ISSN 2222-4459 (Print)
ISSN 2311-116X (Online)

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«БІЗНЕС ІНФОРМ»
№ 9 ’2016 р. (464)

Періодичність 1 раз на місяць

Видається з січня 1992 р.
Свідоцтво про реєстрацію
КВ №19905-9705 ПР від 02.04.2013 р.

ЗАСНОВНИКИ:

НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ЦЕНТР ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ НАН УКРАЇНИ (ХАРКІВ)

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ім. С. Кузнеця

ВИДАВЕЦЬ:

ФОП Лібуркіна Л. М.

РЕДАКЦІЯ

Головний редактор: д-р екон. наук, проф.
В. С. Пономаренко
Науковий редактор: д-р екон. наук, проф.
М. О. Кизим
Випусковий редактор: д-р екон. наук, доцент
В. Є. Хаустова

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

д-р екон. наук, проф.
Алєксєєв І. В. (Львів)
д-р екон. наук, проф.
Амосов О. Ю. (Харків)
д-р екон. наук, проф.
Благун І. С. (Івано-Франківськ)
д-р екон. наук, проф.
Гізатуллін Х. Н. (Єкатеринбург, Росія)
канд. екон. наук, проф.
Гонда В. (Братислава, Словакія)
д-р екон. наук, проф.
Жуковський М. (Люблін, Польща)
д-р екон. наук, проф.
Заруба В. Я. (Харків)
д-р екон. наук, проф.
Іванов Ю. Б. (Харків)
д-р екон. наук, проф.
Клебанова Т. С. (Харків)
д-р екон. наук, проф.
Ковальчук К. Ф. (Дніпропетровськ)
д-р екон. наук, проф.
Орлов П. А. (Харків)
д-р екон. наук, проф.
Погорлецький О. І. (С.-Петербург, Росія)
д-р екон. наук, проф.
Христіановський В. В. (Донецьк)
д-р філософії (економіка)
Шоша Жан-Юг (Ліон, Франція)

У журналі можуть друкуватися основні результати дисертаційних робіт з економічних наук

Журнал реферується у загальнодержавній реферативній базі даних «Україніка наукова» та в українському реферативному журналі «Джерело»

ЖУРНАЛ «БІЗНЕС ІНФОРМ« ПРЕДСТАВЛЕНО В МІЖНАРОДНИХ НАУКОМЕТРИЧНИХ БАЗАХ ДАНИХ, РЕПОЗИТОРІЯХ І ПОШУКОВИХ СИСТЕМАХ:

- Ulrichsweb Global Serials Directory (США);
- Research Papers in Economics (США);
- Російський індекс наукового цитування (Росія);
- Index Copernicus (Польща);
- Directory of Open Acess Journals;
- CiteFactor (США);
- Academic Journals Database (Швейцарія);
- Research Bible (Японія);
- Соціонет (Росія);
- Open Academic Journals Index;
- GetInfo (Німеччина);
- BASE (Німеччина);
- OpenAIRE (Європейський Союз);
- SUNCAT Union Catalogue (Велика Британія);
- COPAC Union Catalogue (Велика Британія);
- J-Gate (Індія);
- Open Access Library;
- Scientific Indexing Services;
- Advanced Science Index;
- Академия Google (США);
- InfoBase Index;
- WorldCat

ЗІ СПИСКУ ДРУКОВАНИХ (ЕЛЕКТРОННИХ) ПЕРІОДИЧНИХ ВИДАНЬ, ЩО ВКЛЮЧАЮТЬСЯ ДО ПЕРЕЛІКУ НАУКОВИХ ФАХОВИХ ВИДАНЬ УКРАЇНИ

Журнал **«Бізнес Інформ» («Бизнес Информ», «Business Inform»)** (Співзасновники: НДЦ індустріальних проблем розвитку НАН України, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця)

Додаток 10 до Наказу Міністерства освіти і науки України від 12.05.2015 р. № 528

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Поляков М. В. Основи концепції економіки знань у працях лауреатів Нобелівської премії з економіки 8

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Безрукова Н. В., Свічкарь В. А. Взаємодія Україна – ЄС: інвестиційний аспект 15

Москаленко Н. О., Савенко К. С. Інноваційні інструменти організаційного формування міжнародного бізнесу 23

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД

Гончаренко Н. І., Сурін Д. В., Доля Р. М. Трансформація податкової системи у країнах Східної Європи: на прикладі Угорщини, Чехії та Польщі 28

Козирєва О. В., Тур О. В. Політика вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів в Європейському Союзі 34

МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Побута М. В. Особливості становлення та протидії корупційній діяльності у сфері економіки України 40

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Голян В. А. Інституціональні пастки інвестування в економіці України 47

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Замлинський В. А. Модифікація завдань обліково-аналітичного забезпечення управління інноваційною діяльністю в сучасному бізнес-просторі 59

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Жученко А. М. Методика факторного аналізу сталого регіонального розвитку 65
Ярошенко І. В., Семигуліна І. Б. Соціально-економічний розвиток міста Харкова: тенденції, особливості, значення міста для регіональної та національної економіки 71

ОСВІТА І НАУКА

Раєвнєва О. В., Гольтяєва Л. А., Мілевська Т. С. Методичний підхід до анкетування цільових груп – користувачів послуг ВНЗ 81
Селіванова Н. М. Науково-дослідницька діяльність студентів економічних спеціальностей: стан, проблеми та шляхи вдосконалення 87

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

Чернецька О. В. Модельний інструментарій оцінки інвестиційної привабливості підприємства в рамках вартісно-орієнтованого управління 92
Решетняк О. І., Лободін Р. О. Методи багатовимірного порівняльного аналізу при оцінці конкурентоспроможності підприємства 100
Залознова Ю. С., Трушкіна Н. В. Методичні підходи до прогнозування показників збутової діяльності вугледобувних підприємств 105
Коваль Т. О., Яхкінд В. П. Методичні засади оцінки стратегічних конкурентних позицій при формуванні маркетингового потенціалу підприємства 112
Мних О. Б. Маркетинговий і регресійний аналіз тенденцій розвитку галузі та результатів діяльності підприємств залізничного транспорту на етапі впровадження нової тарифної політики ПАТ «Укрзалізниця» 119

ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ ТА ПОСЛУГ

Маловичко А. С. Електронізація логістичних операцій підприємств в умовах трансформації торговельних відносин ..126

ЕКОНОМІКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА І АПК

Слободянюк О. В. Фінансові механізми управління ризиками аграрного страхування в Україні 131

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

Семенченко А. В. Методичний підхід щодо максимізації доходів населення з нестандартними формами зайнятості 137

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Гуцалюк О. М. Постанова задачі оцінювання безпеки інтеграційного розвитку великомасштабних економіко-виробничих систем 142
Станінов С. Б. Методи оцінки фінансово-інвестиційного потенціалу та їх вплив на забезпечення стратегічної гнучкості підприємства 149

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:

Україна, 61001, Харків,

пров. Інженерний, 1а,

Бібліотечний корп., 2 пов., к. 203

Тел./факс ((057) 702-08-67

e-mail: biz_inf@ukr.net

www.business-inform.net

АДРЕСА ВИГОТІВНИКА:

Україна, 61136, Харків,

вул. Гвардійців Широнінців, 50, корп. В, к. 21

ПЕРЕДПЛАТА:

- у Видавця;
- **Агентство «Меркурій»:**

49056, Дніпро,
Січеславська набережна, 15-а, оф. 39.
Тел. (056) 744-16-61,
744-72-87, 778-52-85

Науковий журнал

БІЗНЕС ІНФОРМ
БИЗНЕС ИНФОРМ
BUSINESS INFORM

Видається 1 раз на місяць

Мова видання – українська, російська, англійська

Рекомендовано до друку рішеннями: вченої ради ХНЕУ № 2 від 05.09.2016 р.

вченої ради НДЦ ІПР НАНУ № 9 від 21.09.2016 р.

Здано до набору 30.08.2016 р.

Підписано до друку 21.09.2016 р.

Формат 60 х 84/8.

Друк різографічний.

Ум. друк. арк. 34,2. Обл.-вид. арк. 44,5.

Надруковано у ФОП Здоренко М. І.

Замовлення № 1274. Наклад 100 прим.

© **БІЗНЕС**ІНФОРМ, 2016

ISSN 2222-4459

16009

9 772222 445006

Ковтуненко К. В., Сапожніков Р. М. Диверсифікація діяльності виробничого підприємства в умовах глобалізаційних змін 153
Прус К. В., Марченко В. М. Аналіз методів формування витрат у системі управління прибутковістю підприємства 158

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

Ткаченко Ю. В., Зверук Л. А. Проблеми фінансової безпеки України та аналітичний інструментарій її оцінки 163
Кікоть О. Ю. Оцінювання ефективності аукціонів ОВДП Міністерства фінансів України за доходом 169
Андрущак Є. М., Щуревич О. І. Ефективний банківський нагляд як передумова відновлення стійкого розвитку банківської системи України 178
Дейнеко Є. В. Аналіз стану та перспективи організації державного внутрішнього фінансового контролю в умовах реформування державного фінансового контролю України 184
Владімірова Н. П. Науково-методичний підхід до впровадження внутрішнього аудиту в систему забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання 191
Гнєдков А. В., Пузаткова Ю. Є. Визначення справедливої вартості кредиту як запорука його прибутковості 197
Філін О. С. Проблеми кредитування малого та середнього бізнесу в умовах економічної кризи 201
Касич А. О., Чернова Г. Ю. Обліково-аналітичне забезпечення стратегічного фінансового менеджменту 206
Зварич М. С. Стан фінансової безпеки домогосподарств України в умовах економічної нестабільності 212

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

Сисюк С. В. Проблеми й перспективи вдосконалення організації обліку в Україні: теоретико-прикладні аспекти і міжнародні вимоги 218
Шульга С. В. Моделі та фактори ціноутворення в аудиті та неаудиторських послугах: огляд літератури 223

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Керея О. С. Перспективи легалізації мережевої зайнятості в Україні 230
Отенко І. П., Чепелюк М. І. Формування інформаційного простору підприємств у міжнародному бізнес-середовищі 236
Нога І. М., Скриньковський Р. М., Павловські Г. Діагностика ефективності застосування інформаційних технологій в управлінні підприємствами 241

МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

Гапон Ю. В. Методичний підхід до оцінювання потенціалу стратегічних змін підприємства 246
Жалдак Г. П., Шульгіна Л. М. Перспективи впровадження та практика дотримання маркетингових стандартів в Україні та ЄС 251
Тарнавська Н. П., Голоднюк О. С. Стратегічний моніторинг маркетингових інновацій в моделі інноваційного розвитку підприємства 257
Гуменюк А. В., Школенко О. Б., Дем'янишина О. А. Сучасний маркетинг як основний аспект підвищення ефективної діяльності овочевих підприємств 268

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Поляков М. В. Основы концепции экономики знаний в работах лауреатов Нобелевской премии по экономике ... 8

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Безрукова Н. В., Свечкарь В. А. Взаимодействие Украина – ЕС: инвестиционный аспект ... 15

Москаленко Н. А., Савенко К. С. Инновационные инструменты организационного формирования международного бизнеса ... 23

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Гончаренко Н. И., Сурин Д. В., Доля Р. Н. Трансформация налоговой системы в странах Восточной Европы: на примере Венгрии, Чехии и Польши ... 28

Козырева Е. В., Тур Е. В. Политика выравнивания социально-экономического развития регионов в Европейском Союзе ... 34

МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Побута Н. В. Особенности становления и противодействия коррупционной деятельности в сфере экономики Украины ... 40

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Голян В. А. Институциональные ловушки инвестирования в экономике Украины ... 47

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Замлинский В. А. Модификация задач учетно-аналитического обеспечения управления инновационной деятельностью в современном бизнес-пространстве ... 59

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Жученко А. Н. Методика факторного анализа устойчивого регионального развития ... 65

Ярошенко И. В., Семигулина И. Б. Социально-экономическое развитие города Харькова: тенденции, особенности, значение города для региональной и национальной экономики ... 71

ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА

Раевнева Е. В., Гольтяева Л. А., Милевская Т. С. Методический подход к анкетированию целевых групп – пользователей услуг вузов ... 81

Селиванова Н. Н. Научно-исследовательская деятельность студентов экономических специальностей: состояние, проблемы и пути усовершенствования ... 87

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ

Чернецкая О. В. Модельный инструментарий оценки инвестиционной привлекательности предприятия в рамках стоимостно-ориентированного управления ... 92

Решетняк Е. И., Лободин Р. О. Методы многомерного сравнительного анализа при оценке конкурентоспособности предприятия ... 100

Залознова Ю. С., Трушкина Н. В. Методические подходы к прогнозированию показателей сбытовой деятельности угледобывающих предприятий ... 105

Коваль Т. А., Яхкинд В. П. Методические основы оценки стратегических конкурентных позиций при формировании маркетингового потенциала предприятия ... 112

Мных О. Б. Маркетинговый и регрессионный анализ тенденций развития отрасли и результатов деятельности предприятий железнодорожного транспорта на этапе внедрения новой тарифной политики ПАО «Укрзализныця» ... 119

ЭКОНОМИКА ТОРГОВЛИ И УСЛУГ

Маловичко А. С. Электронизация логистических операций предприятий в условиях трансформации торговых отношений ... 126

ЭКОНОМИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И АПК

Слободянюк О. В. Финансовые механизмы управления рисками аграрного страхования в Украине ... 131

ЭКОНОМИКА ТРУДА И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Семенченко А. В. Методический подход к максимизации доходов населения с нестандартными формами занятости ... 137

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Гуцалюк А. Н. Постановка задачи оценивания безопасности интеграционного развития крупномасштабных экономико-производственных систем ... 142

Станинов С. Б. Методы оценки финансово-инвестиционного потенциала и их влияние на обеспечение стратегической гибкости предприятия ... 149

Ковтуненко К. В., Сапожников Р. Н. Диверсификация деятельности производственного предприятия в условиях глобализационных изменений ... 153

Прус Е. В., Марченко В. Н. Анализ методов формирования расходов в системе управления доходностью предприятия ... 158

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ И КРЕДИТ

Ткаченко Ю. В., Зверук Л. А. Проблемы финансовой безопасности Украины и аналитический инструментарий ее оценки 163
Кикоть А. Ю. Оценивание эффективности аукционов ОВГЗ Министерства финансов Украины по доходу..... 169
Андрущак Е. М., Щуревич О. И. Эффективный банковский надзор как предпосылка восстановления устойчивого развития банковской системы Украины 178
Дейнеко Е. В. Анализ и перспективы организации государственного внутреннего финансового контроля в условиях реформирования государственного финансового контроля Украины 184
Владимирова Н. П. Научно-методический подход к внедрению внутреннего аудита в систему обеспечения финансовой безопасности субъектов хозяйствования 191
Гнедков А. В., Пузаткова Ю. Е. Определение справедливой стоимости кредита как гарантия его прибыльности 197
Филин А. С. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в условиях экономического кризиса 201
Касич А. А., Чернова А. Ю. Учетно-аналитическое обеспечение стратегического финансового менеджмента 206
Зварыч М. С. Состояние финансовой безопасности домохозяйств Украины в условиях экономической нестабильности 212

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ И АУДИТ

Сысюк С. В. Проблемы и перспективы совершенствования организации учета в Украине: теоретико-прикладные аспекты и международные требования..... 218
Шульга С. В. Модели и факторы ценообразования в аудите и неаудиторских услугах: обзор литературы 223

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

Керея А. С. Перспективы легализации сетевой занятости в Украине..... 230
Отенко И. П., Чепелюк М. И. Формирование информационного пространства предприятий в международной бизнес-среде 236
Нога И. М., Скрыньковский Р. Н., Павловски Г. Диагностика эффективности применения информационных технологий в управлении предприятиями..... 241

МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

Гапон Ю. В. Методический подход к оценке потенциала стратегических изменений предприятия 246
Жалдак А. П., Шульгина Л. М. Перспективы внедрения и практика соблюдения маркетинговых стандартов в Украине и ЕС..... 251
Тарнавская Н. П., Голоднюк Е. С. Стратегический мониторинг маркетинговых инноваций в модели инновационного развития предприятия..... 257
Гуменюк А. В., Школенко О. Б., Демьянишина О. А. Современный маркетинг как основной аспект повышения эффективной деятельности овощных предприятий 268

CONTENT

ECONOMIC THEORY

Polyakov M. V. The Foundations of the Conception of Knowledge-Based Economy in the Works of Nobel Laureates in Economics 8

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Bezrukova N. V., Svichkar V. A. The Ukraine-EU Interaction: the Investment Aspect 15

Moskalenko N. O., Savenko K. S. The Innovative Tools for Organizational Development of International Business 23

FOREIGN EXPERIENCE

Goncharenko N. I., Surin D. V., Dolya R. M. Transformation of Taxation System in the Countries of Eastern Europe: the Cases of Hungary, the Czech Republic and Poland 28

Kozyrieva O. V., Tur O. V. The Policy of Aligning the Socio-Economic Development of the Regions in the European Union 34

MECHANISMS OF REGULATION OF THE ECONOMY

Pobuta M. V. Peculiarities of Establishing Corruption and Corruption-Countering Activities in the Sphere of Economy of Ukraine 40

INVESTMENT PROCESSES

Golyan V. A. Institutional Traps When Investing in Ukrainian Economy 47

INNOVATIVE PROCESSES

Zamlynskyi V. A. Modifying the Tasks of Accounting-Analytical Ensuring the Management of Innovation Activity in the Current Business Space 59

REGIONAL ECONOMY

Zhuchenko A. M. The Methods for Factor Analysis of the Sustainable Regional Development 65

Yaroshenko I. V., Semigulina I. B. Socio-Economic Development of the City of Kharkiv: Trends, Features, Importance of the City for Regional and National Economy 71

EDUCATION AND SCIENCE

Rayevnyeva O. V., Goltiaieva L. A., Milevska T. S. A Methodical Approach to Surveying Targeted Groups of Users of Services, Provided by Higher Educational Institutions 81

Selivanova N. M. Scientific and Research Activities by Students of Economic Specialities: Status, Problems and Ways to Improvement 87

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING

Chernetska O. V. The Model Instrumentarium for Evaluating Investment Attractiveness of Enterprise in Terms of the Value-Oriented Management 92

Reshetnyak O. I., Lobodin R. O. The Methods of Multidimensional Comparative Analysis in Evaluating Competitiveness of Enterprise 100

Zaloznova Yu. S., Trushkina N. V. Methodical Approaches to Forecasting the Indicators of Marketing Activities of Coal-Mining Enterprises 105

Koval T. O., Yakhkind V. P. The Methodical Foundations of Estimating the Strategic Competitive Positions in Developing the Marketing Potential of Enterprise 112

Mnykh O. B. The Marketing and Regression Analysis of Trends in the Sector Development and Performance of Railway Transport Enterprises in the Stage of Implementing the New Tariff Policy by the PJSC «Ukrzaliznytsya» 119

ECONOMICS OF TRADE AND SERVICES

Malovychko A. S. The Electronization of Logistics Operations by Enterprises in Conditions of Transformation of Trade Relations 126

AGRICULTURAL ECONOMICS AND AGRIBUSINESS

Slobodyanyuk O. V. The Financial Mechanisms for Risk Management of the Agrarian Insurance in Ukraine 131

LABOR ECONOMICS AND SOCIAL POLICY

Semenchenko A. V. A Methodical Approach to Maximize Household Income with Non-Standard Forms of Employment 137

ECONOMICS OF ENTERPRISE

Gutsaliuk O. M. Setting the Task of Evaluation of Security of Integration Development of Large-Scale Economic-Production Systems 142

Staninov S. B. Methods for Evaluation of Financial and Investment Potential and their Impact on Ensuring Strategic Flexibility of the Enterprise 149

Kovtunenko K. V., Sapozhnikov R. M. Diversification of Activities of Production Enterprise in Conditions of Globalization Changes 153

Prus K. V., Marchenko V. M. Analyzing Costing Methods in the System for Management of Enterprise Income 158

FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT

Tkachenko Yu. V., Zveruk L. A. The Issues of the Financial Security of Ukraine and Analytical Instrumentarium for Its Evaluation 163

Kikot O. Yu. Revenue Efficiency Evaluation of IGB Auctions Held by the Ministry of Finance of Ukraine..... 169
Andrushchak Ye. M., Shchurevych O. I. The Efficient Banking Supervision as a Precondition for the Restoration of Sustainable Development of the Banking System of Ukraine 178
Deineko E. V. Analysis and Prospects of Organizing the State Internal Financial Control in the Context of Reforming the State Financial Control of Ukraine 184
Vladimirova N. P. The Scientific-Methodical Approach to Integration of the Internal Audit into the System of Financial Security of Economic Entities 191
Hniedkov A. V., Puzatkova Yu. Ye. Determining the Fair Value of Credit as a Guarantee of Its Profitability..... 197
Filin O. S. The Problems of Crediting Small and Medium-Sized Businesses During the Economic Crisis..... 201
Kasych A. O., Chernova H. Yu. The Accounting-Analytical Provision of Strategic Financial Management 206
Zvarych M. S. The Status of Household Financial Security in Ukraine in Conditions of Economic Instability..... 212

ACCOUNTING AND AUDITING

Sysyuk S. V. Problems and Prospects of Improvement of Accounting in Ukraine: Theoretical-Applied Aspects and International Requirements 218
Shulha S. V. Models and Factors of Audit and NAS Pricing: Literature Overview..... 223

INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMICS

Kereia O. S. Prospects for Legalizing Online Jobs in Ukraine 230
Otenko I. P., Chepeliuk M. I. Formation of Informational Space of Enterprises in the International Business Environment 236
Noga I. M., Skrynkovskyy R. M., Pawlowski G. The Diagnostics of Efficiency of Applying Information Technology in the Management of Enterprises..... 241

MANAGEMENT AND MARKETING

Gapon Ju. V. The Methodical Approach to Assessing the Potential of Strategic Changes of Enterprise 246
Zhaldak H. P., Shulgina L. M. Prospects for Implementation and Practice of Compliance with Marketing Standards in Ukraine and in the EU 251
Tarnavska N. P., Golodniuk O. S. The Strategic Monitoring of Marketing Innovations in the Model of Innovative Development of Enterprise 257
Gumeniuk A. V., Shkolenko O. B., Demyanyshyna O. A. Contemporary Marketing as a Core Aspect of Enhancing the Efficient Activity of Vegetable Enterprises..... 268

УДК 330.342.24

ОСНОВЫ КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ В РАБОТАХ ЛАУРЕАТОВ НОБЕЛЕВСКОЙ ПРЕМИИ ПО ЭКОНОМИКЕ

© 2016 **ПОЛЯКОВ М. В.**

УДК 330.342.24

Поляков М. В. Основы концепции экономики знаний в работах лауреатов Нобелевской премии по экономике

Несмотря на большое внимание к становлению экономики знаний, теоретическая база этой концепции остается фрагментарной и требует усиления. Поэтому целью статьи является обобщение основ концепции экономики знаний, которые заложены в работах лауреатов Нобелевской премии по экономике. В результате анализа установлено, что основы концепции экономики знаний заложены в трудах: С. Кузнеца, Ф. фон Хайека, Т. Шульца, Р. Солоу, М. Алле, Г. Бэккера, П. Кругмана, К. Дж. Эрроу, Д. Норта. В статье представлены результаты теоретического анализа наработок этих ученых-экономистов. Показана связь концепции экономики знаний с современными теориями: экономических циклов, рыночного хозяйства, экономического роста, технологического прогресса, человеческого капитала, экономической эффективности, новой экономической географии, институциональных изменений. В ходе анализа знания представлены как фактор производства, роста и развития экономики. Затронута проблематика общей хозяйственной организации общества с точки зрения становления экономики знаний. Сделан вывод о синтетическом характере современной концепции экономики знаний, которая объединяет положения неолиберальной экономической теории, кейнсианства и институционализма.

Ключевые слова: *экономика знаний, технологии, технологический прогресс, экономический рост, человеческой капитал, инвестиции, информация, институты.*
Библ.: *14.*

Поляков Максим Валерьевич *– кандидат экономических наук, профессор кафедры международной экономики, Национальный университет водного хозяйства и природопользования (ул. Соборная, 11, Ровно, 33028, Украина)*
E-mail: *maxympolyakov2016@gmail.com*

УДК 330.342.24

Поляков М. В. Основи концепції економіки знань у працях лауреатів Нобелівської премії з економіки

Незважаючи на велику увагу до становлення економіки знань, теоретична база цієї концепції залишається фрагментарною і вимагає посилення. Тому метою статті є узагальнення основ концепції економіки знань, які закладені у працях лауреатів Нобелівської премії з економіки. У результаті аналізу встановлено, що основи концепції економіки знань закладено у працях: С. Кузнеця, Ф. фон Хайєка, Т. Шульца, Р. Солоу, М. Алле, Г. Беккера, П. Кругмана, К. Дж. Ерроу, Д. Норта. У статті представлено результати теоретичного аналізу напрацювань цих вчених-економістів. Показано зв'язок концепції економіки знань із сучасними теоріями: економічних циклів, ринкового господарства, економічного зростання, науково-технічного прогресу, людського капіталу, економічної ефективності, нової економічної географії, інституціональних змін. У ході аналізу знання представлено як фактор виробництва, зростання і розвитку економіки. Піднято проблематику загальної господарської організації суспільства з точки зору становлення економіки знань. Зроблено висновок про синтетичний характер сучасної концепції економіки знань, яка поєднує положення неоліберальної економічної теорії, кейнсіанства та інституціоналізму.

Ключові слова: *економіка знань, технології, технологічний прогрес, економічне зростання, людській капітал, інвестиції, інформація, інститути.*
Бібл.: *14.*

Поляков Максим Валерійович *– кандидат економічних наук, професор кафедри міжнародної економіки, Національний університет водного господарства та природокористування (вул. Соборна, 11, Рівне, 33028, Україна)*
E-mail: *maxympolyakov2016@gmail.com*

UDC 330.342.24

Polyakov M. V. The Foundations of the Conception of Knowledge-Based Economy in the Works of Nobel Laureates in Economics

Despite a great attention to establishment of the knowledge-based economy, theoretical basis for this conception remains fragmented and requires strengthening. Therefore, the article is aimed at generalizing the foundations of the conception of knowledge-based economy, which are present in the works of Nobel Laureates in economics. As a result of analysis, it is found that the foundations of the conception of knowledge-based economy concept are introduced in writings by such scientists as S. Kuznets, F. von Hayek, Th. Schultz, R. Solow, M. Allais, G. Becker, P. Krugman, K. J. Arrow, D. Nort. The article provides results of a theoretical analysis of the findings made by the above mentioned scientists-economists. The relationship of the conception of knowledge-based economy with current theories: economic cycles, market economy, economic growth, technological progress, human capital, economic efficiency, the new economic geography, and institutional change has been displayed. In the analysis, knowledge has been presented as a factor of production, growth and development of economy. Issues of the common economic organization of society in terms of establishing the knowledge-based economy were discussed as well. It has been concluded that the current knowledge-based economy conception has synthetic nature, combining provisions of the neoliberal economic theory, keynesianism, and institutionalism.

Keywords: *knowledge-based economy, technology, technological progress, economic growth, human capital, investments, information, institutions.*
Bibl.: *14.*

Polyakov Maxym V. *– PhD (Economics), Professor of the Department of International Economics, National University of Water Management and Natural Resources Use (11 Soborna Str., Rivne, 33028, Ukraine)*
E-mail: *maxympolyakov2016@gmail.com*

В XX веке в эволюции экономики окончательно утвердилась определяющая роль науки и технологий, доминировала инновационная модель развития. На новом цикле развития, переход к которому намечается в начале XXI века, значимость фактора знаний будет только усиливаться. Перспективную хозяйственную парадигму (которую условно можно назвать постиндустриальной) невозможно представить без развития науки и использования ее достижений, принципиально новой технологической базы, повышения качества человеческого капитала, широкого использования информационно-коммуникационных технологий, что описывается современной концепцией экономики знаний. В то же время эта концепция, несмотря на возрастающую значимость, не относятся к мейнстриму современной экономической теории, что в определенной

степени отводит ее на второй план. Однако эволюция экономики заставляет исследователей все больше обращать внимание на сферу знаний, так или иначе учитывать этот фактор, несмотря на объективные сложности для традиционного экономического анализа. В связи с этим большой интерес представляет обобщение основ концепции экономики знаний в работах лауреатов Нобелевской премии по экономике, с учетом того, что подавляющее большинство премий выдано представителям мейнстрима.

Теоретико-методологические основы концепции экономики знаний заложены, прежде всего, в работах: М. Абрамовича, Д. Белла, Дж. Гелбрейта, П. Давида, П. Друкера, Б.-А. Лундвалла, И. Масуды, Ф. Махлупа, Г. Менша, Р. Нельсона, И. Нонаки, П. Ромера, К. Смита, К. Фримена, Д. Форайя, Й. Шумпетераи др. Среди отечественных ученых в разработку этой концепции существенный вклад внесли: А. Амоша, В. Александрова, Ю. Бажал, А. Гальчинський, В. Геец, Н. Кизим, Д. Лукьяненко, А. Поручник, Б. Малицкий,В. Семиноженко, В. Соловьев, Л. Федулова, А. Филипенко, И. Ханин и др.

Несмотря на большое внимание к особенностям становления и функционирования экономики знаний, теоретическая база этой концепции остается фрагментарной и требует усиления, в том числе с позиций экономического мейнстрима. Возможности адекватного экономического анализа знаний остаются спорными, а экономика знаний зачастую называется утопией. Необходимость углубления теоретических основ в этом направлении очевидна. В связи с этим целесообразно рассмотреть взгляды на экономику знаний ведущих ученых-экономистов – лауреатов Нобелевской премии.

Цель работы: обобщить основы концепции экономики знаний, заложенные в работах лауреатов Нобелевской премии по экономике.

Концепция экономики знаний сегодня активно развивается и охватывает все больше направлений анализа и разработок, в частности, касающиеся государственной политики и управления знаниями на уровне компании. Учитывая современные наработки в этой части экономической теории, мы обратили внимание на работы лауреатов Нобелевской премии по экономике, которые имеют непосредственные «пересечения» с рассматриваемой концепцией, а именно: С. Кузнеца (1971 г.), Ф. фон Хайека (1974 г.), Т. Шульца (1979 г.), Р. Солоу (1987 г.), М. Алле (1988 г.), Г. Бэккера (1992 г.), П. Кругмана (2008 г.), К. Дж. Эрроу (1972 г.), Д. Норта (1993 г.).

С. Кузнец в своих исследованиях сосредоточил внимание на объяснении механизма развития национальных хозяйств, природы экономического роста и последствий промышленной революции. Среди факторов экономического роста С. Кузнец отмечал определяющее значение технического прогресса. В этой связи он выделял эпохальные (революционные) инновации, которые предполагали применение крупных достижений науки и радикально меняли экономику. Интерпретация технических и технологических изменений, данная С. Кузнецом, привела к новому пониманию периодических циклов развития экономики, ее структуры и результативности (оценивая посредствам ВВП).

В теории длинных циклов С. Кузнецом были выделены тренды производственных рядов, которые отражают жизненные циклы доминирующих технических инноваций. Исследователь, активно дискутирующий с Й. Шумпетером, признал, что инновации связаны с предшествующим развитием, зависят от условий и появляются в результате эндогенных механизмов, но настаивал на том, что обязательной причиной является некий случайный экзогенный толчок, что характерно и для сферы знаний [1; 2].

Одним из первых С. Кузнец отметил решающую роль человеческого капитала, который был представлен как «качество применяемого труда», а также обратил внимание на закономерные в контексте НТП изменения в институтах, социальном климате, мировоззрении, отношениях между людьми [1]. Интересно, что, рассматривая человеческий фактор, С. Кузнец говорит о небольшой группе динамичных субъектов экономики нового типа, которая выступает «локомотивом» изменений и активной адаптации. Деятельность этой группы заключается во внедрении инноваций, в большей степени улучшающих, но и принципиально новых, за которыми всегда следует спад активности [1; 2].

Рассматривая рост знаний, С. Кузнец связал экономику с закономерностями НТП, учитывая при этом демографические изменения и увеличение потребностей. Между развитием науки и производства, по мнению исследователя, устанавливается тесная и взаимная связь. Развитие производства, обеспечиваемое за счет научно-технических новаций, дает толчок для дальнейших достижений науки. С. Кузнец представил это как поддержание экономического роста [2].

Следующим лауреатом, работы которого тесно связаны с экономикой знаний, является **Ф. фон Хайек**. Он фокусировал свое внимание на вопросах использования знаний в обществе, их влиянии на деловую активность, разделение труда и конкуренцию. Основой теории Хайека являются тезисы о принципиальной ограниченности человеческого знания (человек использует то знание, которое может постичь), фрагментарности индивидуальных знаний и об их «рассеянности» между людьми. Кроме коллективных и индивидуальных, Хайек рассматривает явные и неявные знания.

Ф. фон Хайек акцентировал внимание на проблемах распространения, переработки и исследования знаний на примере рыночной информации (о товарах, ценах, конкурентах и пр.). Знания необходимы человеку для того, чтобы ориентироваться в меняющемся мире, дают индивиду сравнительные преимущества при осуществлении деятельности. В экономике, как социальной системе, знания не существуют в сконцентрированной форме, они рассеяны, распределены между индивидами. Значительная часть знаний имеет неформальный, интуитивный характер, воплощена в привычках, навыках и традициях, передается в обществе в процессе воспитания и воспринимается часто без осознания реального значения тех или иных норм. Люди располагают

разным набором знаний, разными представлениями и оценками, а также предпочитают различную информацию (которая может быть недостоверной). Рассеянное знание в экономике может быть актуализировано только посредством применения к нему неявного знания индивидов, их опыта, навыков, склонностей и привычек. Ф. фон Хайек акцентирует внимание на праксиологии («сущность действий»), которая, по его мнению, способна дать адекватное знание реальности [3; 4].

В своей концепции знаний Ф. фон Хайек показал неопределенность, ограниченность условий инновационного процесса. Он доказывал, что больше шансов на развитие спонтанных процессов научно-технического развития есть в тех государствах, где государственное управление является менее жестким и централизованным, а работа рынка и циркуляция знания в нем – более свободными. Имитация работы рынка, например, посредствам планирования, невозможна. Работы фон Хайека затронули множество вопросов, необходимых для построения экономики знаний, в том числе: экономическая свобода и ответственность, свободное творчество и предпринимательство, социальная справедливость и порядок, индивидуализм и коллективизм, неравномерность экономических процессов, самоорганизация социальных систем, рыночная координация, роль государства в распространении знаний [3; 4].

Также известна интересная трактовка фон Хайеком конкуренции как процедуры открытия новых знаний: конкуренция, являясь динамическим процессом, дает стимулы для выявления уже накопленных знаний, а также к поиску, распространению и эффективному использованию новых данных о предпочтениях, ресурсах и технологиях [5].

Значительный вклад в концепцию экономики знаний внес **Т. Шульц**, который был одним из основателей теории человеческого капитала как наиболее важного экономического ресурса. Основные положения его теории были заложены в работах: «The Economic value of education» (1963 г.), «Investment in Human Capital: The Role of Education and of Research» (1971 г.), «Investment in human capital: the Role of education and of research» (1971 г.), «Human Capital: Policy Issues and Research Opportunities» (1972 г.) и др. [6; 7].

Первоначально под человеческим капиталом понималась лишь совокупность инвестиций в человека (образование и профессиональные навыки). В дальнейшем Т. Шульц расширил понятие человеческого капитала существенно, охватывая: интеллект, накопленный опыт, знания, различные способности, состояние здоровья, качество жизни, производительный труд, возможности для образования. В этом широком контексте Т. Шульц видит создание качественно новой рабочей силы (особенно обнаружение талантов, образование женщин и молодежи), что является главный фактором формирования и развития другой – инновационной – экономики. Т. Шульц доказал, что для развивающихся стран инвестиции в человеческий капитал более полезны, чем капиталовложения в машины и заводы [6; 7].

Важнейшими в этой связи Т. Шульц считал инвестиции в образование (в университетах, дома, на рабочих местах), в сферу здравоохранения и науки, которые дают более высокий результат, чем вложения в физический капитал. Именно образовательный уровень населения предопределяет его способность использовать информацию и технологию для экономического развития, повышают уровень производительности труда и ценность рабочего времени.

Также Т. Шульц исследовал трансформацию сельского хозяйства («Transforming Traditional Agriculture», 1964 г.), акцентируя внимание на роли новых технологий в этом процессе. На примере развивающихся стран Т. Шульц представил основы стратегии динамического роста и развития, сосредоточивая внимание на развитии человеческого капитала и технологий, что соответствует концепции экономики знаний [6; 7].

Большой спектр вопросов, касающихся экономики знаний, прежде всего в части оценки влияния технических изменений, с позиции исследования экономического роста затронул **Р. Солоу**. Это нашло отражение в таких работах автора, как: «A Contribution to the Theory of Economic Growth» (1956 г.), «Technical Change and the Aggregate Production Function» (1957 г.), «Investment and Technical Progress» (1959 г.), «Technical Progress, Capital Formation, and Economic Growth» (1962 г.) [6; 7].

Р. Солоу считал, что экономическое развитие в большинстве случаев является следствием «роста знаний», что выражается в техническом прогрессе. В своей производственной функции Р. Солоу выделяет знания в качестве одного из трех факторов и интерпретирует их как эффективность труда работника, которая зависит от квалификации и образования. Технологии, которые также являются результатом роста знаний, рассматриваются как основной трудозамещающий фактор, определяющий производительность труда [6–8].

В дальнейшем Р. Солоу акцентировал внимание на проблеме исчерпания природных ресурсов и с этой позиции еще раз обосновал важность технологий, так как они определяют уровень расходования эти ресурсов при обеспечении максимального выпуска. Решение проблемы исчерпания ресурсов, по мнению Р. Солоу, зависит от двух характеристик технологических факторов: 1) вероятности технического прогресса, особенно его ресурсосберегающего типа; 2) легкости, с которой другие факторы производства, в особенности труд и воспроизводимый капитал, могут заменить в производственном процессе исчерпывающиеся ресурсы. В ряде исследований Р. Солоу вводит предпосылку нулевого технического прогресса, но не для того, чтобы пренебречь им, а с целью подчеркнуть значимость в росте благосостояния в условиях редкости природных ресурсов [8].

В своих исследованиях Р. Солоу затрагивает множество вопросов, связанных с технологическим прогрессом, в том числе: учет технологической неопределенности; выбор рентабельной технологии; внедрение технологических новшеств; технологические изменения в условиях постоянного увеличения потребления;

оценка активов. Он показал, что именно технологическое развитие, а не накопление основного капитала, на длительных этапах становится фундаментальной предпосылкой для экономического роста. Это обусловлено тем, что технологические изменения приводят к новым инвестициям и качественному изменению основного капитала, поэтому совершенствование технологии важнее, чем его экстенсивное увеличение капитала. При этом Р. Солоу считал, что технологические изменения являются экзогенным, «нейтральным» фактором [6–8]. Такая точка зрения сегодня уступила место эндогенным моделям роста.

Модель Р. Солоу показала возможность стимулирования экономического роста через развитие технологий, которое может объяснить и обеспечить непрерывно растущий уровень жизни (тезис о безграничности экономического роста). Исследования Р. Солоу подводят нас к проблеме поиска движущих сил технологического прогресса и его моделирования. Позднее Р. Солоу обосновал компьютерный парадокс (парадокс Солоу), в котором показано, что инвестиции в ИКТ не приводят к быстрому увеличению производительности и прибыли.

Определенный вклад в концепцию экономики знаний сделал и **М. Алле** со своими теориями максимальной эффективности, экономического равновесия и динамики. Центральной идей работ М. Алле является удовлетворение неограниченных потребностей людей при дефицитности ресурсов (труда, природных богатств, технического оснащения) и ограниченности технических знаний [9, с. 27, 112]. Проблема экономической эффективности напрямую затрагивает все составляющие производства, в том числе знания, технику, труд, структуру капитала. Рассматривая условия максимальной эффективности, в своей модели рынков, М. Алле выделяет такие принципы: предпочтения, излишка, распределения, рынка, автономии, достаточной информации, участия, компенсации внешнего ущерба, а также принцип технической эффективности. Последний, в большей степени связанный со сферой знаний, заключается в том, что каждая «производящая единица» стремится применить наиболее эффективную технологию производства продукта, что становится предметом конкуренции с другими производящими единицами и причиной замещения технологий. Тем самым М. Алле показывает технологию как одно из условий эффективности в экономике, связывая ее с другими составляющими своей модели «экономики рынков» (предвидением, риском, объективными закономерностями, продуктивностью капитала, экономической политикой). Цель М. Алле заключалась в том, чтобы показать все условия максимальной эффективности экономики, что позволяет взаимосвязано с другими составляющими рассматривать и влияние фактора знаний, в том числе технологического прогресса [9].

Вклад **Г. Беккера**, развившего экономический подход к социальным вопросам, интересен, прежде всего, для микроэкономических аспектов экономики знаний, связанных с человеческим поведением и человеческим капиталом, что отражено в таких трудах: «Human Capital» (1964, 1975 г.), «Human Capital and the Personal Distribution of Income: An Analytical Approach» (1967 г.), «Investmentin Human Capital: A Theoretical Analysis» (1962 г.), «Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis» (1964 г.) и др. [6; 7].

Г. Беккер, основываясь на принципе рациональности человеческого поведения, на основе эмпирических исследований показал целесообразность затрат на образование и подготовку специалистов, вложений в медицинское обслуживание и различные социальные программы, направленные на воспроизводство, развитие и поддержание кадров. Эти вложения имеют определяющее значение, наряду с инвестициями в основной капитал и технологии, обеспечивают в будущем выгоду, как частному бизнесу, так и обществу [6; 7].

«Экономический подход» Г. Беккера как исследовательская программа весьма целесообразен для экономики знаний, где сейчас доминируют социологические и философские подходы. Г. Беккер применял принцип рациональности и экономическую логику для моделирования человеческого поведения даже в таких внерыночных (или неэкономических) сферах жизни, как: образование, вступление в брак, планирование семьи, выбор профессии, в которых преобладает иррациональность, стереотипы, привычки, пристрастия. Общепринятой стала трактовка человеческого капитала, данная Г. Беккером, которая охватывает как врожденные способности, так и приобретенные человеком знания и навыки. Он выделял индивидуальный человеческий капитал, специфический человеческий капитал фирмы, а также человеческий капитал вообще на уровне национального хозяйства [10; 11].

Ученый рассматривал разные направления инвестиций в человеческий капитал: в образование, накопление производственного опыта, охрану здоровья, миграцию, поиск информации. Он показал различия вложений в общее образование и профессиональную подготовку. Специальная подготовка наделяет работников знаниями и навыками, представляющими интерес лишь для той фирмы, где они были получены (поэтому ее получение должно финансироваться самой фирмой). В ходе общей подготовки работник приобретает знания и навыки, которые могут найти применение и на множестве других фирм и способствуют повышению его доходов (поэтому в такую подготовку инвестирует сам человек). Тем самым Г. Беккер выделил и разные виды знаний (общие и специальные) и, учитывая особенности их приобретения, определил, представил образование (подготовку) как механизм, сортирующий людей по качеству способностей [10; 11].

Г. Беккер доказал, что отдача от вложений в человека в среднем выше, чем от вложений в физический капитал, и фирмы напрямую заинтересованы в специальном обучении работника. На фирмах Г. Беккер считал необходимыми амортизацию и стратегическое планирование развития человеческого капитала.

По сути Г. Беккер предложил рассматривать экономику образования, охватывая подготовку в учебном заведении и на рабочем месте, а также характеризуя

университеты и фирмы как взаимозаменяемые и дополняющие друг друга источники конкретных знаний и навыков [10; 11].

Интересным с точки зрения теории международной экономики является вклад **П. Кругмана**, чьи работы связаны с экономической географией и теорией международной торговли, а именно: «Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade» (1980 г.), «Intra-industry Specialization and the Gains from Trade» (1981 г.), «Increasing Returns and Economic Geography» (1990 г.), «Globalization and the inequality of nations» (1995 г.), «Urban Concentration: The Role of Increasing Returns and Transport Costs» (1995 г.), «The Role of Geography in Development» (1998 г.), «The Spatial Economy – Cities, Regions and International Trade» (1999 г.), «The Increasing Returns Revolution in Trade and Geography» (2009 г.) и др. [6; 7].

В своих трудах П. Кругман исследует закономерности и последствия географического распределения экономической активности, причинность международной торговли, влияние потребительских предпочтений, экономики масштаба и возрастающей отдачи. В своей теории экономической географии он изучает расположение факторов производства в пространстве и его значение для экономического моделирования (концентрации производства и торговли). Теория агломерации П. Кругмана непосредственно касается концепции экономики знаний. В городских агломерациях за счет скопления людей разных профессий, более интенсивного взаимодействия и лучшего доступа к информации ускоряется создание и оборот новых знаний, происходит быстрее внедрение новых технологий. Также на крупном рынке труда фирмам легче найти узкоспециализированных работников. Учитывая географическую близость, между фирмами происходит более быстрый перелив знаний, что П. Кругманом рассматривается как некое общественное благо (общий пул знаний). В некотором смысле примером такого эффекта является Силиконовая долина.

Необходимо сказать, что в большинстве своих работ П. Кругман затрагивает экономику знаний только косвенно. Однако его наработки в области экономической географии в дальнейшем привели к изучению функции производства знаний (как фактора создания товаров), их локализации и мобильности, международных различий в технологиях и цене знаний, действия эффекта агломерации в этой сфере. Во многих исследованиях П. Кругман исходит из идентичности технологий (то есть выводит их из своего анализа) и обосновывает, что торговля не обязательно является результатом технологических различий стран. В то же время получаемые им результаты косвенно подтверждают важность технологий и межстрановых различий. Также теория П. Кругмана интересна для изучения фрагментации производства знание-интенсивных товаров между развитыми странами, прямых и обратных связей в производственной цепочке, движения знаний [12].

К. Дж. Эрроу получил Нобелевскую премию за вклад в теорию равновесия и благосостояния. Однако хотелось бы обратить внимание на его работу, посвященную информации, которая представляется как специфический товар в экономической системе. Эрроу обращает внимание на то, что информация может влиять на выводы экономических моделей и поведение экономических агентов, играет существенно важную и сложную роль на рынках, может вызывать ряд проблем, особенно в период нестабильности. В этой связи рассматривается вопрос получения информации, который важен для понимания механизма работы экономики и принятия решений в условиях информационной асимметрии [13, с. 161].

Учитывая разные формы и виды информации, К. Дж. Эрроу останавливается на двух важных вещях: 1) информация играет основную роль в управлении распределением ресурсов, далеко превосходящую роль цен на обычные товары; 2) информация сама является товаром, редким и ценным, свойства которого сильно отличаются от обычных товаров [13, с. 162]. Исследователь считает, что информацию необходимо вводить в анализ как переменную, которой движут детерминанты, характерные и для других экономических решений. Эрроу рассматривает не только сведения о рынках и ценах, он отмечает важность информации о трансформации товаров, производственных возможностях, технологических изменениях, что определяет соответствующие ожидания и влияет на экономическое поведение [13].

Одним из наиболее интересных у К. Дж. Эрроу являются положения относительно распространения знания. Производственные функции различаются во времени, между странами и даже между регионами и отдельными фирмами одной страны. Это зависит от большого количества факторов, в том числе механизмов информационного обмена. В этой связи К. Дж. Эрроу также обосновывает роль интеллектуальной собственности, в том числе как ограничивающего фактора в циркуляции знаний.

К. Дж. Эрроу формулирует несколько положений экономики информации: 1) информация, которой располагает индивидуум, является предметом выбора, а не данностью; 2) информация, в общем, дорогостояща; 3) информация относится не только к миру природы, но и к действиям других людей (действия также зависят от информации, которой люди располагают). Также он предлагает учитывать специфичность отдельных секторов, которые основаны преимущественно на сборе информации (например, финансовый). Особые свойства информации как товара, по мнению Эрроу, связаны с: получениеми ценой информации; ее качеством, ценностью, оптимизацией объема и неопределенностью; альтернативностью источников. Эти положения важны как фундамент концепции экономики знаний [13, с. 163–170].

Также с точки зрения экономики знаний представляют интерес работы К. Дж. Эрроу: «Экономический смысл обучения через практику» (1962 г.), где он выделил проблемы обучения в рыночной экономике, и «Очерки по теории принятия рискованных решений» (1971 г.), где рассмотрены особенности принятия решений в сфере технических инноваций [6; 7].

Видный представитель институционального направления **Д. Норт**, рассматривая сущность экономического развития, его историю и влияние институциональных изменений, отмечает определяющую роль знаний и технического прогресса. В институциональных механизмах экономики, описываемых Д. Нортом, знания представлены как один из источников институтов и институциональных изменений. С другой стороны, институты, определяя человеческое поведение, существенно влияют на сферу знаний. С точки зрения влияния институтов Д. Норт рассматривает решение задачи производства и эффективного использования знаний, что создает институциональный аспект экономики знаний. Тем самым Д. Норт доказывает тесную связь и взаимную зависимость знаний и институтов [14].

