23, с. 9-13)). В тексте ссылки на использованные источники обозначаются цифрами в квадратных скобках в соответствии с нумерацией в списке использованных источников. Размер шрифта - 14 pt Italic Times New Roman, а расстояние между строками - 1 компьютерный интервал.

REFERENCES - список использованых источников, транслитерированный в латинском алфавите и переведенный на английский язык. Размер шрифта - 14 pt Italic Times New Roman, а расстояние между строками - 1 компьютерный интервал. При наличии проблем с оформлением references редакция может помочь в их решении.

В конце статьи прилагается **авторский реферат статьи** на английском и русском языках (авторский реферат статьи должен содержать: фамилию и инициалы авторов, название статьи; краткое содержание (250-350 слов и ключевые слова). Размер шрифта - 10 pt Italic Times New Roman, расстояние между строками - 1 компьютерный интервал, абзацный отступ - 0,5 см. Перевод на английский и русский язык должен быть достоверным (не машинным). При наличии проблем с достоверностью перевода, редакция может помочь в их решении.

К статье следует добавить внешнюю рецензию доктора наук!

Количество соавторов должно быть не более 3-х. Принимаются также к печати научные статьи студентов (в соавторстве с руководителем), однако не более 3-х на один выпуск. Отбор осуществляется на конкурсной основе.

Вместе со статьей направляется **АВТОРСКАЯ СПРАВКА** в следующей форме:

Фамилия, имя, отчество автора	
Название статьи	
Тематическая рубрика статьи	Выберите из следующего перечня *: Макроэкономические исследования Экономика и управление национальным хозяйством Региональные социально-экономические исследования Экономика предприятий и отраслей Финансы и банковское дело Бухгалтерский учет и аудит ** тематические рубрики могут изменяться по решению редакционной коллегии.*
Ученая степень, ученое звание	
Место работы или учебы, должность	
Контактный телефон и адрес электронной почты	
Адрес и номер отделения Новой Почты для отправки издания	
Нужен ли дополнительный печатный экземпляр вестника (ДА, количество штук / НЕТ)	

** если авторов статьи более 1, то информация предоставляется по каждому автору отдельно.*

ОПЛАТА

Оплата составляет **45 грн.** за страницу формата А4 + комиссия банка и включает получение 1-го экземпляра, который будет отправлен Новой Почтой (за счет получателя).

Стать**ю**, рецензию и копию квитанции об оплате (после получения подтверждения от редколлегии о принятии статьи в печать) направлять на e-mail: visnyk-ekon@uzhnu.edu.ua

конт. тел .: +38 (050) 950-96-40; +38(068) 369-68-98 Валерия Олеговна Огородник

ATTENTION TO AUTHORS OF ARTICLES!

QUIDELINES FOR ARTICLES PUBLICATION IN "SCIENTIFIC BULLETIN OF UZHHOROD NATIONAL UNIVERSITY. SERIES "ECONOMICS".

To publish an article in "Scientific Bulletin of Uzhhorod University. Series ''Economics" the following information should be e-mailed to visnyk-ekon@uzhnu.edu.ua:

1) scientific paper;
2) author's reference;
3) scanned doctorate review;
4) receipt on payment for the cost of scientific article publication (after the editorial board acknowledge they take the article for publication).

After consideration and review the editorial board makes a decision to publish the article. An author is notified about editorial board decision by e-mail. Articles could be published only after editorial board acknowledgement about payment for publication.

Editorial board reserves the right to minor editing and cuts, keeping the results and author's style.