Общие институциональные вопросы, затронутые Д. Нортом, ценны для концепции экономики знаний. Они касаются институциональных рамок человеческой деятельности, стимулирования инвестиций, сотрудничества между людьми, снижения неопределенности и транзакционных издержек и пр. В то же время Д. Норт непосредственно вводит знания в институциональный анализ. Прежде всего, он анализирует, как на институты влияет появление знаний и технологий в исторической ретроспективе.

Обладание набором знаний Д. Норт считает основой человеческого поведения в институциональной среде. Он выделяет передаваемые и непередаваемые знания, чистые (теоретические) и прикладные знания, а также отмечает определяющее значение институциональных условий для их распространения и использования. Институциональная система в целом определяет направление, по которому идет приобретение знаний, навыков и развитие технологий; это направление становится решающим фактором долгосрочного развития общества. В частности, Д. Норт обосновывает влияние институтов на распределение инвестиций в человеческий и вещественный капитал и функционирование рынка технологий [14].

Переходя на микроуровень, Д. Норт отмечает, что развитие запаса знаний является важным для максимизирующих целей фирмы. Максимизирующая деятельность фирмы опирается на обучение в процессе деятельности и инвестиции в разнообразные виды навыков и знаний, которые приносят экономическую отдачу. Это касается увеличения производительности физического и человеческого капитала или повышения общего уровня подготовки предпринимателя. Кроме того, что это создает рост всей национальной экономики, максимизирующее поведение фирм определяет институциональные изменения, в том числе благодаря развитию знаний и спросу на них. Д. Норт пишет: «Систематическое инвестирование в расширение навыков и знаний и применение навыков и знаний в целях экономического развития ведут к динамичной эволюции экономики, что порождает определенный набор институциональных характеристик» [14, с. 106]. Возникает определенный механизм самоподдержания экономики знаний, который заключается в постоянном взаимодействии между организованной экономической деятельностью (фирмами), запасом знаний и институциональной системой, увеличении рыночного спроса на знания, а также частных и общественных инвестиций в их развитие.

ВЫВОДЫ

Проведенный анализ дает основания говорить о том, что концепция экономики знаний, несмотря на то, что не полностью может быть включена в мейнстрим, имеет множество основ, выделенных в рамках неолиберальной экономической теории, кейнсианства и институционализма. Основы концепции экономики знаний носят синтетический характер, фокусируя внимание на широком спектре экономических проблем. В большей степени концепция экономики знаний пересекается с: теориями экономического роста, человеческого капитала, институтов и институциональных изменений, длинных циклов; концептуализацией рыночного уклада; объяснением технологического прогресса, оптимизации образования, инвестиций, феномена знаний как фактора производства, экономического поведения человека и фирмы; экономической трактовкой информации. В перспективе предполагается рассмотреть изменение концепции экономики знаний в контексте информационной революции. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. **Филатов И. В.** Теоретическое наследие С. Кузнеца и проблемы модернизации постсоциалистических стран [Электронный ресурс] / И. В. Филатов. – Режим доступа : http://ecsocman.hse.ru/data/015/665/1219/003.FILATOV.pdf
2. **Кузнец С.** Экономическая система д-ра Шумпетера, излагаемая и критикуемая; Перлман М. Две фазы заинтересованности Кузнеца Шумпетером / Сост. В. М. Московкин, Д. Ю. Михайличенко ; пер. Е. Е. Перчик / Под ред. В. С. Пономаренко. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2012. – 128 с.
3. **Хайек Ф. А.** Собрание сочинений [Электронный ресурс] / Ф. А. Хайек. – Режим доступа : http://libertarium.ru/14000?NO_COMMENTS=1& PRINT_VIEW=1
4. **Хайек Ф. А.** Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма / Ф. А. Хайек ; пер с англ. – М. : Изд-во «Новости» при участии изд-ва «Catallaxy», 1992. – 304 с.
5. **Хайек Ф.** Конкуренция как процедура открытия / Ф. Хайек // Мировая экономика и международные отношения. – 1989. – № 12. – С. 3–26.
6. EconPapers [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://econpapers.repec.org.
7. Библиографическая база данных IDEAS [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://ideas.repec.org
8. **Solow R. M.** Growth Theory: An Exposition / R. M. Solow. – New York [u.a.]: Oxford University Press, 1970. – 109 p.
9. **Алле М.** Условия эффективности в экономике / М. Алле ; пер. с фр. – М. : Науч.-издат. центр «Наука для общества», 1998. – 301 с.
10. **Беккер Г.** Человеческий капитал: главы из книги / Г. Беккер // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – № 1. – С. 87–132.
11. **Беккер Г. С.** Человеческое поведение. Экономический подход / Гэри С. Беккер. – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 336 с.
12. **Кругман П.** Возрастающая отдача, монополистическая конкуренция и международная торговля [Электронный ресурс] / П. Кругман. – Режим доступа : http://analyticalschool.org/milestones-of-economic-thought/VEHI6_Krugman.pdf

13. Эрроу К. Дж. Информация как товар / К. Дж. Эрроу // Экономический журнал ВШЭ. – 2012. – № 2. – С. 161–171.

14. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт ; пер. с англ. А. Н. Нестеренко. – М. : Начала, 1997. –180 с.

REFERENCES

Alle, M. *Usloviya effektivnosti v ekonomike* [The conditions of efficiency in the economy]. Moscow: Nauka dlya obshchestva, 1998.

"Bibliograficheskaya baza dannykh IDEAS" [Bibliographic database of IDEAS]. https://ideas.repec.org

Bekker, G. "Chelovecheskiy kapital: glavy iz knigi" [Human capital: chapters from the book]. *SShA: ekonomika, politika, ideologiya*, no. 1 (1993): 87-132.

Bekker, G. S. *Chelovecheskoye povedeniye. Ekonomicheskiy podkhod* [Human behavior. The economic approach]. Moscow: GU VShE, 2003.

"Econ Papers". http://econpapers.repec.org

Errou, K. Dzh. "Informatsiya kak tovar" [Information as a commodity]. *Ekonomicheskiy zhurnal VShE*, no. 2 (2012): 161-171.

Filatov, I. V. "Teoreticheskoye naslediye S. Kuznetsa i problemy modernizatsii postsotsialisticheskikh stran" [The theoretical heritage of Simon Kuznets and the problems of modernization of post-socialist countries]. http://ecsocman.hse.ru/data/015/665/1219/003.FILATOV.pdf

Kuznets S. *Ekonomicheskaya sistema d-ra Shumpetera, izlagayemaya i kritikuyemaya; Perlman M. Dve fazy zainteresovannosti Kuznetsa Shumpeterom* [Kuznets S. Economic system of Dr. Schumpeter, presented and criticized; Perlman M. the Two phases of interest the Blacksmith Schumpeter]. Kharkiv: INZhEK, 2012.

Khayek, F. A. fon. *Pagubnaya samonadeyannost. Oshibki sotsializma* [Fatal conceit. The errors of socialism]. Moscow: Novosti & Catallaxy, 1992.

Krugman, P. "Vozrastayushchaya otdacha, monopolisticheskaya konkurentsiya i mezhdunarodnaya torgovlya" [Increasing returns, monopolistic competition and international trade]. http://analyticalschool.org/milestones-of-economic-thought/VEHI6_Krugman.pdf

Khayek, F. "Konkurentsiya kak protsedura otkrytiya" [Competition as the open procedure]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnyye otnosheniya*, no. 12 (1989): 3-26.

Nort, D. *Instituty, institutsionalnyye izmeneniya i funktsionirovaniye ekonomiki* [Institutions, institutional change and economic performance]. Moscow: Nachala, 1997.

Solow, R. M. *Growth Theory: An exposition.* New York: Oxford University Press, 1970.

"Sobraniye sochineniy F. A. Khayeka" [The collected works of F. A. Hayek]. http://libertarium.ru/14000?NO_COMMENTS=1&PRINT_VIEW=1

УДК 330.341

ВЗАЄМОДІЯ УКРАЇНА — ЄС: ІНВЕСТИЦІЙНИЙ АСПЕКТ

© 2016 БЕЗРУКОВА Н. В., СВІЧКАРЬ В. А.

УДК 330.341

Безрукова Н. В., Свічкарь В. А. Взаємодія Україна – ЄС: інвестиційний аспект

Метою статті є аналіз інвестиційних аспектів взаємодії України та Європейського Союзу. Розкрито значення іноземних інвестицій для економіки країни. Обґрунтовано в цілому позитивний вплив іноземного інвестування на економічний розвиток держави. Окреслено проблеми провідних галузей економіки України. Окрему увагу приділено аналізу регіональної структури прямих іноземних інвестицій в Україну. Показано, що основний потік інвестицій надходить з країн Євросоюзу. Досліджено географічну структуру прямих іноземних інвестицій з країн ЄС в Україну. Продемонстровано галузеву структуру прямих іноземних інвестицій з п'яти провідних країн-інвесторів з ЄС. Проаналізовано також географічну структуру прямих зарубіжних інвестицій з України до інших країн. На основі проведеного дослідження зроблено висновки, що прямі іноземні інвестиції мають позитивний вплив на розвиток економіки країн загалом і України зокрема. А створення Зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом має стати значним поштовхом для більш активного інвестування з боку європейських країн в економіку України, що має сприяти подальшому розвитку основних галузей української промисловості.

Ключові слова: *прямі іноземні інвестиції, регіональна структура, географічна структура, галузева структура, країна-інвестор, Європейський Союз, Зона вільної торгівлі.*

Рис.: *3.* ***Табл.:*** *6.* ***Бібл.:*** *8.*

Безрукова Наталія Валеріївна *– кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу, Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (Першотравневий проспект, 24, Полтава, 36011, Україна)*

E-mail: *n_bezrukova@mail.ru*

Свічкарь Віталій Анатолійович *– кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу, Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (Першотравневий проспект, 24, Полтава, 36011, Україна)*

E-mail: *sva_888@mail.ru*

УДК 330.341

Безрукова Н. В, Свечкарь В. А. Взаимодействие Украина – ЕС: инвестиционный аспект

Целью статьи является анализ инвестиционных аспектов взаимодействия Украины и Европейского Союза. Раскрыто значение иностранных инвестиций для экономики страны. Доказано в целом положительное влияние иностранного инвестирования на экономическое развитие государства. Выделены проблемы ведущих отраслей экономики Украины. Особое внимание уделено анализу региональной структуры прямых иностранных инвестиций в Украину. Показано, что основной поток инвестиций поступает из стран Евросоюза. Исследована географическая структура прямых иностранных инвестиций из стран ЕС в Украину. Показана отраслевая структура прямых иностранных инвестиций из пяти ведущих стран-инвесторов из ЕС. Проанализирована географическая структура прямых зарубежных инвестиций из Украины в другие страны. На основе проведенного исследования сделаны выводы, что прямые иностранные инвестиции положительно влияют на развитие экономики стран в целом и Украины, в частности. А создание Зоны свободной торговли между Украиной и Европейским Союзом должно способствовать активизации инвестирования из европейских стран в экономику Украины, что будет содействовать дальнейшему развитию основных отраслей украинской экономики.

Ключевые слова: *прямые иностранные инвестиции, региональная структура, географическая структура, отраслевая структура, страна-инвестор, Европейский Союз, Зона свободной торговли.*

Рис.: *3.* ***Табл.:*** *6.* ***Библ.:*** *8.*

Безрукова Наталия Валериевна *– кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международной экономики и маркетинга, Полтавский национальный технический университет имени Юрия Кондратюка (Первомайский проспект, 24, Полтава, 36011, Украина)*

E-mail: *n_bezrukova@mail.ru*

Свечкарь Виталий Анатолиевич *– кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики и маркетинга, Полтавский национальный технический университет имени Юрия Кондратюка (Первомайский проспект, 24, Полтава, 36011, Украина)*

E-mail: *sva_888@mail.ru*

UDC 330.341

Bezrukova N. V., Svichkar V. A. The Ukraine – EU Interaction: the Investment Aspect

The article is aimed at analyzing the investment aspects of the interaction between Ukraine and the European Union. Importance of foreign investments for the country's economy has been disclosed. Generally positive impact of foreign investment on economic development of the State has been proven. Problems of the leading sectors of economy of Ukraine have been allocated. Particular attention is paid to analyzing the regional structure of the foreign direct investment in Ukraine. It has been shown that the main stream of investment comes from the European Union countries. The geographic structure of the foreign direct investment from the EU countries in Ukraine has been examined. The sectoral structure of the foreign direct investment from the top five countries of the EU has been displayed. The geographical structure of the foreign direct investment from Ukraine to other countries has been analyzed. On the basis of the carried-out study has been concluded that the foreign direct investment has a positive impact on the economic development of countries in general and Ukraine in particular. Establishment of a Zone of free trade between Ukraine and the European Union should provide more active investment from the European countries to Ukraine's economy, which will contribute to the further development of the basic sectors of the Ukrainian economy.

Keywords: *foreign direct investments, regional structure, geographical structure, sectoral structure, country as investor, European Union, Zone of free trade.*

Fig.: *3.* ***Tabl.:*** *6.* ***Bibl.:*** *8.*

Bezrukova Nataliia V. *– PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Economics and Marketing, Poltava National Technical University named after Yuri Kondratyuk (24 Pershotravnevyi Ave., Poltava, 36011, Ukraine)*

E-mail: *n_bezrukova@mail.ru*

Svichkar Vitalii A. *– PhD (Economics), Associate Professor, of the Department of International Economics and Marketing, Poltava National Technical University named after Yuri Kondratyuk (24 Pershotravnevyi Ave., Poltava, 36011, Ukraine)*

E-mail: *sva_888@mail.ru*

Європейський Союз є одним із основних зовнішньоекономічних партнерів України. В умовах посилення глобалізаційних інтеграційних процесів реалізація економічного потенціалу країни в міжнародному поділі праці є головним критерієм конкурентоспроможності національної економіки. Економічні відносини між Україною та ЄС мають три традиційні пріоритети: зовнішня торгівля, інвестиції, міграція робочої сили.

Іноземні інвестиції є одним із головних чинників, які можуть забезпечити необхідні структурні реформи економіки України та найкращим чином реалізувати її економічний потенціал. Роль іноземних інвестицій зростає внаслідок недостатності власних інвестиційних ресурсів, поступового занепаду традиційних для країни галузей економіки. У першу чергу це стосується чорної металургії, вугільної галузі, важкого машинобудування, теплової електроенергетики, нафтохімічної промисловості. Тому дослідження інвестиційних аспектів взаємодії України з Євросоюзом є досить актуальним у сучасних умовах розвитку інтеграційних процесів.

Метою статті є аналіз інвестиційних аспектів взаємодії України та Європейського Союзу.

Дослідженню питань взаємодії України з Євросоюзом та, зокрема, інвестиційним аспектам даного процесу присвятили свої праці чимало провідних українських учених, серед яких хотілося б особливо відмітити наукові роботи В. Вельдіс, М. Денисенко, К. Звягіна, В. Коссак, М. Макаренко, В. Федоренко, А. Майєв. Але світова економіка характеризується динамічним розвитком, у відносинах між країнами відбуваються постійні зміни, щопотребує постійних досліджень та аналізу.

Іноземний капітал, який глибоко проникнув в економіку багатьох країн світу, став складовою частиною їх відтворювального процесу. Ще істотнішу роль іноземний капітал у формі прямих інвестицій відіграє в економіці країн, що розвиваються.

Варто звернути увагу на неоднозначність впливу іноземних інвестицій на економіку приймаючої країни. Але приймаюча країна в цілому виграє від надходження інвестицій. Працівники і постачальники, які обслуговують нові підприємства, нарівні з місцевою владою, яка отримує податкові надходження, виграють більше, ніж втрачають конкуруючі місцеві інвестори; широке залучення іноземного капіталу сприяє зменшенню безробіття та розвитку людських ресурсів у приймаючій країні [1].

Слід добре усвідомити, що за іноземними інвестиціями стоять впровадження нових технологій, випуск нових видів продукції, новий стиль менеджменту, використання всього кращого з практики зарубіжного бізнесу.

В Україні спостерігається занепад традиційних для неї галузей економіки. І, перш за все, як було зазначено вище, це стосується чорної металургії, вугільної галузі, важкого машинобудування, теплової електроенергетики, нафтохімічної промисловості. Загальна зношеність основних фондів цих галузей наближається до критичної позначки, після якої подальше функціонування підприємств цих галузей стане просто небезпечним як для працівників, так і для населення та екології регіонів [3]. Ще одним досить суттєвим чинником, що може призвести до занепаду підприємств вищезгаданих галузей, є високий рівень енергетичної складової в собівартості їхньої продукції. За оцінками експертів, енергомісткість продукції даних галузей у 1,5–3,5 разу перевищує середньоєвропейський рівень [8]. Отже, подальший розвиток вітчизняної економіки є неможливим без залучення іноземних інвестицій, які мають бути спрямовані на реструктуризацію та модернізацію провідних галузей української економіки.

На *рис. 1* наведено обсяги та динаміку прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в економіку України за 2005–2016 рр. Можна побачити, що більшу частку інвестицій становлять інвестиції з ЄС, і вони постійно збільшуються. Варто зазначити, що близько 25% загальносвітових інвестицій надходять з Кіпру, що є офшорною зоною для України та більшою мірою уособлює повернення капіталів, виведених локальними бізнесменами в попередні

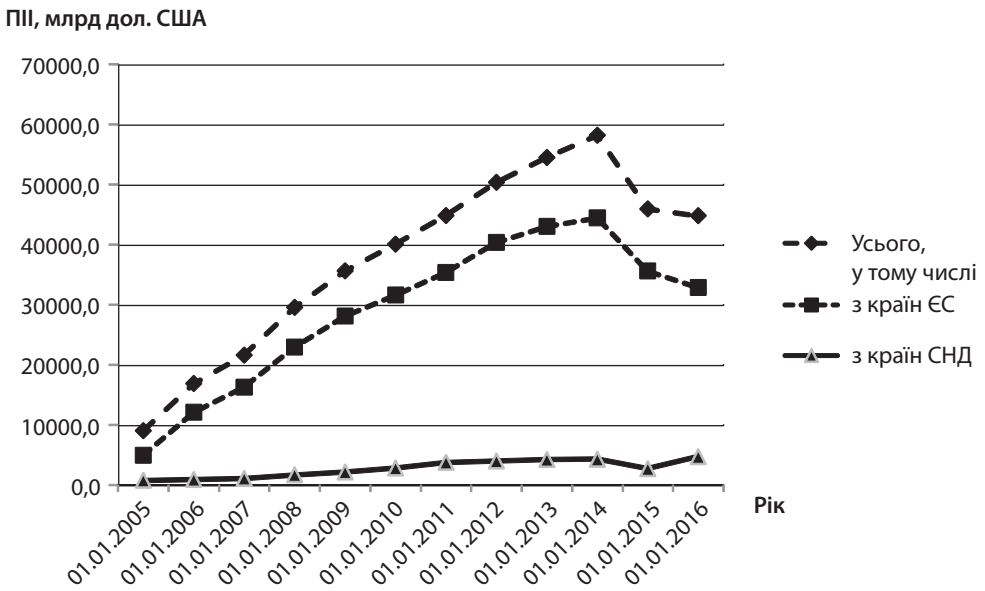


Рис. 1. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України за 2005–2016 рр. [2]

роки. В умовах непрозорості власників офіційно ускладненим є питання чіткого розподілу між інвестиціями українського походження та європейського [4]. Крім того, важливим для оцінки чинником є те, що інвестиції на Кіпр становлять загалом майже 6 млрд дол. США на 1 липня 2016 р. (ці операції здійснюють українські ФПГ для мінімізації податків та адміністрування в разі розміщення акцій на зовнішніх ринках), тому сальдо за інвестиціями насправді менше на цю цифру.

За останніми даними, на 1 липня 2016 р. сукупний обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених з початку інвестування в економіку України, становив 44,8 млрд дол. США, що в розрахунку на одного громадянина України становить 1 047,5 дол. США. З держав ЄС внесено 32,9 млрд дол. інвестицій (73,4% загального обсягу акціонерного капіталу), з країн СНД – 4,7 млрд дол. (10,5%), з інших країн світу – 7,2 млрд дол. США (16,1%). За період 2005–2013 рр. обсяг іноземних інвестицій в Україну поступово зростав, але за період 2014–2015 рр. обсяг іноземних інвестицій зменшився на 14 млрд дол. США. Це явище пояснюється одночасним впливом кількох чинників. По-перше, іноземні інвестори вилучили або були змушені списати на збитки інвестиції, розміщені раніше в АР Крим, Донецькій та Луганській областях. По-друге, банківські установи України зазнали збитків протягом останніх років, які частково покривалися за рахунок власного капіталу банківського сектора, значна частина якого належить іноземним власникам. По-третє, зменшення вартості українських активів іноземних інвесторів пов'язане також із знеціненням національної валюти. По-четверте, інвестиційний клімат в Україні ще й досі залишається несприятливим [5].

До основних країн-інвесторів, на які припадає більше 75% загального обсягу прямих іноземних інвестицій, входять такі держави ЄС: Кіпр – 11,1 млрд дол. США (24,8% загальної суми ПІІ та 35,6% суми ПІІ, внесених з ЄС), Нідерланди – 5,8 млрд дол., Німеччина – 5,4 млрд дол., Австрія – 2,6 млрд дол., Велика Британія – 1,9 млрд дол. США (*рис. 2*).

Країни ЄС є основним донором прямих іноземних інвестицій в економіку нашої країни. Розподіл інвестицій між країнами – членами ЄС представлено в *табл. 1*.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій з країн ЄС станом на 1 липня 2016 р. дорівнював 33,0 млрд дол. США, що становило 73,7% від їх загального обсягу.

Велику частку ПІІ зосереджено на підприємствах промисловості – 17,5 млрд дол. (31,7%), зокрема переробної – 14,3 млрд дол. США. В установах фінансової та страхової діяльності акумульовано 14,9 млрд дол. США (26,9% загального обсягу) прямих інвестицій, у підприємствах з оптової та роздрібної торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – 6,7 млрд дол. (12,1%), в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, – 4,2 млрд дол. США (7,6%) [2].

Галузева структура прямих іноземних інвестицій з п'яти провідних країн-інвесторів з ЄС наведена в *табл. 2 – табл. 6*.

Значні обсяги інвестицій з Кіпру припадають на промисловість – 25,5%, така ж частка припадає на фінансовий сектор. Слід відзначити, що структура інвестицій з Кіпру є найбільш різноманітною, але досить чітко повторює галузеву структуру українських ФПГ, кошти яких переважно і реінвестуються через Кіпр до України.

Найбільшим іноземним інвестором в українську промисловість є Німеччина (див. табл. 3). Проте слід пам'ятати, що приблизно 4,5 млрд дол. США інвестовані в один об'єкт – МК «Кріворіжсталь» [1]. Загальна сума інвестицій від інших промислових корпорацій Німеччини в економіку України є незначною. Крім того, у 2014 р. німецькі корпорації припинили свою діяльність на території Кримської АО – «Siemens AG», який брав участь у створенні «вітропарку», а також підприємства зі складання комерційних автомобілів компанії «Volkswagen AG».

Прямі іноземні інвестиції з Нідерландів реалізовано переважно в промисловість, IT-сектор та оптову й роздрібну торгівлю. Нідерландські інвестори активно займалися створенням сучасних логістичних центрів

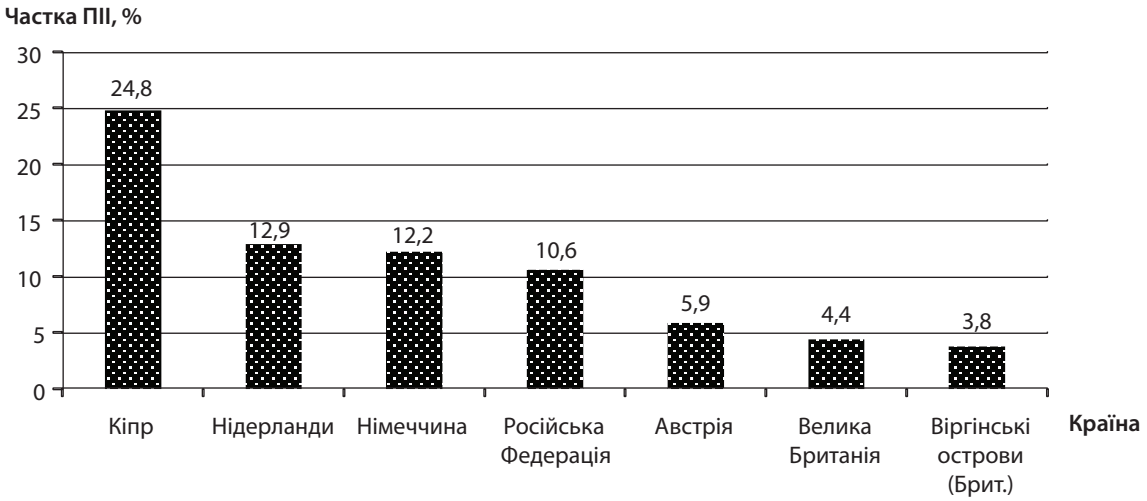


Рис. 2. Частка прямих іноземних інвестицій (акціонерний капітал) в економіці Українина 01.07.2016 р. з основних країн-інвесторів [2]

Таблиця 1

Географічна структура прямих інвестицій з країн ЄС в економіку України у 2013–2016 рр. [2, 7]

Країна	На початок 2013 р.		На початок 2014 р.		На початок 2015 р.		На початок 2016 р.		Відхилення 2016 р. від		
	млн дол. США	частка, %	млн дол. США	частка, %	млн дол. США	частка, %	млн дол. США	частка, %	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Австрія	3402,6	7,81	3257,5	7,33	2526,4	7,10	2402,4	7,27	–1000,2	–855,1	–124,0
Бельгія	73,3	0,17	73,8	0,17	74,2	0,21	53,8	0,16	–19,5	–20,0	–20,4
Болгарія	24	0,06	22,9	0,05	24,0	0,07	12,9	0,04	–11,1	–10,0	–11,1
Велика Британія	2553,6	5,86	2714,1	6,11	2145,5	6,03	1852,5	5,61	–701,1	–861,6	–293,0
Греція	466,3	1,07	338,2	0,76	154,1	0,43	138,2	0,42	–328,1	–200,0	–15,9
Данія	197,2	0,45	174	0,39	165,3	0,46	124,0	0,38	–73,2	–50,0	–41,3
Естонія	172,7	0,40	183,2	0,41	183,4	0,52	81,9	0,25	–90,8	–101,3	–101,5
Ірландія	168,4	0,39	70,9	0,16	68,7	0,19	61,9	0,19	–106,5	–9,0	–6,8
Іспанія	70,4	0,16	68,2	0,15	67,1	0,19	43,2	0,13	–27,2	–25,0	–23,9
Італія	1027,6	2,36	1267,8	2,85	999,1	2,81	972,4	2,94	–55,2	–295,4	–26,7
Латвія	80,6	0,19	87,4	0,20	88,6	0,25	75,4	0,23	–5,2	–12,0	–13,2
Литва	344,5	0,79	354	0,80	201,5	0,57	354,0	1,07	9,5	0,0	152,5
Люксембург	566,1	1,30	680,5	1,53	388,9	1,09	371,6	1,12	–194,5	–308,9	–17,3
Мальта	41,9	0,10	53,2	0,12	53,3	0,15	41,9	0,13	0,0	–11,3	–11,4
Нідерланди	5188,5	11,91	5561,5	12,52	5111,5	14,36	5610,7	16,98	422,2	49,2	499,2
Німеччина	6120,9	14,06	6291,8	14,16	5720,5	16,07	5414,3	16,39	–706,6	–877,5	–306,2
Польща	917	2,11	845,4	1,90	831,2	2,33	785,9	2,38	–131,1	–59,5	–45,3
Португалія	15,6	0,04	15,8	0,04	15,6	0,04	13,1	0,04	–2,5	–2,7	–2,5
Румунія	24,4	0,06	25	0,06	24,4	0,07	21,5	0,07	–2,9	–3,5	–2,9
Словаччина	70,4	0,16	103	0,23	105,0	0,29	93,8	0,28	23,4	–9,2	–11,2
Словенія	33,1	0,08	36,4	0,08	36,7	0,10	36,4	0,11	3,3	0,0	–0,3
Угорщина	685,8	1,57	689,4	1,55	639,5	1,80	625,4	1,89	–60,4	–64,0	–14,1
Фінляндія	100,4	0,23	118,2	0,27	122,1	0,34	118,2	0,36	17,8	0,0	–3,9
Франція	1766,6	4,06	1825,8	4,11	1614,7	4,54	1528,1	4,62	–238,5	–297,7	–86,6
Хорватія	2,7	0,01	2,7	0,01	2,7	0,01	1,3	0,00	–1,4	–1,4	–1,4
Чехія	81	0,19	80,8	0,18	80,8	0,23	60,9	0,18	–20,1	–19,9	–19,9
Швеція	1602,2	3,68	445,7	1,00	445,7	1,25	401,7	1,22	–1200,5	–44,0	–44,0
Кіпр	17748,6	40,76	19035,9	42,85	13710,6	38,51	11744,9	35,55	–6003,7	–7291,0	–1965,7
РАЗОМ	43546,4	100,00	44423,1	100,00	35601,1	100,00	33042,3	100,00	–10504,1	–11380,8	–2558,8

Джерело: розраховано на основі даних [2; 7].

Таблиця 2

Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) із Кіпру в економіці України за видами економічної діяльності [2; 7]

Вид економічної діяльності	Обсяги інвестицій, млн дол. США на	
	01.01.2013 р.	01.07.2016 р.
Усього	18978,5	11091,7
Фінансова та страхова діяльність	4788,9	2632,9
Промисловість	4790,1	2833,4
у тому числі		
переробна промисловість	3181,5	2335,1
з неї		
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	710,1	669,1
металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім виробництва машин і устаткування	758,7	568,4
виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	534,9	325,9
виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	356,5	275,3
виробництво коксу та продуктів нафтопереробки	344,6	188,6
постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	834,4	265,8
добувна промисловість і розроблення кар'єрів	747,4	171,8
Операції з нерухомим майном	2275,3	1451,8
Професійна, наукова та технічна діяльність	2231,8	1056,7
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	1514,8	1093,5
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	925,6	601,8
Будівництво	850,4	601,3
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	599,1	375,6
Інформація та телекомунікації	410,8	265,1
Сільське, лісове та рибне господарство	361,5	118,1

Таблиця 3

Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з Німеччини в економіці України за видами економічної діяльності [2; 7]

Вид економічної діяльності	Обсяги інвестицій, млн дол. США на	
	01.01.2013 р.	01.07.2016 р.
Усього	6202,4	5447,4
Промисловість	5390,6	4981,3
у тому числі		
переробна промисловість	5262,6	4655,3
з неї		
металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім виробництва машин і устаткування	4604,1	4175,6
виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	305,7	204,3
машинобудування, крім ремонту і монтажу машин і устаткування	107,4	102,4
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	383,4	243,3
Фінансова та страхова діяльність	118,0	91,1
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	84,7	84,6

Таблиця 4

Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з Нідерландів в економіці України за видами економічної діяльності [2; 7]

Вид економічної діяльності	Обсяги інвестицій, млн дол. США на	
	01.01.2013 р.	01.07.2016 р.
Усього	5543,7	5769,0
Промисловість	2133,1	2324,8
у тому числі		
переробна промисловість	1683,0	1731,9
з неї		
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	641,0	661,3
виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	238,8	294,7
металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім виробництва машин і устаткування	432,8	382,9
виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	236,6	259,3
постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	230,1	282,9
добувна промисловість і розроблення кар'єрів	219,9	221,3
Інформація та телекомунікації	1056,5	1057,4
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	764,4	742,4
Операції з нерухомим майном	522,1	523,4
Професійна, наукова та технічна діяльність	361,1	380,6
Фінансова та страхова діяльність	431,1	479,6
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	151,8	151,9

Таблиця 5

Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з Австрії в економіці України за видами економічної діяльності [2, 7]

Вид економічної діяльності	Обсяги інвестицій, млн дол. США на	
	01.01.2013 р.	01.07.2016 р.
Усього	3178,8	2629,8
Фінансова та страхова діяльність	2184,9	1743,3
Промисловість	364,6	302,7
у тому числі		
переробна промисловість	276,0	236,1
з неї		
виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	100,0	95,2
виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність	56,7	48,3
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	244,1	167,5
Операції з нерухомим майном	97,3	92,2
Професійна, наукова та технічна діяльність	94,7	88,8
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	89,9	67,7

Таблиця 6

Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з Великої Британії в економіці України за видами економічної діяльності [2; 7]

Вид економічної діяльності	Обсяги інвестицій, млн дол. США на	
	01.01.2013 р.	01.07.2016 р.
Усього	2768,2	1969,0
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	537,8	268,1
Операції з нерухомим майном	600,3	258,4
Промисловість	490,3	292,9
у тому числі		
переробна промисловість	381,4	218,0
з неї		
машинобудування, крім ремонту і монтажу машин і устаткування	128,8	107,2
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	106,0	44,6
виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	67,2	52,5
добувна промисловість і розроблення кар'єрів	80,8	50,3
Фінансова та страхова діяльність	364,0	240,1
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	264,0	180,0
Будівництво	172,1	139,6
Професійна, наукова та технічна діяльність	119,1	86,5
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	87,6	61,7
Інформація та телекомунікації	44,5	39,3

навколо м. Київ, по суті заклавши нові стандарти будівництва комерційної нерухомості в Україні (див. табл. 4).

Основною сферою інтересів інвесторів з Австрії в Україні є фінансова й страхова діяльність (див. табл. 5). Основним інвестиційним проектом в Україні стало придбання австрійською фінансовою групою «Raiffeisen» Акціонерного пенсійно-поштового банку «Аваль» та створення на його основі АППБ «Райффайзен-Аваль» одного з провідних комерційних банків України [6]. Досить незначні кошти вкладені австрійськими інвесторами в підприємства промисловості, оптової та роздрібної торгівлі, підприємства сфери послуг. Певний інтерес у австрійських інвесторів в Україні викликали підприємства енергетичного сектора, але доступ до цього сектора з боку іноземних інвесторів був обмежений з боку влади та олігархічних структур.

Прямі іноземні інвестиції з Великої Британії в Україну станом на 01.07.2016 р. дорівнювали 1,97 млрд дол. США (див. табл. 6). Переважний обсяг інвестицій – 85,1% – було здійснено у сферу послуг і лише 14,9% – у промисловість. Така структура інвестицій дещо відтворює галузеву структуру національного господарства Великої Британії. Проте слід зазначити, що сфера фінансових і страхових послуг, яка є головною галуззю економіки Великої Британії, в Україні майже не представлена, що свідчить про можливі перспективи надходження британських інвестицій до цього сектора економіки. Ще однією із пріоритетних галузей української економіки є нафтогазова.

Прямі іноземні інвестиції мають величезне значення для економіки кожної країни, оскільки дозволяють створити нові робочі місця, підприємства з іноземними інвестиціями виробляють товари та надають послуги, що приводить до зростання валового внутрішнього продукту країни.

Важливим аспектом інвестиційної взаємодії між Україною та ЄС є інвестування українських коштів в економіку країн ЄС.

Обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу) з України в економіку країн світу на 1 липня 2016 р. становив 6233,4 млн дол., у т. ч. у країни ЄС – 6014,4 млн дол. (96,5% загального обсягу), в інші країни світу – 219,0 млн дол. (3,5%) [11]. Частка українських інвестицій до основних країн інвестування наведена на *рис. 3*.

Прямі зарубіжні інвестиції з України до ЄС створюють передумови транснаціоналізації українських підприємств. Слід відзначити, що значна частка коштів, які інвестовані в Кіпр, реінвестується в економіку України (за експертними даними, приблизно 50–55%), але всі інші інвестиції до країн ЄС є вкладенням у промислові підприємства та підприємства сфери послуг [6].

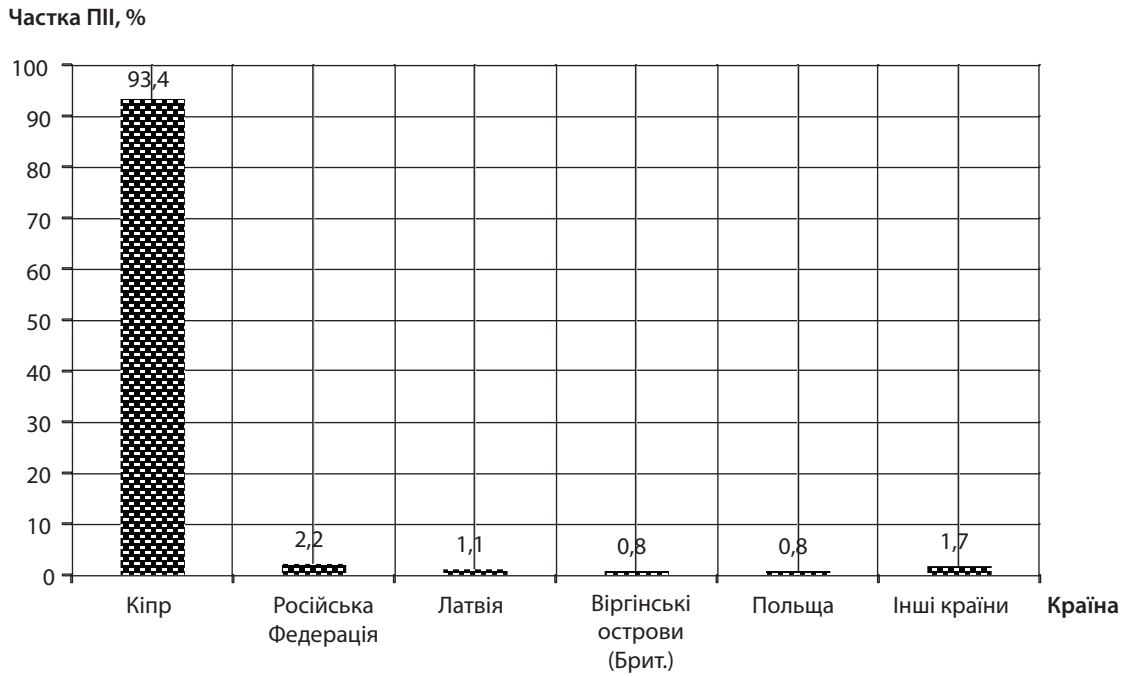


Рис. 3. Частка прямихзарубіжних інвестицій (акціонерний капітал) з України на 01.07.2016 р. до основних країн [2]

ВИСНОВКИ

Таким чином, прямі іноземні інвестиції з країн Європейського Союзу мають важливе значення для економіки України. Створення Зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом має стати значним поштовхом не тільки для розширення зовнішньоторговельного обороту між Україною та Євросоюзом, але й для більш активного інвестування з боку європейських країн в економіку України. Це буде сприяти подальшому розвитку основних галузей української промисловості та підвищенню конкурентоспроможності товарів вітчизняного виробництва на закордонних ринках. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Вельдіс В. Інституціональні перетворення в недержавному секторі економіки: реорганізація й групова взаємодія корпорацій : навчальний посібник / В. Вельдіс; Європ. ун-т. – К. : Вид-во Європейського ун-ту, 2012. – 74 с.

2. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

3. Інвестування національної економіки : монографія / За ред. В. Г. Федоренка, М. П. Денисенка. – К. : ІПК ДСЗУ, 2011. – 295 с.

4. Звягіна К. С. Проблеми іноземного інвестування в Україні / К. С. Звягіна // Вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». Політологія. Соціологія. Право. – 2013. – № 1. – С. 98–100.

5. Коссак В. М. Проблеми захисту прав іноземних інвесторів / В. М. Коссак // Держава і право. Юридичні і політичні науки : зб. наук. праць. – 2013. – Спец. вип. – С. 136–139.

6. Макаренко М. П. Залучення іноземних інвестицій в економіку України / М. П. Макаренко // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія : Актуальні проблеми розвитку українського суспільства. – 2016. – № 13. – С. 73–75.

7. Офіційний сайт Статистичного агентства ЄС «Євростат» Єврокомісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://epp.eurostat.ec. europa.eu/Eurostat

8. Mayhew A. Ukraine and the European Union: Financing Accelerating Integration / A. Mayhew; Urzad Komitetu Integracji Europejskiej. – Warsaw, 2013. – 216 p.

REFERENCES

Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy : ofitsiinyi sait. www.ukrstat.gov.ua

Investuvannia natsionalnoi ekonomiky [The investment of the national economy]. Kyiv: IPK DSZU, 2011.

Kossak, V. M. "Problemy zakhystu prav inozemnykh investoriv" [Problems of protection of rights of foreign investors]. *Derzhava i pravo. Yurydychni i politychni nauky.* Special Issue (2013): 136-139.

Makarenko, M. P. "Zaluchennia inozemnykh investytsii v ekonomiku Ukrainy" [Attracting foreign investment in the Ukrainian economy]. *Visnyk NTUU «KhPI». Seriia "Aktualni problemy rozvytku ukrainskoho suspilstva"*, no. 13 (2016): 73-75.

Mayhew, A. *Ukraine and the European Union: Financing Accelerating Integration.* Warsaw, 2013.

Statystychne ahentstvo YeS «Yevrostat» Yevrokomisii : ofitsiinyi sait. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/Eurostat

Veldis, V. *Instytutsionalni peretvorennia v nederzhavnomu sektori ekonomiky: reorhanizatsiia i hrupova vzaiemodiia korporatsii* [Institutional transformations in the private sector: the reorganization and group interaction corporations]. Kyiv: Vyd-vo Yevropeiskoho un-tu, 2012.

Zviahina, K. S. "Problemy inozemnoho investuvannia v Ukraini" [Problems of foreign investments in Ukraine]. *Visnyk NTUU «KPI». Politolohiia. Sotsiolohiia. Pravo*, no. 1 (2013): 98-100.

УДК 339.92

ІННОВАЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

© 2016 МОСКАЛЕНКО Н. О., САВЕНКО К. С.

УДК 339.92

Москаленко Н. О., Савенко К. С. Інноваційні інструменти організаційного формування міжнародного бізнесу

Мета статті – надати чітке уявлення та розуміння теоретико-практичних засад організаційного формування міжнародного бізнесу, заснованого на інноваціях, як найефективнішої моделі ринкової взаємодії, створення конкурентних переваг та організаційних цінностей у міжнародному середовищі. Проведено паралель між теорією інновації та розвитку бізнесу, яку закладено Й. Шумпетером, і сучасними концепціями, зокрема, К. Прахалада та М. Кришнана, Б. Куїнна, Р. Пиккель, Х. Уолтерс та Л. Кіллі. Огляд концепцій доводить, що сучасні інновації виходять за межі їхнього традиційного розуміння та виступають рушійною силою у формуванні нових форм міжнародного бізнесу. Міжнародні компанії сьогодні представляють бізнес-мережі, які поєднують максимальне задоволення потреб споживачів та наближення до їх цінностей, з одного боку, та глобальний доступ до ресурсів, з іншого. Досвід світових компаній в набутті компетенцій генерування інновацій та їх ефективної реалізації є вкрай цінним для національного бізнесу та формування можливостей щодо співпраці на міжнародному ринку.

Ключові слова: *міжнародний бізнес, організаційне формування, бізнес-модель, інновація.*
Рис.: *1.* ***Бібл.:*** *8.*

Москаленко Наталя Олександрівна *– кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародного бізнесу та економічного аналізу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)*
E-mail: *nata_moskalenko@mail.ru*

Савенко Ксенія Сергіївна *– кандидат економічних наук, викладач кафедри міжнародного бізнесу та економічного аналізу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)*
E-mail: *kysto78@gmail.com*

УДК 339.92

Москаленко Н. А., Савенко К. С. Инновационные инструменты организационного формирования международного бизнеса

Цель статьи – дать четкое представление и понимание теоретических и практических основ организационного формирования международного бизнеса, основанного на инновациях, как наиболее эффективной модели рыночного взаимодействия, создания конкурентных преимуществ и организационных ценностей в международной среде. Проведена параллель между теорией инновации и развития бизнеса, заложенной Й. Шумпетером, и современными концепциями, в частности, К. Прахалада и М. Кришнана, Б. Куинна, Г. Пиккель, Х. Уолтерс и Л. Килли. Обзор концепций доказывает, что современные инновации выходят за пределы их традиционного понимания и выступают движущей силой в формировании новых моделей международного бизнеса. Международные компании сегодня представляют бизнес-сети, которые объединяют максимальное удовлетворение потребностей клиентов и приближение к их ценностям, с одной стороны, и глобальный доступ к ресурсам, с другой. Опыт мировых компаний в приобретении компетенций генерирования инноваций и их эффективной реализации является чрезвычайно ценным для национального бизнеса и формирования возможностей для сотрудничества на международном рынке.

Ключевые слова: *международный бизнес, организационное формирование, бизнес-модель, инновация.*
Рис.: *1.* ***Библ.:*** *8.*

Москаленко Наталья Александровна *– кандидат экономических наук, доцент кафедры международного бизнеса и экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеца (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)*
E-mail: *nata_moskalenko@mail.ru*

Савенко Ксения Сергеевна *– кандидат экономических наук, преподаватель кафедры международного бизнеса и экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеца (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)*
E-mail: *kysto78@gmail.com*

UDC 339.92

Moskalenko N. O., Savenko K. S. The Innovative Tools for Organizational Development of International Business

The article is aimed to give a clear view and understanding of the theoretical and practical foundations of organizational development of international business based on innovation, as the most effective model of market interaction, creation of competitive advantage and organizational values in the international environment. The article draws a parallel between theory of innovation and business development, formed by J. Schumpeter and modern concepts, in particular, by C. Prahalad and M. Krishnan, by B. Quinn, R. Pikkel, H. Walters and L. Keeley. On reviewing concepts it has been proved that modern innovations go beyond their traditional understanding of and are the driving force in the formation of new international business models. International companies nowadays are business networks that combine maximum satisfaction of customers along with approximation of their values, on the one hand, and global access to resources on the other. Experience of the world-wide companies in acquiring competences for generating innovations and their effective implementation is extremely valuable for national business and formation opportunities for cooperation on the international market.

Keywords: *international business, organizational development, business model, innovation.*
Fig.: *1.* ***Bibl.:*** *8.*

Moskalenko Natalia O. *– PhD (Economics), Associate Professor of the Department of International Business and Economic Analysis, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)*
E-mail: *nata_moskalenko@mail.ru*

Savenko Kseniia S. *– PhD (Economics), Lecturer of the Department of International Business and Economic Analysis, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)*
E-mail: *kysto78@gmail.com*

Міжнародний бізнес, його можливості, умови поширення та успішність перебувають в постійній трансформації. Як сфера та напрям соціально-політико-економічної діяльності міжнародний бізнес відчуває дію всіх чинників на рівнях мікро-, мезо- та макроекономічної взаємодії. Організаційні форми міжнародного бізнесу також постійно змінюються в силу цих самих факторів.

Всесвітня організація бізнесу визначила ряд положень, які надають основні визначення міжнародного бізнесу [1]. *По-перше*, це взаємодія організацій різних форм власності або підрозділів однієї компанії, які зна-

ходяться в різних державах, мета яких одержати прибуток саме за рахунок переважної вигоди міжнародних операцій у сфері ділових відносин.

По-друге, міжнародний бізнес являє собою підприємницьку діяльність, яка пов'язана з тим, що капітал використовується в різних формах, має переваги високої ділової активності, а також існує для отримання прибутку і поширюється на міжнародну сферу економіки.

По-третє, міжнародний бізнес включає в себе різні господарські операції, які здійснюються організаціями двох-трьох і більше держав. Подібні ділові відносини можуть відбуватися між комерційними організаціями та державними установами.

По-четверте, якщо в міжнародному бізнесі беруть участь комерційні організації, то вся їхня діяльність спрямована на отримання доходу, на відміну від державних установ, які мають, як правило, зовсім інші цілі.

По-п'яте, якщо розглядати міжнародний бізнес з позиції міжнародних відносин у сфері економіки, то це певна конфігурація суб'єктів міждержавної економічної діяльності, яка спрямована на отримання взаємовигідного співробітництва.

По-шосте, процес міжнародного розвитку бізнесу проявляється в особливій формі взаємодії між суб'єктами. Цей процес має конкретну структуру, певну техніку, а також регламентується положеннями та нормами ведення, підсумками і результатами, що досягаються в ході такої взаємодії.

По-сьоме, суб'єктfvb міжнародного бізнесу виступають як окремі особи, так і окремі соціальні структури, які володіють внутрішніми мотивами, інтересами, цілями і здібностями, необхідними, щоб реалізовуватися в якій-небудь сфері міжнародної економічної діяльності.

По-восьме, основні ознаки суб'єктів міжнародного бізнесу – це володіння внутрішніми мотивами, цілеспрямованістю, волею і здатністю просуватися до своїх найважливіших цілей.

По-дев'яте, під такі ознаки суб'єктів міжнародного бізнесу підходять деякі особи, організації, транснаціональні структури, міжнародні компанії, спілки, об'єднання, країни.

Слід додати ще одне, десяте, і полягає воно в тому, що міжнародний бізнес є найефективнішою формою культурної, соціальної, інтелектуальної, інформаційної та інноваційної взаємодії та співпраці, завдяки чому відбувається поширення інтерналізації та глибинної глобалізації соціальних систем всіх рівнів. Міжнародний бізнес приводить до глобального охоплення світової системи обміну інформацією, світового фінансового ринку, розповсюдження інновацій та формування міжнародних конструкцій новаторських технологій і т. ін. Відбувається рух від одного рівня інтернаціоналізації до іншого і, відповідно, шляхом глобалізації зростає ефективне ведення бізнесу.

Підвалини сталого розвитку соціальних систем, започатковані міжнародною спільнотою в минулому столітті, передбачають поширення мирної співпраці міжнародних суб'єктів (організацій та держав) та розповсюдження найліпших практик організаційного формування та інновацій для забезпечення безпеки життєдіяльності світу в найдовшій перспективі.

Науковці досліджують основні форми здійснення міжнародного бізнесу, наприклад, у роботі [2]. Серед розповсюджених практик організаційних форм здійснення міжнародного бізнесу називають такі:

- експортно-імпортні операції, лізинг товарів, різні посередницькі, консультаційні та маркетингові послуги;
- кооперація в галузі науково-технічної, виробничої, збутової й сервісної діяльності, тобто діяльність у галузі науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, виробництва і збуту продукції та післяпродажного технічного обслуговування, а також ремонту;
- розвиток підприємництва та активізація інвестиційної діяльності, інвестиційних проектів, спільне підприємництво;
- міжнародні корпорації.

У цьому переліку відсутній ще один пункт – організаційна форма міжнародного бізнесу та взаємодії, яка на сучасному етапі розвитку вже набрала більшої популярності, охоплює значну частину учасників міжнародного ринку – це глобальні бізнес-мережі. Бізнес-мережа сучасної компанії об'єднує не тільки власних співробітників та менеджерів, але й її споживачів та постачальників. При цьому межі компанії стають прозорими та динамічними. Споживачі беруть участь у створенні нових продуктів разом із співробітниками. А потрібні матеріальні та нематеріальні ресурси постачаються за мірою необхідності з глобальних джерел.

Розвиток та поширення сучасних організаційних моделей міжнародного бізнесу – це результат інноваційної активності, створення та розповсюдження інновацій. Інноваційні продукти сучасних компаній – це результат інновацій в архітектурі та бізнес-процесах компанії. Окремі інноваційні продукти конкуренти копіюють достатньо швидко, а скопіювати організаційні інновації практично неможливо, тому що вони невід'ємні від системи управління в цілому. Тому ефективна модель управління стає основною довготривалою конкурентною перевагою. Для того, щоб постійно створювати нові продукти, потрібно навчитися управляти по-новому. Таке гасло та точка зору покладена в сучасну концепцію управління та створення конкурентних переваг.

Взаємини компанії з учасниками інноваційного процесу мають персоніфікований характер: кінцевий продукт враховує смаки та переваги конкретного клієнта, співробітники компанії можуть постійно відстежувати результати своєї роботи та обирати види винагороди та пільг, постачальники беруть спільну участь у синхронних процесах дизайну та виробництва. Врешті-решт цінність компанії більшою мірою визначається її роллю в глобальній бізнес-мережі, а не власними матеріальними та кадровими ресурсами.

Тема інновацій та змін, до яких вони приводять, як еволюціонують організаційні форми та моделі міжнародного бізнесу, – достатньо широка. Значущість інновацій не потребує ніяких доказів, це об'єктивна та не-

обхідна умова сталого розвитку. Виграють ті компанії, які прагнуть постійних змін. Міжнародно визнаними та прибутковими стають лише ті бренди та компанії, які еволюціонують та впроваджують постійні інновації. Оскільки ця тематика достатньо складна як у науковому, так і в практичному контекстах, нею постійно цікавляться, проводять дослідження. Але водночас можемо спостерігати достатньо обмежену кількість наукових праць, які представляють сформовані та обґрунтовані концепції управління інноваціями, зокрема як інструментарій еволюції організаційних форм міжнародного бізнесу [3; 4].

Отже, *мета* даної статті – надати чітке уявлення та розуміння теоретико-практичних засад організаційного формування міжнародного бізнесу, заснованого на інноваціях, як найефективнішої моделі ринкової взаємодії, створення конкурентних переваг та організаційних цінностей в міжнародному середовищі.

Інновація як категорія економічної науки, вважається, введена Й. Шумпетером в його славнозвісній роботі «Теорія економічного розвитку» (1911 р.) [5]. Економічний розвиток він визначив як появу чогось нового, невідомого раніше (наприклад, залізниць), або, інакше кажучи, інновації (нововведення). А саму інновацію Шумпетер визначив через п'ять випадків:

1. Створення нового товару, абсолютно нового або нової якості існуючого товару.

2. Створення нового методу виробництва, такого, який ще не набув випробування в існуючій галузі, не обов'язково може бути заснований на новому науковому відкритті або може полягати в новій формі комерційного обігу товару.

3. Відкриття нового ринку, тобто такого ринку, який є новим сегментом для даної галузі, незалежно від того, існував цей ринок раніше, або зовсім нової сфери реалізації та застосування товару.

4. Відкриття нового джерела факторів виробництва, незалежно від того, чи існувало це джерело раніше або його довелося створити заново.

5. Створення нової організації галузі, наприклад, досягнення монополії або ліквідація монопольної позиції.

Економічний розвиток за часів Шумпетера порушує хід циркулярного потоку, викликає до життя нові галузі промисловості та припиняє існування застарілих. Наприклад, винахід автомобіля привів не тільки до створення автомобільної промисловості, але і до дуже значних змін у виробництві сталі, гуми і скла. Людей, які задумують і здійснюють інновації, Шумпетер називав підприємцями. Беручи інноваційні рішення, підприємці створюють нові, раніше невідомі комбінації факторів виробництва.

У теорії економічного розвитку Шумпетера інновації ототожнюються із винахідництвом та розробкою нового продукту. Більшість компаній, започаткованих за часів Шумпетера, а це компанія *BMW*, *Ford Motor Company* та інші міжнародні корпорації з понад сторічною історією, й досі побудовані за концепцією Шумпетера, а технологічні їх рішення формують ринок даної галузі у світі.

З часів Шумпетера економіка світу подолала ряд етапів економічного розвитку: від суспільства індустріального до інформаційного, від науково-технічної революції до «економіки знань». На кожному з них інновації відігравали ключову роль і реалізовувалися традиційно як науково-технологічні рішення та технології, нові продукти, винаходи, знання та «ноу-хау», патенти на інноваційні види діяльності тощо.

Традиційно інновації – це створення та впровадження нових продуктів і нових виробничих процесів, а також і комерціалізація нової технології, товарів, послуг, що приводить до покращення якості та ефективності виробничого, управлінського, комерційного або будь-якого іншого процесу, а також до розвитку економіки. А самі інновації поділяють на нововведення-продукти і нововведення-процеси.

Відомі вчені у своїх працях [6] акцентують увагу на технологічних інноваціях – кардинальних змінах у технологіях, що забезпечують економію витрат, як, наприклад, паровий двигун, ткацькі та прядильні верстати. Водночас, ряд інших авторів [7, 8], розглядають такі нетехнологічні інновації, як інституційні, соціальні та освітні, а також організаційні зміни. Організаційні пов'язують з освітою, підготовкою та використанням робочої сили.

Сьогодні розуміння інновацій та підходи до їх відтворення змінилися, розширилася сфера їх впливу. Розгалужена структура споживчого ринку, розвиток науки та технологій, розширення інформаційного простору, безмежні можливості Інтернет, зміна системи цінностей споживачів – усе це привело до нового тлумачення та нової сутності інновацій.

Інновації поєднують не тільки із самими винаходами, але й з успішним поєднанням того, що найчастіше не є чимось, що не існувало досі у світі. Цінність від таких інновацій сьогодні для бізнесу найбільша та найтриваліша. Так, якщо інновації стосуються виключно продуктів, їх легко скопіювати, але вони приносять найменший прибуток й швидко втрачають свою інноваційну цінність. Інновації як управлінські рішення, які приводять до появи нових бізнес-моделей та платформ взаємодії з покупцями та партнерами, найефективніші та найприбутковіші. Саме такі інновації набувають поширення, а їх результатом є бізнес-моделі, сфокусовані на джерелах та процесі інновацій, створенні цінності. А завдяки відкритому та безоплатному доступу до інформації, соціальних мереж, під впливом цифрових та комунікаційних технологій, широкої бази інформованих та активних споживачів компанії прагнуть до пошуку нових і нових організаційних можливостей.

Концептуальна основа сфокусованості на джерелах інновацій К. К. Прахалада (*C. K. Prahalad*), М. С. Кришнана (*M. S. Krishnan*) побудована на двох «стовпах» [3]:

1. *Створення продукту разом із споживачем та під його потреби.* Буквально, це означає створення платформи, використовуючи яку, клієнт отримує те, що йому потрібно. Прикладом такої бізнес-моделі, побудованої на співучасті в створенні цінності та індивідуалізації продукту, можна назвати *iGoogle*. Потрібну платформу надає *Google*, а окремі споживачі сами вирішують,

як її використовувати (персоналізують) в урахуванням своїх наявних потреб. Іде даної інновації в тому, що компанія надає загальну платформу, яку споживачі використовують по-різному, як, наприклад, найбільший у світі провайдер таксі (*Uber*), який, до того ж, не має власного парку автомобілів; найбільший орендодавець (*Airbnb*) – і він не має своєї нерухомості; такі найбільші оператори зв'язку, як *Skype*, який не забезпечений власною телекомунікаційною інфраструктурою; найбільший ритейлер (*Alibaba*), який не має своїх запасів продукції; найпопулярніший медіа-ресурс (*Facebook*).

2. *Глобальний доступ до ресурсів та талантів*. Більшість міжнародних корпорацій перейшли до глобальних мереж постачання та взаємодії зі спеціалізованими виробниками з невеликими витратами. Завдяки такій організації бізнес-мережі доступ до ресурсів стає все більш глобальним, а компанії орієнтуються на безліч постачальників. Основна перевага полягає в тому, що постачання продуктів, послуг та компетенцій стає мультинаціональним. А для того, щоб створювати цінності, орієнтовані на споживачів, компанії мають створювати можливості, які дозволяють їм отримувати доступ до глобальної мережі ресурсів. За такою бізнес-моделлю працюють сьогодні *Apple*, *Samsung* та більшість компаній сфери техніки, інформаційних пристроїв та комунікацій, автомобілебудування тощо.

У результаті ґрунтовного дослідження інновацій та їх ринкової цінності, можливостей організаційного розвитку та управління конкурентними перевагами компаній з'явилася книга авторів «10 типів інновацій» [4]. Завдяки впровадженню різних типів інновацій компанії отримують більше шансів виділитися в конкурентному середовищі. Такими інноваціями є: модель прибутку, мережа партнерських відносин, структура ресурсів та бізнес-процеси, пропозиція продукту, екосистема продукту, сервіс, канали продажу, бренд, залучення споживачів (*рис. 1*).

Інновації є як багаторівневим явищем. Вибравши і впровадивши різні типи інновацій, компанії отримують більше можливостей виділитися на фоні конкурентів. До того ж, кожен з типів інновацій може створювати ідейну основу організаційної моделі бізнесу:

1. *Модель прибутку* – як компанія заробляє гроші, інноваційні способи заробітку – це нові способи конвертувати пропозиції компанії у грошові знаки.

2. *Мережа партнерських відносин* – як компанія співпрацює з іншими, щоб створити щось цінне. Інновація у сфері співробітництва з іншими дозволить отримати вигоду не тільки від власних сильних сторін, а також від сил та засобів інших партнерів.

3. *Структура ресурсів* – інновацією в структурі може бути нова унікальна цінність в ланцюжку «таланти + ресурси + активи».

4. *Бізнес-процеси* – розроблення та впровадження унікальних та більш просунутих методів роботи.

5. *Пропозиція продукту* – його характеристики, розробка відмінних особливостей і функціональності.

6. *Екосистема продукту* – створення додаткових продуктів і послуг, інновацією є те, як окремі продукти і послуги можуть бути об'єднані для створення нових або поліпшених можливостей масштабованості.

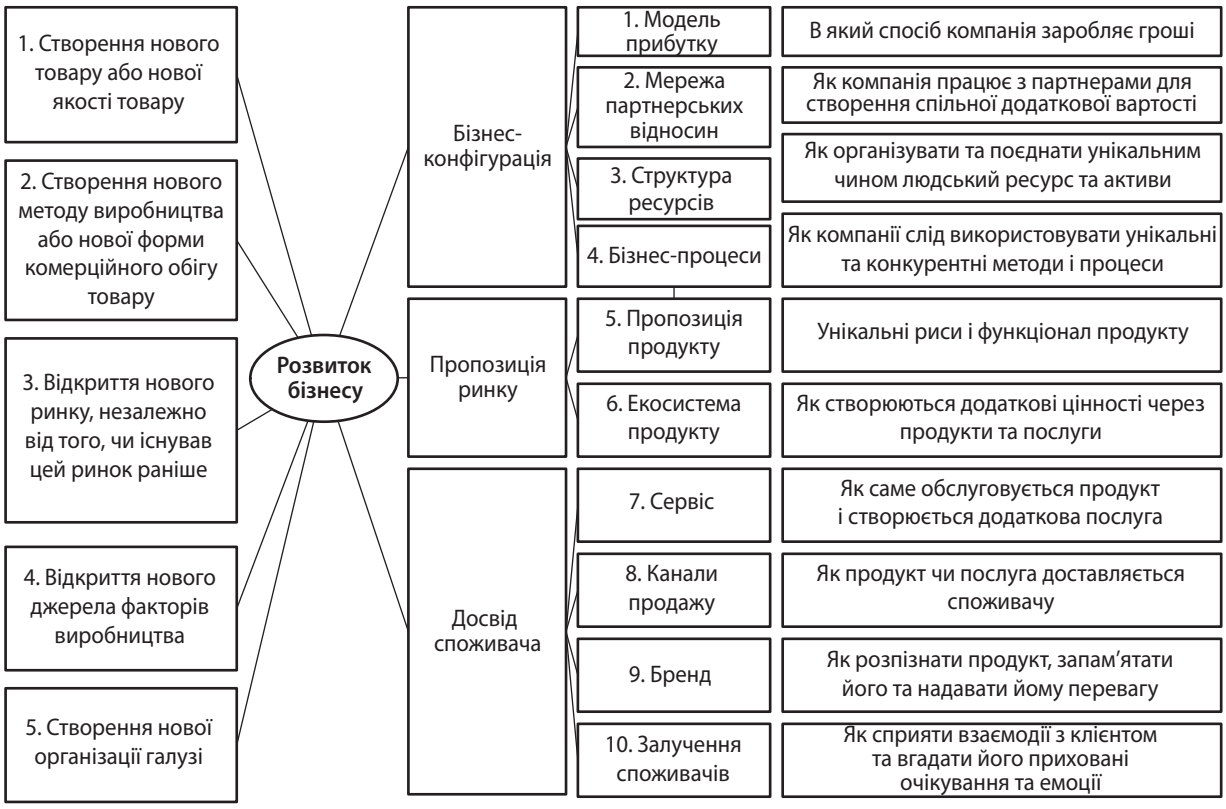


Рис. 1. Трансформація інноваційних інструментів розвитку бізнесу: від Шумпетера до сьогодення

Джерело: складено авторами за даними [4; 5].

7. *Сервіс* – підтримка і підвищення вартості за рахунок поліпшення дизайну, зручності користування продуктом та надання більш якісного сервісу.

8. *Канали продажу* – спосіб, яким компанія заявляє про себе цільовій аудиторії.

9. *Бренд* – це інновації в тому, що цільова аудиторія може дізнатися, з якими асоціаціями порівняти про бренд, це репутація компанії.

10. *Залучення споживачів* – інновації в тому, щоб допомагати клієнтам зробити життя більш яскравим, повним і таким, що запам'ятовується.

Найефективнішою організаційною моделлю міжнародного бізнесу є створення екосистем, підтвердженням є компанії *Apple*, *Amazon*, *Google*. А *General Electric* протягом багатьох років залишається одним з найпопулярніших бізнес-кейсів для вивчення стратегії та управління в бізнес-школах по всьому світу, бачить своє майбутнє в моделі екосистеми — «Індустріальний Інтернет». Компанії *Uber* і *Airbnb* є яскравими прикладами сучасних цифрових екосистем. Ідея створення екосистем та їх ефективна реалізація приводять до появи нових інновацій на основі кооперації, співпраці та партнерства між компаніями.

ВИСНОВКИ

Автори статті спробували провести паралель між теорією інновації та розвитку бізнесу, яку закладено Й. Шумпетером, і сучасними концепціями, зокрема, К. Прахалада та М. Кришнана, Б. Куїнна, Р. Пиккель, Х. Уолтерс та Л. Кіллі. Огляд концепцій доводить, що сучасні інновації виходять за межі їх традиційного розуміння та виступають рушійною силою у формуванні нових форм міжнародного бізнесу. Міжнародні компанії сьогодні представляють бізнес-мережі, які поєднують максимальне задоволення потреб споживачів та наближення до їх цінностей, з одного боку, та глобальний доступ до ресурсів, з іншого. Інноваційний інструментарій від часів Й. Шумпетера розширився вдвічі, акцент переміщується від інновацій технологічних до інновацій управлінських та бізнесових. Інновації мають бути більшими, ніж товари. Вони включають нові способи ведення бізнесу і отримання прибутку, нових систем, продуктів та послуг, і навіть нові взаємодії та форми взаємодії між компаніями та клієнтами.

Досвід світових компаній у набутті компетенцій генерування інновацій та їх ефективної реалізації є вкрай цінним для національного бізнесу та формування їх можливостей щодо співпраці на міжнародному ринку. Не маючи уявлення щодо концептуальної бази створення інновацій, важко створити підвалини для такого розвитку та запровадити їх. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Український національний комітет Міжнародної торгової палати. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://iccua.org/

2. Сазонець О. М. Дослідження основних форм здійснення міжнародного бізнесу / О. М. Сазонець, О. І. Качан // Вісник ЖДТУ. – 2014. – № 4 (70). – С. 79–85.

3. Прахалад К. Пространство бизнес-инноваций. Создание ценности совместно с потребителем / К. К. Прахалад, М. С. Кришнан ; пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер: Издательство Юрайт, 2011. – 258 с.

4. Ten Types of Innovation: The Discipline of Building Breakthroughs / By Larry Keeley, Helen Walters, Ryan Pikkel, Brian Quinn. – Publisher : John Wiley & Sons, 2013. – 276 p.

5. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 355 с.

6. Lundvall B. Asia's Innovation System in Transition / B. Lundvall, P. Intaracumnerd, J. Vang. – USA: Edward Elgar, 2006. – 120 p.

7. Swann G. M. P. The Economics of Innovation: An Introduction / G. M. P. Swann. – USA : Edward Elgar Publishing, 2014. – 301 p.

8. Freeman C. The National System of Innovation in Historical Perspective / C. Freeman // Cambridge Journal of Economics. – 1995. – Vol. 19, No. 1. – P. 117–123.

REFERENCES

Freeman, C. "The National System of Innovation in Historical Perspective". *Cambridge Journal of Economics,* vol. 19, no. 1 (1995): 117-123.

Lundvall, B., Intaracumnerd, P., and Vang, J. *Asia's Innovation System in Transition.* USA: Edward Elgar, 2006.

Prakhalad, K. K., and Krishnan, M. S. *Prostranstvo biznes-innovatsiy. Sozdaniye tsennosti sovmestno s potrebitelem* [The space business innovation. Creating value together with consumers]. Moscow: Alpina Pablisher; Yurayt, 2011.

Shumpeter, Y. A. *Teoriya ekonomicheskogo razvitiya* [The theory of economic development]. Moscow: Progress, 1982.

Sazonets, O. M., and Kachan, O. I. "Doslidzhennia osnovnykh form zdiisnennia mizhnarodnoho biznesu" [Study of the basic forms of conducting international business]. *Visnyk ZhDTU*, no. 4 (70) (2014): 79-85.

Swann, G. M. P. *The Economics of Innovation: An Introduction.* USA: Edward Elgar Publishing, 2014.

Ten Types of Innovation: The Discipline of Building Breakthroughs. / By Larry Keeley, Helen Walters, Ryan Pikkel, Brian Quinn: John Wiley & Sons, 2013.

Ukrainskyi natsionalnyi komitet Mizhnarodnoi torhovoi palaty. Ofitsiinyi sait. http://iccua.org/

УДК 336.221.22

ТРАНСФОРМАЦІЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ У КРАЇНАХ СХІДНОЇ ЄВРОПИ: НА ПРИКЛАДІ УГОРЩИНИ, ЧЕХІЇ ТА ПОЛЬЩІ

© 2016 ГОНЧАРЕНКО Н. І., СУРІН Д. В., ДОЛЯ Р. М.

УДК 336.221.22

Гончаренко Н. І., Сурін Д. В., Доля Р. М. Трансформація податкової системи у країнах Східної Європи: на прикладі Угорщини, Чехії та Польщі

Перехід соціалістичних країн від планової до ринкової економіки є однією зі значних подій світової економіки останньої третини XX століття. Докорінні інституційні зміни торкнулися також і податкових систем перехідних економік. Податкові реформи в країнах Східної Європи були спрямовані як на стимулювання економічної зацікавленості підприємців, незважаючи на форми власності, у розвитку виробництва, так і на зростання доходів державного бюджету і вирішення на цій основі загальнонаціональних завдань. У статті проведено дослідження особливостей трансформації податкової системи в умовах перехідної економіки Угорщини, Польщі та Чехії. Обґрунтовуються висновки про те, що ефективність впливу податків на економіку в перехідний період залежить від прогресу ринкових відносин. Запропоновано науково-практичні рекомендації щодо напрямків удосконалення податкової системи в Україні та її адаптації до європейських стандартів у сфері оподаткування.

Ключові слова: *бюджетні доходи, перехідна економіка, податки, податкова квота, система оподаткування, фонд соціального забезпечення.*
Табл.: *1.* ***Бібл.:*** *20.*

Гончаренко Наталія Іванівна *– кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)*
E-mail: *n.i.goncharenko@gmail.com*

Сурін Денис Володимирович *– аспірант, кафедра міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)*
E-mail: *d89292175023@gmail.com*

Доля Роман Миколайович *– аспірант, кафедра міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)*
E-mail: *my.foresters@gmail.com*

УДК 336.221.22

Гончаренко Н. И., Сурин Д. В., Доля Р. Н. Трансформация налоговой системы в странах Восточной Европы: на примере Венгрии, Чехии и Польши

Переход социалистических стран от плановой к рыночной экономике является одним из значительных событий мировой экономики последней трети XX века. Коренные институциональные изменения коснулись также и налоговых систем переходных экономик. Налоговые реформы в странах Восточной Европы были направлены как на стимулирование экономической заинтересованности предпринимателей, несмотря на формы собственности, в развитии производства, так и на рост доходов государственного бюджета и решения на этой основе общенациональных задач. В статье проведено исследование особенностей трансформации налоговой системы в условиях переходной экономики Венгрии, Польши и Чехии. Обосновываются выводы о том, что эффективность воздействия налогов на экономику в переходный период зависит от прогресса рыночных отношений. Предложены научно-практические рекомендации по направлениям совершенствования налоговой системы в Украине и её адаптации к европейским стандартам в сфере налогообложения.

Ключевые слова: *бюджетные доходы, переходная экономика, налоги, налоговая квота, система налогообложения, фонд социального обеспечения.*
Табл.: *1.* ***Библ.:*** *20.*

Гончаренко Наталия Ивановна *– кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международных экономических отношений, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)*
E-mail: *n.i.goncharenko@gmail.com*

Сурин Денис Володимирович *– аспирант, кафедра международных экономических отношений, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)*
E-mail: *d89292175023@gmail.com*

Доля Роман Николаевич *– аспирант, кафедра международных экономических отношений, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)*
E-mail: *my.foresters@gmail.com*

UDC 336.221.22

Goncharenko N. I., Surin D. V., Dolya R. M. Transformation of Taxation System in the Countries of Eastern Europe: the Cases of Hungary, the Czech Republic and Poland

The transition of the socialist countries from planned to market economy is one of the significant developments in the world economy of the last third of the 20th century. Indigenous institutional changes have also affected tax systems of transitional economies. Tax reforms in the countries of Eastern Europe were aimed at stimulating economic interest of entrepreneurs, in spite of their form of ownership, in the development of production and growth of the State budget revenues and thus solving national problems on this basis. In the article a study of peculiarities of transformation of tax system in conditions of transition economy of Hungary, Poland and the Czech Republic has been carried out. Conclusions about efficiency of tax impact on economy in transitional period that depends on the progress of market relations have been substantiated. Scientific-practical recommendations on directions of improvement of tax system in Ukraine and its adaptation to European standards in the field of taxation have been proposed.

Keywords: *budget revenues, transition economy, taxes, tax quota, system of taxation, social security fund.*
Tabl.: *1.* ***Bibl.:*** *20.*

Goncharenko Nataliia I. *– PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Economic Relations, V. N. Karazin Kharkiv National University (4 Svobody Square, Kharkiv, 61022, Ukraine)*
E-mail: *n.i.goncharenko@gmail.com*

Surin Denys V. *– Postgraduate Student, Department of International Economic Relations, V. N. Karazin Kharkiv National University (4 Svobody Square, Kharkiv, 61022, Ukraine)*
E-mail: *d89292175023@gmail.com*

Dolya Roman M. *– Postgraduate Student, Department of International Economic Relations, V. N. Karazin Kharkiv National University (4 Svobody Square, Kharkiv, 61022, Ukraine)*
E-mail: *my.foresters@gmail.com*

Актуальність проблеми зростання ефективності податкової системи не викликає сумнівів. Існуючі для цього можливості використовуються не повністю. У першу чергу це стосується стимулюючої функції податків. Податкова система в цілому та окремі її частини або податки значною мірою організовані та функціонують так, що мало сприяють підвищенню обсягів і якості оподатковуваної діяльності, тобто розширенню підстав, або бази податків. Навпаки, спостерігаються тенденції звужування оподатковуваних баз. Відповідна діяльність під тиском податків або припиняється повністю, або виводиться з-під оподаткування, стає тіньовою, нелегітимною. Для подолання негативних тенденцій, стимулювання зростання обсягів та якості оподатковуваної діяльності необхідно подальше вдосконалення як податкової системи в цілому, так і окремих основних видів податків. Фіскальній та стимулюючій функціям податків потрібно додати оптимальне співвідношення.

Дана актуальна проблема так чи інакше вирішується і в інших країнах з перехідною економікою, зокрема в країнах Центральної та Східної Європи (ЦСЄ). У деяких з них, особливо в Угорщині, Польщі та Чехії, в її рішенні досягнуто до теперішнього часу помітні позитивні результати. В основному сформовані иа продовжують удосконалюватися податкові системи ринкового типу. Діючі системи в цих країнах, які забезпечують до 90% і більше дохідної частини консолідованих бюджетів, сприймаються платниками податків як задовільні й толерантні, вносять істотний внесок у створення умов економічного зростання. Про це свідчать підсумки господарського розвитку, а також проведених широких опитувань різних категорій платників податків, особливо представників підприємницької сфери діяльності.

Великий внесок у дослідження проблем оподаткування, дохідних частин бюджету та податкової квоти зробили іноземні спеціалісти в галузі оподаткування, зокрема М. С. Боріш, М. Ноель [9], Л. Букрос, Ж.-Ж. Детьє [3], а також українські та російські вчені-економісти Л. І. Абалкін, З. С. Варналій [18], Ю. В. Васильєв, В. Г. Князєв, Д. Г. Черник [5], Н. Г. Кузнєцов, Л. П. Павлова, М. В. Романовський, В. І. Сідоров [19] та інші.

Незважаючи на глибину сучасної наукової думки щодо трансформаційних процесів у податкових системах країн світу взагалі та Східної Європи зокрема, питання адаптації податкової системи України до європейських стандартів залишаються недостатньо дослідженими.

Метою статті є визначення загальних принципів трансформації податкової системи та їхнього практичного застосування у країнах Центральної та Східної Європи на прикладі Угорщини, Польщі та Чехії та розробка науково-практичних рекомендацій щодо адаптації України до європейських стандартів у сфері оподаткування.

Ефективність податкової системи держави є одним з ключових факторів у виборі соціально-економічної політики. Саме від розміру податкових надходжень залежить, перш за все, в якому напрямку будуть спрямовані кошти з бюджетів різних рівнів.

Виробництво ВВП у 2015 р. у порівнянні з дореформеним 1989 р. склало в Угорщині 198,7%; Польщі – 384,7%; Чехії – 250,2%; інфляція – відповідно 2%; 1,1% і 1,5% за 2015 р. Однак залишались проблеми фіскальних балансів (бюджетні дефіцити, % до ВВП: Угорщина – 2,6; Польща – 1,7; Чехія – 2 за 2015 р.) [1; 2].

У цілому рівень податкового збору досить високий: у Польщі, наприклад, за 2015 р. рівень збору ПДВ наблизився до 98%, податку на доходи фізичних осіб – до 96–97%; податку на доходи юридичних осіб – 90% (позначилася дія реструктуризації та банкрутства багатьох підприємств ще наприкінці XX століття). Показник збору місцевих податків (на нерухомість, поземельні, лісові та інші збори) у відсотковому вираженні є значно меншим. Наприклад, податок з транспортних засобів збирається в регіонах на рівні 75–85% [3], але частка місцевих податків у загальній сумі податкових доходів відносно невелика – зазвичай не вище 15% [4, с. 113].

Тіньовий сектор економіки, що являє собою, в основному, своєчасно не зареєстровану суспільно прийнятну діяльність малого та середнього бізнесу, оцінюється на рівні 20–25% в Угорщині та Польщі, 12–14% – у Чехії. Дуже важливо, що кримінальна складова в ньому незначна (не більше 3–5%) [5, с. 57].

Досвід країн ЦСЄ, особливо Угорщини, Польщі та Чехії, по формуванню ринкових податкових систем, у тому числі по оптимізації співвідношень фіскальної та стимулюючої функцій податків, заслуговує на увагу при пошуку рішення подібних проблем в Україні. Звичайно, в кожній з країн ЦСЄ і в Україні є національні особливості. Їх можна знайти у традиціях законодавства і практиці податкових відносин, структурі існуючих і можливих підстав оподаткування або джерел податків, у мірі інтегрованості національної економіки в систему світового господарства і т. д. Проте вихідні умови і кінцеві цілі руху багато в чому аналогічні: в Україні, як і в країнах ЦСЄ, все ще триває перехід від адміністративної до ринкової економіки та ринкової системи податків.

Особливої уваги заслуговують такі принципові положення розробок і практики податкової справи в умовах переходу від адміністративної до ринкової економіки Угорщини, Польщі та Чехії. У цих країнах як стратегічна прийнята мета формування сучасної цивілізованої ринкової системи оподаткування за типом нині діючої системи в країнах ЄС, і в першу чергу за історичними традиціями, в таких країнах, як Німеччина та Австрія [6, с. 52–53].

Необхідність орієнтації розвитку податкових систем в країнах ЦСЄ на відповідні принципи і стандарти, що діють в країнах ЄС, обумовлюється і практичними міркуваннями. Переважна частина зовнішньоекономічних зв'язків країн ЦСЄ припадає на країни ЄС і, особливо, на Німеччину. Так, частка ЄС та Німеччини в загальному зовнішньоторговельному експорті за 2015 р. склала відповідно в Угорщині 75,29 і 28,8%; у Польщі – 77,5 і 27,1%; у Чехії – 75,24 і 32,4%. Аналогічна картина спостерігається в цих країнах і по товарному експорту та імпорту іноземного капіталу, включаючи прямі і портфельні інвестиції [7, с. 9; 18].

Формування податкової системи зазначеного типу в Угорщині, Польщі та Чехії практично розпочато на рубежі 80–90-х років XX століття. Вона розраховувалася

на довгостроковий термін і все ще триває. Переліки податків, що визначилися у кінці XX століття та діють сьогодні, в країнах ЦСЄ містять ті їх види, які вважаються традиційними для країн ЄС. До них належать такі основні: прямі податки (на доходи корпорацій, на доходи фізичних осіб); непрямі податки (ПДВ, акцизи, митні платежі); внески на соціальне забезпечення. До інших, не основних, належать податок на майно, податки на дарування та спадщини, транспортні засоби тощо.

У країнах Східної Європи ПДВ був введений в кінці 80-х – на початку 90-х рр., у більшості випадків з диференційованими ставками. Характерною рисою було те, що стандартні ставки встановлювались на досить високому рівні (у Чехії, Польщі – 22%, у Словаччині – 23%, Угорщині – 25%). Однак це не завадило успішному розвитку ринкової економіки в цих країнах. Висока ставка ПДВ у перехідний період не обов'язково є перешкодою для економічного розвитку. ПДВ у досліджуваних країнах відзначається високою фіскальністю бюджету і забезпечує 17–35% доходів бюджету [8, с. 147–148].

Що стосується дохідної частини бюджетів нижчих, ніж центральний, рівнів, то вона формується за рахунок різних джерел. Особливі місцеві податки в Угорщині та Чехії не відіграють істотної ролі. У Чехії, наприклад, застосовується майже виключно пайова участь місцевих бюджетів у низці основних податків (30% від збору з податку на особисті доходи і 20% від збору з корпоративного податку), а також трансферти. Дещо більш значна роль місцевих податків у Польщі. До числа місцевих у цій країні належать податок на нерухомість фізичних та юридичних осіб, а також організацій без права юридичної особи; податок на транспортні засоби; податок на власників собак; різні торгові, адміністративні та інші збори.

Уявлення щодо чинного нині переліку основних податків і ролі кожного з них у загальній сумі податкових доходів консолідованих держбюджетів у цих країнах дає *табл. 1.*

В Угорщині та Польщі фонди соціального призначення є позабюджетними, у Чехії вони входять до складу бюджету. Для цілей порівнянності по країнах збори платежів до цих фондів в Чехії виключені із загальної суми податкових доходів бюджету. Зауважимо, що тягар таких платежів був і зберігається на дуже високому рівні.

Таблиця 1

Види податків та їх доля у податкових доходах у 2015 р., % * [1; 10]

Податок	Угорщина	Польща	Чехія
ПДВ	24	22	22
Внески у фонд соціального страхування	33	39	43
Акцизи та митні збори	20	14	12
Корпоративний	4	6	10
На доходи фізичних осіб	14	14	11
Інші	5	5	2

Примітка: * – без урахування у сумі податкових доходів зборів соціального призначення.

Порівняння знову введеної на рубежі кінця XX століття моделі оподаткування з раніше діючою практикою показує, що зміни можна вважати істотними, системними. Оподаткування стало визначатися і змінюватися тільки в законодавчому порядку. Переглянута структура податків, уведені найважливіші нові податки – ПДВ і податок на доходи фізичних осіб. Новими за принципами організації можна вважати й інші нині діючі податки – корпоративний податок, акцизи, платежі в бюджетні (у Чехії) або позабюджетні (в Угорщині та Польщі) фонди соціального забезпечення.

Спершу така організація складалася з багатьох елементів, які відображають національну специфіку перехідних умов Угорщини, Польщі та Чехії. Це – успадкований від минулого високий рівень податкового тягаря в цілому і по окремих видах податків, великі обсяги і широка диференціація податкових пільг та інші елементи. Складна ситуація перехідного періоду в економіці та бюджетній сфері унеможливлювала разову достатньо повну і швидку відмову від них. Доводилося діяти обережно і повільно, шляхом часткових, нерізких змін.

Динаміка податкової квоти (відношення податкових доходів до ВВП) у розглянутих країнах ЦСЄ характеризується таким. Перед початком ринкових і податкових перетворень (1988 р.) квота була на рівні: в Угорщині 33,9%; Польщі 40,2%; Чехії 51,7% [11]. Згідно з прийнятими концепціями і програмами переходу до ринкової системи економіки вона оцінювалася як сильно завищена і підлягала зниженню приблизно до рівня, характерного в середньому для західноєвропейських стандартів.

Реалізація даних намірів постійно наштовхувалася на серйозні реальні перешкоди. Вона вимагала проведення радикальної реформи державних і бюджетних витрат. В умовах перехідного періоду потреби у таких видатках, навпаки, зростали, про що свідчать постійні бюджетні дефіцити. Різке скорочення витрат загрожувало ще більшим зростанням і без того високої напруженості в соціальній сфері та економіці в цілому. Податкова квота з цих причин знижувалась не так рівномірно, швидко і значно, як очікувалось. Проте, загалом переважала тенденція її зниження.

В Угорщині квота по основних податках (ПДВ, на особисті доходи, акцизи, митні платежі, корпоративний податок, надзвичайні збори) у 1988 р. становила 33,9% із поступовою тенденцією до зниження. Тільки за 1993 і 1995 рр. відзначалося деяке її підвищення (відповідно на 0,6 і 1,1 відс. пок.). За підсумками 1997 р. квота визначилась на рівні 20,6%, що значно менше (на 13,3 відс. пок.), ніж було до початку ринкових перетворень. Податкова квота в цілому за 1996–2012 рр. збільшилася з 20,6 до 22,8% [1, 2]. Потенційна динаміка визначалась розвитком загальної ситуації у сфері економіки і фінансів, зниженням інфляції та податкових зборів на торговельні обороти. Характерно при цьому, що державні витрати по їх частці у ВВП, хоча й знижувалися (з 62% у 1994 р.

до 50% у 1997 р.), але перевищували податкову квоту. Відповідна різниця компенсувалася зборами до позабюджетних фондів, неподатковими доходами бюджету і утворенням бюджетних дефіцитів.

У цілому, **Угорщина** зробила певний прорив у власній системі оподаткування. Замість запровадження цілої низки нових податків Угорщина вводить фіксовану ставку податку для фізичних осіб, що передбачає певні пільги для сімей. Метою нової системи є компенсування дефіциту бюджету, підвищення конкурентоспроможності економіки Угорщини, а також підтримка сімей та народжуваності. Це передбачало покриття втрачених податкових надходжень, і тому уряд запровадив спеціальні податки для основних секторів (телекомунікації, фінанси, роздрібна торгівля та енергетика) та модернізував пенсійну систему. Збільшення мита на тютюн та алкоголь також має за мету компенсувати втрачений податок на прибуток. Парламентом Угорщини було ухвалено 10 змін до податкового законодавства і запроваджено два нові спеціальні податки, які були представлені в новому податковому законопроекті уряду на 2011 р., введення яких поступово відбулося у період з 2011 по 2013 рр. Кількість державних зборів, що існували у 2010 р., змінилися разом із сотнями пунктів у податковому законодавстві, що також були піддані змінам. Найбільш значних реформ зазнав прибутковий податок з погляду обсягу і структури [12, с. 212–213].

У **Польщі** податкова квота в дореформеному 1988 р. була на рівні 40,2% ВВП. За роки ринкових перетворень вона поступово знижувалася, сягнувши в 1997 р. 22,2%. За підсумками 1998 р. вона знову підвищилася до 24,4%, причиною чого була менш сприятлива, ніж прогнозувалося, динаміка низки економічних показників. Динаміка виробництва ВВП зменшилася, у той час як витрати по соціальних виплатах і заробітної плати працівникам бюджетної сфери зросли. Загальний курс урядової політики на жорсткий контроль бюджетного дефіциту, зменшення витрат і зниження податкової квоти, втім, залишався на минулому рівні. За підсумками 1999–2012 років розмір податкової квоти сягнув 15,9% від ВВП країни [1; 2]. Світова криза 2008–2009 рр. змусила уряд Польщі піти на зменшення деяких соціальних видатків та підвищення окремих непрямих податків, щоб зменшити дефіцит бюджету. Разом з тим, влада країни зробила все можливе для розвитку малого і середнього підприємництва, що й дозволило Польщі подолати спад 2008–2009 рр. Заслуговує на увагу в Україні й законодавча норма в Польщі, згідно з якою підвищення державного боргу понад 55% від ВВП автоматично тягне за собою зростання податку на додану вартість [13, с. 34]. За прикладом Польщі в Україні було б доцільно запровадити відрахування одного відсотка від податку на доходи фізичних осіб, за бажанням платника, на ті цілі, який він визначить у декларації про свої доходи. Зазвичай, такі кошти в Польщі направлялися на фінансування тих об'єктів соціальної інфраструктури, з якими пов'язаний (чи зараз пов'язаний) працівник або його родина: школи, професійні ліцеї, лікарні, хоспіси, церкви тощо [14, с. 59]. Державидатки в цілому з урахуванням позабюджетних виплат на соціальні потреби, обслуговування боргу та інші складають більше 42% ВВП у 2014 р. (у країнах ОЕСР – у середньому 39,6%) і оцінюються як завищені [10]. Необхідність подальшого зниження їх квоти випливає з прийнятих напрямків ринкових перетворень взагалі та принципів проведення податкової політики зокрема.

У колишній **Чехословаччині** податкова квота (з урахуванням платежів соціального призначення, які включаються в структуру держбюджету) за 1988 р. становила 51,7%. За підсумками 1993 р. (набуття незалежності Чехією) податкова квота склала вже 44,2%. Надалі вона поступово знижувалась до рівня 36,8% у 1998 р. За підсумками 1999–2012 рр. розмір податкової квоти в Чехії сягнув 13,5% від ВВП країни [1; 2].

Динаміка квоти багато в чому визначалася проведеною в країні політикою у сфері податків, фінансів та економіки в цілому. Спочатку пріоритетною вважалась мета забезпечення необхідного балансу бюджетних доходів-витрат. Загальний баланс державних доходів-витрат (це центральний бюджет, шість фондів соціального призначення, фінанси місцевих властей, фонди медичного страхування) до 1996 р. був позитивним (0,2–0,9% ВВП). Згодом у зв'язку з посиленням кризових явищ в економіці, фінансах і банківській справі, які були викликані діючою моделлю приватизації та іншими ринковими перетвореннями, він змінився на негативний (–0,4% у 1996 р., –1,4% у 1997 і 1998 рр.). З цих причин пріоритетною у фіскальній політиці була прийнята мета забезпечення довгострокового сталого економічного зростання. Відповідно, готуються нові зміни у сфері податків з обмеження та посилення контролю державних витрат, податкова квота при цьому стабілізується або незначно зміниться. Бюджетом на 2013 р. вона передбачалась на рівні 13,7% ВВП, тобто на 0,2 відс. пок. більше, ніж фактично було у 2012 р. [2; 10].

У Східній Європі динаміка індикатора «державні видатки до ВВП» свідчить про скорочення масштабів суспільного сектора практично в усіх країнах, крім Молдови та України. Водночас динаміка показника «податки до ВВП» демонструє посилення державної активності в усіх країнах, за винятком Литви, Польщі та Угорщини [15, с. 154]. Також не можна погодитися з оцінкою податкового навантаження в Україні як «надвисокого», з урахуванням тіньової економіки, що досягає 65–80% ВВП. Оскільки облік тіньової економіки передбачає не лише збільшення податкових платежів, але і обсягу ВВП, процедура такого обліку не може істотним чином вплинути на частку податків у ВВП. Необхідно зменшити ставки окремих непрямих податків, зокрема ставку ПДВ, запровадити більший за існуючий податок на розкіш і збільшити акцизний збір на окремі підакцизні товари згідно з їх величиною, яка запроваджена в більшості західних країн. Такі заходи не тільки відкоригують податковий тиск у країні, а й сприятимуть зменшенню контрабандної торгівлі окремими підакцизними товарами [16, с. 46].

Імплементація європейських нормативів у національну податкову систему України повинна відбуватися з урахуванням тенденцій розвитку оподаткування в країнах – членах ЄС. Ці тенденції формуються під впливом

міжнародної податкової конкуренції, гармонізації національних податкових систем європейських країн та координації національної податкової політики. На початку XXI століття національна податкова політика України має орієнтуватися на цілі національної податкової політики країн ЄС, які спрямовані на стимулювання вкладення іноземних інвестицій в економіку та створення сприятливих умов для здійснення діяльності в галузі малого та середнього бізнесу [17, с. 47].

Своєю чергою, податкова система України характеризується передусім фіскальною спрямованістю, що є лейтмотивом більшості змін, які вносяться до податкового законодавства. Нормативно-правові акти з питань оподаткування є складними та нестабільними, окремі законодавчі норми – недостатньо узгоджені, інколи суперечливі. Питання оподаткування і досі регулюються не тільки законами, а і декретами Кабінету Міністрів України, указами Президента України. Через наявність у законодавчих актах норм непрямої дії значна кількість питань у сфері оподаткування регулюється підзаконними актами. У зв'язку з тим, що чимало податкових норм мають неоднозначне тлумачення при їх застосуванні, це негативно позначається на діяльності суб'єктів господарювання, знижує привабливість національної економіки для іноземних інвесторів [18, с. 24; 19, с. 250]. Витрати на адміністрування окремих податків є більшими порівняно з доходами бюджету, що формуються за рахунок їх справляння, а механізм митно-тарифного регулювання не дає можливості оперативно реагувати на зміни кон'юнктури світового ринку та структури економіки в Україні [20].

ВИСНОВКИ

Таким чином, на основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

- динаміку основних макроекономічних показників у розрізі податкової системи Угорщини, Польщі та Чехії в цілому можна вважати позитивною. Досягнутий певний прогрес у перетворенні економічних і податкових відносин і, відповідно, прогрес у забезпеченні фундаментальних умов для сталого довгострокового зростання економіки на основі цивілізованих ринкових відносин. Звичайно, і в цих країнах залишається ще чимало невирішених актуальних і складних проблем. Головною метою є правильний вибір шляху і належних зусиль для реалізації на практиці відповідної загальної траєкторії розвитку економіки, соціально-економічних і податкових відносин;
- в основі податкової системи України повинні бути прямі податки, тобто податки, де об'єктом оподаткування є доходи фізичних осіб, прибуток юридичних осіб, земля, майно та капітал. При оподаткуванні доходів фізичних осіб та прибутку юридичних осіб повинна використовуватися диференціація ставок податків залежно від виду діяльності та розміру отриманого доходу;
- податкова реформа в Україні повинна бути спрямована на усунення основної проблеми – зняття податкового тягаря. Першочерговим є реформування системи непрямих податків разом зі зменшенням обов'язкових нарахувань на фонд оплати праці відповідно до стандартів податкового законодавства країн Європейського Союзу;
- приведення податкової системи відповідно до принципів та стандартів ЄС, сприяння сталого економічного зростання на основі виваженої інноваційно-інвестиційної політики держави дозволить Україні підвищити конкурентоспроможність вітчизняних галузей господарювання. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Official site of Index Mundi Country facts [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.indexmundi.com/

2. Official site of WorldBank Data&Research [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.econ.worldbank.org

3. Public Finance Reform during the Transition. The Experience of Hungary / Ed. by Lajoc Boukros, Jean-Jacques Dethier. – Washington D. C. : WB, 1998. – 580 p.

4. Macroeconomic Analysis of Polish Economy [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.msp.gov.pl/en/polish-economy/macroeconomic-analysis/7004,Macroeconomic-Analysis-of-Polish-Economy.html

5. Налоговые системы зарубежных стран : учебник для вузов / Под ред. В. Г. Князева, Д. Г. Черника. – 2-е изд. – М. : Закон и право, Юнити, 1997. – 191 с.

6. Лыкова Л. Н. Налоговые системы зарубежных стран : учебник для бакалаврата и магистратуры / Л. Н. Лыкова, И. С. Букина. – М. : Юрайт, 2014. – 428 с.

7. Wirtschaftsentwicklung in Ausgewählten mittel-und osteuropäishen Ländern 2006/2007 // Osteuropa-Institut München Working Papers. – 2005. – No. 209. – P. 72–79.

8. Греца С. М. Використання досвіду країн ЄС для удосконалення адміністрування податку на додану вартість в Україні / С. М. Греца // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Сер.: Право. – 2014. – Вип. 26. – С. 147–149.

9. Borish M. S. Private Sector Development during Transition the Visegrad Countries / M. S. Borish, M. Noel // WB : Documents and Reports. – Washington D. C. – 2005. – No. 11. – P. 14–18.

10. Official site of OECD Data [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://data.oecd.org/

11. Czech Republic Toward EU Accession Main Report. – WB : Washington D. C., 2005. – Tab. 5.1; 9.3. – P. 58–65.

12. Жмурко Н. В. Зарубіжний досвід країн Європейського Союзу у сфері удосконалення системи оподаткування та доцільність його застосування в Україні / Н. В. Жмурко, І. П. Парфенюк // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. Сер.: Економіка, планування та управління в галузі. – Л., 2012. – Вип. 22.3. – С. 209–215.