REQIREMENTS FOR PAPERS

- articles are published in Ukrainian, Russian and English;
- papers should be submitted in electronic version, Microsoft Word, font Times New Roman, letters height -14 pt, line spacing 1.5 computer interval. The paper size should be not less than 8 and no more than 16 pages;
- paper margins – on the left, on the right, on top and at the bottom -20mm, paragraph intend – 5mm;
- any information or statement in the paper including tables have to be supplied with references to the source of its origin. If they are the results of the author\s own research they should be accompanied with appropriate explanation data obtained;
- tables and figures should be placed after their first mentioning in the text.
- titles and numbers of tables are set on top left corner in boldface. Font data contained in the table should be - 12, line spacing - 1 computer interval;
- titles and numbers of figures are placed at the bottom on the left in boldface. Figures should be grouped and presented in spreadsheet format A-4 as a separate file, font -12.

STRUCTURE OF PUBLICATION

- the first line to the left – **UDC** – is given in boldface without intents and paragraphs;
- one line after UDC in the center – **full names of the authors** (surname, patronymic), academic degree and the title, position and full name of the employer(place of work), city, country (for foreign authors, contact phone numbers and e-mail addresses –written in boldface letters without intents and paragraphs;
- one line after the names of the authors – **paper title** in capital boldface letters without intents and paragraphs;
- one line after paper title –**summary** (not less than 6, no more than 12 lines) and keywords (up to 10 words) in Ukrainian – given in italics, font size – 10 pt Times New Roman. Line spacing – 1 computer interval;
- one line after key words – **the text of the article**.

All structural parts of the text in the paper (based on the requirements to the Decree of the Presidium of the Higher Attestation Commission of Ukraine (HACU) 15.01.2003g. №7-05.1). have to be in bold.

- **introduction**: formulation of the problem in general, description of its relation to important scientific and practical tasks;
- **literature review:** analysis of recent research and publications dealing with the considered problem that are used by the author in the text; description of the unresolved aspects of the problem considered in the article;
- statement of the **article purpose**;
- **presentation of the main research data** with full justification of scientific results;
- **conclusions and prospects** for further research;
- **list of of sources**.

ATTENTION! As far as the journal is included into the international bibliographic database, the list of references should consist of two parts: the list of sources and references.

THE LIST OF SOURCES should be presented in original language, designed according to HAC requirements. Examples of bibliographic description is given in the Bulletin of HAC of Ukraine, No3, 2008 (Form 23, pp. 9- 13) Links to the sources in the text are indicated with numbers in square brackets according to the numbering in the list of sources.

REFERENCES – list of sources transliterated in Roman alphabet and translated into English. If there are problems with reference design editors can help to solve them.

At the end of the article **author's paper (an abstract)** in English and Russian has to be attached. Author's paper should contain author's surname and initials, academic degree , position, place of work or study, article title, brief article content (not less than 250-350 words and key words). Translation into English has to be authentic (not machine). In case of difficulties with translation editors could be helpful.

External doctorate review should be attached to the article!

The number of coauthors should not exceed 3. Students' articles (in coauthor ship with the scientific adviser) are accepted for publication, though their number has not exceed 3 per issue. Selection is made on a competitive basis.

Along with the article **AUTHOR'S CERTIFICATE** with following information should be submitted:

Surname, name, patronymic of the author(s)	
Article title	
Thematic section of the article	Choose from the following list: Macroeconomic research Economics and management of national economy Regional socio-economic research Economics of enterprises and industries Finance and banking Accounting and audit
Academic degree, academic title	
Place of work or studies, position	
Contact telephone number and e-mail address	
Mail address and number of Nova Poshta department to post the paper	
Additional hard copies of the publication (YES, number of copies/ NO)	

**In case the article is written in co-authorship, the information on each author should be given.*

PAYMENT

Manuscript publication fee (per page of A4) is **45 UAH** + bank commission and includes 1 copy which will be sent by "Nova Poshta" (at the expense of recipient).

The article, review, and the copy of payment receipt (after the editorial board acknowledge they take the article for publication) should be sent to e-mail: visnyk-ekon@uzhnu.edu.ua

tel.: +38(050) 950-96-40; +38(068) 369-68-98 Valeryia Ohorodnyk