13. Карлін М. І. Фінансові системи країн Центрально-Східної Європи : навчальний посібник / М .І. Карлін, І. О. Балак. – Луцьк : Надстир'я, 2012. – 500 с.

14. Карлін М. І. Необхідність використання системного підходу до визначення місцевих платежів в Україні / М. І. Карлін // Гроші, фінанси та кредит. – 2015. – № 2. – С. 56–61.

15. Оцеська Д. В. Інституційний підхід до конструювання механізмів фіскального регулювання економіки / Д. В. Оцеська // Наукові праці НДФІ. – 2015. – № 1 (70). – С. 150–158.

16. Бусарєва Т. Г. Порівняльна характеристика національних податкових систем України та країн ЄС / Т. Г. Бусарєва // Молодий вчений. – 2014. – № 4 (07). – С. 43–48.

17. Бусарєва Т. Г. Імплементація європейських нормативів в українську податкову систему / Т. Г. Бусарєва // Агросвіт. – 2012. – № 6. – С. 47–50.

18. Варналій З. С. Реформування податкової системи України в умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів / З. С. Варналій // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. – № 24. – С. 22–31.

19. Сідоров В. І. Податкові системи зарубіжних країн : монографія / В. І. Сідоров, Г. Я. Акзібек'ян, В. Ю. Волкова та ін. – Х. : ХНУ, 2011. – 258 с.

20. Гончаренко Н. І. Вплив глобалізаційних процесів на розвиток світового фінансового ринку / Н. І. Гончаренко // Вісник ХНУ. Серія Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм. – 2013. – № 1086, вип. 2. – С. 8–10.

REFERENCES

Borish, M. S., and Noel, M. "Private Sector Development during Transition the Visegrad Countries". *WB : Documents and Reports*, no. 11 (2005): 14-18.

Busarieva, T. H. "Porivnialna kharakterystyka natsionalnykh podatkovykh system Ukrainy ta krain YeS" [Comparative characteristics of national tax systems of Ukraine and EU countries]. *Molodyi vchenyi*, no. 4 (07) (2014): 43-48.

Busarieva, T. H. "Implementatsiia yevropeiskykh normatyviv v ukrainsku podatkovu systemu" [Implementation of European standards in the Ukrainian tax system]. *Ahrosvit*, no. 6 (2012): 47-50.

"Czech Republic Toward EU Accession Main Report", Tab. 5.1; 9. 3, 58-65. Washington D. C. : WB, 2005.

Hretsa, S. M. "Vykorystannia dosvidu krain YeS dlia udoskonalennia administruvannia podatku na dodanu vartist v Ukraini" [The use of the EU experience for the improvement of the administration of value added tax in Ukraine]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriia «Pravo»*, no. 26 (2014): 147-149.

Honcharenko, N. I. "Vplyv hlobalizatsiinykh protsesiv na rozvytok svitovoho finansovoho rynku" [The impact of globalization processes on the development of the world financial market]. *Visnyk KhNU. Seriia «Mizhnarodni vidnosyny. Ekonomika. Krainoznavstvo. Turyzm»,* vol. 2, no. 1086 (2013): 8-10.

Karlin, M. I., and Balak, I. O. *Finansovi systemy krain Tsentralno-Skhidnoi Yevropy* [Financial systems of the countries of East Central Europe]. Lutsk: Nadstyria, 2012.

Karlin, M. I. "Neobkhidnist vykorystannia systemnoho pidkhodu do vyznachennia mistsevykh platezhiv v Ukraini" [The need for a systematic approach to the definition of local payments in Ukraine]. *Hroshi, finansy ta kredyt*, no. 2 (2015): 56-61.

Lykova, L. N., and Bukina, I. S. *Nalogovyye sistemy zarubezhnykh stran* [Tax systems of foreign countries]. Moscow: Yurayt, 2014.

"Macroeconomic Analysis of Polish Economy". https://www.msp.gov.pl/en/polish-economy/macroeconomic-analysis/7004,Macroeconomic-Analysis-of-Polish-Economy.html

Nalogovyye sistemy zarubezhnykh stran [Tax systems of foreign countries]. Moscow: Zakon i pravo; Yuniti, 1997.

Official site of OECD Data. https://data.oecd.org/

Otseska, D. V. "Instytutsiinyi pidkhid do konstruiuvannia mekhanizmiv fiskalnoho rehuliuvannia ekonomiky" [Institutional approach to the design of fiscal mechanisms of regulation of the economy]. *Naukovi pratsi NDFI*, no. 1 (70) (2015): 150-158.

Official site of World Bank Data & Research. www.econ.worldbank.org

Official site of Index Mundi Country facts. http://www.indexmundi.com/

Public Finance Reform during the Transition. The Experience of Hungary. Washington D. C. : WB, 1998.

Sidorov, V. I. et al. *Podatkovi systemy zarubizhnykh krain* [Tax systems of foreign countries]. Kharkiv: KhNU, 2011.

Varnalii, Z. S. "Reformuvannia podatkovoi systemy Ukrainy v umovakh hlobalizatsiinykh ta intehratsiinykh protsesiv" [Reforming the tax system of Ukraine in conditions of globalization and integration processes]. *Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky*, no. 24 (2012): 22-31.

"Wirtsshaftsentwicklung in Ausgewahlten mittel-und osteuropaishen Landern 2006/2007". *Osteuropa-Institut Munchen Working Papers*, no. 209 (2005): 72-79.

Zhmurko, N. V., and Parfeniuk, I. P. "Zarubizhnyi dosvid krain Yevropeiskoho Soiuzu u sferi udoskonalennia systemy opodatkuvannia ta dotsilnist yoho zastosuvannia v Ukraini" [Foreign experience of the countries of the European Union in the field of improving the system of taxation, and the feasibility of its application in Ukraine]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho lisotekhnichnoho universytetu Ukrainy. Seriia «Ekonomika, planuvannia ta upravlinnia v haluzi»*, no. 22. 3 (2012): 209-215.

УДК 332.142.2

ПОЛІТИКА ВИРІВНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

© 2016 КОЗИРЄВА О. В., ТУР О. В.

УДК 332.142.2

Козирєва О. В., Тур О. В. Політика вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів в Європейському Союзі

Метою статті є дослідження особливостей регіональної політики Європейського Союзу (ЄС) та узагальнення його досвіду щодо вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів. Досліджено процес становлення регіональної політики ЄС, який складається з певних етапів. Початковий етап пов'язаний з розробкою середньострокових програм економічної політики ЄС. Наступний етап пов'язаний зі створенням структур щодо фінансування заходів регіональної політики, тобто комітетів і фондів, які діяли в рамках бюджету ЄС. Сучасний етап регіональної політики ЄС передбачає спрощення процедур для більшої результативності програм та проектів; концентрацію уваги на переліку орієнтирів в рамках стратегії «Європа-2020»; встановлення нових партнерських відносин для зміцнення співробітництва між країнами – членами ЄС. Нововведенням нового етапу регіональної політики ЄС став також підхід до ідентифікації проблемних регіонів. Підтримка проблемних регіонів є напрямом діяльності ЄС, який з плином часу набуває все більшого значення, оскільки розширення співтовариства характеризується вступом країн з низьким рівнем соціально-економічного розвитку і потребує відповідних заходів наднаціональної політики.

Ключові слова: *проблемний регіон, регіональна політика, Європейський Союз, соціально-економічний розвиток.*
Табл.: *1.* ***Бібл.:*** *8.*

Козирєва Олена Вадимівна *– кандидат економічних наук, доцент, докторант, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)*
E-mail: *ndc_ipr@ukr.net*

Тур Олена Василівна *– кандидат економічних наук, науковий співробітник відділу макроекономічної політики та регіонального розвитку, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)*
E-mail: *ellenn@ukr.net*

УДК 332.142.2

Козырева Е. В., Тур Е. В. Политика выравнивания социально-экономического развития регионов в Европейском Союзе

Целью статьи является исследование особенностей региональной политики Европейского Союза (ЕС) и обобщение его опыта по выравниванию социально-экономического развития регионов. Проанализирован процесс становления региональной политики ЕС, который состоит из определенных этапов. Начальный этап связан с разработкой среднесрочных программ экономической политики ЕС. Следующий этап связан с созданием структур по финансированию мероприятий региональной политики, то есть комитетов и фондов, которые действовали в рамках бюджета ЕС. Современный этап региональной политики ЕС предусматривает унификацию мероприятий для повышения эффективности программ и проектов; акцент на соответствии составляющим стратегии «Европа-2020»; установление новых партнерских отношений для укрепления взаимодействия между странами – членами ЕС. Нововведением нового этапа региональной политики ЕС стал также подход к идентификации проблемных регионов. Поддержка проблемных регионов является направлением деятельности ЕС, которое с течением времени приобретает все большее значение, поскольку расширение сообщества характеризуется вступлением стран с низким уровнем социально-экономического развития и требует соответствующих мер наднациональной политики.

Ключевые слова: *проблемный регион, региональная политика, Европейский Союз, социально-экономическое развитие.*
Табл.: *1.* ***Библ.:*** *8.*

Козырева Елена Вадимовна *– кандидат экономических наук, доцент, докторант, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)*
E-mail: *ndc_ipr@ukr.net*

Тур Елена Васильевна *– кандидат экономических наук, научный сотрудник отдела макроэкономической политики и регионального развития, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)*
E-mail: *ellenn@ukr.net*

UDC 332.142.2

Kozyrieva O. V., Tur O. V. The Policy of Aligning the Socio-Economic Development of the Regions in the European Union

The article is aimed at studying features of the regional policy in the European Union (EU), and generalizing its experience in aligning the socio-economic development of regions. The process of establishing the regional policy in the EU, which consists of certain stages, has been analyzed. The initial stage is associated with development of the medium-term programs of the economic policy of the EU. The next stage is associated with creating the structures for financing activities of regional policy, that is, committees and foundations, which are operating within the EU budget. The current stage of the regional policy of the EU provides for harmonization of activities for improving efficiency of programs and projects; emphasis on compliance with components of the strategy of «Europe-2020»; establishing new partnerships in order to enhance the interaction between the Member States of the European Union. An innovation of the new stage of the regional policy of the EU is also the approach to identifying the problematic regions. Supporting the problematic regions is the direction of activity of the EU, which over time becomes increasingly important, since the expansion of the Union is characterized by the accession of countries with a low level of the socio-economic development and thus requires appropriate activities of supranational policy.

Keywords: *problematic region, regional policy, European Union, socio-economic development.*
Tabl.: *1.* ***Bibl.:*** *8.*

Kozyrieva Olena V. *– PhD (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (8 floor, 7 entrance, Derzhprom, 5 Svobody Square, Kharkiv, 61022, Ukraine)*
E-mail: *ndc_ipr@ukr.net*

Tur Olena V. *– PhD (Economics), Researcher of the Department of Macroeconomic Policy and Regional Development, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (8 floor, 7 entrance, Derzhprom, 5 Svobody Square, Kharkiv, 61022, Ukraine)*
E-mail: *ellenn@ukr.net*

У сучасних умовах активізації глобалізаційних та інтеграційних процесів важливого значення набуває формування заходів регіональної політики, адекватних вимогам сучасності. Необхідність подолання проявів світової кризи та обмеженості фінансових ресурсів актуалізує здійснення реформ саме на регіональному рівні як основи прискорення соціально-економічного розвитку держави. У зв'язку з цим на особливу увагу заслуговує дослідження досвіду Європейського Союзу (ЄС) щодо формування та реалізації регіональної політики та її трансформації під впливом зовнішніх та внутрішніх викликів.

Дослідженню різних аспектів регіональної політики ЄС, зокрема обґрунтуванню необхідності вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів та підтримки проблемних територій, присвячено праці таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як В. Адамик, М. Барановський, В. Галяс, А. Гусейнов, А. Кузнєцов, Д. Лук'яненко, А. Мельник, Є. Сидорова, С. Федонюк, В. Чужиков, Г. Яровий та ін.

Метою статті є дослідження особливостей регіональної політики ЄС та узагальнення його досвіду щодо вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів.

Таке інтеграційне об'єднання, як ЄС, на початку свого існування включало країни з високим рівнем розвитку ринкової економіки. Подальше приєднання країн, що мають низький та середній рівень розвитку, обумовило необхідність побудови такої політики ЄС, що містить заходи щодо згладжування наявних диспропорцій розвитку країн-членів з метою зміцнення стану об'єднання загалом. Усвідомлення розробки єдиної політики ЄС було викликано також низкою обставин, що полягали в таких економічних проблемах, як світова енергетична криза, високий рівень інфляції та безробіття, занепад деяких галузей економіки. Цілі ЄС формувалися переважно з метою усунення надмірних регіональних диспропорцій, про що свідчить питома вага бюджетних коштів ЄС, що спрямовувалися на цілі конвергенції.

Європейський Союз має зацікавленість в зниженні регіональних відмінностей та підтримці проблемних регіонів, оскільки був заснований у першу чергу з метою економічної інтеграції країн-членів. Тому регіональна політика ЄС була спрямована на забезпечення єдиного ринку та досягнення «чотирьох свобод»: свободи пересування людей, капіталів, товарів та послуг [1]. Введення єдиного ринку поряд з позитивними моментами мало певні негативні наслідки. Зокрема, стала реальною загроза того, що найбільш конкурентоспроможні галузі економіки сконцентруються в одних регіонах, внаслідок чого соціально-економічний розвиток інших погіршиться. Доцільність здійснення регіональної політики була обумовлена також тим, що зниження рівня безробіття та інфляції за рахунок підтримки проблемних регіонів позитивно впливатиме на стан усього ЄС.

У наукових дослідженнях регіональна політика доволі часто ототожнюється з такими поняттями, як «структурна політика» та «політика згуртування». Слід підкреслити, що регіональна політика має за мету підвищення рівня регіонального розвитку та підтягування економіки більш слабких регіонів до рівня більш сильних. Здійснення регіональної політики відбувається на всіх рівнях європейського управління – від місцевого до державного. При цьому на кожному рівні існують власні засоби та механізми реалізації. На державному рівні одним з основних принципів досягнення поставлених цілей є принцип перерозподілу доходів між регіонами-донорами та регіонами-реципієнтами.

Що стосується структурної політики, то вона передбачає створення спеціальних механізмів, що сприяють регіональному розвитку з метою підтримки реструктуризації економіки. Окрім фінансової допомоги з боку ЄС, структурною політикою передбачається мобілізація внутрішніх регіональних ресурсів та їх ефективне використання разом з ресурсами певної держави та ЄС. Це відбувається за допомогою умов, які висуваються до регіонів країн – членів ЄС для отримання фінансових ресурсів зі структурних фондів, кошти яких спрямовуються не на регулярну підтримку регіону, а на певні проекти щодо зміни структури регіональної економіки. Структурні фонди ЄС, а саме: два сільськогосподарських фонди (Фонд гарантій і Фонд розвитку села), Європейський соціальний фонд, Європейський фонд регіонального розвитку, Фінансовий інструмент регулювання рибальства і Фонд згуртування, були сформовані не тільки для того, щоб досягти більшої солідарності всередині ЄС, але й здійснити реструктуризацію економіки від старопромислового чи сільськогосподарського характеру до постіндустріальної економіки послуг та економіки знань.

Першим дієвим інструментом структурної політики ЄС став Європейський фонд регіонального розвитку. Основну частину коштів фонду отримували проблемні регіони Італії, Франції, Великобританії, Ірландії та Греції. До 1984 р. 5% коштів фонду являли собою неквотоване фінансування, що дозоляло ЄС спрямовувати їх на підтримку будь-якого регіону у вигляді спеціальних заходів або програм [2]. Згодом квоти було замінено на гнучку схему розподілу коштів, яка передбачала гарантований мінімум для кожної країни при вчасному наданні правильно заповнених заявок з перенесенням невикористаного залишку на наступний рік, та максимум, який можна отримати на конкурсній основі залежно від пріоритетів ЄС. Почали реалізовуватися міждержавні галузеві програми, а саме: «Стар» – створення в депресивних районах систем комунікацій, «Валорен» – освоєння енергетичного потенціалу відсталих територій, «Реневаль» – підтримка суднобудівних районів та «Резидер» – структурна переорієнтація регіонів з розвинутою чорною металургією.

Активізація євроінтеграційних процесів викликала необхідність реформування структурних фондів, удосконалення механізмів реалізації та інструментарію політики ЄС, уточнення її цілей та задач. Подальший розвиток інтеграції не змінив базової мети політики ЄС, що полягала у скороченні розриву між регіонами в рівнях розвитку для посилення економічного та соціального згуртування. У зв'язку з цим широко уживаним стало поняття «політика згуртування», яка передбачала сприяння гармонійному розвитку ЄС на основі

створення умов для економічного та соціального зближення регіонів та країн-членів. Така політка базується на необхідності згуртування нових членів ЄС після кожного розширення. ЄС має прикладати зусиль до згуртування та досягнення єдиного економічного простору на всій території ЄС в результаті приєднання нових країн.

Таким чином, механізми та цілі реформування економічних структур є основним інструментом реалізації регіональної політики ЄС з метою більшого соціально-економічного та територіального згуртування. Тому можна вважати, що регіональна політика, структурна політика та політика згуртування ЄС мають загальну мету – вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів ЄС та можуть застосовуватися як тотожні поняття.

Головними *принципами* регіональної політики ЄС є такі:

- *принцип партнерства*, який полягає в тому, що як на етапі планування, так і на етапі реалізації мають бути задіяні всі зацікавлені соціальні партнери. Це вимагає співпраці між Європейською Комісією та відповідними державними органами кожної країни на національному, регіональному та локальному рівні, а також співпраці з економічними та соціальними партнерами;
- *принцип додатковості:* фонди Європейського Союзу повинні доповнювати фінансові кошти країн-членів ЄС, а не замінювати їх. Дії ЄС повинні не витісняти і заміняти діяльність на національному та регіональному рівнях, а збагачувати і зміцнювати її;
- *принцип субсидіарності:* всі заходи повинні здійснюватися на якомога нижчому рівні. Органи ЄС мають реалізувати певні завдання тільки в тому випадку, якщо вони не можуть бути ефективно виконані самостійно регіонами або країнами-членами ЄС;
- *принцип концентрації:* обмеження допомоги тільки тими видами діяльності, які мають велике значення для соціально-економічного згуртування ЄС. Мова йде, наприклад, про підтримку регіонів, які перебувають у найбільш складній ситуації. Цей принцип означає, що допомога з фондів не повинна бути розпорошеною, а має зосереджуватися на небагатьох чітко встановлених цілях, Тому фінансова допомога ЄС спрямована на невелику кількість точно визначених цілей і проектів;
- *принцип програмування:* органи ЄС здійснюють моніторинг використання коштів і забезпечують відповідність загальній політиці ЄС і конкретних директив Європейської Комісії. Згідно з цим принципом, повинні бути розроблені офіційні процедури узгодження між регіональними органами з метою визначення та впровадження регіональних стратегій розвитку;
- *принцип координації:* регулювання діяльності структурних фондів. Його мета – прагнення до зосередження дій і засобів регіональної політики на пріоритетах, які мають фундаментальне значення для соціально-економічного згуртування ЄС. Проявом цього принципу є дії Комісії зі спрямування коштів структурних фондів на обмежену кількість регіонів, які борються з найбільш серйозними проблемами, обраних на підставі відповідних критеріїв.

Значна роль у вирівнюванні соціально-економічного розвитку регіонів в ЄС належить бюджетні політиці, оскільки вона визначає розмір коштів, що спрямовуються на здійснення наднаціонального регулювання. Бюджетна політика являє собою ключовий інструмент макроекономічної політики, що покликана підтримувати стабільне зростання, протидіяти кризам та інфляції, а також забезпечувати високу ступінь зайнятості людських ресурсів. Загальний бюджет ЄС є унікальним спільним проектом великої кількості країн, які об'єднали свої ресурси для вирішення спільних задач.

Загальний бюджет ЄС складається з урахуванням п'яти принципів, а саме: *принцип єдності* – всі витрати і доходи зведені в один документ; *принцип універсальності* – всі витрати чітко розписані по статтях бюджету; *принцип щорічності* – операції, розраховані на ряд років, підрозділяються на стадії, що відповідають бюджетним рокам; *принцип рівноваги* – бездефіцитність бюджету; *принцип специфікації* – витрати розписані за конкретними завданнями, щоб гарантувати цільове використання коштів [3].

Для ефективного виконання бюджету існує можливість трансфертів між його окремими статтями. Крім перерахованих вище, є ще один принцип, прийнятий у 1999 р.: усі статті бюджету обчислюються в єдиний валюті (євро).

Загальний бюджет ЄС став першим наднаціональним механізмом регулювання диспропорцій в соціально-економічному розвитку країн-членів. Вперше був створений механізм формування міжбюджетних потоків через загальну структуру. У колі країн «старої Європи» (ЄС-15) дійсно вдалося скоротити різницю між сильнішими і слабшими економіками до обопільної вигоди. Проте, слід зазначити, що успіх Загального бюджету був передбачений, оскільки країни – члени ЄС-15 відзначалися практично однаковим рівнем соціально-економічного розвитку. Ситуація змінилася після 2004 р., оскільки більшість нових членів ЄС суттєво поступалася країнам-засновникам за рівнем розвитку.

У Загальному бюджеті ЄС основна частина надходжень припадає на валовий національний дохід (ВНД), який, згідно з прийнятим в ЄС визначенням, належить до категорії «додаткових» ресурсів [3]. Країни – члени ЄС перераховують в Загальний бюджет частку ВНД за відповідною ставкою. Що стосується «власних ресурсів» бюджету, то до них належать збори на імпортовані товари сільського господарства; податкові збори на цукор, глюкозу та інші моносахариди, а також інулін; митні збори на імпорт сільськогосподарської продукції з країн, що не входять до ЄС; відрахування від ПДВ, які визначаються за єдиною ставкою з гармонізованої за правилами ЄС оподатковуваної бази кожної з країн-

членів. Також до дохідної частини бюджету належить прибуток від адміністративної діяльності наднаціональних інститутів; прибутковий податок, що стягується з їх співробітників; відсотки і штрафи за прострочені платежі попередніх років; перенесені з попереднього року залишки та інші другорядні надходження [3].

Що стосується витратної частини Загального бюджету ЄС, то протягом тривалого часу основною статтею витрат була загальна сільськогосподарська політика (ЗСП), оскільки інші сфери не були в достатній мірі розвинені, а ЗСП ставала з року в рік усе дорожче. До кінця 1980-х років швидкими темпами зростали витрати на сільськогосподарські потреби. Розширення ЄС збільшило ступінь диференціації соціально-економічного розвитку країн-членів, що потребувало перерозподілу коштів і концентрації видатків на заходи структурного характеру. На даний час перше місце у структурі видатків Загального фонду ЄС займає фінансування вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів через Структурні фонди та Фонд згуртування (майже 45%). На частку сільського господарства припадає близько 40%. Витрати на внутрішню політику, зовнішньоекономічну і зовнішньополітичну діяльність, управління та інші статті вельми незначні.

Процес становлення регіональної політики ЄС складається з певних етапів та характеризується поступовістю. Спочатку національні уряди концентрували увагу на розробці власної регіональної політики без урахування загальних тенденцій євроінтеграційного угрупування. Проте посилення диспропорцій розвитку країн – членів ЄС викликало необхідність розробки єдиної наднаціональної політики ЄС з метою визначення заходів щодо підтримки проблемних регіонів.

Ураховуючи вищенаведене, першим етапом формування регіональної політики ЄС можна вважати 60–70-ті роки минулого століття, тобто період несприятливої економічної кон'юнктури та загострення конкуренції. У цей період регіональна політика стала складовою середньострокових програм економічної політики ЄС, які передбачали кращу координацію регіональної політики кожної країни для забезпечення інтересів співтовариства загалом та відповідальності ЄС за регіональний розвиток країн-членів.

Наступний етап становлення регіональної політики ЄС (1975–1988 рр.) пов'язаний зі створенням структур щодо фінансування її заходів, а саме: Комітету з регіональної політики при Раді Міністрів ЄЕС та Європейського фонду регіонального розвитку, які діяли в рамках бюджету ЄС.

Протягом третього етапу формування регіональної політики ЄС (1988–1999 рр.) заходи регіональної політики були спрямовані на підтримку регіонів, що характеризувалися такими рисами: значне відставання за рівнем розвитку; занепад місцевої промисловості; високий рівень безробіття; необхідність у пристосуванні робочої сили до змін у функціонуванні виробництва; незадовільний стан сільського та рибного господарства; низька щільність населення (до 8 осіб/км^2).

Наступний етап регіональної політики ЄС (2000–2006 рр.) відзначався скороченням її основних напрямів, що було пов'язано з усвідомленням необхідності більш чіткого та ємного представлення цілей, які полягали у такому [4]:

1. «Підтягування» рівня економічного розвитку менш розвинутих регіонів (валовий регіональний продукт (ВРП) на душу населення менше 75% від середнього значення по ЄС за паритетом купівельної спроможності (КПС)).

2. Сприяння економічним та соціальним перетворенням у регіонах зі «структурними труднощами».

3. Модернізація системи професійної підготовки та працевлаштування.

Слід зазначити, що для вирішення питання спрямування ресурсів на «підтягування» рівня економічного розвитку менш розвинутих регіонів враховувалися такі показники соціально-економічного розвитку країн – членів ЄС: чисельність населення; показник регіонального розвитку – середній ВРП на душу населення регіонів-реципієнтів за ПКС; показник економічного розвитку – ВВП на душу населення країн-членів ЄС за ПКС; рівень безробіття. Розмір бюджетних коштів для підтримки проблемних регіонів визначався в розрахунку на душу населення, що мешкає на певній території.

Особливістю формування величини фінансових ресурсів була оцінка потреби у вирівнюванні рівня розвитку та можливостей бюджету. Для оцінки потреби певної території у підтримці розраховувалася різниця між величиною ВВП на душу населення за ПКС у проблемному регіоні та середнім рівнем за ЄС. Необхідно підкреслити, що розмір ресурсів для підтримки, по-перше, залежав від ступеню відсталості території, та, по-друге, від системи ставок компенсації на основі «Берлінського принципу». За цим принципом всі країни – потенційні одержувачі допомоги для підвищення рівня розвитку – розподіляються на групи відповідно до відношення величини ВРП на душу населення за ПКС до середнього за ЄС значення ВРП (*табл. 1*).

Таблиця 1

Принципи ЄС щодо виокремлення бюджетних коштів на підтримку проблемних регіонів [4]

Співвідношення між середнім ВВП на душу населення за ЄС та середнім ВРП у проблемних регіонах, %	менше 75	75–90	більше 90
Розмір допомоги (відсоток від різниці між середнім ВВП на душу населення за ЄС та середнім ВРП у проблемних регіонах)	5	4	3

Так, наприклад, якщо зазначене відношення складає менше 75%, то відповідна країна отримуватиме компенсацію, розмір якої дорівнює 5% від різниці між середнім ВВП на душу населення за ЄС та середнім ВРП у проблемних регіонах цієї країни.

Як було зазначено вище, для визначення необхідності фінансування певного регіону з боку ЄС використовувався показник рівня безробіття. Коли середній рівень безробіття у проблемних регіонах у складі країни – члена ЄС був вищим за середній показник за всіма проблемними регіонами, то така країна мала право на отримання річної підтримки у розмірі 100 євро на кожного зареєстрованого безробітного [4].

Поряд з цим з метою регулювання величини структурних фондів ЄС було запроваджено «міру граничного поглинання» [4], якою передбачено обмеження обсягу фінансування на цілі конвергенції, а саме – певної частки від ВВП країни-реципієнта. Що стосується регіональної політики ЄС у 2000–2006 рр., то зазначене обмеження дорівнювало 4% ВВП. Тобто у випадку, коли країна згідно з «Берлінським принципом» мала право на підтримку певного розміру, що перевищує 4% її ВВП, вона може розраховувати не більше, ніж на 4% ВВП.

Як відомо, країни, що інтегрувалися у ЄС протягом 2004–2006 рр., характеризувалися рівнем ВВП, який відповідав вимогам щодо надання фінансової допомоги. Таке становище служило передумовою виникнення так званого «статистичного ефекту» [4], за якого низка регіонів ЄС, що мали право на отримання допомоги зі структурних фондів, формально виявилася позбавленою цього права, оскільки середнє значення ВВП країн – членів ЄС знизилося внаслідок приєднання країн з порівняно низьким рівнем розвитку. Зазначене стало поштовхом для перегляду засад здійснення регіональної політики на наступному етапі, часові рамки якого обмежені 2007–2013 рр. Акцентами регіональної політики ЄС у цьому періоді були такі напрями [5]:

1. Конвергенція: підтримка збільшення та створення робочих місць у проблемних регіонах країн – членів ЄС.

2. Регіональна конкурентоспроможність та зайнятість (досягнення повної зайнятості, підвищення продуктивності праці та якості робочих місць, боротьба із соціальним відчуженням).

3. Європейське територіальне співробітництво у вигляді транскордонної та транснаціональної програм.

Таким чином, головна відмінність регіональної політики ЄС на новому етапі полягала в її розумінні не лише як засобу подолання регіональних диспропорцій, але й як засобу підтримки конкурентоспроможності регіонів. Тобто регіональна політика набула спрямованості на створення умов для повної реалізації регіонами наявного потенціалу та отримання конкурентних переваг [6].

Проте, незважаючи на нові пріоритети регіональної політики ЄС, спостерігалося збереження тенденції щодо підтримки проблемних регіонів зі структурних фондів. Результатом цього стала пропозиція Європейської комісії щодо збільшення Загального бюджету до рівня 1,26% ВВП ЄС (1,025 млрд євро) [4]. Такі країни, як Німеччина, Великобританія, Франція, Нідерланди, Швеція та Австрія, які є країнами-донорами щодо фінансування розвитку проблемних регіонів, запропонували бюджет у розмірі до 1% ВВП ЄС (815 млрд євро) [4]. Остаточним рішенням було ухвалено бюджет, величина якого дорівнювала 862,363 млрд євро, або 1,045% ВВП ЄС [4]. Слід підкреслити, що 81,9% коштів структурних фондів ЄС було призначено для вирівнювання рівня розвитку старих і нових членів, 15,7% – на підтримку конкурентоспроможності регіонів, 2,4% – на територіальне співробітництво [4]. Поряд з цим залишилася дійсною вимога щодо норми «граничного поглинання», без якої новим членам ЄС необхідно було спрямувати за 2007–2013 рр. 389 млрд євро [4]. Проте з урахуванням зазначеної норми реальна фінансова допомога складала 200 млрд євро. Також для проблемних регіонів ЄС була запроваджена вимога щодо обов'язкового фінансування структурної підтримки, невиконання якої тягне за собою заборону на надання допомоги.

Таким чином, можна підсумувати, що регіональна політика ЄС протягом третього та четвертого етапів (2000–2006 рр. і 2007–2013 рр.) переважно була спрямована на вирівнювання показника ВРП на душу населення країн-членів з акцентом на економічне зростання проблемних регіонів. Концентрацію уваги на підтримку конкурентоспроможності, що мала місце при формуванні цілей співтовариства європейських країн на 2007–2013 рр., можна охарактеризувати як таку, що потребує посилення в наступному періоді.

П'ятий етап регіональної політики ЄС, який визначається прийняттям нового семирічного фінансового плану на 2014–2020 рр., традиційно супроводжувався переглядом сутності основних напрямів діяльності та розмірів їх фінансування. Незважаючи на те, що в новому періоді витрати на регіональну політику ЄС було зменшено, вони займають значну питому вагу в обсязі видатків загального бюджету (32,5%) [7]. Серед нововведень слід також відзначити обов'язковість загальних правил для всіх європейських бюджетних фондів з метою підвищення ефективності їх діяльності. Зокрема, передбачено спрощення процедур для більшої результативності програм і проектів регіональної політики; концентрацію уваги на певному переліку орієнтирів в рамках стратегії «Європа-2020»; закріплення нових партнерських відносин для встановлення співробітництва між країнами – членами ЄС. Також запропоновано дотримання принципу прямої залежності дозволу на надання коштів з європейських фондів від виконання країнами вимог щодо зменшення дефіциту бюджету та величини державного боргу в рамках Європейського триместру.

Нововведенням нового етапу регіональної політики ЄС став також підхід до ідентифікації проблемних регіонів. Починаючи з 2014 р., такими, що потребують підтримки, вважаються три типи регіонів, а саме: менш розвинуті, ВРП на душу населення яких складає менш, ніж 75% від середнього по ЄС; перехідні регіони, де індикатор проблемного стану знаходиться в межах від 75 до 90%; більш розвинуті регіони, де він сягає більш, ніж 90%. Такий розподіл свідчить про намагання припинити розпорошення значного обсягу коштів на регіони, що мають ВРП на душу населення, більший за 75-відсотковий поріг. Для найменш розвинутих територій питома вага коштів структурних фондів ЄС у фінансуванні політики конвергенції має складати не більше 85%, для більш розвинутих – 50% [8]. Структурні фонді дозволяють ре-

гіонам отримувати додаткові ресурси для стимулювання розвитку, зменшення рівня безробіття, активізації інвестиційної діяльності. При цьому скорочується залежність країн – членів ЄС від фінансових ресурсів національних урядів, що дає підстави говорити про ЄС як про «Європу регіонів». Координація регіонального розвитку з єдиного європейського центру дозволяє впроваджувати та підтримувати на відсталих територіях найпередовіші напрями регіональної політики.

ВИСНОВКИ

Формування регіональної політики ЄС відбувалося під впливом низки чинників, головним з яких є відмінності у рівнях соціально-економічного розвитку країн-членів, а також адміністративно-територіальних одиниць, що входять до їх складу. Таке становище суттєво вплинуло на розподіл коштів загального бюджету ЄС, значна питома вага яких спрямовується на цілі конвергенції регіонів шляхом визначення критеріїв їх проблемного стану порівняно із середнім значенням певних показників по ЄС. Аналіз етапів регіональної політики ЄС дозволяє стверджувати, що підтримка проблемних регіонів є напрямом, який з плином часу набуває все більшого значення, оскільки розширення ЄС характеризується вступом країн з низьким рівнем соціально-економічного розвитку і потребує відповідних заходів наднаціональної політики. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Яровой Г. Европейский Союз для регионов: что можно и нужно знать российским регионам о ЕС / Г. Яровой, В. Белокурова. – СПб. : Норма, 2012. – 369 с.

2. Региональная политика стран ЕС / Центр европейских исследований ИМЭМО РАН ; отв. редактор А. В. Кузнецов. – М. : ИМЭМО РАН, 2009. – 230 с.

3. Сидорова Е. А. Особенности бюджетной политики в Европейском Союзе / Е. А. Сидорова. – М. : ИМЭМО РАН, 2012. – 129 с.

4. Уварова Е. В. Эволюция региональной политики в ЕС: механизмы и результаты / Е. В. Уварова, А. В. Тягнибеда, Л. Я. Савощенко // Вестник НГУ. – Серия: Социально-экономические науки. – 2010. – Т. 10. – Вып. 4. – С. 137–154.

5. Гусейнов А. Г. Формирование региональной политики на уровне ЕС / А. Г. Гусейнов // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 8. – С. 133–140.

6. Мельник А. Региональная политика ЕС и Украины в условиях углубления противоречий глобализации / Мельник А., Адамик В. // Журнал европейской экономики. – 2013. – Т. 12 (1). – С. 63–85.

7. Региональная политика: зарубежный опыт и российские реалии / Под ред. А. В. Кузнецова, О. В. Кузнецовой. – М. : ИМЭМО РАН, 2015. – 137 с.

8. Барановський М. Депресивні території як об'єкт регіональної політики: європейський досвід і можливості його застосування в Україні / М. Барановський // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2009. – № 56. – С. 12–15.

REFERENCES

Baranovskyi, M. "Depresyvni terytorii yak obiekt rehionalnoi polityky: yevropeiskyi dosvid i mozhlyvosti yoho zastosuvannia v Ukraini" [Depressed areas as an object of regional policy: European experience and possibilities of its application in Ukraine]. *Visnyk KNU imeni Tarasa Shevchenka*, no. 56 (2009): 12-15.

Guseynov, A. G. "Formirovaniye regionalnoy politiki na urovne YeS" [The formation of regional policy at EU level]. *Fundamentalnyye issledovaniya,* no. 8 (2014): 133-140.

Melnik, A., and Adamik, V. "Regionalnaya politika YeS i Ukrainy v usloviyakh uglubleniya protivorechiy globalizatsii" [Regional policy of the EU and Ukraine in the conditions of deepening of the contradictions of globalization]. *Zhurnal yevropeyskoy ekonomiki,* vol. 12 (1) (2013): 63-85.

Regionalnaya politika stran YeS [Regional policy of the EU]. Moscow: IMEMO RAN, 2009.

Regionalnaya politika: zarubezhnyy opyt i rossiyskiye realii [Regional policy: foreign experience and Russian realities]. Moscow: IMEMO RAN, 2015.

Sidorova, E. A. *Osobennosti byudzhetnoy politiki v Yevropeyskom Soiuze* [Features of fiscal policy in the European Union]. Moscow: IMEMO RAN, 2012.

Uvarova, E. V., Tyagnibeda, A. V., and Savoshchenko, L. Ya. "Evoliutsiya regionalnoy politiki v YeS: mekhanizmy i rezultaty" [Evolution of regional policy in the EU: mechanisms and results]. *Vestnik NGU. Seriya: Sotsialno-ekonomicheskiye nauki,* vol. 10, no. 4 (2010): 137-154.

Yarovoy, G., and Belokurova, V. *Yevropeyskiy Soyuz dlya regionov: chto mozhno i nuzhno znat rossiyskim regionam o YeS* [The European Union for regions: what can and should know the Russian regions of the EU]. St. Petersburg: Norma, 2012.

УДК 33:343(477)

ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ТА ПРОТИДІЇ КОРУПЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

© 2016 **ПОБУТА М. В.**

УДК 33:343(477)

Побута М. В. Особливості становлення та протидії корупційній діяльності у сфері економіки України

Розглядається «організована корупційна злочинності» в Україні як самостійне соціально-правове явища – різновид економічної злочинності, яка відбувається з використанням корупційних зв'язків в органах виконавчої влади. Виділено чотири етапи розвитку «організованої економічної злочинності». Встановлено, що перший етап був визначальним у створенні організованої економічної злочинності за участю виконавчої влади. На другому етапі «організована злочинність» стала на заваді збалансованому розвитку ринкових механізмів господарювання та структурній перебудові економіки. Це призвело до порушення зв'язків між окремими економічними суб'єктами, галузями, регіонами, що сприяло тінізації економіки, розвитку корупції. На третьому етапі джерелом корупції стала сфера приватизації. Четвертий етап характеризується активізацією процесу створення механізму запобігання та протидії корупції та ключових секторів антикорупційної діяльності. Висновки спрямовані на розуміння сутності корупції та організованої злочинності, а отже, і на визначення стратегії й тактики протидії їм.

Ключові слова: *організована злочинність, корупція, кредит, тіньова економіка, тінізація, податок на додану вартість.*
Бібл.: *23.*

Побута Микола Володимирович *– здобувач, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03680, Україна)*
E-mail: *nik.pobuta@yandex.ua*

УДК 33:343(477)

Побута Н. В. Особенности становления и противодействия коррупционной деятельности в сфере экономики Украины

Рассматривается «организованная коррупционная преступность» в Украине как самостоятельное социально-правовое явление – разновидность экономической преступности, которая действует, используя коррупционные связи в органах исполнительной власти. Выделено четыре этапа развития «организованной экономической преступности». Установлено, что первый этап являлся определяющим в создании организованной экономической преступности при участии исполнительной власти. На втором этапе «организованная преступность» стала преградой сбалансированному развитию рыночных механизмов ведения хозяйства и структурной перестройки экономики. Это привело к нарушению связей между отдельными экономическими субъектами, отраслями, регионами, что способствовало тенизации экономики, развития коррупции. На третьем этапе источником коррупции стала сфера приватизации. Четвертый этап характеризуется активизацией процесса создания механизма предотвращения и противодействия коррупции и ключевых секторов антикоррупционной деятельности. Выводы направлены на понимание сущности коррупции и организованной преступности, а следовательно, и на определение стратегии и тактики противодействия им.

Ключевые слова: *организованная преступность, коррупция, кредит, теневая экономика, тенизация, налог на добавленную стоимость.*
Библ.: *23.*

Побута Николай Владимирович *– соискатель, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03680, Украина)*
E-mail: *nik.pobuta@yandex.ua*

UDC 33:343(477)

Pobuta M. V. Peculiarities of Establishing Corruption and Corruption-Countering Activities in the Sphere of Economy of Ukraine

The article considers the «organized corruption-related crime» in Ukraine as an independent socio-legal phenomenon – a kind of economic crime, which operates using corrupt ties to the Executive branch. Four stages of development of the «organized economic crime» have been allocated. It has been found that the first stage was fundamental in creating the organized economic crime with the involvement of the Executive. In the second phase the «organized crime» has become the obstacle to a balanced development of market mechanisms for economic management and the structural rebuild of economy. This resulted in the economic dislocation of individual entities, industry sectors, regions, which contributed to the shadow economy, as well as development of corruption. In the third stage, the sphere of privatization has become a source for corruption. The fourth stage is characterized by intensification of the process of establishing a mechanism for preventing and countering corruption together with the key sectors of the anti-corruption activity. The conclusions are aimed at understanding the nature of both corruption and organized crime, and, therefore, at defining strategies and tactics to counter them.

Keywords: *organized crime, corruption, credit, shadow economy, going shadow, value-added tax.*
Bibl.: *23.*

Pobuta Mykola V. *– Applicant, Kyiv National Economic University named after V. Hetman (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03680, Ukraine)*
E-mail: *nik.pobuta@yandex.ua*

На Конгресах ООН через кожні п'ять років, починаючи з п'ятого Конгресу (Женева, 1975 р.), одним із стратегічних напрямів запобігання організованій злочинності визнається дослідження проблем боротьби з корупцією. У прийнятих в 1990 р. VIII Конгресом ООН «Керівних принципах для запобігання організованій злочинності і боротьбі з нею» прямо зазначено, що «необхідною умовою розробки програм із запобігання злочинності є дослідження проблем корупції, її причин, характеру, взаємозв'язку з організованою злочинністю і заходів по боротьбі з нею» [1, с. 62]. Отже, міжнародна спільнота дійшла висновку, що існування організованої злочинності неможливе без корупційної складової, яка є неодмінною умовою її життєдіяльності і процвітання. Обсяги тіньового сектора в економічно розвинутих країнах світу утримуються на рівні, що не має суттєвого впливу на соціально-економічні процеси у суспільстві (5–12% ВВП). При розмірах тіньового сектора в 30% ВВП настає критична межа, перевищення якої свідчить про функціонування у країні відтворювальної організованої системи тіньових економічних відносин.

Як показують дослідження, саме в постсоціалістичних країнах заплутаність, суперечливість та складність правил організації господарської діяльності, бю-

рократизм чиновників стають підґрунтям розвитку корупції. яка практично на рівних конкурує з офіційною господарською діяльністю в багатьох галузях національної економіки. Не став винятком і трансформаційний процес в Україні. Рівень корупції української економіки залишається надзвичайно значним.

Враховуючи небезпечний вплив організованої економічної злочинності на прискорений розвиток корупції, а також потреб практики у науково-теоретичній розробленості всіх аспектів цієї проблеми, можна стверджувати, що науковий глобальний аналіз причин сучасного стану економічної злочинності в Україні є надзвичайно актуальним і потребує серйозної уваги з боку не тільки українських науковців.

Сучасні кризові умови, в яких знаходиться економіка України, стали результатом створення протягом двадцяти п'яти років владними структурами надзвичайно сприятливого середовища для «вирощування» тіньової економічної еліти в системі державного управління, використовуючи термінологію ООН, під іменем «організована злочинність». «Організована злочинність» формує не тільки «паралельну» економіку, а й відповідні владні кримінальні структури, які проникають в економіку, руйнуючи надії та очікування населення щодо сильної та соціально орієнтованої держави. Небезпечно також і те, що проникнення глобального криміналу в українську економіку все більше загрожує існуванню держави як такої.

У зв'язку з цим *мета* статті полягає в дослідженні етапів та стадій *кваліфікації «організованої злочинності»*, причин розвитку впливу економічної злочинності та корупції на розвиток інституційних перетворень в економіці та соціально-політичній сфері України, а також розробці науково обґрунтованих рекомендацій щодо вдосконалення організації взаємодії суб'єктів боротьби з корупцією.

Розвал офіційної радянської економіки, що стався в 1989–1990 рр., неминуче призвів до зубожіння частини населення і до крайнього соціального розшарування суспільства в пострадянській Україні. Виникнення нового, хоча й нечисленного, класу багатих підприємців, багато хто з яких був залучений в «організовану злочинність» і корупцію, створило для збіднілого населення зразок поведінки, прагнення зайнятися підприємництвом, щоб вийти з бідності.

Масовими, поширеними видами тіньової зайнятості стала вулична торгівля, послуги населенню з будівництва, ремонтні роботи, зокрема ремонт автомобілів, приватне репетиторство, різного роду посередницька діяльність, дрібнотоварне виробництво у сільській місцевості тощо. Усі ці види діяльності здійснювалися зазвичай без патентів, ліцензій, контрактів і не декларувалися в податкових органах.

Загальноприйнятою була думка, що в міру просування країни до ринкової економіки масштаби тіньової економіки будуть скорочуватися. Проте ці надії не виправдалися. Саме в 1990-ті роки тіньова економіка в Україні досягла гіпертрофованих масштабів, вразивши практично всі сфери життя суспільства.

Одночасно підприємцю, щоб здійснювати на законних умовах господарську діяльність, доводилося платити корупціонерам хабарі. Якщо без корупційних виплат було не обійтись, вихід один: не платити офіційних податків. Тим самим система чиновницького корупційного управління сприяла розширенню географії та обсягів тіньової економіки.

Базовим антикорупційним законодавчим актом став Закон України «Про боротьбу з корупцією», прийнятий ще 1995 р. Проте зазначений закон проблему подолання корупції фактично звів до рівня адміністративного правопорушення, хоча *зміни до нього вносили 11 разів, прийняли понад 70 нормативно-правових актів, серед них 12 законів і 12 постанов Кабінету Міністрів України*. Норми закону були спрямовані на боротьбу зі скоєним корупційним правопорушенням, а не на запобігання та усунення причин і умов, що його породили. Звичайно, це завадило зниженню рівня корупції в державі. Установлені цим законом спеціальні обмеження, спрямовані проти корупції, не виконують запобіжної ролі, бо не підкріплені іншими нормативними актами, що регулюють правила поведінки державних службовців.

Результати перевірок фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності в Україні, проведених державними інспекціями праці протягом дев'яти місяців 2005 р., виявили понад 30% нелегалізованих робочих місць. Неналежне оформлення працівників з боку роботодавців та низька відповідальність самих працюючих (людина отримує допомогу з безробіття та одночасно нелегально працює) є досить поширеним явищем в Україні [2].

У цілому, на нашу думку, можна виділити чотири етапи в розвитку тіньової економіки в пострадянській Україні, які в результаті змови бізнесменів і сприяння влади створили, вживаючи термінологію ООН, «організовану злочинність», сформувавши вузький прошарок власників-олігархів – тіньових державних управлінців.

Перший етап відноситься до 1991–1994 рр. і характеризується значним зростанням грошової маси. Упродовж 1992–1993 рр. вона збільшилася у 203,5 разу, що призвело до стрімкої гіперінфляції, котра досягла свого апогею в 1993 р. Протягом цього року ціни на споживчі товари зросли більш ніж у 100 разів. Усього з 1991 по 1998 рр. ціни на споживчі товари зросли в 46 860 разів, а грошова маса – в 5239 разів.

Крім того, для покриття дефіциту державного бюджету минулих років у 1991 р. урядом було витрачено від 55,4% загальної суми отриманих кредитів у 1991 р., до 4,2% – у 1993 р.

Таку ситуацію зі зростанням державного боргу України в цей період фахівці пояснюють високим ступенем дезорганізованості у фінансово-кредитній системі, нецільовим і неефективним використанням кредитних ресурсів, галопуючим рівнем інфляції та відсутністю належного контролю з боку держави за даними процесами [3, с. 212]. Так, зазначене дійсно мало місце. Проте аналіз свідчить, що «організована злочинністю» стала основною причиною зростання державного боргу, вона керувала зовнішніми запозиченнями. Лише в період 1992–1993 рр. зобов'язання уряду на суму більше 400

млн доларів США підписувалися за спрощеною процедурою, віце-прем'єр міністром, який одночасно виконував функції голови Валютно-кредитної ради Кабінету Міністрів України.

До вересня 1996 р. з позичальниками кредитів не укладалися договори застави майна, не надавався повний пакет документів для оформлення кредитів. Та й пізніше лише з половиною позичальників були укладені договори застави. Непоодинокі випадки, коли гарантійні зобов'язання від імені уряду підписувалися високопосадовим чиновником до прийняття відповідної постанова уряду з посиланням на неіснуючі документи. За рахунок коштів Державного бюджету України надавалася фінансова підтримка навіть нерезидентам, які були засновниками спільних підприємств і мали 75% в уставному фонді. Лише для отримання ними іноземних товарних кредитів під гарантії Кабінету Міністрів України були надані гарантії іноземним кредиторам на суму більше 155 млн німецьких марок, 42 млн доларів США, 72 млн французьких франків [4].

Розширення масштабів кредитування «своїх» під гарантії уряду значно пожвавило тіньову економіку, наростило фундамент для поглибленої криміналізації економічної, політичної та соціальної сфери життя держави і суспільства. Почав швидко зростати зовнішній державний борг – головним чином, у результаті *неконтрольованого надання у широких масштабах урядових гарантій* під іноземні кредити: усього в 1992–1994 рр. під державні гарантії було залучено близько 1 млрд дол. США. Тільки за 1993 р. зовнішній борг України зріс у 8 разів (до 3,6 млрд дол. США).

Списання заборгованості держаних і приватних підприємств за кредити, надані під гарантію уряду, виснажувало бюджет, супроводжувалося гіперінфляцією та посиленням податкового тиску на потенційно життєздатні підприємства, що не тільки не приваблювало потенційних інвесторів, а й заганяло в «тінь» уже тих, хто працював [5].

«Організована злочинність» і корумпована влада на початку 1990-х років призвела до зростання ступеня тінізації суспільно важливих сфер функціонування нашої держави. Розпочався процес *поєднання економічної злочинності із загальнокримінальною.* Набули поширення такі її форми: змова між собою посадових осіб щодо інвестування та кредитування комерційних структур і фіктивних підприємств за рахунок державного бюджету; надання іноземних кредитів під гарантію уряду без отримання гарантійних зобов'язань від позичальника кредиту; переведення державного майна в акціонерні товариства; масові розкрадання коштів, продукції, сировини, обладнання та іншого майна державних підприємств; придбання за заниженими цінами об'єктів державної та комунальної власності, що приватизуються; налагодження зв'язків державних службовців із кримінальними угрупованнями, нелегальний експорт капіталу тощо.

Розширення масштабів тіньового сектора заклало фундамент для поглибленої криміналізації економічної, політичної та соціальної сфер життя держави і суспільства. Злочинці могли купити необмежене число приватизаційних чеків у населення, яке зубожіло, і використати їх на аукціонах для купівлі пакетів акцій державних підприємств.

Більшість підприємств в умовах безконтрольності держави за цінами реалізовували продукцію за значно перевищуючою регульовану державою ціною і розподілу різниці в цінах між учасниками операції, що сприяло прискореному формуванню тіньових доходів.

Значна частка експортно-імпортних операцій здійснювалася виключно з метою отримання можливості експортувати капітал. Остання обставина особливо була характерна для держпідприємств. За оцінками експертів [6], з України за 1991–1994 рр. було експортовано за різними схемами близько 15–20 млрд дол. США.

Другий етап відноситься до 1995–2002 рр. На цьому етапі розвитку тіньових економічних відносин в Україні домінуючими були такі їх види [7, с. 69–70]:

- ухилення від погашення заборгованості за отримані під гарантію Уряду України іноземні кредити;
- організація функціонування фіктивних суб'єктів господарювання з метою ухилення від оподаткування;
- зловживання у сфері приватизації;
- шахрайство з фінансовими ресурсами;
- злочини у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Використовуючи зазначені тіньові «прийоми» економіки, багато новонароджених потужних економічних структур зближалися по інтересах з представниками тіньової економіки. Починаючи з 1995 р., приховування доходів і прибутків від оподаткування стало основним видом тіньової економічної діяльності (як за кількістю учасників, так і за обсягами). Найчастіше почали використовуватися такі методи ухиляння від сплати податків: відкриття кількох розрахункових рахунків; здійснення фіктивних товарних і фінансових операцій; реалізація транзитної імпортної продукції тощо. На підприємствах почалася виплата зарплати неврахованими готівковими грошима чи товарною продукцією.

За оцінками фахівців [8], на той час гроші обслуговували лише 30% усіх платежів, а 70% припадало на альтернативні форми розрахунків, причому 40% – на бартерний і грошовий взаємозалік і 30% – на квазі-гроші чи сурогати грошей.

На грошових сурогатних механізмах розвивалося паразитичне посередництво, що спрямовувало виручку від реалізації в тіньову сферу, збільшуючи трансакційні витрати і грошовий дефіцит. Ускладнювалися збір податків і фінансування бюджетів. Замість реальних грошей у фінансовій системі поширення набули взаємозаліки.

«Організована злочинність» і корупція, визвавши платіжну кризу, стала на заваді збалансованому розвитку ринкових механізмів господарювання та структурної перебудови в Україні.

Яскравим підтверджуючим прикладом зробленого висновку свідчить ситуація, що склалася у квітні 2001 р. щодо так званої тіньової приватизації «Луганськобл-

енерго», «Донецькобленерго», «Донбасенерго» та СП «Росава». Керуючись цілком законними вимогами щодо майнової відповідальності за борги цих підприємств, підтриманими, до речі, державним спеціалізованим підприємством «Укрспецюст», та недосконалістю методик оцінки майна, кредитори зробили спробу здобути над ними контроль. При цьому, зокрема, при балансовій вартості «Донбасенерго» 1100 млн грн судовий виконавець «Укрспецюсту» оцінив компанію в 260 млн грн [9].

З огляду на те, що ринок є визначальним інститутом ринкового механізму, який забезпечує регулювання та координацію дій суб'єктів господарювання, *вузькість внутрішнього ринку призвела до серйозних негативних наслідків*.

По-перше, порушилися зв'язки між окремими економічними суб'єктами, галузями, регіонами, а малоефективна структурна економіка змушена консервуватися. Труднощі встановлення зв'язків потребують великих трансакційних витрат. Це, своєю чергою, веде до пошуку підприємствами засобів їх зниження через тіньові операції, а також створює сприятливе підґрунтя для діяльності значної кількості посередницьких торговельних структур, плата за послуги яких «осідає» на кінцевій ціні товару і є додатковим чинником інфляції витрат.

По-друге, через обмеженість споживача в коштах його вимоги до споживчих якостей товарів знижуються, він переключається на більш дешеві. Цінова домінанта в поведінці споживачів є суттєвим стимулом тінізації споживчого ринку та припливу контрабандних товарів.

Перераховані наслідки призвели до уповільнення формування в Україні повноцінної ринкової економіки, а саме: перешкоджали становленню конкурентоспроможних підприємств; сприяли збереженню монополізації ринків та необґрунтованому завищенню цін; стали на заваді поширенню ефекту галузевого зростання на всю економіку; сприяли тінізації економіки, розвитку корупції. Тіньова поведінка господарюючих суб'єктів стала умовою їх виживання і функціонування.

Третій етап (2003–2013 рр.). Вказаний етап для України характеризується тим, що державна влада належить політичній і економічній еліті, що становить незначну меншість населення і, головне, володіє основними матеріальними ресурсами країни.

Існуючий у той час чиновницький апарат, маючи можливості перетворення елементів загальнонародної власності в особисту, не намагався боротися зі спокусою легкого збагачення. Мета – матеріально забезпечити себе і своїх близьких на усе життя. І основна маса чиновників, особливо високого рангу, цими можливостями скористалася. Тому в тих умовах чиновники практично відкрито вступали у взаємодію з організованими злочинними групами, що мали свої економічні інтереси у сфері переділу власності.

Одночасно в цей період відбувається зменшення купівельної спроможності населення, девальвація національної валюти та, як наслідок, зменшення рівня прибутковості галузі торгівлі, що спричинило зростання рівня тіньових економічних відносин. Проаналізуємо ситуацію на прикладі виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції.

У структурі збуту сільськогосподарської продукції у 2000 р. частка реалізації переробними підприємствами становила 21%, на ринках – 37%, населенню – 23% та за іншими каналами – 19%; у 2008 р. відповідні показники становили 23,1%, 10,2%, 2,7% і 64%. Тобто з певним застереженням можна стверджувати, що показник «за іншими каналами» відображає динаміку тіньового сектора і характеризується збільшенням на 45%.

Порівняно з попередніми етапами тіньові економічні відносини у сфері оподаткування значно ускладнилися. Найбільшу питому вагу у виявлених економічних злочинах займає незаконне відшкодування ПДВ, що у вартісному вираженні значно перевищує ухиляння від сплати податків.

Протягом 2003–2008 рр. році було виявлено понад 12 тисяч спроб безпідставно отримати відшкодування ПДВ з бюджету. Органами податкової служби лише протягом 2007 р. встановлено 5380 випадків необґрунтованої заяви на відшкодування ПДВ, у результаті чого упереджено безпідставне відшкодування ПДВ у сумі 7186 млн грн, що у 2,4 разу більше, ніж за 2004–2006 рр. При цьому надходження ПДВ до зведеного бюджету зросли на 17,8% (до 59,4 млрд грн), а обсяги заявлених до відшкодування сум ПДВ – на 26,3% (до 29,8 млрд грн) [10, с. 8]. У 2009 р. сума заявок на відшкодування ПДВ становила 45 млрд грн у цілому по Україні. Відмовлено у відшкодуванні заявок на 4,48 млрд грн як незаконно заявлені [11]. Отже, наведені дані свідчать, що ситуація з відшкодуванням ПДВ залишалася негативно стабільною.

Сприяла цьому відсутність належного контролю за сплатою та відшкодуванням ПДВ, що призвело до створення системи його тіньового відшкодування за рахунок бюджетних коштів, розгортання масштабної організованої злочинної діяльності, яка характеризується широкою участю корумпованих державних службовців у контролюючих, правоохоронних та судових органах, різноманітних посередників, які за винагороду забезпечують гарантоване повернення зазначеного податку як його законослухняним платникам, так і злочинним угрупованням.

У 2006–2007 рр. активізувалися процеси тінізації підприємницької діяльності [12]. Так, крім незаконного відшкодування ПДВ та ухиляння від сплати податків, широкого поширення набуло фіктивне підприємництво. За даними ДПА України, податковими органами за ознаками фіктивності у 1997 р. виявлено 165 фіктивних підприємств, у 2002 р. – 2680, у 2003 р. – 4169, у 2004 р. – 3600, у 2005 р. – 4500, у 2006 р. – 5028, у 2007 р. – 5900, у 2008 р. – 6010, а у 2009 р. – 6100 [13]. Можна з упевненістю стверджувати, що створення фіктивних підприємств в Україні набуло масового характеру. Їхнє існування становить загрозу для української економіки, підриваючи її фінансову та податкову системи [14, с. 49]. Але слід зазначити, що за даними МВС України, зареєстровано злочинів, передбачених статтею 205 КК, значно менше: у 2008 р. – 453, у 2009 р. – 460, у 2010 р. – 521, 2011 р. – 565 [15]. Це свідчить, передусім, про те, що

правоохоронні органи певною мірою «кришують» фіктивні підприємства, посилаючись на непередбаченість в законодавстві відповідальності «клієнтів» фіктивних фірм та на невизначеність поняття «фіктивне підприємство» і його ознаки.

Порівняно новою формою прояву тіньових економічних відносин у сфері реалізації прав власності в Україні стало рейдерство («організована злочинність»), незважаючи на те, що в державі створена й діє ціла система органів з протидії рейдерству. Вперше прояви цього негативного явища з'явилися на початку 90-х років минулого століття. Це було відверте, із застосуванням фізичного насильства, кримінальне захоплення підприємств.

За оцінками експертів, в Україні діють до 50 професійних рейдерських груп. Під рейдерські атаки загалом в Україні вже потрапили 3,7 тис. суб'єктів господарювання. Річний обсяг рейдерського перерозподілу власності сягає в середньому від 2 до 3 млрд дол. США [16]. Протягом 2008–2009 рр. на розгляді в Судовій палаті Верховного Суду України перебувало близько 4,5 тис. справ за спробами рейдерського захвату [17]. Водночас, лише в окремих випадках порушувалися кримінальні справи. За даними МВС України, у 2009 р. було зареєстровано 103 факти, пов'язані з порушенням прав законних власників і силовим захопленням підприємств («рейдерство»), у 2010 р. – 59, 2011 р. – 27, а в 2012 р. лише 18 [18]. Такий стан справ, на нашу думку, вказує на ухиляння правоохоронних органів від застосовування чинного законодавства за протиправне захоплення власності.

Особливе місце у тінізації вітчизняної економіки належить бюджетній сфері. У ході контрольно-аналітичних та експертних заходів, проведених Рахунковою палатою України впродовж 2010 р., виявлено незаконного, у тому числі нецільового використання коштів Державного бюджету України та цільових фондів на загальну суму понад 16,1 млрд грн, що майже на 60% більше, ніж у 2009 р. Наступним, за питомою вагою у загальному обсязі виявлених правопорушень, є планування коштів державного бюджету з недотриманням чинного законодавства, що становить 14,9%, або 706,9 млн грн.

Як зазначається у Звіті, кожного року, незважаючи на регулярні спроби Уряду та Парламенту вдосконалити процедуру та правила державних закупівель, проблема лише загострюється. *Порушення вимог законодавства щодо закупівлі товарів, робіт і послуг за державні кошти* стали вже українською традицією. У ході проведення кожного п'ятого контрольного заходу Рахунковою палатою виявляються такі порушення. Їх загальний обсяг у 2010 р. становив 850 млн грн, або 5,3% загальної суми виявлених бюджетних правопорушень [19, с. 38].

З року в рік найбільш поширеним видом бюджетного правопорушення залишається *використання коштів державного бюджету з порушенням чинного законодавства*. У загальному обсязі виявлених у 2007 р. бюджетних порушень вони становить 58, 5%, або майже 4 млрд грн [20], відповідно у 2008 р. – 46,2%, або 2.2 млрд грн [21], у 2009 р. – 28,1%, або 2 млрд 577,6 млн грн [22], у 2010 р. – 14,9%, або 2 млрд 389,6 млн грн [18].

Серед країн Центральної та Східної Європи і на пострадянському просторі за масштабами тіньового сектора Україна, на жаль, і далі утримує одну з перших позицій. Оцінки масштабів тіньової економіки в зазначений період коливаються у межах від 40 до 80% ВВП, залежно від методу оцінки (наприклад, на основі попиту на гроші чи споживання електроенергії).

Четвертий етап (2014 р. по теперішній час). За даними досліджень, саме корупція є однією з причин, що призвела до масових протестів в Україні наприкінці 2013 р. – на початку 2014 р. Згідно з результатами дослідження «Барометра Світової Корупції» (*Global Corruption Barometer*), проведеного міжнародною організацією *Transparency International* у 2013 р., 36 відсотків українців були готові вийти на вулицю, протестуючи проти корупції. За результатами проведеного Міжнародною фундацією виборчих систем (IFES) наприкінці 2013 р. дослідження громадської думки, корупція вже входила до переліку найбільших проблем населення і викликала особливе занепокоєння у 47 відсотків громадян. За даними досліджень Індексу сприйняття корупції, що проводяться *Transparency International*, Україна є однією з найбільш корумпованих у світі: у 2012 і 2013 рр. держава займала 144 місце зі 176 країн, в яких проводилися дослідження. Через рік після Майдану Україна залишається серед найбільш корумпованих країн світу, займаючи 142 місце зі 175. Отримавши лише один додатковий бал, порівняно з 2013 р., Україна знаходиться в «клубі» тотально корумпованих держав.

Українці розуміють, що корумпована на всіх щаблях влади держава не представляє інтерес для міжнародної спільноти та не буде сприйматися як надійний стратегічний партнер. Це все тому, що корупційні прояви знижують інвестиційну привабливість України, заважають розвитку бізнесу, руйнують довіру до судової системи та правоохоронної системи.

Статистичні дані за 2015 р. показують, що установлена сума матеріальних збитків за корупційні правопорушення перевищує 3,6 млрд грн [23]. Із зазначеного слідує, що посадовці окремих державних структур не просто обслуговують економіку, – вони беруть у ній участь, маючи «свою частку» в економіці.

Слід відмітити, що сьогодні активно відбувається процес удосконалення механізму запобігання та протидії корупції. На основі вже діючої Антикорупційної стратегії (Закон України «Про засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014–2017 роки» від 14 жовтня 2014 р. № 1699-VII) мають бути повністю врегульовані ключові сектори антикорупційної діяльності в нашій державі.

У зазначений період стали використовуватися дещо інші методи рейдерства. Вони характеризуються напівлегальним захопленням підприємств із використанням корупційних зв'язків, неправосудних рішень, шляхом підкупу посадових осіб, підробки документів, обману або введення в оману сторін угод та ін. На нашу думку, «рейдерство» по-українськи має свої особливості та здебільшого полягає в набутті сумнівними шляхами тимчасового права розпоряджатися активами

та якнайшвидшим продажем цих активів, пов'язаних із рейдером. Особи, що купують ці активи, в подальшому в режимі прискорення перепродають вилучені активи між пов'язаними особами, маючи на меті завадити (унеможливити) їхньому поверненню законним власникам.

Причини існування рейдерства в Україні декілька, а саме: недосконалість чинного законодавства, корумпованість виконавчої та судової влади; правовий нігілізм – як у суб'єктів господарювання, так і у представників органів влади; нестабільність політичної ситуації та перерозподіл власності між фінансово-промисловими групами, зловживання при проведенні загальних зборів акціонерів, фальсифікації під час викупу акцій, неправомірне збільшення статутного фонду; відсутність державних інститутів, які б ефективно захищали права власника.

Сучасною владою України прийнято достатньо амбіційний пакет антикорупційних законів. Реагуючи на це позитивне явище, єврокомісар з питань розширення та європейської політики сусідства Йоганнес Ган заявив, що «Європейський Союз прийняв рішення щодо надання підтримки уряду в реалізації заходів, спрямованих на боротьбу з корупцією, і для того, щоб ці заходи були реалізовані ефективно. Європейський Союз прийняв рішення про виділення близько 16 млн євро в рамках нової ініціативи для боротьби з корупцією». Цей проект в Україні реалізовуватиме данська агенція з міжнародного розвитку.

ВИСНОВКИ

Аналіз вищевикладеного матеріалу дає підстави для певних висновків.

1. Реформування економічних і соціально-політичних відносин упродовж усього періоду становлення України відбувається на тлі постійного зростання тіньового економічного сектора, нелегальної та кримінальної економічної діяльності, корупції.

2. Сучасні кризові умови створили надзвичайно сприятливе середовище для активізації кримінально-тіньової діяльності. Організована злочинність формує не тільки «паралельну» економіку, а й відповідні владні кримінальні структури, які все більше загрожують існуванню держави як такої. Аналіз кримінального законодавства та сучасного стану діяльності правоохоронних органів свідчить як про відсутність у державі ефективних, науково обґрунтованих програм впливу на тенденції розвитку криміногенної ситуації, так і про необхідність пошуку нових форм, засобів і методів протидії злочинності, зменшення її суспільної небезпечності, а головне – реального захисту прав і свобод громадян.

3. Подальші завдання стосовно зменшення нелегального сектора економіки повинні бути передусім пов'язані з витісненням криміналітету з найприбутковіших галузей господарства, зокрема транспорту, сфери використання надр, спиртогорілчаної промисловості, з обмеженням можливостей фінансово-кредитної та банківської систем щодо легалізації «брудних» грошей, боротьбою з масштабними шахрайствами в розрахунках за зовнішньоекономічними контрактами.

4. Відбулася приватизація функцій держави окремими групами чиновників. Колишні чиновники різного рангу, маючи найбільший порівняно з іншими соціальними групами діловий досвід й ініціативність, зуміли з найбільшою вигодою для себе скористатися відкритою свободою. Вони фактично приватизували свої робочі місця і стали виконувати свої посадові обов'язки (або не виконувати їх) настільки, настільки це відповідало їх приватним інтересам.

5. Найбільші підприємства країни контролюються підприємцями-олігархами, тісно зв'язаними з корумпованою частиною державних чиновників. Сама власність була ними отримана в результаті тіньових змов у процесі приватизації. На цій самій основі олігархи діставали доступ до державних коштів, різних особистих пільг і особливих статусів уповноважених. Українська олігархія настільки зміцніла, що намагаються диктувати державі свої умови. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Сборник стандартов и норм Организации Объединенных Наций в области предупреждения преступности и уголовного правосудия [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.unodc.org/unodc/ru/justice-and-prison-reform/compendium.html

2. Варналій З. Шляхи детінізації економіки України та її особливості / З. Варналій // Банківська справа. – 2007. – № 2. – С. 56–66.

3. Лютий І. О. Грошово-кредитна політика в умовах перехідної економіки / І. О. Лютий. – К. : АТІКА, 2000. – 239 с.

4. Петренко П. Гарантії від вишибали / П. Петренко // День. – 1999. – № 158. – 31 серпня. – С. 5.

5. Хорошковський В. І. Співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями: еволюція, теорія, практика : монографія / В. І. Хорошковський. – К. : Інформаційно-видавничий центр «Інтелект», 2002. – 428 с.

6. Турчинов О. Тіньова економіка: теоретичні основи дослідження / О. Турчинов. – К., 1995. – 300 с.

7. Курс кримінології. Особлива частина : підручник / За заг. ред. О. М. Джужи. – У 2-х книгах. Книга 2. – К. : Юрінком Інтер, 2001. – С. 69–70.

8. Грошово-кредитна та банківська статистика // Бюлетень Національного банку України. – 2006. – № 5.

9. Генпрокуратура остановила торги по распродаже имущества «Донбасэнерго» // Экономика: тенденции недели. – 2001. – № 16. – С. 6.

10. Тенденції тіньової економіки в Україні за 2007 рік : аналітична записка. – К. : Міністерство економіки України, 2008. – 11 с.

11. ДПА дає прогноз заборгованості з відшкодування ПДВ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unian.net/ukr/news/news-352102.html

12. Колісніченко П. Т. Аналіз динаміки податкових надходжень від суб'єктів малого бізнесу / П. Т. Колісніченко // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2010. – Вип. 259. – Т. 4. – С. 980–985.

13. Недодаєва Н. Л. Протидія створенню фіктивних підприємств як напрям економічної безпеки держави [Електронний ресурс] / Н. Л. Недодаєва. – Режим доступу : http://ovu.com.ua/pages/bmu

14. Фіктивне підприємництво, шляхи боротьби з ним : навч. посіб. / Л. М. Дудник, В. І. Василинчук, Ю. В. Опалінський, Д. Г. Мулявка. – Ірпінь : Національна академія ДПС України, 2005. – 194 с.

15. Статистика МВС України 2008–2011 // Офіц. Сайт МВС України. – Режим доступу : http://mvs.gov.ua/mvs/control

16. Бабич Т. Рейдерство в Україні – загроза національній безпеці [Елект- ронний ресурс] / Т. Бабич // Віче. – 2010. – № 14. – Режим доступу : www.viche.info/journal/2105/

17. Що таке корупція? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.taxpayersnetworking.org

18. Звіт про виявлені факти, що пов'язані з порушенням прав законних власників та силовим захопленням підприємств («рейдерство») за 2009, 2010, 2011, 2012 рр. (форма 1-Р (391) МВС України) / Відомчий документ.

19. Звіт Рахункової палати України за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article?art_id=1497434&cat_id=32826#_Toc225828966

20. Звіт Рахункової палати України за 2007 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article?art_id=1497434&cat_id=32826#_Toc225828966

21. Звіт Рахункової палати України за 2008 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article?art_id=1497434&cat_id=32826#_Toc225828966

22. Звіт Рахункової палати України за 2009 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article?art_id=1497434&cat_id=32826#_Toc225828966

23. Звіт про стан протидії корупції за 12 місяців 2015 року. Форма звітності затверджена Наказом Генеральної прокуратури, Міністерства внутрішніх справ, Служби безпеки, Міністерства доходів і зборів, Міністерства оборони, Державної судової адміністрації України від 22 квіт. 2013 р. № 52/394/172/71/268/60 / Відомчий документ.

Науковий керівник – Диба М. І., доктор економічних наук, професор-консультант Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

REFERENCES

Babych, T. "Reiderstvo v Ukraini – zahroza natsionalnii bezpetsi" [Raiding in Ukraine is a threat to national security]. Viche. www.viche.info/journal/2105/

"DPA daie prohnoz zaborhovanosti z vidshkoduvannia PDV" [GNA gives the forecast of the debt on VAT refunds]. http://unian.net/ukr/news/news-352102.html

Dudnyk, L. M. et al. *Fiktyvne pidpryiemnytstvo, shliakhy borotby z nym* [Fictitious business, the way of dealing with it]. Irpin: Natsionalna akademiia DPS Ukrainy, 2005.

"Genprokuratura ostanovila torgi po rasprodazhe imushchestva «Donbasenergo»" [The state office of public Prosecutor stopped an auction for the sale of the property", Donbasenergo"]. *Ekonomika: tendentsii nedeli*, no. 16 (2001): 6-.

"Hroshovo-kredytna ta bankivska statystyka" [Monetary and banking statistics]. *Biuleten Natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 5 (2006).

Kurs kryminolohii. Osoblyva chastyna [The criminology course. Special part]. Kyiv: Yurinkom Inter, 2001.

Khoroshkovskyi, V. I. *Spivrobitnytstvo Ukrainy z mizhnarodnymy finansovymy orhanizatsiiamy: evoliutsiia, teoriia, praktyka* [Ukraine's cooperation with international financial institutions: evolution, theory and practice]. Kyiv: Intelekt, 2002.

Kolisnichenko, P. T. "Analiz dynamiky podatkovykh nadkhodzhen vid subiektiv maloho biznesu" [Analysis of dynamics of tax revenues from small businesses]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky,* vol. 4, no. 259 (2010): 980-985.

Liutyi, I. O. *Hroshovo-kredytna polityka v umovakh perekhidnoi ekonomiky* [Monetary policy in transition economies]. Kyiv: ATIKA, 2000.

Nedodaieva, N. L. "Protydiia stvorenniu fiktyvnykh pidpryiemstv yak napriam ekonomichnoi bezpeky derzhavy" [Opposition to the establishment of fictitious companies as the direction of economic security of the state]. http://ovu.com.ua/pages/bmu

Petrenko, P. "Harantii vid vyshybaly" [Guarantee from bouncer]. *Den*, no. 158 (1999): 5-.

"Statystyka MVS Ukrainy 2008-2011" [The statistics of MIA of Ukraine 2008-2011]. Ofitsiinyi sait MVS Ukrainy. http://mvs.gov.ua/mvs/control

"Sbornik standartov i norm Organizatsii Obedinennykh Natsiy v oblasti preduprezhdeniya prestupnosti i ugolovnogo pravosudiya" [A collection of standards and norms of the United Nations in the field of crime prevention and criminal justice]. https://www.unodc.org/unodc/ru/justice-and-prison-reform/compendium.html

"Shcho take koruptsiia?" [What is corruption?]. http://www.taxpayersnetworking.org

Turchynov, O. *Tinova ekonomika: teoretychni osnovy doslidzhennia* [The shadow economy: theoretical basis of the study]. Kyiv, 1995.

Tendentsii tinovoi ekonomiky v Ukraini za 2007 rik [Trends of the shadow economy in Ukraine in 2007]. Kyiv: Ministerstvo ekonomiky Ukrainy, 2008.

Varnalii, Z. "Shliakhy detinizatsii ekonomiky Ukrainy ta yii osoblyvosti" [Ways of unshadowing of economy of Ukraine and its features]. *Bankivska sprava*, no. 2 (2007): 56-66.

"Zvit pro vyiavleni fakty, shcho poviazani z porushenniam prav zakonnykh vlasnykiv ta sylovym zakhoplenniam pidpryiemstv («reiderstvo») za 2009, 2010, 2011, 2012 rr. (forma 1-R (391) MVS Ukrainy)" [Report on the findings related to the violation of the rights of legitimate owners and power capture of the enterprises ("raiding") for 2009, 2010, 2011, 2012 (form 1-G (391), the Ministry of internal Affairs of Ukraine)]. Vidomchyi dokument.

"Zvit Rakhunkovoi palaty Ukrainy za 2010 rik" [The report of the accounting chamber of Ukraine for 2010]. http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article?art_id=1497434&cat_id=32826#_Toc225828966

"Zvit Rakhunkovoi palaty Ukrainy za 2007 rik" [The report of the accounting chamber of Ukraine for 2007]. http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article?art_id=1497434&cat_id=32826#_Toc225828966

"Zvit Rakhunkovoi palaty Ukrainy za 2008 rik" [Report of the accounting chamber of Ukraine in 2008]. http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article?art_id=1497434&cat_id=32826#_Toc225828966

"Zvit Rakhunkovoi palaty Ukrainy za 2009 rik" [Report of the accounting chamber of Ukraine in 2009]. http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article?art_id=1497434&cat_id=32826#_Toc225828966

"Zvit pro stan protydii koruptsii za 12 misiatsiv 2015 roku. Forma zvitnosti, zatverdzhena Nakazom Heneralnoi prokuratury, Ministerstva vnutrishnikh sprav, Sluzhby bezpeky, Ministerstva dokhodiv i zboriv, Ministerstva oborony, Derzhavnoi sudovoi administratsii Ukrainy vid 22.04. 2013 № 52/394/172/71/268/60" [Report on the state of corruption in the 12 months of 2015. Reporting form, approved by the Order of General prosecution, Ministry of internal Affairs, security Service, Ministry of revenue and duties, Ministry of defence, the State judicial administration of Ukraine dated 22. 04. 2013 № 52/394/172/71/268/60]. Vidomchyi dokument.

УДК 330.341.2:330.322(477)

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ЛОВУШКИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

© 2016 **ГОЛЯН В. А.**

УДК 330.341.2:330.322(477)

Голян В. А. Институциональные ловушки инвестирования в экономике Украины

Раскрываются предпосылки и специфика возникновения институциональных ловушек инвестирования украинской экономики. Внимание акцентируется на неэквивалентном перераспределении природно-ресурсной ренты, которая выступает весомой детерминантой дальнейшего расточительного использования природного сырья при сохранении высокого уровня физического износа и морального старения основного капитала в большинстве сфер материального производства. Проанализирована структура капитальных инвестиций в экономику Украины в 2002, 2009 и 2015 гг., что позволило выявить низкую активность иностранных инвесторов из-за многочисленных институциональных барьеров и незначительное участие в расширенном воспроизводстве основного капитала украинских банков и других финансово-кредитных учреждений. Институциональными ловушками свертывания активности иностранных инвесторов в Украине выступают: многолетняя целенаправленная политика местных политических и бизнес-элит по сокрытию привлекательных для иностранных инвесторов объектов; чрезмерная пассивность отдельных подразделений центральной исполнительной власти в направлении привлечения иностранных инвестиций; отсутствие реальной возможности использования нерезидентами объектов коммунальной инфраструктуры на основе соглашений государственно-частного партнерства; наличие институциональных ограничений на свободный оборот земель сельскохозяйственного назначения.

Ключевые слова: *инвестирование, институциональная ловушка, капитальные инвестиции, иностранные инвесторы, основной капитал, институциональные ограничения, модернизация.*

Рис.: *9.* ***Библ.:*** *9.*

Голян Василий Анатольевич *– доктор экономических наук, профессор, заместитель директора по научной работе Института экономики природопользования и устойчивого развития НАН Украины (бульв. Тараса Шевченко, 60, Киев, 01032, Украина)*

E-mail: *golian_v@ukr.net*

УДК 330.341.2:330.322(477)

Голян В. А. Інституціональні пастки інвестування в економіці України

Розкриваються передумови та специфіка виникнення інституціональних пасток інвестування української економіки. Увага акцентується на нееквівалентному перерозподілі природно-ресурсної ренти, що виступає вагомою детермінантою подальшого марнотратного використання природної сировини при збереженні високого рівня фізичного спрацювання та морального старіння основного капіталу в більшості сфер матеріального виробництва. Проаналізовано структуру капітальних інвестицій в економіку України у 2002, 2009 та 2015 рр., що дало змогу виявити низьку активність іноземних інвесторів через наявність численних інституціональних бар'єрів та незначну участь у розширеному відтворені основного капіталу українських банків та інших фінансово-кредитних установ. Інституціональними пастками згортання активності іноземних інвесторів в Україні виступають: багаторічна цілеспрямована політика місцевих політичних і бізнес-еліт з приховування привабливих для іноземних інвесторів об'єктів; надмірна пасивність окремих підрозділів центральної виконавчої влади в напрямку залучення іноземних інвестицій; відсутність реальної можливості використання нерезидентами об'єктів комунальної інфраструктури на основі угод державно-приватного партнерства; наявність інституціональних обмежень на вільний оборот земель сільськогосподарського призначення.

Ключові слова: *інвестування, інституціональна пастка, капітальні інвестиції, іноземні інвестори, основний капітал, інституціональні обмеження, модернізація.*

Рис.: *9.* ***Бібл.:*** *9.*

Голян Василь Анатолійович *– доктор економічних наук, професор, заступник директора з наукової роботи Інституту економіки природокористування та сталого розвитку НАН України (бульв. Тараса Шевченка, 60, Київ, 01032, Україна)*

E-mail: *golian_v@ukr.net*

UDC 330.341.2:330.322(477)

Golyan V. A. Institutional Traps When Investing in Ukrainian Economy

Both the prerequisites and the specifics of emergence of institutional traps when investing in Ukrainian economy have been disclosed. Attention is focused on the not equivalent redistribution of the natural-resource rent, which is a significant determinant of the continued wasteful use of natural resources while maintaining high standards of physical deterioration and obsolescence of fixed capital in the most areas of material production. Structure of the capital investments in Ukrainian economy in 2002, 2009, and 2015 has been analyzed, which provided to reveal a low activity by foreign investors due to the many institutional barriers and insignificant participation in the expanded reproduction of fixed capital of Ukrainian banks and other financial institutions. Institutional traps of clotting activity of foreign investors in Ukraine are thus the following: long-term purposeful policy of local political and business elite to conceal the objects of attraction for foreign investors; excessive passivity of individual units of the central executive powers in attracting foreign investments; lack of real opportunities to use community infrastructure by non-residents, on the basis of public-private partnership agreements; institutional restrictions on the free circulation of agricultural lands.

Keywords: *investing, institutional trap, capital investment, foreign investors, fixed capital, institutional limitations, modernization.*

Fig.: *9.* ***Bibl.:*** *9.*

Golyan Vasyl A. *– D. Sc. (Economics), Professor, Deputy Director on Sientific Work of the Institute of Environmental Economics and Sustainable Development of the NAS of Ukraine (60 Tarasa Shevchenka Blvd., Kyiv, 01032, Ukraine)*

E-mail: *golian_v@ukr.net*

Социально-экономический подъем стран третьего мира и стран с переходной экономикой напрямую связан с объемами инвестиционного обеспечения проектов модернизации системообразующих сегментов национальных хозяйств. Страны, где правительства смогли сформировать благоприятное институциональное основание для притока иностранных инвестиций и заложить необходимые стимулы для увеличения объемов инвестирования резидентами, обеспечили ускоренное развитие национальной экономики и перешли в новую фазу воспроизводства национального богатства. Весомой составляющей институциональной среды инвестиционного процесса было и остается развитие инфраструктуры инвестиционного рынка,

поскольку от этого зависят возможность и результативность портфельного инвестирования, а также спецификация источников, форм и методов финансирования капитальных инвестиций, то есть модернизации, реконструкции и технического перевооружения основного капитала, а также прироста оборотных средств.

К сожалению, в Украине за длительный период формирования та к и не сложилась полноценная инфраструктура инвестиционного рынка, что стало причиной отсутствия мобильных форм и каналов притока как финансовых, так и реальных инвестиций. Несформированность институтов инвестиционного рынка также сопровождается неадекватным восприятием представителями высшего политического истеблишмента и региональными бизнес-элитами перспектив формирования конкурентной среды, в первую очередь, благодаря приходу иностранных предпринимательских структур на рынок инвестиционного капитала [4]. То есть имеет место квазирыночный характер как формальных, так и неформальных институтов инвестиционной деятельности, что нашло свое проявление в ограниченной спецификации форм, источников и методов инвестиционного обеспечения расширенного воспроизводства национального богатства Украины, а также в отсутствии необходимых мотиваций у представителей отечественного крупного капитала в максимальной степени инвестировать проекты обновления основного капитала, в частности инновационные проекты, а не направлять львиную долю своей сверхприбыли в оффшорные резиденции.

Значительное деструктивное влияние на инвестиционную активность в стране осуществила асимметричность информации, поступающей от субъектов регулирования инвестиционной деятельности к потенциальным инвесторам. Ярким примером этого является массовая передача наиболее ликвидных объектов корпоративным структурам, представители которых имеют неформальные взаимосвязи с представителями центральной и региональной исполнительной власти, а также органов местного самоуправления. В результате, в Украине сформировался отечественный феномен возникновения институциональных ловушек в инвестиционном процессе из-за отсутствия надлежащего институционального обеспечения рынка инвестиционного капитала.

В работах отечественных ученых С. Буковинского, В. Гераймович, А. Гриценко, Н. Краус, А. Лайко, О. Пустовойта, В. Сиденко, Т. Унковской, О. Яременко институциональные ловушки инвестирования рассматриваются сквозь призму спорадичного и дискретного формирования современной институциональной среды функционирования национальной экономики в целом [1; 2; 5–9]. Попытки революционным путем решить проблему создания критической институциональной основы закрепления классических рыночных атрибутов благодаря ускоренной имплементации институтов развитого рынка в национальное экономическое пространство привели к углублению кризисных явлений как в сфере производства, так и в сфере обращения.

По мнению А. Гриценко, развитые институты очень важны в обеспечении эффективного распределения ресурсов в экономике. Развитые институты снижают расходы асимметричной информации, а также контролируют оппортунистическое или агентское поведение как со стороны контрагентов, так и со стороны государственных чиновников. В этом плане институты обеспечивают большую определенность в исполнении контрактов и тем самым снижают общие издержки ведения бизнеса. В свою очередь, это повышает эффективность распределения ресурсов, снижает входные барьеры для новых форм и повышает общую эффективность экономики [5, с. 48–49]. Из изложенного выше следует вывод о том, что латентный характер современных рыночных институтов инвестирования, выступающий одной из основных детерминант возникновения институциональных ловушек, как раз и привел к перманентному инвестиционному дефициту в большинстве сегментов национального хозяйства из-за несовершенства конкурентной среды на инвестиционном рынке, асимметричности информации для потенциальных инвесторов о наличии привлекательных объектов для вложения капитала, сужения институциональных форм привлечения, концентрации и освоения свободных инвестиционных ресурсов, в том числе и иностранных.

Одной из основных институциональных ловушек инвестиционного процесса в Украине является незаинтересованность субъектов крупного бизнеса, которые потенциально могли бы на порядок увеличить объемы инвестиционного обеспечения модернизации основного капитала, продуцирования нематериальных активов и прироста оборотных средств, в совершенствовании институциональной среды функционирования национальной экономики, поскольку развитые институты лишат их многочисленных скрытых преференций со стороны государства и заставят работать по современным законам рыночной экономики.

Подтверждением этого выступают слова А. Гриценко о том, что в странах с низким уровнем институционального развития уже существующие и окрепшие на рынке корпорации инвестируют не в развитие институтов, а в их заменители – построение вертикально интегрированных бизнес-групп, неформальные связи с политическими силами, в преференциальный доступ к финансовым ресурсам [5, с. 49].

А. Пустовойт также связывает с институциональными факторами перспективы совершенствования механизма экономической концентрации на внутренних рынках отечественной продукции, расширение источников инвестирования отечественных предприятий и уменьшение затрат инвесторов при входе на товарный рынок и выходе из него. В частности, расширение источников инвестирования он связывает с совершенствованием деятельности на внутреннем рынке инвестиционных, финансовых посредников (институтов совместного инвестирования, компаний по управлению активами, негосударственных пенсионных фондов, кредитных союзов) [8, с. 184–185].

Отсутствие прямой корреляции между декларируемыми приоритетами макроэкономического регулирования воспроизводственных процессов в отечественной экономике и их реальным воплощением привело к возникновению комплекса институциональных ловушек, то есть неэффективных институтов, которые законсервировали кризисные явления как в сфере производства, так и в сфере обращения, что привело к формированию дополнительных барьеров для наращивания объемов инвестиционного обеспечения, расширенного воспроизводства основного капитала, увеличения стоимости нематериальных активов и прироста оборотных средств. Институциональные ловушки инвестирования украинской экономики начали формироваться еще в период начальных этапов рыночных реформ, когда были проигнорированы хрестоматийные правила и принципы адекватного перераспределения государственного имущества между бывшей советской бюрократией и выкормленной ею прослойкой экономических нигилистов, с одной стороны, и формальным владельцем подавляющего большинства активов – украинским народом – с другой.

Кроме того, был проигнорирован опыт стран постсоциалистического лагеря, которые благодаря поступательным институциональным преобразованиям и эффективному использованию внешней помощи смогли за относительно короткое время преодолеть системный экономический кризис, сформировать благоприятные условия для притока иностранного капитала и увеличить инвестирование за счет внутренних источников. В. Сиденко убеждает в том, что характерной особенностью трансформационной политики стран Центральной и Восточной Европы – даже в тех странах, которые в 1990-е годы взяли на вооружение концепцию самых радикальных преобразований, – является эволюционность, постепенность институциональных изменений. В самых успешных моделях трансформирования (Польша, Венгрия, Чешская Республика, Словакия, Словения) такой подход базируется на процессе накопления определенных институциональных предпосылок еще в период экономических экспериментов в рамках концепции «рыночного социализма», который предшествовал радикализации реформ [9, с. 60].

В Украине же не произошло накопления институциональных предпосылок для удачной либерализации экономики и существенного переформатирования системы макроэкономического регулирования, что не создало условий для формирования благоприятной среды диверсификации форм, методов и источников инвестирования и законсервировало институциональные ловушки инвестиционного процесса на среднесрочную перспективу.

Целью статьи является раскрытие сущности институциональных ловушек инвестиционной деятельности в условиях усиления влияния вертикально интегрированных предпринимательских объединений на воспроизводственные процессы в национальном хозяйстве, обострения экзогенных рисков и глобальной сырьевой рецессии.

Институциональный перегиб в перераспределении национального богатства в 90-х годах прошлого века заложил фундамент формирования олигархической модели национальной экономики, которая приобрела свои совершенные формы в 1999–2004 гг. и получила дополнительный запас прочности в 2005–2013 гг. Как результат, в Украине произошел переход от одной крайности к другой: от гипперогосударственной централизованной системы хозяйствования к квазирыночной экономике, где доминируют предпринимательские структуры с высокой концентрацией инвестиционного потенциала при общем снижении технико-технологического уровня производства и массовом обнищании широких масс населения.

Едва ли не наиболее весомой институциональной ловушкой инвестиционного процесса в Украине является отсутствие проверенных практикой развитых и развивающихся стран механизмов справедливого перераспределения природно-ресурсной ренты между собственником природных ресурсов (украинским народом) и крупными природопользователями (финансово-промышленными группами). Такие механизмы предусматривают установление адекватного реальной стоимости природного ресурса уровня платы за его использование, что в условиях украинской действительности означает существенное увеличение нормативов рентной платы за специальное природопользование.

При таком сценарии крупный природопользователь, не имея возможности обеспечивать приемлемый уровень рентабельности производственно-хозяйственной деятельности за счет дешевых природных ресурсов, будет вынужден искать резервы повышения эффективности производства за счет роста технико-технологического уровня и, соответственно, сокращения удельных расходов природного сырья, а для этого требуются значительные капиталовложения в модернизацию, реконструкцию и техническое переоснащение производственного оборудования. К сожалению, такая институциональная ловушка (неэквивалентное распределение ренты) так и не устраняется в нынешних условиях, что не стимулирует крупный бизнес обеспечивать комплексную модернизацию технико-технологической базы производства.

Дальнейшее падение украинской экономики обусловлено низкой конкурентоспособностью подавляющего большинства видов готовой продукции как на мировых, так и на национальном рынках вследствие чрезмерного уровня ресурсоемкости и энергоемкости ее производства. Причиной значительных затрат энергии и материальных ресурсов является высокий уровень физической изношенности и морального старения основного капитала промышленных предприятий. Поэтому деятельность большинства промышленных предприятий сопровождается значительными потерями природного сырья, чрезмерным уровнем удельных затрат энергии, перманентной потребностью в финансовых ресурсах для проведения капитального ремонта.

Решение проблемы конкурентоспособности отечественной продукции может быть решено через обновление, модернизацию и реконструкцию парка произ-

водственного оборудования промышленных предприятий и предприятий производственной инфраструктуры вследствие существенного наращивания объема капитальных инвестиций.

Речь идет именно о капитальных инвестициях, поскольку неразвитость фондового сегмента отечественного финансового рынка делает невозможным полноценное привлечение финансовых инвестиций, которые с учетом практики развитых стран являются более мобильными. Сложное финансовое положение украинских предприятий не позволяет в полной мере использовать потенциал наращивания капитальных инвестиций за счет собственных источников (прибыли и амортизационного фонда).

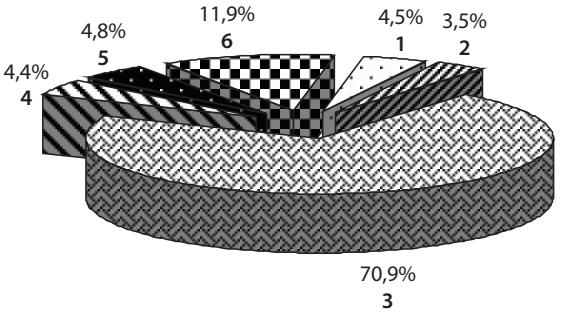
Однако собственные средства предприятий и организаций в структуре финансирования капитальных инвестиций в целом занимают наибольший удельный вес (*рис. 1– рис. 3*), поскольку государство и территориальные общины в связи с недостаточными бюджетными возможностями не в состоянии финансировать модернизацию объектов государственной и коммунальной инфраструктуры; низкий уровень капитализации коммерческих банков заставляет их устанавливать завышенные процентные ставки и делает малодоступными кредитные и заемные ресурсы для подавляющего большинства субъектов предпринимательской деятельности; иностранные инвесторы предвзято относятся к перспективам расширения инвестирования украинских предприятий из-за высоких политических и экзогенных рисков.

В структуре капитальных инвестиций в экономику Украины по источникам финансирования за период с 2002 по 2015 гг. произошли определенные сдвиги, но они не изменили базового соотношения. Удельный вес собственных средств предприятий и организаций в структуре капитальных инвестиций по источникам финансирования в 2002 г. составил 70,9%, в 2009 г. – 66,1%, в 2015 г. – 67,5%. При этом наблюдается тенденция к уменьшению удельного веса капитальных инвестиций, профинансированных за счет средств государственного бюджета. Если в 2002 г. она составляла 4,5%, в 2009 г. – 4,3%, то в 2015 г. – 2,5%. Это связано с изменением приоритетов в структуре расходов Государственного бюджета Украины в связи с обострением противостояния на востоке Украины.

В 2015 г. по сравнению с 2002 и 2009 гг. возрос удельный вес капитальных инвестиций, профинансированных за счет средств местных бюджетов. Это можно считать следствием хотя и неполноценной, но в определенной степени финансовой децентрализации. Если в 2002 г. доля местных бюджетов в финансировании капитальных инвестиций составила 3,5%, в 2009 г. – 3,1%, то в 2015 г. она увеличилась до уровня 5,2%.

За анализируемый период происходили значительные колебания удельного веса кредитов банков и других займов в структуре финансирования капитальных инвестиций. В 2002 г. удельный вес кредитов банков и других займов составляла 4,4%, в 2009 г. – 13,3%, а в 2015 г. – 7,6%. Рост удельного веса кредитов банков и других займов в 2009 г. связан с укреплением отечественной банковской системы, что произошло благодаря макроэкономической стабильности 2000–2008 гг. Последствия мирового финансового кризиса 2008 г. и обусловленный ими обвал национальной экономики негативным образом отразился на развитии украинской финансово-банковской системы, что привело к свертыванию объемов кредитных ресурсов и других займов, которые предоставлялись субъектам предпринимательской деятельности.

К сожалению, за период с 2002 по 2015 гг. не удалось кардинальным образом повлиять на повышение инвестиционной привлекательности украинской экономики, что не позволило на порядок увеличить приток средств иностранных инвесторов (речь идет о средствах правительств иностранных государств, международных



1 – Средства государственного бюджета

2 – Средства местных бюджетов

3 – Собственные средства предприятий и организаций

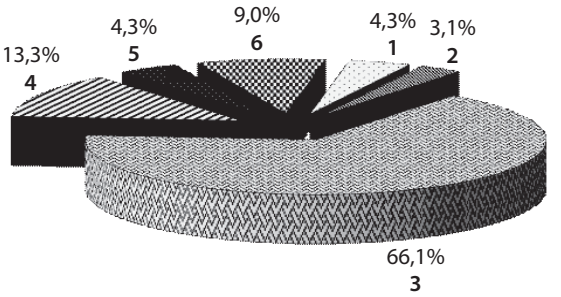
4 – Кредиты банков и другие займы

5 – Средства иностранных инвесторов

6 – Другие источники

Рис. 1. Структура капитальных инвестиций в экономику Украины за источниками финансирования в 2002 г.

Источник: рассчитано автором по данным Государственной службы статистики Украины.



1 – Средства государственного бюджета

2 – Средства местных бюджетов

3 – Собственные средства предприятий и организаций

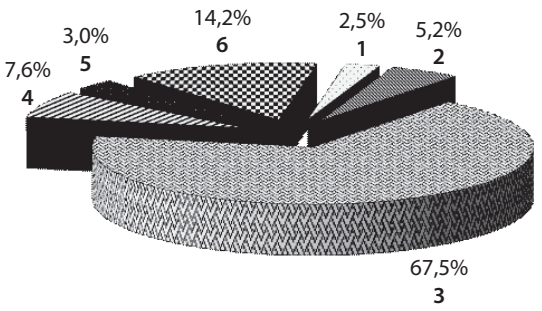
4 – Кредиты банков и другие займы

5 – Средства иностранных инвесторов

6 – Другие источники

Рис. 2. Структура капитальных инвестиций в экономику Украины за источниками финансирования в 2009 г.

Источник: рассчитано автором по данным Государственной службы статистики Украины.



1 – Средства государственного бюджета

2 – Средства местных бюджетов

3 – Собственные средства предприятий и организаций

4 – Кредиты банков и другие займы

5 – Средства иностранных инвесторов

6 – Другие источники

Рис. 3. Структура капитальных инвестиций в экономику Украины за источниками финансирования в 2015 г.

Источник: рассчитано автором по данным Государственной службы статистики Украины.

финансово-кредитных организаций, иностранных предпринимательских структур, в том числе субъектов финансового предпринимательства). Удельный вес средств иностранных инвесторов в структуре финансирования капитальных инвестиций в 2002 г. составил 4,8%, в 2009 г. – 4,3%, а в 2015 г. – 3,0%. Динамика данного показателя свидетельствует об опережающих темпах роста других источников финансирования капитальных инвестиций. Подтверждением является то, что в 2002 г. доля других источников в общем объеме финансирования капитальных инвестиций составила 11,9%, а в 2015 г. – 14,2% [3].

В динамике капитальных инвестиций, профинансированных за счет средств государственного бюджета, за период с 2002 по 2015 гг. не наблюдалось устойчивой тенденции (*рис. 4*), что связано с преобладанием того или иного экономического цикла и последствиями глобального финансового кризиса, а в последние годы – и с обострением экзогенных рисков, обусловленных противостоянием на востоке Украины. За период с 2002 по 2004 гг. имел место значительный рост инвестиций, профинансированных за счет государственного бюджета, в связи с закреплением проявлений макроэкономической стабилизации.

В частности, в 2004 г. по сравнению с 2002 г., объем капитальных инвестиций в экономику Украины, профинансированных за счет средств государственного бюджета, увеличился более чем в 4 раза. В 2005 г. по сравнению с 2004 г. имело место сокращение капитальных инвестиций, профинансированных государством. Уменьшение составило более 3 млрд грн. Но начиная с 2005 г. и заканчивая 2008 г., в динамике капитальных инвестиций, профинансированных за счет средств государственного бюджета, наблюдался восходящий тренд. В целом за период 2002–2008 гг. имел место рост объемов финансирования государством инвестиций, что стало следствием реального роста валового внутреннего продукта и увеличения поступлений в Государственный бюджет Украины.

В 2009 г. вследствие значительной зависимости национальной экономики от конъюнктуры мировых

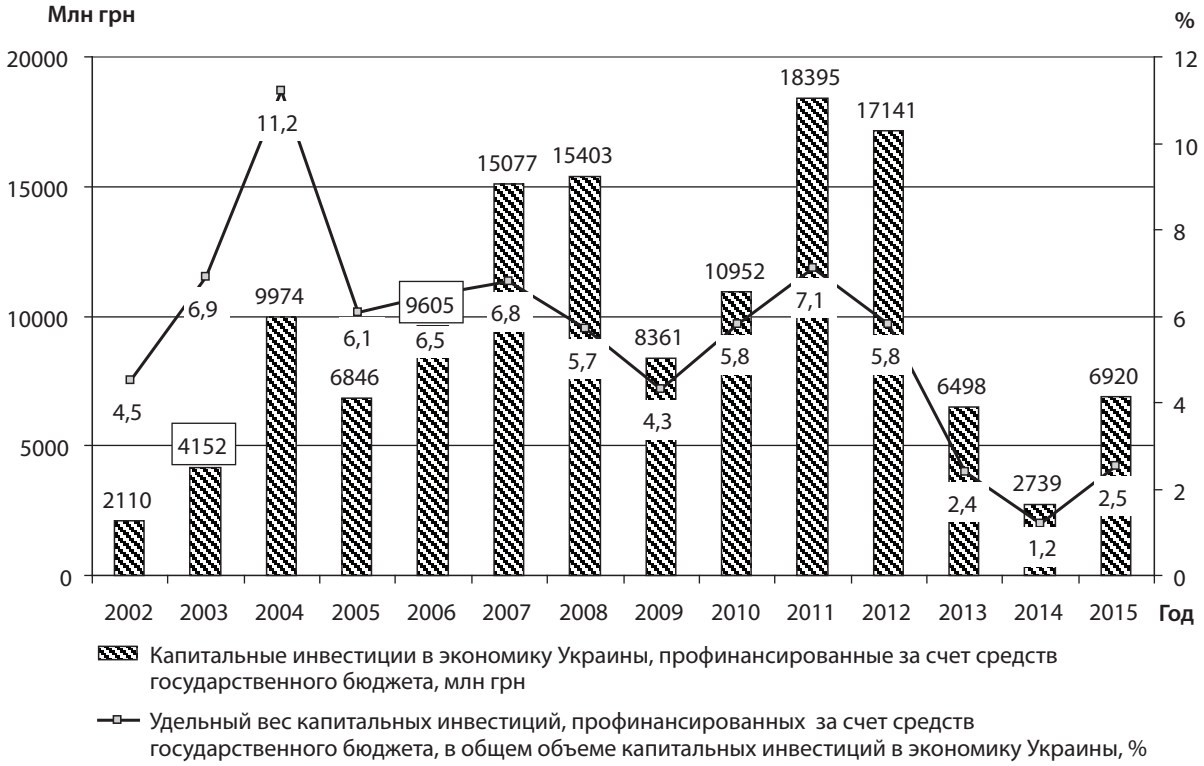


Рис. 4. Капитальные инвестиции в экономику Украины, профинансированные за счет средств государственного бюджета, и их удельный вес в общем объеме капитальных инвестиций в экономику Украины

Источник: рассчитано автором по данным Государственной службы статистики Украины.

сырьевых рынков, на которых произошел обвал в результате перегрева финансовых рынков, объем капитальных инвестиций, профинансированных за счет государственного бюджета, сократился почти наполовину. Докризисные объемы финансирования государством капитальных инвестиций были восстановлены в 2012 г. в связи с эффективным использованием адаптационного потенциала относительно угроз экономической стабильности экзогенного и эндогенного происхождения. Обвальное сокращение капитальных инвестиций в экономику Украины, профинансированных за счет средств государственного бюджета, произошло в 2013 и 2014 гг., что было обусловлено дестабилизацией политической ситуации и началом военного противостояния в отдельных районах Донецкой и Луганской областей.

Так, в 2013 г. по сравнению с 2012 г. объем профинансированных за счет государственного бюджета капитальных инвестиций уменьшился более чем в два раза, а в 2014 г. по сравнению с аналогичной базой – более чем в шесть раз. В 2015 г. по сравнению с 2014 г. объем профинансированных государством капитальных инвестиций увеличился более чем в 2,5 раза, но такое увеличение объясняется наличием низкой базы сравнения – дна экономического кризиса. За анализируемый период (2002–2015 гг.) высокий объем профинансированных государством капитальных инвестиций наблюдался в 2011 и 2012 гг. (соответственно 18,4 млрд грн и 17,1 млрд грн) в связи с устранением последствий мирового финансового кризиса и ослаблением влияния структурных деформаций. Квинтэссенцией сужения участия государства в финансировании капитальных инвестиций является уменьшение удельного веса средств государственного бюджета в общем объеме финансирования. Если в 2004 г. удельный вес средств государственного бюджета в общем объеме финансирования капитальных инвестиций составил 11,2%, в 2011 г. – 7,1%, то в 2014 г. только 1,2%.

Одним из источников финансирования капитальных инвестиций выступают местные бюджеты. Учитывая высокий уровень финансовой централизации, который имеет место в Украине, местные бюджеты в своем большинстве не стали весомым источником финансирования инфраструктурных проектов, имеющих важное стратегическое значение для развития территориальных образований. За период с 2002 по 2008 гг. росли капитальные инвестиции в экономику Украины, которые финансировались за счет средств местных бюджетов. Так, в 2008 г. по сравнению с 2002 г. номинальная величина капитальных инвестиций, профинансированных за счет местных бюджетов, увеличилась более чем в 7 раз. При этом удельный вес средств местных бюджетов в общем объеме финансирования капитальных инвестиций колебался в диапазоне между 3,5 и 4,7%.

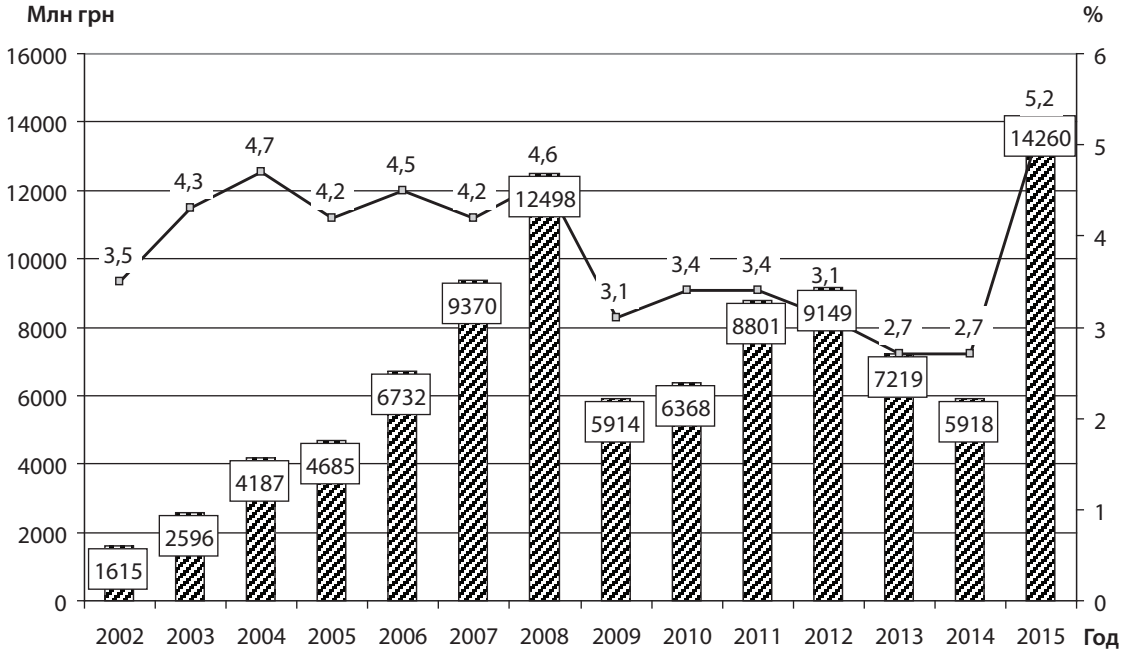
Отсутствие прямой корреляции между темпами роста абсолютной величины капитальных инвестиций и динамикой их удельного веса в общем объеме финансирования свидетельствует о том, что реального значительного увеличения не произошло, а восходящий тренд обусловлен индексацией объемов финансирования в связи с инфляционно-девальвационными колебаниями. Как и в динамике капитальных инвестиций, профинансированных за счет средств государственного бюджета, в 2009 г. произошло обвальное уменьшение (более чем в два раза) объемов капитальных инвестиций, профинансированных регионами и территориальными общинами базового уровня.

Некоторый рост капитальных инвестиций, профинансированных за счет средств местных бюджетов, имел место в 2010–2012 гг. (*рис. 5*). К сожалению, в 2013–2014 гг. их объем снова уменьшился. В 2015 г. номинальная величина капитальных инвестиций в экономику Украины, профинансированных за счет местных бюджетов, по сравнению с 2014 г. возросла более чем в два раза, что было представлено правительством как следствие удачного проведения финансовой децентрализации и реформы местного самоуправления. В целом, за период с 2002 по 2015 гг., удельный вес капитальных инвестиций, профинансированных за счет средств местных бюджетов, в общем объеме финансирования капитальных инвестиций колебался в пределах от 2,7 до 5,2%.

За период 2002–2015 гг. основным источником финансирования капитальных инвестиций в экономику Украины выступали собственные средства предприятий и организаций. Их доля в отдельные годы составляла более 70%. Уменьшение удельного веса данного источника финансирования имело место в 2003–2008 гг. и в 2009–2011 гг., поскольку в эти периоды состоялась стабилизация отечественного рынка заемного капитала, и кредиты банков и другие займы стали более доступными для субъектов предпринимательской деятельности. В целом в 2015 г. по сравнению с 2002 г. номинальная величина капитальных инвестиций, профинансированных за счет собственных средств предприятий и организаций, увеличилась более чем в 5 раз (*рис. 6*).

Отличительной чертой финансирования капитальных инвестиций за счет собственных средств предприятий и организаций является то, что в отличие от капитальных вложений, финансируемых за счет государственного и местных бюджетов, в их динамике в 2009 и 2014 гг. не произошло обвального падения. Это объясняется тем, что предприятия даже в условиях нарастания кризисных явлений были вынуждены финансировать критический уровень капитальных расходов, связанных в большей степени не с обновлением и модернизацией основного капитала, а с реконструкцией и техническим переоснащением парка основных средств, что в целом кардинально не решало проблему снижения уровня физического износа и тем более морального старения производственного оборудования.

Мировая практика показывает, что эффективным источником финансирования капитальных инвестиций выступают кредиты банков и другие займы. Действенность использования названного источника финансирования капитальных вложений напрямую связана с развитостью инфраструктуры кредитного сегмента финансового рынка. Исходя из отечественной практики недостаточная эффективность использования кредитов банков и других займов для финансирования капитальных

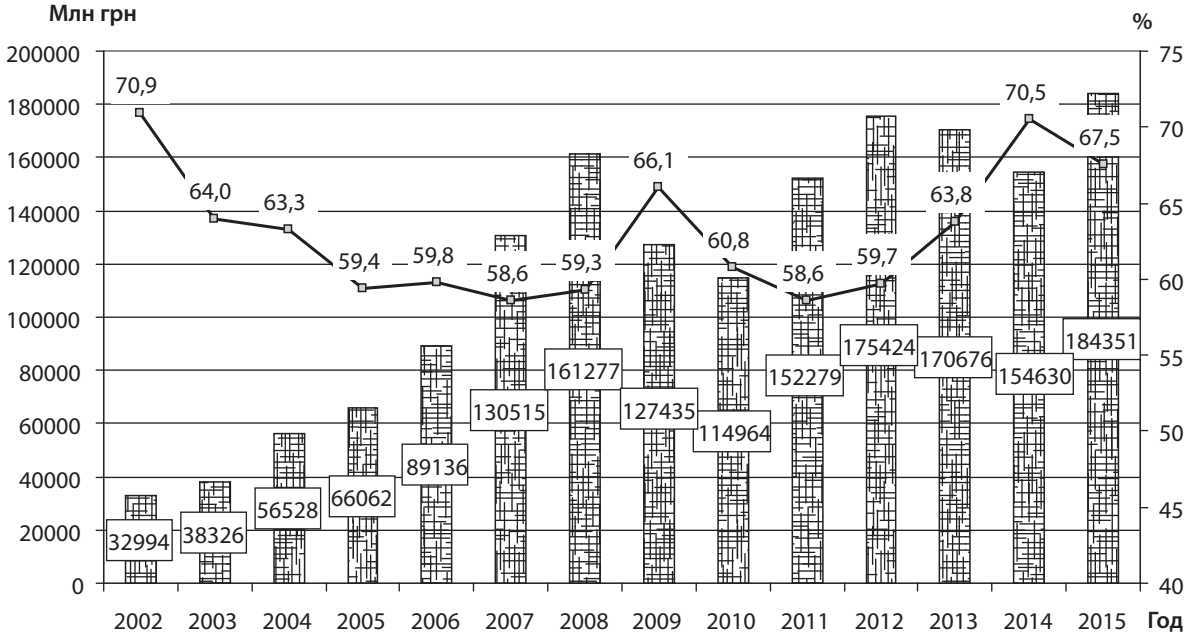


Капитальные инвестиции в экономику Украины, профинансированные за счет средств местных бюджетов, млн грн

Удельный вес капитальных инвестиций, профинансированных за счет средств местных бюджетов, в общем объеме капитальных инвестиций в экономику Украины, %

Рис. 5. Капитальные инвестиции в экономику Украины, профинансированные за счет средств местных бюджетов, и их удельный вес в общем объеме капитальных инвестиций в экономику Украины

Источник: рассчитано автором по данным Государственной службы статистики Украины.



Капитальные инвестиции в экономику Украины, профинансированные за счет собственных средств предприятий и организаций, млн грн

Удельный вес капитальных инвестиций, профинансированных за счет собственных средств предприятий и организаций, в общем объеме капитальных инвестиций в экономику Украины, %

Рис. 6. Капитальные инвестиции в экономику Украины, профинансированные за счет собственных средств предприятий и организаций, и их удельный вес в общем объеме капитальных инвестиций в экономику Украины

Источник: рассчитано автором по данным Государственной службы статистики Украины.

инвестиций обусловлена неразвитостью отечественной банковской системы, селективным характером рекапитализации коммерческих банков, а также недостаточным уровнем концентрации ресурсов кредитного портфеля подавляющего большинства коммерческих банков.

Наибольшее значение доли капитальных инвестиций в экономику Украины, профинансированных за счет кредитов банков и других займов, наблюдалась в период ускорения темпов макроэкономической стабилизации. Так, в период с 2005 по 2008 гг. доля капитальных вложений, финансируемых за счет кредитов банков и других займов, колебалась в интервале 14,1–15,8%, а в 2010–2013 гг. – соответственно в пределах 12,3–17,1% (*рис. 7*). В отличие от динамики капитальных инвестиций, профинансированных за счет средств государственного бюджета, местных бюджетов и собственных средств предприятий и организаций, в 2015 г. по сравнению с 2014 г. увеличения номинальной величины капитальных инвестиций, профинансированных за счет кредитов банков и других займов, не произошло, что свидетельствует о хроническом кризисе отечественной банковской системы и сектора небанковских финансово-кредитных учреждений.

Характерной чертой инвестиционного процесса в Украине в период с 2002 по 2015 гг. является незначительный удельный вес капитальных инвестиций, профинансированных за счет средств иностранных инвесторов, в общем объеме капитальных инвестиций. Наибольшее значение данного показателя имело место в 2002 и 2003 гг. (*рис. 8*). Также, в отличие от других источников в динамике капитальных инвестиций, профинансированных за счет средств иностранных инвесторов, в 2009 г. уменьшения по сравнению с 2008 г. не произошло, даже несмотря на мультипликативное деструктивное влияние мирового финансового кризиса на состояние украинской экономики. Обвал средств иностранных инвесторов в основной капитал состоялся в 2010 г. и был связан с политическими рисками.

Важным индикатором результативности инвестиционных процессов в Украине является объем прямых иностранных инвестиций. Прямые иностранные инвестиции представляют собой непосредственное вложение (без посредников) средств в объекты инвестирования. Прямая инвестиция предполагает внесение средств или имущества в уставные фонды юридических лиц в обмен на корпоративные права.

За период с 2000 по 2015 гг. в динамике поступлений прямых иностранных инвестиций в Украину наблюдалось несколько фаз. Первая фаза ежегодного увеличения притока средств иностранных инвесторов длилась с 2000 г. по 2005 г. Если в 2001 г. прирост прямых иностранных инвестиций составил 680,3 млн долл., при этом доля прироста прямых иностранных инвестиций в ВВП составляла 1,8%, то в 2005 г. увеличение прямых иностранных инвестиций в экономику Украины составило 7843 млн долл., а удельный вес прироста прямых иностранных инвестиций в ВВП составил 9,1%.

Вторая фаза характеризовалась ежегодными колебаниями как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения темпов прироста прямых иностранных инвестиций (2006–2013 гг). В период с 2006 по 2013 гг., учитывая последствия мирового финансового кризиса

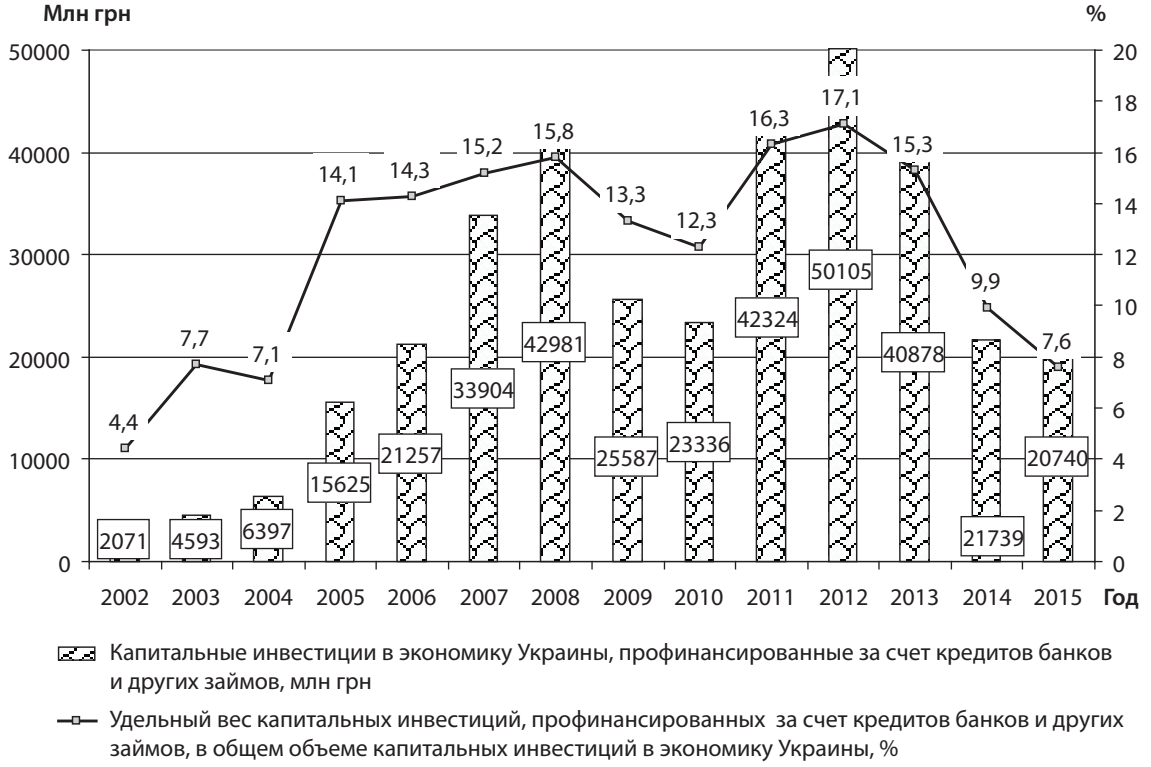


Рис. 7. Капитальные инвестиции в экономику Украины, профинансированные за счет кредитов банков и других займов, и их удельный вес в общем объеме капитальных инвестиций в экономику Украины

Источник: рассчитано автором по данным Государственной службы статистики Украины.

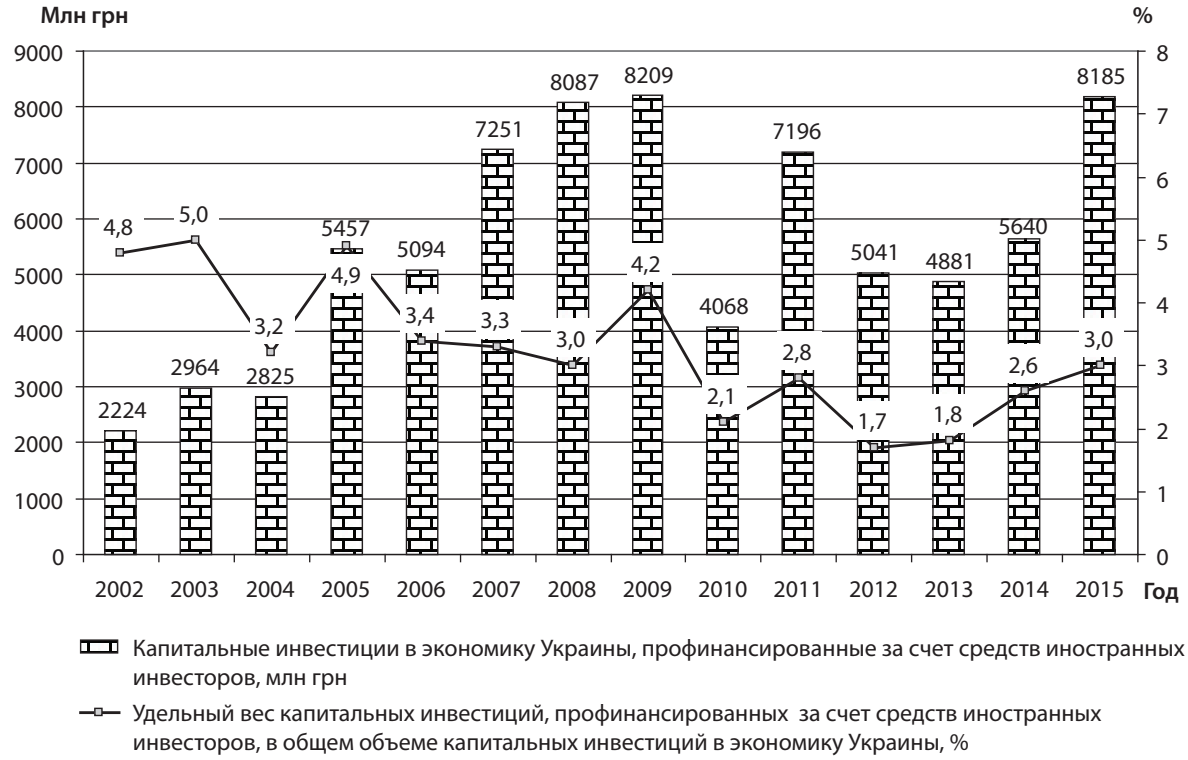


Рис. 8. Капитальные инвестиции в экономику Украины, профинансированные за счет средств иностранных инвесторов, и их удельный вес в общем объеме капитальных инвестиций в экономику Украины

Источник: рассчитано автором по данным Государственной службы статистики Украины.

для национальной экономики, обвального падения поступлений прямых иностранных инвестиций, а тем более массового вывода иностранного капитала из Украины не наблюдалось. Если в 2006 г. доля прироста прямых иностранных инвестиций в ВВП составляла 4,4%, в 2009 г. – 3,7%, то в 2013 г. – 2,1% (*рис. 9*).

Массовый вывод иностранных инвестиций из Украины приобрел угрожающие масштабы в 2014 г. Сумма иностранного капитала, выведенного из Украины, составила 12240,9 млн долл., что равно 11,7% ВВП. В 2015 г., хотя и замедленными темпами, но все равно происходил вывод иностранного капитала, в частности,

Рис. 9. Прирост прямых иностранных инвестиций в Украину и его удельный вес в ВВП

Источник: рассчитано автором по данным Государственной службы статистики Украины.

объем прямых иностранных инвестиций уменьшился на 2544,6 млн долл., что составляет 3,3% от ВВП. В первом полугодии 2016 г., хотя и наблюдается прирост прямых иностранных инвестиций, но он обусловлен низкой базой сравнения, и его темпы еще не достигли докризисных размеров.

К сожалению, объемы прироста прямых иностранных инвестиций в украинскую экономику значительно уступают аналогичному показателю в Польше. Польскую экономику можно считать образцом удачного проведения рыночных преобразований на основе всестороннего использования рычагов монетарной политики и эффективного взаимодействия с МВФ. За период с 2000 по 2015 гг., несмотря на колебания объемов, наблюдался прирост прямых иностранных инвестиций. Для сравнения: если в Украине прирост прямых иностранных инвестиций в 2007 г. составлял 7935,4 млн долл., то в Польше – 25031 млн долл. То есть прирост прямых иностранных инвестиций в экономику Польши был более чем в три раза был выше, нежели в Украине [3].

Более того, польская экономика благодаря значительному запасу прочности, созданному в 90-х годах прошлого века, оказалась устойчивой относительно рисков, обусловленных мировым финансовым кризисом 2008 г. Также в 2007 г. (именно в этом году наблюдался самый высокий прирост прямых иностранных инвестиций в украинскую экономику) приток иностранного инвестиционного иностранного капитала в Украину был меньшим, чем в Чешской Республике и Венгрии. Прирост прямых иностранных инвестиций в экономику Венгрии в 2007 г. равнялся 70631 млн долл., что составило 50,7% от ВВП; в экономику Чешской Республики – 10606 млн долл., что составляло 5,6% от ВВП.

Основными причинами свертывания активной деятельности иностранных инвесторов в Украине выступают:

- обострение противостояния в Донецкой и Луганской областях, что привело к демонтажу значительного количества ликвидных промышленных производств, а также снизило инвестиционную привлекательность действующих предприятий, в том числе и на территориях, приближенных к зоне проведения АТО;
- многолетняя целенаправленная политика местных политических и бизнес-элит по сокрытию инвестиционно привлекательных объектов от потенциальных иностранных инвесторов с целью их дальнейшего перераспределения в пользу отечественных субъектов предпринимательской деятельности, которые находятся в непосредственной взаимосвязи с городскими головами и большинством в органах местного самоуправления;
- чрезмерная пассивность отдельных подразделений центральной исполнительной власти в направлении привлечения средств правительств иностранных государств, международных финансово-кредитных организаций, иностранных предпринимательских структур, в том числе субъектов финансового предпринимательства. Квинтэссенцией чего выступает провал деятельности Государственного агентства экологических инвестиций Украины, которое должно было координировать работу и непосредственно взаимодействовать с иностранными донорами в направлении привлечения инвестиций, предусмотренных международными природоохранными конвенциями. Маркером провальной государственной политики в этом направлении являются также многочисленные злоупотребления по использованию «киотских» средств;
- отсутствие необходимой активности органов местного самоуправления в направлении инвестиционного обеспечения модернизации и реконструкции объектов коммунальной инфраструктуры, в частности, систем газо-, тепло-, водоснабжения, в том числе и на основе соглашений государственно-частного партнерства. Высокий уровень физического износа объектов коммунальной инфраструктуры является одной из главных причин высокого уровня затратности оказания услуг естественными монополиями, что привело к значительному росту коммунальных тарифов, которые являются неподъемными для подавляющего большинства населения. При этом следует отметить, что подавляющее большинство естественных монополий, оказывающих услуги газо-, тепло-, водоснабжения, а также передачу электроэнергии, уже находятся в собственности украинских олигархов, а некоторые из них в собственности нерезидентов;
- наличие многочисленных институциональных ограничений на перераспределение отдельных видов активов, в первую очередь земель сельскохозяйственного назначения, а также преференций отечественным субъектам крупного бизнеса, что демотивирует иностранных инвесторов относительно финансирования как долгосрочных, так и краткосрочных проектов в Украине. Формирование интегрированных предпринимательских структур в аграрном секторе и горнопромышленном комплексе позволило повысить концентрацию инвестиционного потенциала, но не сопровождалось привлечением средств иностранных инвесторов, имеющих многолетний опыт работы в перечисленных видах предпринимательской деятельности.

Как ни парадоксально это звучит, но основным фактором, тормозящим наращивание притока иностранных инвестиций, является доминирование на многих базовых рынках вертикально интегрированных предпринимательских объединений, которые сконцентрировали значительные капиталы благодарю неэквивалентному присвоению ренты (в первую очередь это касается корпоративных образований в сфере

хозяйственного освоения минерально-сырьевого потенциала и других составляющих природного капитала).

Благодаря постоянным преференциям со стороны высшего политического истеблишмента собственники вертикально интегрированных предпринимательских объединений и разного рода групп компаний постоянно поглощали дополнительные активы без соответствующих конкурентных начал и лишь в единичных случаях обеспечивали модернизацию и реконструкцию основного капитала, сформированного в советский период. В результате преобладающая часть мощностей на предприятиях, входящих в интегрированные предпринимательские объединения, не давала возможности производить готовую продукцию с уровнем энерго- и ресурсоемкости, который обеспечивал бы необходимые предпосылки для получения конкурентных преимуществ на мировом рынке.

Это позволило главным конкурентам, проведшим в период роста мировой экономики модернизацию производственного оборудования, вытеснить украинских экспортеров с традиционных ниш и сузить ареал их деятельности. Более того, сырьевая рецессия, которая имеет место на мировых рынках в последние два года, еще более усугубила затруднительное положение украинских товаропроизводителей и создала предпосылки для их вытеснения с «обжитых» сегментов. При таких условиях приток иностранной валюты в Украину еще более сократится и на порядок уменьшит инвестиционные возможности, что, с учетом оседания значительной части валютной выручки в оффшорных резиденциях, подорвет даже критически необходимый инвестиционный потенциал расширенного воспроизводства сферы материального производства.

Создание в свое время властными структурами благоприятных условий для вертикально интегрированных предпринимательских объединений привело к свертыванию конкуренции на отдельных рынках, что не стимулировало монополистов к активизации инвестиционной активности с привлечением средств нерезидентов, в первую очередь, относительно внедрения инновационных технологий. Рецидивы максимально возможного присвоения ренты в отраслях добывающей промышленности привели еще к большему технологическому разрыву с аналогичными производствами развитых стран и еще дальше отодвинули украинские предприятия-экспортеры от глобальных цепей прибавочной стоимости.

Несмотря на то, что отечественный аграрный сектор увеличил уровень капитализации вследствие наращивания экспортных поставок преимущественно сельскохозяйственного сырья, это не привело в инвестиционному буму, в первую очередь, в перерабатывающем сегменте АПК. «Олигархи от подсолнечника» и «олигархи от пшеницы», которые стали более приближенными к высшему политическому истеблишменту, нежели «олигархи от руды», используют лоббистскую поддержку в целях поглощения все больших площадей сельскохозяйственных угодий неважно, каким путем, и не важно, какими методами. Цель одна – расширить ресурсную базу для увеличения объемов производства зерновых, подсолнечника и технических культур энергетической направленности.

Уже длительное время говорится о том, что причина низкой инвестиционной активности в аграрном секторе – наличие моратория на свободный оборот сельскохозяйственных угодий. К сожалению, подготовка к запуску полноценного рынка земель сельскохозяйственного назначения проходит по лекалам приватизационных процессов, которые де-факто и де-юре отодвинули большинство граждан Украины от реального перераспределения общенародной собственности в 90-х годах прошлого века. Не создается институциональная база защиты собственников земельных участков в случае их выхода на рынок, а тем временем украинские латифундисты уже путем арендных соглашений создали для себя подспорье обыкновенного поглощения земельных активов обедневших украинских крестьян.

При отсутствии радикальных мер со стороны государства украинский крестьянин будет в очередной раз отодвинут от реальной возможности влиять на перераспределение земельных активов, а запуск рынка сельскохозяйственных земель станет механизмом наращивания ресурсного потенциала агропромышленных формирований холдингового типа и не приведет в прогнозируемому рыночными фундаменталистами инвестиционному буму в аграрном секторе.

ВЫВОДЫ

Наличие многочисленных институциональных ловушек инвестиционного процесса в Украине не позволило даже в период социально-экономического подъема (2000–2008 гг.) обеспечить существенное увеличение инвестиционных вливаний в национальную экономику как за счет внутренних, так и за счет внешних источников. Такими институциональными ловушками выступают:

- отсутствие современных механизмов эквивалентного перераспределения природно-ресурсной ренты, что длительный период позволяло и позволяет крупным природопользователям (вертикально интегрированным предпринимательским объединениям) получать приемлемый уровень рентабельности при минимальных капитальных вложениях в обновление основного капитала;
- сращивание региональных бизнес-элит с политическим и управленческим истеблишментом, что приводит к асимметричности информации относительно привлекательных для инвестирования объектов;
- неразвитость институциональной среды внедрения соглашений государственно-частного партнерства как относительно использования объектов инфраструктуры, так и хозяйственного освоения природно-ресурсного потенциала;
- наличие институциональных ограничений на свободный оборот земель сельскохозяйственного назначения, что не дает возможности повысить уровень инвестиционной привлека-

тельности отечественного аграрного сектора для иностранных инвесторов.

Отсутствие устоявшихся тенденций относительно существенного увеличения прямых иностранных инвестиций в украинскую экономику свидетельствует о суженной финансовой базе расширенного воспроизводства основного капитала подавляющего большинства отраслей материального производства, что мультипликативным образом влияет на снижение уровня конкурентоспособности отечественной продукции не только на мировом, но и на национальном рынке. Многолетнее заигрывание с отечественным олигархическим капиталом деструктивно повлияло на формирование конкурентной среды на рынках заемного капитала, средств производства и потребительских товаров, притормозило процесс активного вхождения иностранных инвесторов в подавляюще большинство сегментов национального хозяйства.

Такие обстоятельства заставляют украинское правительство и дальше делать ставку на сотрудничество с МВФ, обычно предъявляющим многочисленные требования перед предоставлением очередного транша, которые неподъемным бременем ложатся на плечи рядовых граждан. Прикрываясь формальными требованиями МВФ, правительство предоставляет значительные преференции олигархическому капиталу путем повышения тарифов за предоставление услуг принадлежащими им естественными монополиями. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Буковинский С. А. Пути преодоления финансового кризиса в Украине / С. А. Буковинский, Т. Е.Унковская, О. Л. Яременко // Экономическая теория. – 2009. – № 2. – С. 47–60.

2. Гераймович В. Л. Інвестиційний процес та його вплив на економічний розвиток аграрного сектору : монографія / В. Л. Гераймович. – К. : ЦП «Компринт», 2015. – 236 с.

3. Голян В. Приток валюты в Украину может резко сократиться [Электронный ресурс] / В. Голян. – Режим доступа : http://ubr.ua/finances/macroeconomics-ukraine/pritok-valuty-v-ukrainu-mojet-rezko-sokratitsia-419273

4. Голян В. А. Проблеми формування інституціонального середовища національної економіки в умовах ринкових відносин / В. А. Голян // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 5 (59). – С. 4–11.

5. Институциональная архитектоника и динамика экономических преобразований / Под ред. д-ра экон. наук А. А. Гриценко. – Х. : Форт, 2008. – 928 с.

6. Краус Н. М. Становлення інноваційної економіки в умовах інституціональних змін : монографія / Н. М. Краус. – К.: ЦУЛ, 2015. – 596 с.

7. Лайко О. І. Трансформаційні процеси в інвестиційній системі економіки України : монографія / О. І. Лайко; НАН України, Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. – Одеса : ФОП Грінь Д. С., 2014. – 460 с.

8. Ринки реального сектора економіки України: структурно-інституціональний аналіз / [Точилін В. О., Осташко Т. О., Пустовойт О. В. та ін.] ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2009. – 640 с.

9. Сіденко В. Економічне трансформування у країнах Центральної та Східної Європи / В. Сіденко // Економіка України. – 1998. – № 12. – С. 60–68.

REFERENCES

Bukovinskiy, S. A., Unkovskaya, T. E., and Yaremenko, O. L. "Puti preodoleniya finansovogo krizisa v Ukraine" [Ways to overcome financial crisis in Ukraine]. *Ekonomicheskaya teoriya*, no. 2 (2009): 47-60.

Golyan, V. "Pritok valiuty v Ukrainu mozhet rezko sokratitsya" [The inflow of foreign currency in Ukraine may be greatly reduced]. http://ubr.ua/finances/macroeconomics-ukraine/pritok-valuty-v-ukrainu-mojet-rezko-sokratitsia-419273

Heraimovych, V. L. *Investytsiinyi protses ta yoho vplyv na ekonomichnyi rozvytok ahrarnoho sektoru* [Investment process and its impact on the economic development of the agricultural sector]. Kyiv: Komprynt, 2015.

Holian, V. A. "Problemy formuvannia instytutsionalnoho seredovyshcha natsionalnoi ekonomiky v umovakh rynkovykh vidnosyn" [Problems of formation of institutional environment of national economy in conditions of market relations]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 5 (59) (2006): 4-11.

Institutsionalnaya arkhitektonika i dinamika ekonomicheskikh preobrazovaniy [Institutional architectonics and dynamics of economic transformation]. Kharkiv: Fort, 2008.

Kraus, N. M. *Stanovlennia innovatsiinoi ekonomiky v umovakh instytutsionalnykh zmin* [The development of innovative economy in the context of institutional change]. Kyiv: TsUL, 2015.

Laiko, O. I. *Transformatsiini protsesy v investytsiinii systemi ekonomiky Ukrainy* [Transformation processes in the system of investment of economy of Ukraine]. Odesa: FOP Hrin D. S., 2014.

Sidenko, V. "Ekonomichne transformuvannia u krainakh Tsentralnoi ta Skhidnoi Yevropy" [Economic transformation in Central and Eastern Europe]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 12 (1998): 60-68.

Tochylin, V. O. et al. *Rynky realnoho sektora ekonomiky Ukrainy: strukturno-instytutsionalnyi analiz* [The markets of the real sector of economy of Ukraine: structural and institutional analysis]. Kyiv, 2009.

УДК 65.011.4

МОДИФИКАЦИЯ ЗАДАЧ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В СОВРЕМЕННОМ БИЗНЕС-ПРОСТРАНСТВЕ

© 2016 **ЗАМЛИНСКИЙ В. А.**

УДК 65.011.4

Замлинский В. А. Модификация задач учетно-аналитического обеспечения управления инновационной деятельностью в современном бизнес пространстве

Целью статьи является определение задач учетно-аналитического обеспечения управления инновационной деятельностью с учетом особенностей современного бизнес-пространства и его влияния на инновационную политику предприятий для их последующей практической реализации с помощью учетной политики предприятия. Проанализировано современное состояние инновационной деятельности на уровне предприятий в Украине. Обоснована актуальность развития методологии существующей информационной надстройки системы управления инновациями в отечественных компаниях с целью обеспечения качества управленческого процесса. Предложено определение модифицированных задач системы учетно-аналитического обеспечения управления инновационной деятельностью, реализация которых позволит создать на основе управления технический и социально-экономический эффект инновационной деятельности.

Ключевые слова: *инновации, инновационная деятельность, управление инновационной деятельностью, учетно-аналитическое обеспечение управления, бухгалтерский учет инноваций, экономический анализ инноваций.*
Табл.: *2.* ***Библ.:*** *11.*

Замлинский Виктор Анатольевич – *кандидат экономических наук, доцент кафедры учета и налогообложения, Одесский торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета (ул. 25 Чапаевской дивизии, 6, Одесса, 65070, Украина)*
E-mail: *agrariy@mail.ru*

УДК 65.011.4

Замлинський В. А. Модифікація завдань обліково-аналітичного забезпечення управління інноваційною діяльністю в сучасному бізнес-просторі

Метою статті є визначення завдань обліково-аналітичного забезпечення управління інноваційною діяльністю з урахуванням особливостей сучасного бізнес-простору та його впливу на інноваційну політику підприємств для їх подальшої практичної реалізації на основі облікової політики підприємства. Проаналізовано сучасний стан інноваційної діяльності на рівні підприємств в Україні. Обґрунтовано актуальність розвитку методології існуючої інформаційної надбудови системи управління інноваціями у вітчизняних компаніях з метою забезпечення якості управлінського процесу. Запропоновано визначення модифікованих завдань системи обліково-аналітичного забезпечення управління інноваційною діяльністю, реалізація яких дозволить створити на основі управління технічний і соціально-економічний ефекти інноваційної діяльності.

Ключові слова: *інновації, інноваційна діяльність, управління інноваційною діяльністю, обліково-аналітичне забезпечення управління, бухгалтерський облік інновацій, економічний аналіз інновацій.*
Табл.: *2.* ***Бібл.:*** *11.*

Замлинський Віктор Анатолійович – *кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і оподаткування, Одеський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету (вул. 25 Чапаївської дивізії, 6, Одеса, 65070, Україна)*
E-mail: *agrariy@mail.ru*

UDC 65.011.4

Zamlynskyi V. A. Modifying the Tasks of Accounting-Analytical Ensuring the Management of Innovation Activity in the Current Business Space

The article is aimed at defining objectives of the accounting-analytical ensuring the management of innovation activities, according to the features of current business space and its impact on the innovation policies of enterprises for their subsequent practical implementation using the accounting policy of enterprise. The current status of innovation activity at the level of enterprise in Ukraine has been analyzed. Topicality of development of a methodology for the existing information superstructure of the system for management of innovations in the domestic companies to ensure the quality of management process has been substantiated. A definition of the modified tasks of the system for accounting-analytical ensuring the management of innovation activity has been proposed, implementation of which would create a management-based technological and socio-economic impact from the innovation activity.

Keywords: *innovation, innovation activity, management of innovation activity, accounting-analytical ensuring the management, accounting of innovations, economic analysis of innovations.*
Tabl.: *2.* ***Bibl.:*** *11.*

Zamlynskyi Viktor A. – *PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation, Odesa Institute of Trade and Economy of Kyiv National University of Trade and Economy (6 25 Chapaivskoi Dyvizii Str., Odesa, 65070, Ukraine)*
E-mail: *agrariy@mail.ru*

Расширение форм собственности на средства производства и рост общественных потребностей в новой технике и повышении качества продукии за счет внедрения новых технологий существенно меняют процесс воспроизводства средств труда, а также являются предпосылкой динамичного и поступательного развития экономики Украины. Многогранность возможностей инновационного развития средств производства требуют развития задач учетного отражения инновационной деятельности. Учетная информация о процессах создания и производства новой техники и технологий должна способствовать процессам управления в условиях хозяйственной самостоятельности и стремительного научно-технического прогресса. Особое значение приобретают эффективное управление процессами технического обновления производства, а также организация управления мероприятиями инновационного характера на основе соответствующей учетной информации.

В условиях современного бизнес-пространства, в частности финансово-экономического кризиса при существенном ограничении возможностей использования ресурсов производства и необходимости повышения качества отечественной продукции, актуальным является поиск новых подходов к развитию инновационных процессов в Украине, ведь в 2015 г. инновационной

деятельностью в промышленности занимались 824 предприятия, или 17,3% обследованных предприятий [1].

Инновационное направление развития деятельности предприятий и экономики страны в целом на основе применения достоверной аналитической учетной информации является движущей силой, способной обеспечить создание предприятиям конкурентных преимуществ на международном рынке. Этим определяется необходимость модификации задач учетно-аналитического обеспечения управления инновационной деятельностью. Изменения форм собственности, расширение прав создателей инновационной продукции и технологий, развитие научно-технического прогресса не могут способствовать инновационному развитию без надлежащей информационной базы для управления инновационной деятельностью компаний, что снижает возможности достижения целостности управленческого процесса и определяет актуальность исследования.

В экономической литературе наблюдается существенный интерес к исследованию проблем, связанных с инновационными процессами и их внедрением в практическую деятельность отечественных компаний. Исследования ученых в целом направлены на изучение закономерностей инновационного развития, возможностей использования достижений научно-технического прогресса в хозяйственной деятельности. Проблемам управления инновациями посвящены научные труды многих отечественных и зарубежных ученых (А. А. Антонюк, В. Г. Афанасьев, Т. Балабанов, Г. И. Балашов, А. Бланк, Б. В. Валуев, П. Дойль, С. В. Захарин, С. М. Ильяшенко, В. Я. Кардаш, Я. Д. Крупка, И. Н. Солодченко, В. А. Устинов, Н. Г. Чумаченко и др.).

Проблемам научного управления процессами создания и освоения новых технологий, а также их учетного отражения посвящены докторские диссертации О. В. Кантаевой [3], А. Н. Щемелева [11]. Ученые рассмотрели комплекс проблем по созданию эффективной системы управления инновациями на уровне предприятий. В частности, управление инновационной деятельностью должно обеспечиваться соответствующей учетной информацией, особенности формирования которой в современном бизнес пространстве определяют актуальность данного исследования.

Цель статьи – определить задачи учетно-аналитического обеспечения управления инновационной деятельностью с учетом особенностей современного бизнес-пространства и его влияния на инновационную политику предприятий с целью их последующей практической реализации с помощью учетной политики предприятия.

Развитие системы управления инновационной деятельностью как основы достижения качественно новых результатов от деятельности компаний должно происходить непременно с учетом особенностей современных условий хозяйствования. Предусмотренное Стратегией устойчивого развития «Украина-2020» [10] (одобрено Указом Президента Украины от 12 января 2015 г. № 5/2015) внедрение в Украине европейских стандартов жизни и выход Украины на ведущие позиции в мире возможны на основе формирования инновационной модели развития экономики, в частности, путем мощного финансирования развития инновационных процессов, внедрения в производство существующих инновационных разработок, изобретений, действенной поддержки фундаментальной и прикладной отечественной науки. Использование современных технологий и техники направлено на обеспечение повышения эффективности хозяйствования и является потенциальной возможностью выхода страны из экономического кризиса.

В докторской диссертации О. В. Кантаевой (2011 г.) [3] определена инновационная активность предприятий Украины как достаточно низкая. В исследовании подчеркивается, что количество внедренных инноваций за последние 10 лет уменьшилось в 3 раза, в частности, ресурсосберегающих технологий – в 2,3 раза, освоенных новых видов товаров – 1,5 раза. В качестве причины такой отрицательной динамики названы отсутствие в Украине благоприятных условий для осуществления инновационной деятельности, а также формирования спроса на инновационные решения. При этом имеющийся комплекс проблем (политико-правовые, финансовые, организационные, технологические и пр.) не способствует реализации инновационной политики. Следует отметить, что спустя 5 лет (после защиты диссертации О. В. Кантаевой) ситуация в сфере инноваций усугубилась вследствие воздействия политических и макроэкономических факторов.

Низкий уровень развития инновационной деятельности в Украине обусловлен, прежде всего, политическим и финансово-экономическим кризисом, в частности, финансовыми ограничениями. Негативные последствия финансово-экономического кризиса практически свели на нет возможности банковского кредитования инновационных проектов, для которых характерен высокий риск. По статистическим данным, за период 2011–2015 гг. в Украине наблюдается тенденция существенного сокращения объемов и результативности инновационной деятельности (*табл. 1*).

Раскрытая динамика внедрения инноваций в деятельность предприятий Украины также подтверждает сокращение количества инновационных проектов на предприятиях, если сравнивать с показателями 2011 г. Самый низкий уровень удельного веса реализованной инновационной продукции в объеме произведенной составляет 1,3% в 2015 г. Вместе с тем, в 2015 г. наблюдается самый высокий показатель удельного веса предприятий, которые внедряли инновации (15,2%), хотя показатели внедрения и освоения инновационных продуктов (технологий) являются наиболее низкими в исследованном периоде.

По данным Г. Семенцова на 2006 г. [9, с. 58–62], менее 5% компаний постсоветского пространства осуществляли активную инновационную политику. При этом мировой рынок новых технологий составлял около 2 трлн долл. (доля США – 39%, Японии – 30%, Германии – 16%). Согласно данным за 2015 г. [1] на инновации предприятия использовали 13,8 млрд грн, в т. ч. на при-

Таблица 1

Динамика внедрения инноваций на предприятиях Украины за 2011–2015 гг. [1; 7]

Год	Предприятия, которые внедряли инновации		Внедрено новых технологий, процессов	в т. ч. малоотходные, ресурсосберегающие	Освоено производство инновационных видов продукции, наименований	из них новые виды техники	Удельный вес реализованной инновационной продукции в объеме промышленной, %
	удельный вес, %	отклонения, %					
2011	12,8	–	2510	517	3238	897	3,8
2012	13,6	+0,8	2188	554	3403	942	3,3
2013	13,6	+0,8	1576	502	3138	809	3,3
2014	12,1	-0,7	1743	447	3661	1314	2,5
2015	15,2	+2,4	1217	458	3136	966	1,3

обретение машин, оборудования и програмного обеспечения – 11,1 млрд грн, на внутренние и внешние научно-исследовательские разработки – 2,0 млрд грн, на приобретение прочих внешних знаний (новых технологий) – 0,1 млрд грн и 0,6 млрд грн – на обучение и подготовку персонала для разработки и внедрения новых или существенно усовершенствованных продуктов и процессов. В основном источником финансирования инновационных расходов остаются собственные средства предприятий – 13427,0 млн грн (или 97,2%). Средства государственного бюджета компенсировали инновационные расходы на сумму 589,8 млн грн (или 0,7%). Остальные источники приходятся на средства иностранных инвесторов (132,9 млн грн, или 1,9%) и кредиты (113,7 млн грн, или 0,8%).

С целью оценки проблем управления инновационным развитием предприятий проведено анкетирование руководителей восьми предприятий Одесской обл. Среди предприятий представлены два крупных (25%) и шесть малых (75%) субъектов различных видов деятельности: производство и торговля (оптовая и розничная) продовольственными товарами, сельское хозяйство, история деятельности которых свидетельствует о реализации инновационных проектов в прошлом. Опрос предусматривал оценку сдерживающих факторов для инновационного развития предприятий по шкале «высокий», «средний», «низкий».

По результатам анкетирования установлено, что наиболее сдерживающими факторами для инновационного развития предприятий являются военные действия в восточной Украине (4 предприятия оценили влияние данного фактора как высокое, или 50%), наличие оккупированных территорий (3 предприятия, или 37,5%), высокая стоимость заемного капитала (5 предприятий, или 62,5%), значительные колебания курса национальной валюты в сторону ее обесценения (7 предприятий, или 87,5%), низкий уровень платежеспособности предприятия (7 предприятий, или 87,5%), использование конкурентами инноваций (4 предприятия, или 50%), трудности применения международных экологических стандартов (5 предприятий, или 62,5%).

Негативные тенденции на макроуровне обусловливают особое обострение накопленных в течение многих лет проблем, сдерживающих инновационное развитие отечественных предприятий, в частности, проблем недостаточности информации о потенциале рынков сбыта; отсутствия действенного механизма льготных условий деятельности для предприятий, внедряющих инновации; низкого уровня технического и технологического оснащения производства; недостаточности темпов обновления производственного оборудования, а также высокой энерго- и материалоемкости производственных процессов.

Таким образом, результаты проведенного анкетирования подтверждают, что достижение целей Стратегии устойчивого развития «Украина-2020» [10] относительно технического и социально-экономического эффекта инноваций усугубляется тем, что в связи с финансовыми и прочими трудностями для осуществления инновационной деятельности отечественные компании вынуждены придерживаться имитационной стратегии – внедрять производство существующей продукции, что автоматически приводит к ее неконкурентоспособности. Тенденция сокращения инновационных изменений приводит к снижению уровня прибыльности деятельности вследствие роста затрат. Внедрение технологических инноваций также предусматривает рост затрат в связи с ориентацией деятельности на ускорение инновационных процессов, но их окупаемость при условии эффективного управления деятельностью намного выше, чем при отсутствии инноваций. Качество стратегии управления инновационной деятельностью компании зависит от системы учетно-аналитического обеспечения соответствующих управленческих решений.

Действенность системы учетно-аналитического обеспечения управления инновационной деятельностью осложняется ее комплексностью, ведь она направлена на практическое применение научных, научно-технических результатов и интеллектуальных ресурсов для разработки новой, более качественной продукции, улучшения или изменения технологий производства, организации труда персонала и пр. Кроме того, как отмечает С. А. Кожевников [4], в настоящее время основой экономик развитых стран мира являются крупные компании, носящие характер транснациональных. Их

ключевой характеристикой является создание технологических цепочек добавленной стоимости в рамках одной организационной структуры, что позволяет: минимизировать издержки производства за счет использования трансфертных цен, устранения «двойной маржинализации» и нулевой рентабельности на промежуточных технологических этапах; концентрировать производственный, денежный и товарный капитал; увеличивать скорость его воспроизводства; внедрять инновации; производить продукты с высокой добавленной стоимостью; выходить на мировые рынки. В таком случае комплексная проверка предприятия на предмет оценки эффективности инноваций будет включать в себя анализ стратегии и постоянный мониторинг основных показателей; анализ преимуществ компании перед конкурентами; поиск возможностей оптимизации затрат предприятия [5], а также базироваться на финансово-экономических показателях эффективности инвестиционных проектов, представленных в авторском исследовании [2].

Следовательно, учетно-аналитическая информация на уровне субъекта инновационной деятельности должна способствовать достижению качественно новых показателей макроуровня за счет совокупного эффекта от инноваций:

1) *экономического роста:* обеспечение высокого уровня жизни населения страны достигается реализацией безопасных и полезных для здоровья товаров (услуг) в достаточном количестве и высокого качества;

2) *полной занятости и материального обеспечения:* обеспечение новыми рабочими местами желающих работать и предоставление им социального пакета;

3) *экономической эффективности:* достижение высокого уровня рентабельности при условии использования резервов и экономии производственных ресурсов в условиях определенной организационно-производственной структуры;

4) *экономической свободы:* позволение руководству компаний иметь свободу действий в сфере производственной и инновационной политики.

Таким образом, инновации как фактор обеспечения роста и развития хозяйствующих субъектов предполагают наличие надлежащего информационного обеспечения системы управления инновационной деятельностью. Солгасно исследованиям [6; 8] опыт предприятий, в которых более 70% объема производства за отчетный период приходится на инновационные продукты, свидетельствует об их повышенной трудоемкости. Период внедрения инноваций в зависимости от вида может занимать от 1 до 30 месяцев, следовательно, примерно 40% рабочего времени руководства тратится на инновационные проекты. В современных условиях хозяйствования, с учетом исследованных сдерживающих факторов инновационного развития предприятий на примере Одесской обл., можно предположить, что период внедрения инноваций увеличится, при этом существенно возрастают организационные расходы на разработку инновационных проектов и их последующее выполнение.

Поскольку в Украине существует проблема содействия экономическому развитию на основе инноваций и достижения ее эффективности, большинство отечественных предприятий являются пассивными относительно обновления ассортимента продукции (услуг) или технологий, что снижает эффективность использования ресурсов. Отсутствие или низкий уровень эффекта от инноваций обусловливается, прежде всего, несовершенством организации и методологии учетно-аналитического обеспечения управления инновациями. Следовательно, невозможным является процесс планирования, контроля и регулирования мероприятий в сфере инновационной деятельности компании, в связи с чем усугубляется достижение успеха от внедрения и освоения инноваций, в частности, за счет:

1) применения маркетинговой политики, позволяющей согласовать экономические интересы всех субъектов инновационного процесса (разработчики, производители, потребители, общество в целом);

2) обеспечения завершенности процессов разработки объекта инноваций, создания оборудования, проектной документации, различных нормативов;

3) полноценного применения технической базы компании для подготовки инновационного производства;

4) создания в рабочем коллективе позитивного отношения к нововведениям, подготовки (повышения квалификации) персонала для внедрения инноваций;

5) организации системы ответственности по вопросам эффективности инноваций, включая системы патентирования, консультирования, накопления организационного опыта и пр.

Следовательно, бухгалтерский учет и анализ являются средствами информационного обеспечения управления инновационной деятельностью предприятий. Бухгалтерский учет обеспечивает процесс формирования оперативной, достоверной и своевременной информации об инновационной деятельности. Экономический анализ, в свою очередь, осуществляет предварительное и последующее моделирование характеристик инновационного проекта с учетом стратегии развития предприятия. Соответственно, роль системы учетно-аналитического обеспечения управления инновационной деятельностью заключается в создании информации для управления разработкой, внедрением и реализацией инноваций на уровне предприятия за счет:

- содействия разработке инновационной политики субъекта хозяйствования;
- определения направлений совершенствования технологической базы предприятия;
- планирования расходов на реализацию инновационного проекта и оценки будущих поступлений и рентабельности;
- исследования резервов снижения затрат на реализацию инновационного проекта при условии сохранения качества продукта.

Определенная роль системы учетно-аналитического обеспечения управления инновационной деятельностью позволяет очертить модифицированные задачи такой системы с учетом векторов движения вперед для экономики Украины из Стратегии устойчивого развития «Украина-2020» [10] (*табл. 2*).

Таблица 2

Модифицированные задачи системы учетно-аналитического обеспечения управления инновационной деятельностью

Вектор	Содержание	Модифицированная задача
Развития	Обеспечение устойчивого развития и проведения структурных реформ, направленных на формирование Украины как государства с сильной экономикой и передовыми инновациями	Создание массива экономической информации, полезной для управления инновациями на основе соответствующего документального сопровождения, формирования синтетических и аналитических учетных регистров, разработки показателей отчетности об инновационной деятельности
Безопасности	Создание гарантий безопасности бизнеса, защищенности инвестиций	Направленность показателей бухгалтерской отчетности на осуществление контроля инновационной деятельности, оценке рисков, сроков окупаемости инвестпроектов и конфеденциальности распределения прибыли
Ответственности	Обеспечение гарантий реализации прав граждан, в т. ч. имущественных, а также взаимоуважения и толерантности в обществе для создания условий с целью развития общества и экономики	Содействие на основе показателей бухгалтерской отчетности осуществлению оценки эффективности и социальной направленности инновационной деятельности предприятия с учетом интересов собственника и общества в целом

Источник: авторская разработка.

Практическая реализация представленных модифицированных задач на основе соответствующей разработки учетной политики предприятия позволит создать на основе управления технический и социально-экономический эффект инновационной деятельности. Трудности достижения такого эффекта обусловлены тем, что он охватывает различные направления деятельности предприятия, начиная от капитального строительства (модернизации) до создания условий по экономии энергетических ресурсов и обеспечения экологической безопасности деятельности предприятия.

Однако активизация инновационной активности предприятий Украины является ключевой задачей в условиях современного бизнес-пространства и приоритетом экономической политики государства, ведь определенные Стратегией устойчивого развития «Украина-2020» реформы и программы развития государства в рамках четырех векторов движения предусматривают создание благоприятных условий для инвестирования в бизнес и инновационную деятельность. Особенно актуальным является решение задач скорейшего обновления видов продукции и технологий, а также свертывание неперспективных производств, поскольку новая продукция не только дополнит товарный ассортимент предприятий, но и позволит конкурировать с продукцией других товаропроизводителей, в том числе импортной. Кроме того, повсеместное внедрение инноваций будет способствовать вхождению отечественных фирм на равных на международный рынок.

Таким образом, интеграция в процесс управления инновационной деятельностью функций бухгалтерского учета и экономического анализа является ключевой в решении комплекса различных проблем методологического и практического характера. Это создает предпосылки для последующего развития теореии и методологии учетно-аналитического обеспечения управления инновационной деятельностью отечественных компаний в условиях современного бизнес пространства.

С учетом предложенных модифицированных задач учетно-аналитического обеспечения возникает возможность обеспечить решение следующих методологических и практических проблемных вопросов:

1) определение предпосылок эффективной организации процессов внедрения и реализации инновационных проектов с учетом факторов воздействия на возможности осуществления инновационной политики хозяйствующими субъектами;

2) формирование концептуальных положений моделирования схемы управления инновационной деятельностью компании с учетом различных этапов инновационного процесса;

3) обеспечение надлежащего уровня информационного обслуживания функций управления инновационной деятельностью на основе соответствующей организации и выбора методики бухгалтерского учета и анализа хозяйственных операций, касающихся инновационных проектов;

4) сонастройка учетно-аналитической системы с такими управленческими функциями, как планирование, бюджетирование, контроль инновационной деятельности компании как перспективного направления деятельности.

ВЫВОДЫ

Обеспечение условий для формирования инновационной модели экономики Украины в современных условиях является приоритетным стратегическим направлением ее развития. Но наличие множества сдерживающих факторов макро- и микроуровня не позволяет достичь эффекта от инноваций на уровне компаний. В частности, существующая информационная надстройка системы управления инновациями в отечественных компаниях не позволяет обеспечить качественный управленческий процесс.

С целью активизации процессов обеспечения предусмотренных в Стратегии устойчивого развития

«Украина-2020» векторов развития отечественной экономики определена роль системы учетно-аналитического обеспечения управления инновационной деятельностью предприятий и сформулированы модифицированные задачи такой системы. Их практическая реализация с помощью соответствующей учетной политики предприятия является важным звеном достижения, с помощью инструментов управления, эффекта инновационной деятельности.

Перспективными для последующих исследований являются проблемы организации и совершенствования методологии бухгалтерского учета и экономического анализа инноваций на уровне предприятий для достижения эффективности управления ими в условиях современного бизнес-пространства. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Білоконь О. І. Наука, технології та інновації : доповідь [Электронный ресурс] / О. І. Білоконь. – Режим доступа : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm

2. Замлинський В. А. Фінансово-економічні показники ефективності інвестиційних процесів на підприємстві / В. А. Замлинський // Економічний аналіз : збірник наукових праць / Тернопільський економічний університет. – Тернопіль : Економічна думка, 2014. – Том 16. – № 2. – С. 12–19.

3. Кантаєва О. В. Бухгалтерський облік та аналіз інноваційної діяльності підприємств: організація і методологія : дис... д-ра екон. наук : 08.00.09 / О. В. Кантаєва. – Житомир, 2011. – 453 с.

4. Кожевников С. А. Вертикальная интеграция производства как ключевое условие модернизации экономики России [Электронный ресурс] / С. А. Кожевников // Современные научные исследования и инновации. – 2016. – № 7. – Режим доступа : http://web.snauka.ru/issues/2016/07/70087

5. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник / О. И. Аверина, Е. Г. Москалёва, Л. И. Челмакина [и др.]. – 2-е изд., перераб. – М. : КНОРУС, 2016. – 430 с.

6. Матусяк К. Б. Економіка, що базується на знаннях / К. Б. Матусяк, К. Засядли // Винахідник і раціоналізатор. – 2007. – № 9. – С. 18–20.

7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www. ukrstat.gov.ua

8. Поручник А. М. Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні : монографія / А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк. – К. : КНЕУ, 2000. – 423 с.

9. Семенцова Г. Формы финансирования инновационного бизнеса в США и Западной Европе / Г. Семенцова // Российский экономический журнал. – 2006. – № 5. – С. 58–62.

10. Стратегія сталого розвитку «Україна-2020». Схвалено Указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015

11. Щемелев А. Н. Стратегический учет инноваций в коммерческих организациях: теория и методология : дис. ... д-ра экон. наук / А. Н. Щемелев. – Ростов, 2007. – 412 с.

REFERENCES

Averina, O. I. et al. *Kompleksnyy ekonomicheskiy analiz khozyaystvennoy deyatelnosti* [Comprehensive economic analysis of economic activities]. Moscow: KNORUS, 2016.

Bilokon, O. I. "Nauka, tekhnolohii ta innovatsii" [Science, technology and innovation]. http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm

Kantaieva, O. V. "Bukhhalterskyi oblik ta analiz innovatsiinoi diialnosti pidpryiemstv: orhanizatsiia i metodolohiia" [Accounting and analysis of innovation activities of enterprises: organisation and methodology]. *Dys. ... d-ra ekon. nauk : 08.00.09*, 2011.

Kozhevnikov, S. A. "Vertikalnaya integratsiya proizvodstva kak klyuchevoye usloviye modernizatsii ekonomiki Rossii" [The vertical integration of production as a key condition for economic modernization of Russia]. Sovremennyye nauchnyye issledovaniya i innovatsii. http://web.snauka.ru/issues/2016/07/70087

Matusiak, K. B., and Zasiadly, K. "Ekonomika, shcho bazuietsia na znanniakh" [Economy based on knowledge]. *Vynakhidnyk i ratsionalizator*, no. 9 (2007): 18-20.

Ofitsiinyi sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy. http://www.ukrstat.gov.ua

Poruchnyk, A. M., and Antoniuk, L. L. *Venchurnyi kapital: zarubizhnyi dosvid ta problemy stanovlennia v Ukraini* [Venture capital: foreign experience and problems of formation in Ukraine]. Kyiv: KNEU, 2000.

Sementsova, G. "Formy finansirovaniya innovatsionnogo biznesa v SShA i Zapadnoy Yevrope" [Forms of financing of innovative businesses in the United States and Western Europe]. *Rossiyskiy ekonomicheskiy zhurnal*, no. 5 (2006): 58-62.

"Stratehiia staloho rozvytku «Ukraina-2020»" [Strategy for sustainable development "Ukraine-2020"]. http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015

Shchemelev, A. N. "Strategicheskiy uchet innovatsiy v kommercheskikh organizatsiyakh: teoriya i metodologiya" [Strategic accounting innovations in business organizations: theory and methodology]. *Dis. ... d-ra ekon. nauk*, 2007.

Zamlynskyi, V. A. "Finansovo-ekonomichni pokaznyky efektyvnosti investytsiinykh protsesiv na pidpryiemstvi" [Financial and economic indicators of efficiency of investment processes in the enterprise]. *Ekonomichnyi analiz,* vol. 16, no. 2 (2014): 12-19.

УДК 332.1:330.34

МЕТОДИКА ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ СТАЛОГО РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

© 2016 ЖУЧЕНКО А. М.

УДК 332.1:330.34

Жученко А. М. Методика факторного аналізу сталого регіонального розвитку

Мета статті полягає в описі методичного підходу та аналізі динаміки показників розвитку територій різного рівня. У центрі дослідження стоїть людина, яка виступає не тільки як засіб економічного розвитку, а й як його мета. Розроблена система критеріїв і внутрішніх факторів оцінки сталого розвитку регіону, що відрізняється від існуючих показників, які відображають використання кількісних і якісних «переваг регіону» з метою виявлення «дестабілізуючих факторів» сталого розвитку територій. Система критеріїв структурована із застосуванням методу аналізу ієрархій (МАІ). Пропонований мінімальний набір з 58 критеріїв для аналізу являє собою поєднання декількох методів аналізу розвитку територій, у тому числі й оцінку якості життя людини: індекс розвитку людського потенціалу; індекс якості життя; індекс інноватиності; глобальний індекс конкурентоспроможності; інтегральні індекси сталого розвитку (запропоновані багатьма вченими) територій різного рівня.

Ключові слова: *сталий розвиток, людина, фактори, критерії, регіональний розвиток.*
Табл.: *2.* ***Формул:*** *1.* ***Бібл.:*** *9.*

Жученко Андрій Миколайович *– кандидат економічних наук, докторант кафедри менеджменту, Черкаський державний технологічний університет (бул. Шевченка, 460, Черкаси, 18006, Україна)*
E-mail: *strokan-1305@yandex.ru*

УДК 332.1:330.34

Жученко А. Н. Методика факторного анализа устойчивого регионального развития

Цель статьи заключается в описании методического подхода и анализе динамики показателей развития территорий разного уровня. В центре исследования стоит человек, который выступает не только как средство экономического развития, но и как его цель. Разработана система критериев и внутренних факторов оценки устойчивого развития региона, отличающаяся от существующих показателей, отражающих использование количественных и качественных «преимуществ региона» с целью выявления «дестабилизирующих факторов» устойчивого развития территорий. Система критериев структурирована с применением метода анализа иерархий (МАИ). Предлагаемый минимальный набор из 58 критериев для анализа представляет собой сочетание нескольких методов анализа развития территорий, в том числе и оценку качества жизни человека: индекс развития человеческого потенциала; индекс качества жизни; индекс инноваций; глобальный индекс конкурентоспособности; интегральные индексы устойчивого развития (предложенные многими учеными) территорий разного уровня.

Ключевые слова: *устойчивое развитие, человек, факторы, критерии, региональное развитие.*
Табл.: *2.* ***Формул:*** *1.* ***Библ.:*** *9.*

Жученко Андрей Николаевич *– кандидат экономических наук, докторант кафедры менеджмента, Черкасский государственный технологический университет (бул. Шевченко, 460, Черкассы, 18006, Украина)*
E-mail: *strokan-1305@yandex.ru*

UDC 332.1:330.34

Zhuchenko A. M. The Methods for Factor Analysis of the Sustainable Regional Development

The article is aimed at describing the methodical approach together with analyzing dynamics of the development of territories of different levels. At the focus of this research is a human which serves not only as a tool for economic development, but also as its goal. A system of criteria and internal factors for evaluation of sustainable development of region has been developed, which differs from the existing indicators, reflecting the use of both quantitative and qualitative «advantages of the region» with the aim of identifying the «destabilization factors» of the sustainable development of territories. The criteria system is structured by using the method of the analysis of hierarchies (MAH). The proposed minimum set of 58 criteria for analysis supports combination of several methods for analyzing the development of territories, including the estimation of the quality of human living: the development of the human potential index; the quality of life index; the index of innovation; the global index of competitiveness; the integral sustainable development indices (suggested by many scientists) of territories of different levels.

Keywords: *sustainable development, human, factors, criteria, regional development.*
Tabl.: *2.* ***Formulae:*** *1.* ***Bibl.:*** *9.*

Zhuchenko Andrii M. *– PhD (Economics), Candidate on Doctor Degree, Department of Management, Cherkasy State Technological University (460 Shevchenka Blvd., Cherkasy, 18006, Ukraine)*
E-mail: *strokan-1305@yandex.ru*

Управлінська та дослідна діяльність у сучасних умовах потребує практично прийнятих та ефективних методів та інструментів, що дозволяють дати однозначне трактування та оцінку сталого регіонального розвитку.

Уже протягом майже двадцяти років, що минули після Конференції ООН по сталому розвитку в 1992 р., провідні міжнародні організації та окремі дослідницькі колективи розробляють і пропонують різні методологічні підходи до кількісної оцінки стійкості. Власні методики оцінки розроблено такими великими міжнародними організаціями, як ООН, Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), Світовий банк, Європейська спільнота і т. ін. Незважаючи на широкий спектр наявних способів, на сьогоднішній день ще не вироблено загальноприйнятого теоретико-методологічного підходу до аналізу й оцінки сталого соціально-економічного розвитку регіонів [9].

Проблема оцінки та виміру сталого розвитку є надзвичайно актуальною, особливо в умовах подолання наслідків глобальної економічної кризи.

На сьогодні багато вітчизняних дослідників зробили свої кроки у вирішенні проблеми оцінки сталого розвитку регіону, зокрема такі науковці: Амоша О. І., Антонюк В. П. [6]., Горяна І. В. [2], Зеркалов Д. В. [7], Новікова О. Ф., Лібанова Е. М., Ільченко В. М. [4], Хвесик М. А. [8] та ін.

Аналізуючи вищезгадані та інші джерела, відмітимо важливість, актуальність та багатогранність даної проблематики. Проте існує низка недосліджених питань, особливо коли в центрі уваги стоїть людина, яка є не тільки засобом сталого розвитку, а й метою.

Мета та завдання статті полягають в описі методичного підходу та аналізі динаміки показників розвитку територій різного рівня, що характеризують їх якісні та кількісні характеристики, а також досягнутий рівень розвитку.

Методичний підхід до дослідження сталого розвитку територій різного рівня аналізує і розподіляє по місцях здатність територій створювати, споживати блага і при цьому зберігати навколишнє середовище.

У центрі нашого дослідження стоїть людина, яка виступає не тільки як засіб економічного розвитку, а й як його мета.

Основне завдання даного методичного підходу полягає в тому, щоб аналізувати, яким чином регіони керують усім комплексом благ, що знаходяться на їх території, для досягнення сталого розвитку.

Таким чином, пропонований нами методичний підхід до дослідження сталого розвитку територій передбачає розробку:

1. Системи стадій розвитку територій.

2. Внутрішніх чинників розвитку території, що входять в систему стадій.

3. Критеріїв для визначення стадії розвитку внутрішніх чинників.;

4. Принципів обчислення критеріїв, факторів і стадій розвитку територій.

Сталий розвиток територій полягає в тому, щоб створити умови для згладжування нерівності серед людей, що живуть нині, одночасно враховуючи потреби майбутніх поколінь [3, с. 15].

Стадія розвитку економіки територій з позиції запропонованого методичного підходу багато в чому залежить від:

- рівня відтворення природно-ресурсного потенціалу;
- якості навколишнього середовища;
- рівня бідності населення;
- забезпеченості послугами охорони здоров'я;
- освіти і розвитку фундаментальних наук;
- моделі споживання благ і т. ін.

На наш погляд, сталий розвиток має відображати ефективність використання «переваг регіону», а також оптимальний розподіл суспільних благ у згладжуванні диспропорцій у розвитку територій, з метою формування гідного рівня життя населення та підвищення людського потенціалу. Тому сталість розвитку територій різного рівня слід визначати, виходячи з оцінки змін в їх стадіях і рівнях розвитку.

Система критеріїв структурована із застосуванням методу аналізу ієрархій (МАІ), для того, щоб забезпечити подання про стадії та рівні розвитку території, але і вибрати напрямки – її «дестабілізуючі чинники» для реалізації концепції сталого розвитку.

З метою комплексного опису методичного підходу до аналізу сталого розвитку територій представлено систему критеріїв з послідовним розкладанням фокуса ієрархії на стадії розвитку території.

Для цілей аналізу розвитку території сформулюємо види моделей розвитку економіки територій.

I стадія – інерційний розвиток. Дана стадія розвитку характеризується негативною зміною навколишнього середовища, що є результатом діяльності людей і застосування різних технологій виробництва. Використання порівняльних переваг для економічного зростання території.

Інерційний розвиток характеризується таким:

- посилення економічної диференціації населення;
- домінування дезінтеграційних процесів;
- зниження конкурентоспроможності реального сектора економіки і переважання імпорту;
- нерозвиненість малого і середнього підприємництва;
- економічне зростання досягається в основному за рахунок видобутку ресурсів і збільшенням експорту.

II стадія – інвестиційний розвиток. Для даної стадії враховується механізм ефективного використання ресурсів і їх відтворення. Використання конкурентних переваг території на модернізацію інфраструктури і відновлення природних ресурсів.

Інвестиційний розвиток характеризується таким:

- підвищення конкурентоспроможності реального сектора економіки за рахунок ефективного використання ресурсів;
- темпи відновлення поновлюваних ресурсів переважають над темпами руйнівної дії;
- реалізація великомасштабних проектів, що забезпечують видобуток і розробку родовищ корисних копалин в нових районах видобутку і будівництво відповідної інфраструктури та трубопроводів;
- економічне зростання досягається за рахунок видобутку ресурсів і збільшенням експорту, а також за рахунок розвитку малого та середнього підприємництва.

III стадія – сталий розвиток. Сталий людський розвиток, рухомий конкурентоспроможною економікою, заснованою на створених цінностях та інноваціях. Підвищення ефективності людського капіталу через модернізацію соціальної сфери та інфраструктури територій, розвиток малого і середнього бізнесу та ефективної інноваційної системи. Зміна моделі споживання в поведінці споживачів, а саме – споживання в інтересах розвитку людини.

Сталий розвиток характеризується таким:

- модернізація соціальної інфраструктури: освіта, охорона здоров'я, житловий сектор і т. п.;
- підвищення ефективності енергозбереження економіки;
- розвиток малого і середнього підприємництва;
- економічне зростання досягається за рахунок створених цінностей реального сектора та інновацій [3, с. 24].

Вибір критеріїв для проведення моніторингу стадії розвитку повинен відповідати таким основним принципам:

- відповідність загальної методології побудови статистичних показників, що використовується у вітчизняній та міжнародній статистиці;
- задоволення потреб органів влади в якісній та оперативній інформації, що відображає основні явища і процеси, що відбуваються на території регіону;
- відповідність змісту і складу системи показників зонам уваги і спостереження, особливостям і стану регіону [1, с. 14].

В основу вибору критеріїв покладені концепції розвитку людського потенціалу, які підрозділяються на три групи:

1) *соціально-економічний розвиток, всередині сучасного покоління*. Пріоритетними завданнями в цій групі є: вирішення соціальних завдань, проблем бідності, забезпечення простого і/або розширеного відтворення в перспективі і т. ін;

2) *еколого-економічний розвиток, компроміс між поколіннями*. Розвиток, який не покладає додаткові витрати на майбутнє покоління. Введення обмежень, зумовлених станом технології та організації суспільства, що накладаються на здатність навколишнього середовища задовольняти нинішні та майбутні потреби і т. ін;

3) *соціально-екологічний розвиток*, формування економічних основ, через реалізацію концепцій людського розвитку, ефективного використання ресурсів і їх відновлення, інноваційний вектор розвитку економіки.

Зміст стадій розвитку регіону з виділенням внутрішніх факторів наведено в *табл. 1*.

Процес обчислення сталого розвитку територій містить мінімальний набір одиничних критеріїв, які згруповані по внутрішніх чинниках відповідно до стадії розвитку економіки регіону.

Послідовність аналізу подана таким чином.

1. Розрахунок, ранжування відібраних критеріїв «сталого розвитку регіону» та приведення їх до єдиного масштабу шляхом стандартизації значень за формулою:

$$\frac{X_j - \min(X_{ij})}{\max(xy) - \min(xy)}, \quad \textbf{(1)}$$

де X_j – стандартизоване значення j-го критерію для i-го регіону;

X_{ij} – значення j-го критерію для i-го регіону;

$\max(xy)$ – максимальне значення j-го критерію для i-го регіону;

$\min(xy)$ – мінімальне значення j-го критерію для i-го регіону.

2. Присвоєння регіону відповідну стадію (1–5) (*табл. 2*) та рівень розвитку (1–80).

3. Групування критеріїв за «внутрішніми факторами» розвитку території.

Нами було виділено 15 внутрішніх чинників розвитку, які розкривають стадії розвитку територій.

І Фактор: «Тривалість життя». Показник інтегрує в собі не тільки зміну життєздатності різних віковостатевих груп, але також і вплив всього комплексу умов, що впливають на стан здоров'я населення даного регіону (території).

Таблиця 1

Зміст підходу до сталого розвитку регіону на основі внутрішніх факторів

Стадії розвитку регіону	Внутрішні фактори розвитку регіону (кількість критеріїв)	Характеристика
Основні	1. Тривалість життя (2 критерії). 2. Житлові умови та забезпечення транспортом (4 критерії). 3. Охорона здоров'я (5 критеріїв). 4. Початкова освіта, культура, спорт (6 критеріїв). 5. Кінцеве споживання домогосподарств на душу населення (1 критерій). 6. Безпека (1 критерій)	Необхідність для виживання і життя людини на території, інтегрують в себе віково-статеву групу, але також і вплив комплексу факторів, що впливають на здоров'я населення; розвиток житлової і транспортної інфраструктури, які визначають якість життя населення в даному регіоні; формування в підростаючому поколінні здорового способу життя, культурних і духовно-моральних цінностей, розумне використання і благ, а також захищеність інтересів особистості та суспільства
Ефективні	1. Активність населення (6 критеріїв). 2. Державна підтримка домогосподарств (3 критерії). 3. Вища освіта (2 критерії). 4. Ефективність підприємств (5 критеріїв). 5. Стан навколишнього середовища (6 критеріїв)	Характеризують взаємодію і підтримку між населенням та органами влади в регіоні, а також включають їх в єдність у забезпеченні збереження та раціонального використання природних ресурсів
Сталі	1. Приріст населення (2 критерії). 2. Модернізація інфраструктури (4 критерії). 3. Підвищення ефективності економіки (6 критеріїв). 4. Підвищення ефективності відновлення ресурсів (5 критеріїв)	Відображають потенційну можливість використання «переваг регіону» в реалізації концепції сталого розвитку регіону, яка інтегрується в комплексі заходів з розвитку ефективної економіки; сприяють зберіганню і відновленню навколишнього середовища, природних ресурсів, в умовах потреб теперішнього та майбутнього поколінь, забезпечуючи екологічну безпеку і принципи сталого розвитку

Таблиця 2

Значення стадії розвитку

Ранжування індексів	Бали (рівень розвитку регіону)				
	5	4	3	2	1
По зменшенню	0.0–0.2	0.3–0.4	0.5–0.6	0.7–0.8	0.9–1.0
По зростанню	0.9–1.0	0.7–0.8	0.5–0.6	0.3–0.4	0.0–0.2
Стадія розвитку	1	1–2	2	2–3	3

II Фактор: «Житлові умови та забезпеченість транспортом». Узагальнює критерії, що відображають рівень розвитку житлової та транспортної інфраструктури, які зумовлюють якість життя населення на даній території.

III Фактор: «Охорона здоров'я». Підвищення здоров'я нації, доступності системи медичної охорони здоров'я – є одним із першорядних завдань для органів державної влади. Здорова робоча сила – це не тільки сталий розвиток, але і підвищення продуктивності праці.

IV Фактор: «Початкова освіта, культура і спорт». Усе більше важливим стає формування у підростаючого покоління здорового способу життя і культурних, духовно-моральних цінностей. У більшості випадків дані цінності формуються в період здобуття початкової освіти та значною мірою визначають подальший розвиток індивіда.

V Фактор: «Кінцеве споживання домогосподарств на душу населення». Концепція сталого розвитку має на увазі обмежене споживання ресурсів і благ. Тому в нашому випадку більше значення даного показника характеризує прискорення руху до екокатастрофи.

VI Фактор: «Безпека». Відображає стан системи, забезпечує захищеність інтересів особистості та суспільства, які проживають на даній території.

VII Фактор: «Активність населення». Критерії даного чинника характеризують мобільність, підприємливість, ініціативність населення території, а також гендерну нерівність.

VIII Фактор: «Державна підтримка домогосподарств». Показує поточний розвиток системи державної підтримки домогосподарств у вирішенні житлової проблеми і створення умов для поліпшення демографічної ситуації.

IX Фактор: «Вища освіта». Характеризує рівень готовності системи вищої професійної освіти приймати на базі загальної середньої освіти студентів, готувати кваліфіковані кадри, забезпечувати безперервність навчання та гарантувати постійну модернізацію навичок робітників до потреб розвитку.

X Фактор: «Ефективність підприємств». Фактор характеризує кількісні показники діяльності великих і малих підприємств, їх продуктивність, а також участь іноземного капіталу в процесі виробництва і створення суспільних благ на даній території.

XI Фактор: «Стан навколишнього середовища». Визначає правові основи державної політики в галузі охорони навколишнього середовища, що забезпечують збалансоване вирішення соціально-економічних завдань щодо збереження та раціонального використання природних ресурсів території.

XII Фактор: «Приріст населення». Характеризує природний приріст населення як критерій сталого розвитку в умовах сформованої за останні роки тенденції природного спаду населення в Україні, а також відображає негативну динаміку міграційного приросту на кожні 10 000 населення на даній території.

XIII Фактор: «Модернізація інфраструктури». Відображає вдосконалення, оновлення інфраструктури у відповідності до поточних і передбачуваних вимог і показників якості життя населення.

XIV Фактор: «Підвищення ефективності економіки». Характеризує ефективність використання «переваг регіону» з метою формування якісно нових можливостей для економіки, заснованої на «створених цінностях».

XV Фактор: «Підвищення ефективності відновлення ресурсів». Інтегрує комплекс заходів зі збереження та відновлення сприятливого навколишнього середовища, природних ресурсів з метою задоволення потреб нинішнього і майбутніх поколінь і забезпечення екологічної безпеки.

4. Розрахунок середнього значення, присвоєння стадії та рівня розвитку кожного регіону.

Стадія розвитку регіону визначається на основі середньоарифметичної простої за всіма аналізованими критеріями.

Наведені 15 факторів складають 58 критеріїв, деякі з них запропоновані особисто автором. Запропонований мінімальний набір критеріїв для аналізу являє собою комбінацію декількох методів аналізу розвитку регіону, у тому числі й оцінку якості життя проживаючої людини в регіоні:

- індекс розвитку людського потенціалу;
- індекс якості життя;
- індекс інноваційності;
- глобальний індекс конкурентоспроможності;
- інтегральні індекси сталого розвитку (запропоновані вітчизняними вченими) регіону різного рівня [2; 4–6];
- звіти про розвиток малого підприємництва в Україні.

Також автор пропонує такі нові критерії:

1. *Критерій «Підвищення енергоефективності економіки».* Показник відображає ефективність споживання електроенергії в регіоні за певний період, тобто скільки в гривнях виробляється валового регіонального продукту при використанні 1 кВт/год. Показник прямо пов'язаний з динамікою цін за 1 кВт електроенергії.

2. *Критерій «Розвиток економіки, заснованої на «створених цінностях».* Відображає ефекти від вико-

ристання «переваг» регіону та можливого розвитку регіону за рахунок «створених цінностей». До даної категорії належать такі види економічної діяльності, які можна класифікувати за характером створеної ними цінностей таким чином: а) за створенням і розповсюдженням конкуренції на території (торгівля, ремонт, фінансова діяльність, операції з нерухомістю, надання послуг, транспорт, зв'язок, обслуговування); б) за створенням і розповсюдженням сталого розвитку в регіоні (охорона здоров'я, освіта, переробна промисловість, будівництво); в) переваги регіону (добування корисних копалин; виробництво та розподіл газу, води, сільське господарство, мисливське та лісове господарство, рибальство та рибне господарство).

3. *Критерій «Ефект відновлення ресурсів»*. Показник відображає ефективність механізмів відновлення ресурсів у регіоні, тобто скільки необхідно інвестицій в основний капітал в наступному періоді для того, щоб нейтралізувати негативний вплив на навколишнє середовище, що спричинене економічною діяльністю за відповідний період.

Отже, стадія розвитку окремо взятого фактора розвитку регіону визначається на основі арифметичної простої за всіма аналізованими критеріями, які враховуються в розрахунках.

Аналогічно визначається рівень розвитку регіонів за розділами.

5. Наступний етап методики полягає у групуванні регіонів за стадіями розвитку й економічними групами. Віднесення до групи визначається таким чином:

- виділяються види економічної діяльності, які в структурі валового регіонального продукту становлять 20% і більше додаткової вартості;
- формуються групи залежно від переважного виду економічної діяльності в регіоні.

Структура формування ВРП відображає використання «переваг регіону». Така економічна класифікація особливо важлива для аналізу внутрішнього розвитку «економічних груп». Тут доцільно зробити припущення, що в період економічних реформ сприятливі тенденції розвитку економіки, а також структурних і фінансових криз, склад регіону в економічних групах можуть змінюватися.

6. Визначення «дестабілізуючих факторів» у сталому розвитку регіону.

Для визначення «дестабілізуючих факторів» у розвитку регіону в нашому випадку використовується така послідовність:

- досліджується динаміка показників розвитку. У динаміці особливе значення приділяється відхиленням при визначенні місця розвитку територій. Зниження більше ніж на 20% розглядається як негативна тенденція;
- виділяються внутрішні фактори, котрі віддалені від стадії інвестиційного розвитку регіону.

7. Територія регіону розподіляється на рівні (муніципальні утворення) та проводиться аналіз по визначенню «дестабілізуючих факторів» розвитку території. Потім територія розподіляється по кластерах, залежно від «слабких місць»: кластер № 1 – «Територія помірного сталого розвитку»; кластер № 2 – «Територія несталого розвитку»; кластер № 3 – «Територія критичного несталого розвитку».

Групування дозволяє сформувати збережені тенденції різнорідного розвитку територіальних утворень, нерівномірного розвитку критеріїв всередині одного регіону і, як наслідок, – неможливість застосування однієї схеми управління та регулювання стратегії розвитку регіону для всіх регіонів.

8. Формування напрямів підвищення сталого розвитку регіону, яке визначається таким чином:

- обирається «дестабілізуючий фактор» регіону;
- визначається напрям через «слабкі місця» в розвитку території.

Основними недоліками запропонованого методичного підходу до дослідження сталого розвитку регіону є:

а) трудомісткість дослідження, чому й обмежена кількість запропонованих критеріїв;

б) відсутність оперативного застосування вихідних даних для аналізу. Облік деяких показників запропонованого нами методичного підходу здійснюються 1 раз на 2 роки або більше. Таким чином, аналіз стадій розвитку, припустимо, 2015 р. неможливий, а 2016 р. стане можливим лише через два роки;

в) відсутність стандартизованих статистичних показників енергоспоживання за регіонами. Дана інформація надається тільки у спеціалізованих звітах, які формуються незалежними експертами.

ВИСНОВКИ

На першому етапі формування запропонованого нами методичного підходу пропонується вузький аналіз стадій сталого розвитку регіону. Аналіз поточного розвитку і можливість переходу на стадію сталого розвитку забезпечить регіону підвищення якості життя населення, можливість раціонального використання фінансових ресурсів, у тому числі спрямованих на відновлення і збереження навколишнього середовища, підвищення конкурентоспроможності, прозорості економіки регіону через модернізацію інфраструктури, основних виробничих фондів і т. ін. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Василенко В. М. Про деякі результати економічної діагностики розвитку регіонів / В. М. Василенко // Економіка України. – 2013. – № 1. – С. 12–25.

2. Горяна І. В. Формування методики оцінювання сталості розвитку регіонів / І. В. Горяна // Економічний аналіз. – 2013. – Т. 14, № 1. – С. 59–63.

3. Національна парадигма сталого розвитку України / За заг. ред. акад. НАН України Б. Є. Патона. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К. : ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2016. – 72 с.

4. Ільченко В. М. Аналіз показників сталості соціо-еколого-економічного розвитку регіону / В. М. Ільченко // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – Вип. 49 (2), Ч. 2. – Одеса : ОДЕУ, 2013. – С. 148–154.

5. Щодо запровадження індикаторів сталого розвитку : аналітична записка / Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/1160/

6. Сталий розвиток промислового регіону: соціальні аспекти : монографія / О. Ф. Новікова, О. І. Амоша, В. П. Антонюк [та ін.] ; НАН України, Ін-т економіки пром-ті. – Донецьк, 2012. – 534 с.

7. Зеркалов Д. В. Проблеми екології сталого розвитку : монографія / Д. В. Зеркалов. – К. : Основа, 2013. – 430 с.

8. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь / За ред. акад. НАН України Е. М. Лібанової, акад. НААН України М. А. Хвесика. – К. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 776 с.

9. Ферару Г. С. Методика оценки уровня устойчивого социально-экономического развития регионов [Електронний ресурс] / Г. С. Ферару, А. В. Орлова // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 1. – Режим доступу : http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=12151

REGERENCES

Feraru, G. S., and Orlova, A. V. "Metodika otsenki urovnya ustoychivogo sotsialno-ekonomicheskogo razvitiya regionov" [The method of estimating the level of sustainable socio-economic development of regions]. Sovremennyye problemy nauki i obrazovaniya. http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=12151

Horiana, I. V. "Formuvannia metodyky otsiniuvannia stalosti rozvytku rehioniv" [The formation of methodology for assessing the sustainability of development in the regions]. *Ekonomichnyi analiz,* vol. 14, no. 1 (2013): 59-63.

Ilchenko, V. M. "Analiz pokaznykiv stalosti sotsio-ekoloho-ekonomichnoho rozvytku rehionu" [Analysis of indicators of sustainability of socio-ecological-economic development of the region]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen,* vol. 2, no. 49 (2) (2013): 148-154.

Natsionalna paradyhma staloho rozvytku Ukrainy [The national paradigm of sustainable development of Ukraine]. Kyiv: IEPSR NAN Ukrainy, 2016.

Novikova, O. F. et al. *Stalyi rozvytok promyslovoho rehionu: sotsialni aspekty* [Sustainable development of industrial region: social aspects]. Donetsk, 2012.

"Shchodo zaprovadzhennia indykatoriv staloho rozvytku" [The introduction of indicators of sustainable development]. http://www.niss.gov.ua/articles/1160/

Sotsialno-ekonomichnyi potentsial staloho rozvytku Ukrainy ta yii rehioniv [Socio-economic potential of sustainable development of Ukraine and its regions]. Kyiv: IEPSR NAN Ukrainy, 2014.

Vasylenko, V. M. "Pro deiaki rezultaty ekonomichnoi diahnostyky rozvytku rehioniv" [On some results of diagnostics of economic development of regions]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 1 (2013): 12-25.

Zerkalov, D. V. *Problemy ekolohii staloho rozvytku* [Environmental problems of sustainable development]. Kyiv: Osnova, 2013.

УДК 332.145

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК МІСТА ХАРКОВА: ТЕНДЕНЦІЇ, ОСОБЛИВОСТІ, ЗНАЧЕННЯ МІСТА ДЛЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ТА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

© 2016 ЯРОШЕНКО І. В., СЕМИГУЛІНА І. Б.

УДК 332.145

Ярошенко І. В., Семигуліна І. Б. Соціально-економічний розвиток міста Харкова: тенденції, особливості, значення міста для регіональної та національної економіки

У роботі проведено аналіз стану соціально-економічного розвитку м. Харкова, оцінено наявні можливості та існуючий потенціал, визначено їх значення для місцевої, регіональної та національної економіки. Тенденції та особливості розвитку міста, його роль в економічному і соціальному житті регіону, позиція адміністративного центру впливають на характер розвитку і розміщення соціальних і виробничих сил у регіоні, мають вирішальне значення для внутрішнього і зовнішнього середовища. Потужний господарський потенціал міста, розвиненість транспортної мережі загальнодержавного і міжнародного значення, високий рівень науково-технічного та освітнього потенціалів на базі значних людського і соціального ресурсів формують конкурентні переваги Харківщини. На основі зазначених особливостей, тенденцій та існуючих проблем сформульовано висновки щодо перспектив та пріоритетів розвитку міста. Детальне вивчення конкурентних переваг визначає актуальність дослідження для подальшого визначення концептуальних і стратегічних засад перспективного розвитку міста і регіону в цілому.

Ключові слова: *соціально-економічний розвиток, соціально-економічні показники, адміністративно-територіальний устрій, потенціал, розвиток територій, тенденції розвитку.*

Рис.: *12.* ***Табл.:*** *2.* ***Бібл.:*** *15.*

Ярошенко Ігор Васильович *– кандидат економічних наук, завідувач відділу макроекономічної політики та регіонального розвитку, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)*

E-mail: *iyaroshenko@i.ua*

Семигуліна Ірина Борисівна *– молодший науковий співробітник відділу макроекономічної політики та регіонального розвитку, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)*

УДК 332.145

Ярошенко И. В., Семигулина И. Б. Социально-экономическое развитие города Харькова: тенденции, особенности, значение города для региональной и национальной экономики

В работе проведен анализ состояния социально-экономического развития г. Харькова, оценены имеющиеся возможности и существующий потенциал, определено их значение для местной, региональной и национальной экономики. Тенденции и особенности развития города, его роль в экономической и социальной жизни региона, позиция административного центра влияют на характер развития и размещения социальных и производственных сил в регионе, имеют решающее значение для внутренней и внешней среды. Мощный производственный потенциал города, развитость транспортной сети общегосударственного и международного значения, высокий уровень научно-технического и образовательного потенциалов на базе значительных человеческого и социального ресурсов формируют конкурентные преимущества Харьковщины. На основе выделенных особенностей, тенденций и существующих проблем сформулированы выводы относительно перспектив и приоритетов развития города. Детальное изучение конкурентных преимуществ определяет актуальность исследований для дальнейшего определения концептуальных и стратегических основ перспективного развития города и региона в целом.

Ключевые слова: *социально-экономическое развитие, социально-экономические показатели, административно-территориальное устройство, потенциал, развитие территорий, тенденции развития.*

Рис.: *12.* ***Табл.:*** *2.* ***Библ.:*** *15.*

Ярошенко Игорь Васильевич *– кандидат экономических наук, заведующий отделом макроэкономической политики и регионального развития, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)*

E-mail: *iyaroshenko@i.ua*

Семигулина Ирина Борисовна *– младший научный сотрудник отдела макроэкономической политики и регионального развития, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)*

UDC 332.145

Yaroshenko I. V., Semigulina I. B. Socio-Economic Development of the City of Kharkiv: Trends, Features, Importance of the City for Regional and National Economy

In the publication, an analysis of socio-economic development of the city of Kharkiv has been conducted, the existing opportunities as well as existing potential have been evaluated, their importance for local, regional and national economy has been determined. Trends and features of development of the city, its role in the economic and social life of the region, administrative center position impact the character of development and location of social and productive forces in the region, are crucial for both internal and external environment. The powerful industrial potential of the city, development of the transport network both of the national and the international importance, a high level of the scientific-technical and educational potentials on the basis of the considerable human and social resources provide the competitive advantages of the Kharkiv region. On the basis of the allocated features, trends and problems, conclusions on perspectives and priorities for development of the city have been formulated. A detailed study of the competitive advantages determines the topicality of research aimed at further defining the conceptual and strategic foundations for the future development of the city and the region as a whole.

Keywords: *socio-economic development, socio-economic indicators, administrative-territorial structure, potential, development of territories, development trends.*

Fig.: *12.* ***Tabl.:*** *2.* ***Bibl.:*** *15.*

Yaroshenko Igor V. *– PhD (Economics), Head of Department of Macroeconomic Policy and Regional Development, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (8 floor, 7 entrance, Derzhprom, 5 Svobody Square, Kharkiv, 61022, Ukraine)*

E-mail: *iyaroshenko@i.ua*

Semigulina Irina B. *– Junior Researcher of the Department of Macroeconomic Policy and Regional Development, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (8 floor, 7 entrance, Derzhprom, 5 Svobody Square, Kharkiv, 61022, Ukraine)*

Питання ефективної регіональної політики в Україні, в умовах розпочатих реформ різних сфер соціально-економічного і політичного розвитку, набуває подальшої актуальності.

Досягнення позитивних результатів у системі регіонального розвитку на основі комплексного і раціонального використання всіх територіальних ресурсів нерозривно пов'язане із системою різносторонньої оцінки існуючого соціально-економічного потенціалу територій, виявлення джерел і масштабів розвитку, визначення та оцінки варіантів перспективних соціально-економічних змін за рахунок ефективного використання і обґрунтованого розміщення регіональних продуктивних сил.

Локомотивом розвитку певної території (регіону) виступає адміністративне місто, яке, завдяки економіко-географічному, природно-ресурсному, соціальному і екологічному потенціалам, виконує функцію центру регіонального розвитку і безпосередньо впливає на позиціонування і конкурентні переваги території в цілому серед регіональних суб'єктів господарської діяльності України.

У представлених матеріалах розглянуто тенденції і особливості розвитку м. Харкова, його роль в економічному і соціальному житті регіону. Позиція міста, як адміністративного центру, з урахуванням його історико-географічних, природних, господарських особливостей, впливає на характер розвитку і розміщення соціальних і виробничих сил у регіоні, має вирішальне значення для його внутрішнього і зовнішнього середовища.

Потужний господарський потенціал міста, представлений широкою галузевою структурою економіки, розвиненість транспортної мережі загальнодержавного і міжнародного значення, високий рівень науково-технічного і освітнього потенціалів на базі значного людського і соціального ресурсів формують конкурентні переваги Харківщини, чим визначають необхідність і перспективність детального дослідження представлених матеріалів.

Мета статті – здійснити аналіз стану соціально-економічного розвитку м. Харкова, оцінити наявні можливості та існуючий потенціал, визначити їх значення для місцевої, регіональної та національної економіки.

Завдання статті – провести аналіз соціально-економічного потенціалу розвитку м. Харкова, оцінити його значення для розвитку місцевої, регіональної та національної економіки. На основі визначених особливостей, тенденцій та існуючих проблем сформувати висновки щодо перспектив та пріоритетів розвитку міста з метою дослідження конкурентних переваг для подальшого визначення концептуальних і стратегічних засад перспективного розвитку території.

Місто Харків є адміністративним центром Харківської області, в якому проживає більше 50% населення всього регіону (понад 1,4 млн жителів). Харків – місто-міліонер (Київ – 2,9 млн жителів, Одеса – 1,0 млн жителів), друге за чисельністю в Україні. Площа території міста становить 350 кв. км, або 1,1% території області, місто є сьомим в Україні за цим показником. Середня щільність населення в місті дорівнює 4,2 тис. осіб на кв. км, що в 47,7 разу більше, ніж у середньому в області (середня щільність населення в Харківській області – 87 осіб на кв. км) і в 58,5 разу більше, ніж у середньому в Україні (71 особа на кв. км).

Територія сучасного Харкова поділяється на дев'ять адміністративно-територіальних одиниць: Шевченківський, Новобаварський, Київський, Слобідський, Холодногірський, Московський, Індустріальний, Немишлянський і Основ'янський райони міста (*табл. 1*).

Найбільшими за чисельністю населення є Московський (20,8% населення міста) і Шевченківський (15,8%) райони, найменшими – Холодногірський (6,1%) і Основ'янський (6,4%). Найбільшу площу території займають Київський (14,8% території міста) та Основ'янський (13,1%), найменшу – Слобідський (8,0%) і Немишлянський (8,9%) райони міста. Найбільш густозаселеними районами міста є Московський (9,6 тис. осіб на 1 кв. км) і Слобідський (5,2 тис. осіб), найменша щільність населення – в Основ'янському (2,0 тис. осіб) і Холодногірському (2,5 тис. осіб) районах.

Позитивна динаміка окремих показників економічного розвитку м. Харкова за період 2005–2015 рр. (*табл. 2*) спостерігається в зростанні обсягів прямих

Таблиця 1

Адміністративно-територіальний устрій м. Харкова

Район міста	Населення		Площа		Щільність, осіб на кв. км
	тис. осіб	частка в місті, %	кв. км	частка в місті, %	
Холодногірський	88,5	6,1	35,4	10,1	2500
Шевченківський	230,4	15,8	45,1	12,9	5109
Київський	182,1	12,6	51,7	14,8	3522
Московський	301,0	20,8	31,5	9,0	9556
Немишлянський	146,3	10,1	31,1	8,9	4704
Індустріальний	156,2	10,8	45,3	12,9	3448
Слобідський	145,2	10,0	28,1	8,0	5167
Основ'янський	92,8	6,4	45,8	13,1	2026
Новобаварський	107,2	7,4	36,0	10,3	2978

Джерело: складено авторами за даними [15].

Таблиця 2

Показники соціально–економічного розвитку м. Харкова у 2005–2015 рр.

Показники	Статистичні дані			Зміни за період 2005–2015 рр. (*2005–2014 рр.)		Питома вага міста в регіоні у 2015 р. (*2014 р.), %	Питома вага міста в Україні в 2015 р. (*2014 р.), %
	2005 р.	2010 р.	2015 р. (*2014 р.)	(+/–)	%		
Територія, кв. км	306	306	350	44	14,4	1,1	0,1
Кількість наявного населення, тис. осіб	1463,2	1446,5	1449,7	–13,5	–0,9	53,3	3,4
Обсяг реалізованої промислової продукції, млн грн	11004,4	26661,5	52942,9	41938,5	381,1	51,6	3,0
Освоєно капітальних інвестицій, млн грн	н/д	5880,7	6564,0	х	х	62,4	2,4
Прийнято в експлуатацію житла, тис. кв. м	182,9	249,6	245,5	62,6	34,2	61,0	2,2
Перевезення вантажів автотранспортом, тис. т	7036,2	10395,9	6610,2	–426	–6,1	56,0	4,5
Перевезення пасажирів автотранспортом, млн пас.	111,8	103,1	74,4	–37,4	–33,5	60,1	3,3
Роздрібний товарооборот, млн грн	5948,3	15798,5	26420,6*	20472,3	344,2	82,4*	5,4*
Обсяг реалізованих послуг, млн грн	4759,8	10170,7	15616,6*	10856,8	228,1	90,3*	4,3*
Прямі іноземні інвестиції, млн дол. США	358,4	2413,5	1326,0	967,6	270,0	84,5	3,1
Експорт товарів, млн дол. США	580,3	1156,3	907,8	327,5	56,4	69,2	2,4
Імпорт товарів, млн дол. США	939,1	1049,3	808,0	–131,1	–14,0	63,0	2,2
Середньорічна кількість найманих працівників, тис. осіб	458,8	451,9	384,6	–74,2	–16,2	66,8	4,8
Кількість зареєстрованих безробітних на кінець року, тис. осіб	8,3	7,8	8,2	–0,1	–1,2	27,9	1,7
Середньомісячна заробітна плата, грн	803	2141	3840	3037	378,2	103,9	91,5

Джерело: складено авторами за даними [1; 2; 8–11].

іноземних інвестицій (у 3,7 разу), обсягів реалізованої промислової продукції (у 4,8 разу), обсягів реалізованих послуг (у 3,2 разу) і роздрібного товарообороту (у 4,4 разу). При збільшенні експорту товарів (у 1,6 разу) має місце скорочення імпорту товарів (на 14,0%). Водночас відбулося зниження показників автотранспортних перевезень вантажів (на 6,1%) і пасажирів (на 33,5%).

У соціальній сфері життєдіяльності міста протягом 2005–2015 рр. (див. табл. 2) спостерігається скорочення кількості зареєстрованих безробітних (на 1,2%), зростання середньомісячної заробітної плати (у 4,8 разу), збільшення показників прийнятого в експлуатацію житла (на 34,1%). За вказаний період відбулося скорочення чисельність наявного населення міста – на 13,5 тис. жителів, або на 0,9%, і середньорічної кількості найманих працівників – на 74,2 тис. осіб, або на 16,2%.

Відповідно до представлених даних (див. табл. 2) на території міста, що становить 0,1% від загальної площі України, проживає 3,4% і працює 4,8% населення країни. У порівнянні з показникам соціально-економічного розвитку по Україні в м. Харкові реалізується 3,0% промислової продукції; надається 4,3% послуг; проводиться 5,4% роздрібних торгових операцій; експортується 2,4% та імпортується 2,2% товарів; автомобільним транспортом здійснюється перевезення 4,5% вантажів і 3,3% пасажирів; в економіку міста вкладено 2,4% капітальних і 3,1% іноземних інвестицій.

Харків має вагоме значення для збалансованості економіки регіону, концентрації його економічних, фінансових, наукових, інвестиційних, інноваційних і трудових ресурсів. У сучасному Харкові проживає 53,3% і працює 66,8% населення області; реалізується 51,6% промислової продукції; здійснюється 82,4% роздрібних торгових операцій; експортується 69,2% та імпортується 63,0% товарів; проводиться більше половини автотранспортних перевезень пасажирів – 60,1% і вантажу – 56,0%; надається 90,3% послуг.

Станом на 01.01.2016 р. кількість наявного населення міста становила 1449,7 тис. осіб, що в порівнянні з показниками 2005 р. менше на 13,5 тис. осіб, або на 0,9%. У структурі постійного населення міста за статтю частка жінок – 53,7%, чоловіків – 46,3%. Протягом 2010–2015 років частка чоловіків збільшилась на 0,5 відс. пункту.

За даними вікової структури населення м. Харкова у 2015 р. питома вага працездатного населення (15–64 років) становить 72,3%, переважна частина якого – це молодь у віці 15–34 років – 29,2% (*рис. 1*).

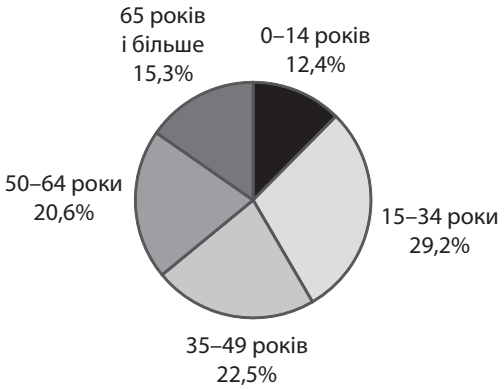


Рис. 1. Вікова структура населення м. Харкова у 2015 р.

Джерело: складено авторами за даними [2].

Зміни в структурі окремих вікових груп у загальній чисельності постійного населення характеризуються (за період 2010–2015 рр.) зменшенням частки населення працездатного віку (15–64 роки) – на 2,1 відс. пункту за рахунок збільшення часток до працездатного віку (до 14 років) – на 0,5 відс. пункту і після працездатного віку (65 років і старше) – на 1,6 відс. пункту.

За період з 2005 р. по 2015 р. відбулося [2, 10, 11]: збільшення показників народжуваності і смертності (на 1 тис. наявного населення) на 5,1 пункту і 6,2 пункту відповідно, що призвело до збільшення показника природного скорочення населення – на 1,1 пункту, або на 20,0%; зменшення щорічної кількості померлих дітей (у віці до 1 року) – на 2,0%; скорочення міграційного приросту (на 1 тис. наявного населення) – на 20,5%; збільшення чисельності пенсіонерів на 50,4 тис. осіб, або на 14,0%, характеризується щорічною тенденцією зростання питомої ваги пенсіонерів у кількості працездатного населення (15–64 роки) – на 4,2% за період з 2010 р. по 2014 р.

Станом на 01.01.2016 р. у м. Харкові проживає (1033,6 тис. населення у віці 15–64 роки) і працює (684,6 тис. найманих працівників) більша частина трудового потенціалу області – 54,3% і 66,8% відповідно. Період 2005–2015 рр. характеризується [2, 10, 11]: зменшенням середньомісячної кількості найманих працівників на 74,2 тис. осіб, або на 16,2%; скороченням кількості зареєстрованих безробітних на 1,2%; рівень безробіття залишився на рівні 0,8 відс. пункту; зростанням суми середньомісячної заробітної плати в 3,8 разу. Аналіз демографічних і показників ринку праці м. Харкова протягом 2005–2015 рр. дозволяє зробити певні висновки:

- у структурі населення: скорочення осіб працездатного віку – на 2,1%, збільшення дітей – на 0,5% і осіб похилого віку – на 1,6% (за період 2010–2015 рр.);
- на фоні зростання показників народжуваності збільшується різниця між показниками смертності та народжуваності, що впливає на загальне скорочення чисельності жителів міста – на 1,2 тис. щорічно;
- позитивні показники міграційного приросту (з 2012 р.) вплинули на тимчасову тенденцію зростання чисельності жителів міста в середньому на 0,3% у рік (2012–2014 рр.);
- 2/3 трудових ресурсів області працюють у місті, рівень зареєстрованого безробіття вдвічі нижчий, ніж в області (0,8% в місті проти 1,5% в області у 2015 р.);
- скорочення потреби роботодавців у трудових ресурсах призводить до скорочення робочих місць – на 1,6% щорічно;
- рівень заробітної плати залишається низьким – на 4% вище, ніж в області, але на 8,5% нижче від середньої в України (*рис. 2*).

Статистичні показники 2005–2015 рр. свідчать про наявність високого науково-освітнього та молодіжного потенціалів, що дозволяє місту зберігати передові позиції серед регіонів і великих міст України. Мають місце позитивні зміни у сфері дошкільної освіти: кількість закладів збільшилась на 12,6% (з 206 у 2005 р. до 232 у 2015 р.); чисельність дітей у закладах збільшилася на 43,7% (з 31,6 тис. у 2005 р. до 45,4 тис. у 2015 р.) [2, 10, 11] (*рис. 3*).

Показники сфери загальної та вищої освіти мають тенденцію до зниження. Зменшилася кількість загальноосвітніх навчальних закладів і чисельність учнів – відповідно на 4,7% (з 236 у 2005 р. до 26 у 2015 р.) і 9,0%

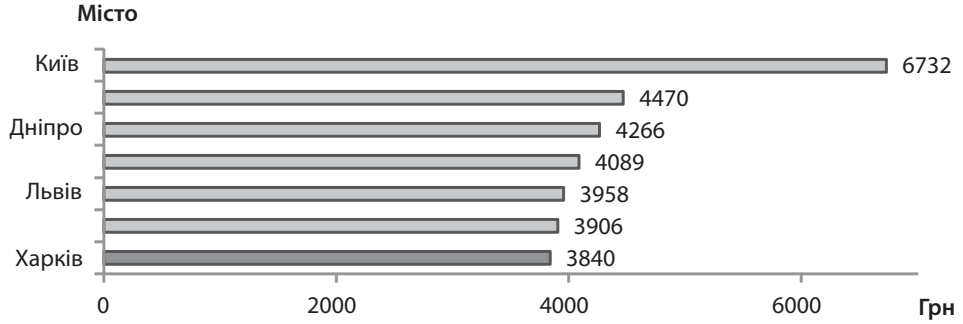


Рис. 2. Позиція м. Харкова серед великих обласних міст України за показником середньомісячної заробітної плати за 2015 р.

Джерело: складено авторами за даними [2–7].

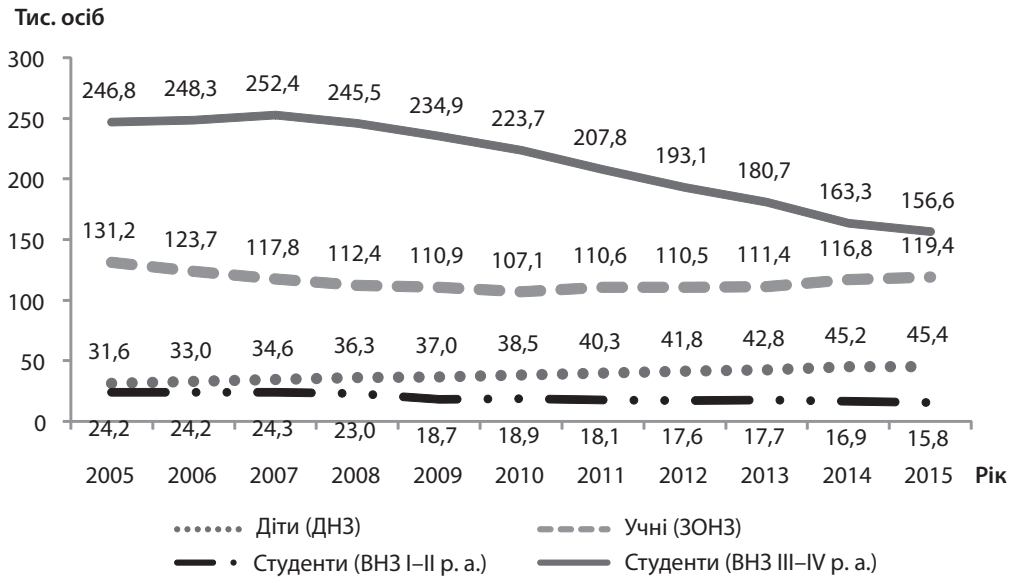


Рис. 3. Динаміка чисельності дітей (ДНЗ), учнів (ЗОНЗ), студентів (ВНЗ) у м. Харкові за період 2005–2014 рр.

Джерело: складено авторами за даними [2; 10; 11].

(з 131,2 тис. у 2005 р. до 119,4 тис. у 2015 р.). Кількість випускників 9-х і 11 (12)-х класів скоротилася майже вдвічі – на 42,3% і 50,0% відповідно.

Освітній потенціал Харкова, як студентської столиці (2 місце в Україні, після Києва) (*рис. 4*), представлений 57 вищими навчальними закладами різних форм власності та рівнів акредитації, в яких навчається 172,4 тис. студентів, кількість випускників становить 42,9 тис. (2015/2016 н. р.). Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (20 факультетів, 11,3 тис. студентів) і Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (24 факультети, 16,9 тис.) входять в рейтинг кращих університетів світу за версією QS World University Rankings 2015 [14].

Період 2005–2015 рр. характеризується зменшенням кількості вищих навчальних закладів і чисельності студентів у них – на 9,5% (з 63 у 2005 р. до 57 у 2015 р.) і 36,4% (з 271,0 тис. у 2005 р. до 172,4 тис. у 2015 р.) відповідно.

Сучасний Харків займає зручне транспортно-географічне положення на перетині міжнародних шляхів «північ – південь» і «захід – схід». Помірна відстань (900–1200 км) до західних кордонів України (Польща, Угорщина) сприяє розвитку торгово-транспортних зв'язків з європейськими країнами. А близькість меж індустріально-розвинених регіонів України (Сумська, Полтавська, Дніпропетровська, Донецька, Луганська області) та розвиненість дорожньо-транспортної інфраструктури визначають економічну і логістичну привабливість міста.

Харків є великим промисловим центром Харківської області (у 2015 р. вироблено 51,6% промислової продукції регіону) і України в цілому (3,0% загальноукраїнських обсягів реалізованої промислової продукції у 2015 р.). За результатами 2015 р. підприємствами м. Харкова реалізовано промислової продукції на суму 52,9 млрд грн, що в 4,8 разу більше у порівнянні з 2005 р. [2, 10, 11]. За показником обсягу реалізованої промислової продукції на 1 жителя (36,5 тис. грн) Харків займає 4 місце серед великих обласних міст України (*рис. 5*).

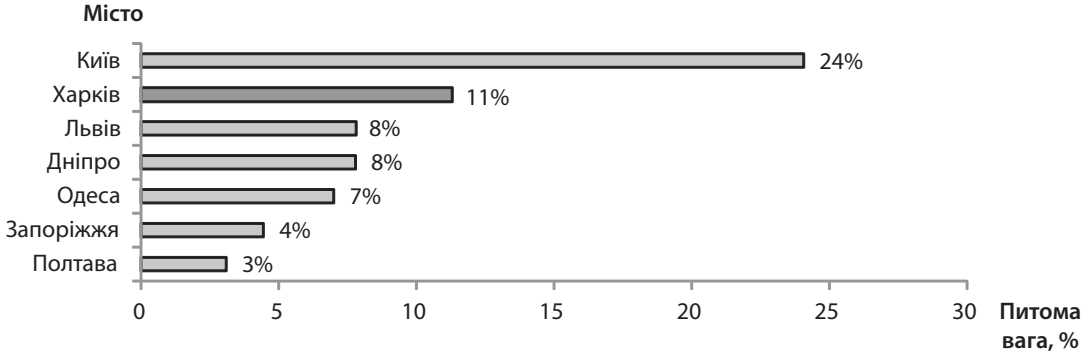


Рис. 4. Позиція м. Харкова серед великих обласних міст України за показником питомої ваги студенів ВНЗ в Україні у 2015/2016 н. р.

Джерело: складено авторами за даними [2–7].

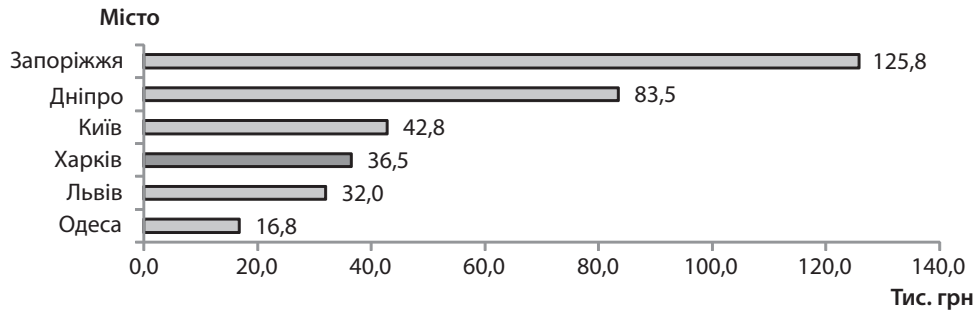


Рис. 5. Позиція м. Харкова серед великих обласних міст України за показником обсягу реалізованої промислової продукції на 1 жителя у 2015 р.

Джерело: складено авторами за даними [2–7].

Основу виробничого потенціалу складають підприємства високотехнологічних галузей: енергомашинобудування, електротехнічної промисловості, транспортного і сільськогосподарського машинобудування, приладобудування, радіоелектроніки, авіакосмічної промисловості. Продукція багатьох харківських підприємств, у тому числі й така наукомістка, як сучасні танки, літаки і турбіни, добре відома на світовому ринку.

Питома вага м. Харкова у виробництві окремих видів промислової продукції України становить 50% і більше, зокрема парових турбін (100%), великих електрогенераторів (близько 70%), тракторів (60%), підшипників (55%), мостових кранів і електромашин, верстатів з програмним управлінням (50%). Сума капітальних інвестицій в економіку області за 2015 р. склала 6,6 млрд грн і в порівнянні з 2010 р. збільшилася на 683,3 млн грн, або на 11,6%.

Харків є великим центром надання послуг з питомою вагою 90,3% в регіоні і 4,3% в Україні [2, 10, 11]. Обсяг реалізованих послуг у 2014 р. становить 15,6 млрд грн, за період з 2005 р. показники сфери послуг у місті розширені в 3,2 разу. За показником обсягу реалізованих послуг на 1 жителя (10,7 тис. грн) Харків – четвертий серед великих обласних міст України (*рис. 6*).

Роздрібний товарооборот міста у 2014 р. становив 26,4 млрд грн і в порівнянні з 2005 р. збільшився в 4,4 разу. У розрахунку на 1 жителя (18,2 тис. грн) Харків займає 4 місце серед великих міст України (*рис. 7*).

Науково-інтелектуальний потенціал Харкова в Україні представлений: 56% основних засобів науково-технічної діяльності, 15% усіх науково-дослідних інститутів, 20% конструкторських організацій, понад 16% наукових співробітників.

За період 2008–2014 рр. у місті збільшилася: кількість інноваційно активних промислових підприємств – у 1,6 разу (з 81 у 2008 р. до 133 у 2014 р.), кількість впровадження нових технологічних процесів – у 2,3 разу (з 75 у 2008 р. до 176 у 2014 р.), кількість проваджених нових інноваційних видів продукції на промислових підприємствах – у 2,1 разу (152 у 2008 р., 313 у 2014 р.), обсяг реалізованої інноваційної продукції – у 1,7 разу (з 1,3 млрд грн у 2008 р. до 2,2 млрд грн у 2014 р.) [2; 10; 11].

На кінець 2015 р. обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку міста становив 1,3 млрд дол. США, або 84,5% вкладень у регіон. Відбулося збільшення суми прямих іноземних інвестицій в порівнянні з 2005 р. на 967,6 млн дол. США, або в 3,7 разу. Протягом останніх п'яти років (з 2011 р.) триває скорочення показника – в цілому на 1,1 млрд дол. США, або на 45,8% [2, 10, 11]. За обсягом прямих іноземних інвестицій на 1 жителя (914,7 дол. США) Харків займає п'яте місце серед великих обласних міст України (*рис. 8*).

У структурі прямих іноземних інвестицій в економіку міста на кінець 2014 р. переважають інвестиції з країн Європейського Союзу – 89,3% від загальної суми, найбільші суми з Франції – 61,3%, Кіпру – 17,1% і Великої Британії – 8,1% (*рис. 9*).

У галузевій структурі прямих іноземних інвестицій (% до загальної суми у 2014 р.) переважають вкладення у сферу фінансів і страхової діяльності – 72,9%,

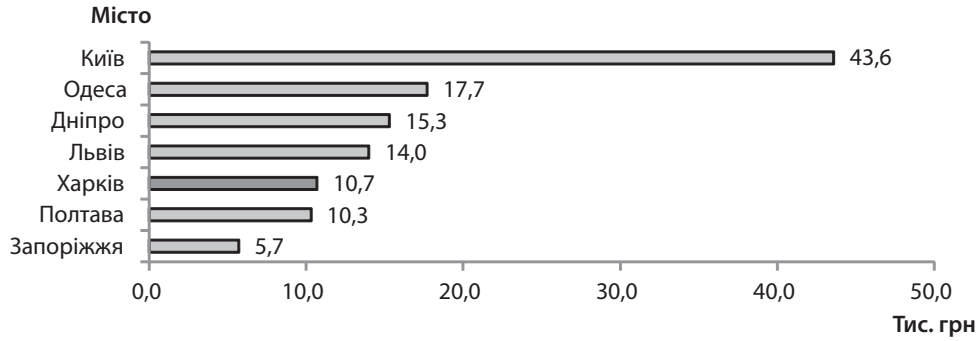


Рис. 6. Позиція м. Харкова серед великих обласних міст України за показником обсягу реалізованих послуг продукції на 1 жителя у 2014 р.

Джерело: складено авторами за даними [2–7].

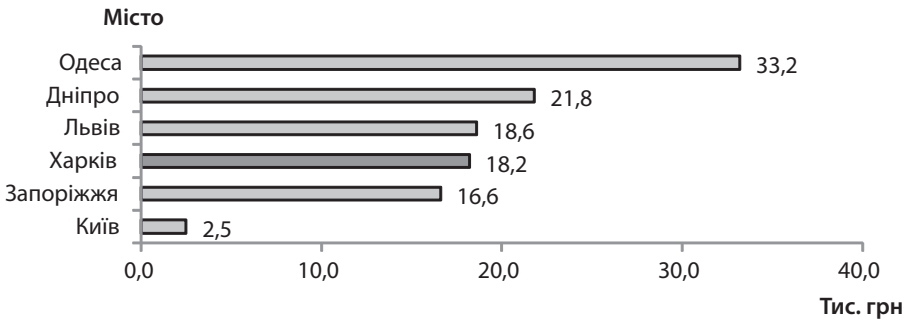


Рис. 7. Позиція м. Харкова серед великих обласних міст України за показником обсягу роздрібного товарообороту на 1 жителя у 2014 р.

Джерело: складено авторами за даними [2–7].

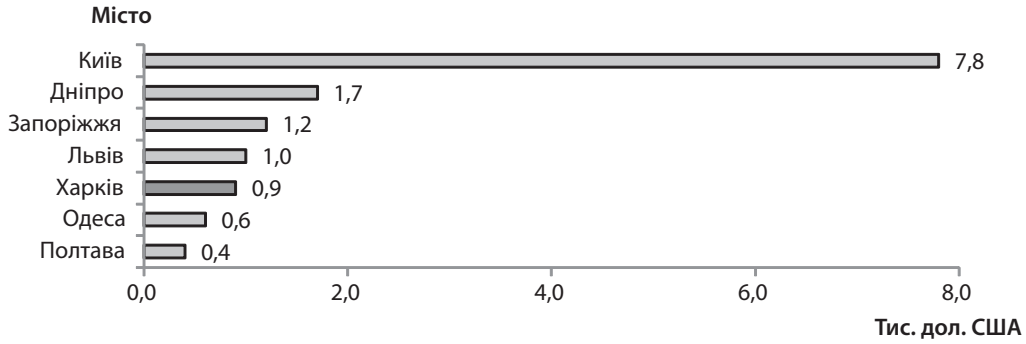


Рис. 8. Позиція м. Харкова серед великих обласних міст України за показником обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку міста на 1 жителя у 2015 р.

Джерело: складено авторами за даними [2–7].

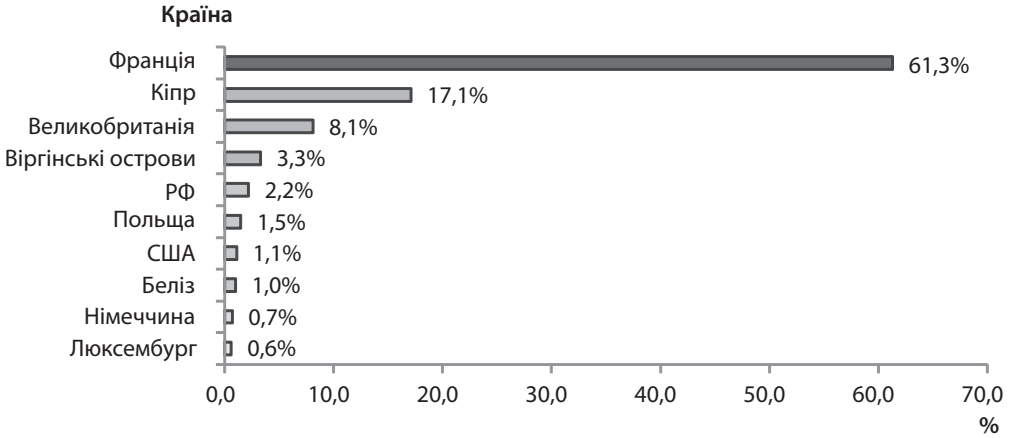


Рис. 9. Географічна структура прямих іноземних інвестицій в економіку м. Харкова у 2014 р.

Джерело: складено авторами за даними [2; 10; 11].

промисловості – 7,2% і операцій з нерухомим майном – 7,2%, оптова і роздрібна торгівля та діяльність у сфері адміністративного обслуговування займають по 4,3%.

Проведений аналіз змін окремих економічних показників м. Харкова протягом 2005–2015 рр. дозволяє зробити певні висновки:

- практично відсутнє зростання промислової активності в місті: майже на рівні залишається кількість працюючих підприємств і обсяг освоєних (використаних) капітальних інвестицій;
- у структурі обсягів реалізованої промислової продукції Харкова переважають товари проміжного споживання (сировина) і короткострокового використання (харчова, побутова промисловість). Частка споживчих товарів тривалого використання (машинобудування) займає лише 3%;
- майже в половину скоротилася сума іноземних інвестицій в економіку міста (на 46% за 2011–2015 рр.);
- скорочується частка Харкова за показниками оптової та роздрібної торгівлі в області.

Транспорт і комунікації є важливими складовими виробничої та соціальної інфраструктури міста. Сучасний Харків – це великий транспортний вузол Південно-Східної Європи, який має зручне транспортно-геогра-

фічне положення на перетині міжнародних шляхів «північ – південь» і «захід – схід» та розвинену дорожньо-транспортну інфраструктуру.

Серед великих обласних міст України Харків займає передові позиції за показниками вантажообороту (*рис. 10*) і пасажирообороту (*рис. 11*).

Водночас, протягом 2005–2015 рр. обсяг автомобільних перевезень в м. Харкові має тенденцію до зниження [2, 10, 11]. У 2015 р. перевезено 6,6 млн т вантажів, що на 6,1%, або на 426,0 тис. т, менше, ніж у 2005 р.

Вантажооборот збільшився на 9,8%, або на 105,5 млн т·км (з 1078,4 млн т·км у 2005 р. до 1183,9 млн т·км у 2015 р.), знизилася питома вага показника по місту в регіоні – на 2,3 відс. пункти (з 59,1% у 2005 р. до 56,8% у 2015 р.).

Обсяг перевезення пасажирів автомобільним транспортом за 2005–2015 рр. скоротився на 33,5%, або на 37,4 млн (з 11,8 млн у 2005 р. до 74,4 млн у 2015 р.). Пасажирооборот зменшився на 28,1%, або на 298,4 млн пас.-км (з 1060,1 млн пас.-км у 2005 р. до 761,7 млн пас.-км у 2015 р.), питома вага міста в середньообласних показниках зменшилася на 7,9 відс. пункти (з 61,1% у 2005 р. до 53,2% у 2015 р.).

Історична спадщина і культурні традиції міста роблять його цікавим для відпочинку і туризму. У сучасному Харкові у 2014 р. [2, 10, 11] функціонували 81 готель та аналогічні засоби розміщення, у порівнянні з 2012 р. зменшилася кількість закладів – на 4,7% (на 4 одиниці) і кількість місць – 1,8% (на 76 одиниць). За період 2012–2014 рр. зменшилася кількість спеціалізованих засобів розміщення (санаторно-курортні, оздоровчі заклади, гуртожитки тощо) – на 16,7% (на 2 одиниці) і кількість місць – на 23,7% (на 275 одиниць).

Житлово-комунальне господарство м. Харкова протягом 2005–2015 рр. характеризується позитивними тенденціями: збільшенням житлового фонду на 7,3%, або на 2,2 млн кв. м; збільшенням прийнятого в експлуатацію житла – на 34,2%, або на 62,6 тис. кв. м; зростанням показника забезпеченості населення міста житлом – на 10,9%, або на 2,2 кв. м загальної площі на 1 особу [2; 10; 11] (*рис. 12*).

За період 2005–2014 рр. скоротилося енергетичне споживання продуктів і паливно-енергетичних ресурсів: газу природного – на 32% (з 1339,4 млн куб. м у 2005 р. до 911,4 млн куб. м у 2014 р.), бензину моторного – на 55,9% (з 47,9 тис. т до 21,1 тис. т відповідно), газойлів (палива дизельного) – на 46,3% (з 99,2 тис. т до 53,3 тис. т), котельно-пічного палива – на 31,2% (з 1614,6 тис. т у. п. до 1110,7 тис. т у. п.), теплоенергії – на 39,1% (з 2706,8 тис. Гкал. до 1647,8 тис. Гкал). Протягом 2005–2015 рр. має місце збільшення використання вугілля кам'яного – на 61,0%, або на 71,4 тис. т, і електроенергії – на 55,5%, або на 1476,0 млн кВт·год [2, 10, 11].

Динаміка показників екологічного стану в м. Харкові за період 2005–2014 рр. характеризується [2; 10; 11]:

- скороченням щорічних викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел на 35,7%, або на 2,5 тис. т (з 7,0 тис. т у 2005 р. до 4,5 тис. т у 2014 р.), у т. ч. у розрахунку на одиницю населення – на 34,0%, або на 1,6 кг на 1 особу (3,1 кг проти 4,7 кг відповідно);

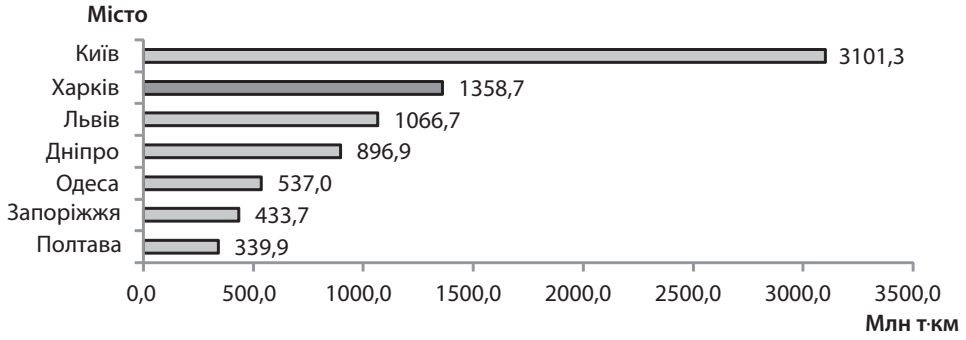


Рис. 10. Позиція м. Харкова серед великих обласних міст України за показником вантажообороту у 2014 р.

Джерело: складено авторами за даними [2–7].

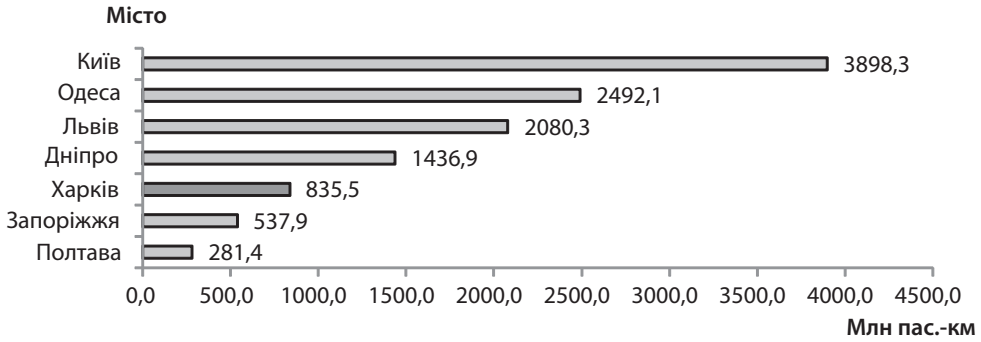


Рис. 11. Позиція м. Харкова серед великих обласних міст України за показником пасажирообороту у 2014 р.

Джерело: складено авторами за даними [2–7].

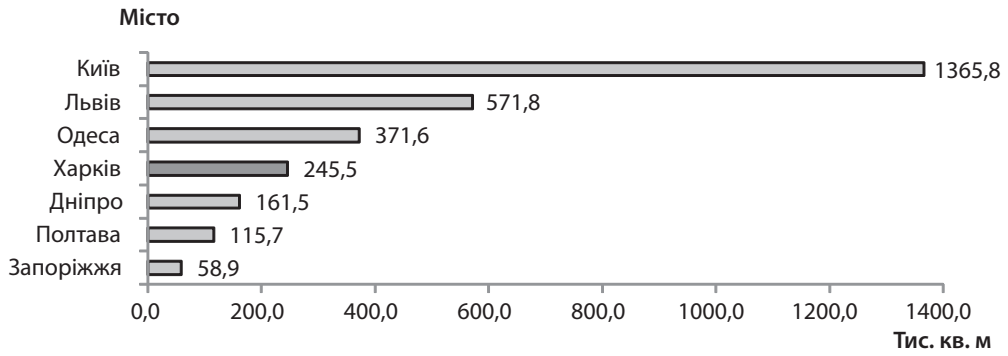


Рис. 12. Позиція м. Харкова серед великих обласних міст України за показником обсягу прийнятого в експлуатацію житла у 2015 р.

Джерело: складено авторами за даними [2–7].

- скороченням щорічних викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря від пересувних джерел усього – на 33,7%, або на 27,7 тис. т (з 82,1 тис. т у 2005 р. до 54,4 тис. т у 2014 р.) і в розрахунку на одиницю населення – на 33,3%, або на 18,7 кг на 1 особу (37,4 кг у 2014 р. проти 56,1 кг у 2005 р.);
- скороченням показників використання свіжої води – на 4,0% (на 6,5 млн куб. м) і обсягу оборотної та послідовно (повторно) використаної води – на 33,9% (на 39,5 млн куб. м);
- збільшенням показників утворення відходів – в 13,2 разу, або на 610,8 тис. т; наявність відходів (на кінець року) зросла в 10,0 разів і становить 510,4 тис. т у 2014 р. проти 5,1 тис. т у 2005 р.

За результатами 2015 р. доходи бюджету міста складали 7863,3 млн грн, у порівнянні з 2013 р. сума збільшилась в 1,7 разу, або на 3098,8 млн грн [13]. Сума власних надходжень міста за період 2013–2015 рр. збільшилась в 1,3 разу і становить 4345,8 млн грн. У структурі власних доходів за 2015 р. переважають податок на доходи фізичних осіб – 45,7%; податок на майно – 18,2%; єдиний податок – 15,3%; акцизний податок – 7,2%, питома вага яких у загальній сумі податкових надходжень місцевого бюджету становить 86,4%.

Сума трансфертів у 2015 р. становила 3517,5 млн грн, що в 1,7 разу більше, ніж у 2013 р. Таким чином, у структурі міського бюджету за період 2013–2015 рр. зростає частка трансфертів (з 17,0% у 2012 р. до 44,7% у 2015 р.) і скорочується частка власних надходжень. Сума видатків міського бюджету за 2015 р. дорівнює 7573,3 млн грн, або 5,2 тис. грн на одного жителя міста, у порівнянні з 2013 р. показники зросли в 1,7 разу.

У структурі основних статей видатків бюджету міста у 2015 р. переважають соціальний захист і забезпечення – 22,3% від загального обсягу; ЖКГ – 20,6%; освіта – 19,5%; охорона здоров'я – 15,5%. Частка видатків на культуру і мистецтво склали 3,5%, фізичну культуру і спорт – 1,2%. За період 2013–2015 рр. у структурі видатків збільшується частка на ЖКГ – на 7,1%, у тому числі на проведення робіт, пов'язаних з будівництвом, реконструкцією, ремонтом та утриманням автомобільних доріг, – на 3,0%, будівництво та реконструкцію об'єктів соціально-культурного та комунального призначення – на 2,4%; зменшується частка на соціально-культурну сферу: освіту – на 6,4%, охорону здоров'я – на 3,7%, соціальний захист і забезпечення – на 1,9%.

ВИСНОВКИ

Аналітичне дослідження основних соціально-економічних та демографічних тенденцій м. Харкова у ретроспективі останніх 10 років дозволило сформулювати такі висновки.

1. Поточний стан міста характеризується низкою соціальних проблем, пов'язаних із поступовим старінням населення і високим рівнем смертності, що призводить до щорічного скорочення корінного жителів.

2. Погіршення стану промислового комплексу регіону характеризується як внутрішніми причинами (відсутність державних замовлень на велиих державних підприємствах), так і зовнішніми чинниками, враховуючи орієнтованість значної частини виробництва на ринок країн пострадянського простору (розривом торгових і виробничих зв'язків з деякими східними територіями України та Росією), що в результаті загострює проблему скорочення робочих міст, спричиняє низький рівень оплати праці на підприємствах міста.

3. Існуючі проблеми зовнішньої політики, стан зубожіння українського населення за останні два роки призвели до значного скорочення обсягів роздрібної та оптової торгівлі (в результаті втрачає свої позиції ринок «Барабашово»), що загострює проблему зайнятості в місті та призводить до скорочення внутрішнього попиту населення.

4. Малий та середній бізнес, орієнтований в основному на внутрішню торгівлю, не в змозі вирішити проблеми зайнятості населення для такого великого міста, як Харків.

5. Особливо гостро існуючі проблеми відображаються на розвитку молоді (в першу чергу це стосується отримання освіти в харківських ВНЗ), яка за умови відсутності майбутньої перспективи працевлаштування, достойних умов життя і впевненості в майбутньому саморозвитку вимушена отримувати освіту в інших містах України і за кордоном.

6. Високий рівень зношеності комунальної інфраструктури міста, недостатній рівень енергоефективності мереж потребують значних фінансових коштів для утримання, розвитку і модернізації.

7. Значна історична спадщина, культурний і природний потенціали міста не використовуються повною мірою, але за умови активного розвитку можуть стати точками зростання різних видів туризму і розширення європейської та світової відомості міста.

8. Відсутність зацікавленості іноземних інвесторів у розвитку різних сфер життєдіяльності міста призводить до скорочення інвестицій, що гальмує розвиток міської економіки.

Отже, як і практично кожне українське місто, Харків має значну кількість проблем, які потребують вирішення.

Водночас, Харків – це сучасне велике місто з давніми історичними традиціями, значною науковою, промисловою, культурною спадщинами і високим людським, науково-освітнім, виробничим, транспортним, торговим потенціалами. Вдале використання всіх переваг міста, спрямоване на взаємовигідний розвиток соціально-економічних сфер – економіки, науки, освіти, медицини, культури, туризму, спорту з метою створення нових робочих місць і зростання добробуту харків'ян визначає актуальність дослідження для подальшого визначення концептуальних і стратегічних засад перспективного розвитку міста і регіону в цілому. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Офіційний веб-сайт «Державний комітет статистики України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua

2. Офіційний веб-сайт Головного управління статистки у Харківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kh.ukrstat.gov.ua/

3. Офіційний веб-сайт Головного управління статистики у м. Києві. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kiev.ukrstat.gov.ua/

4. Офіційний веб-сайт Головного управління статистки в Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.od.ukrstat.gov.ua

5. Офіційний веб-сайт Головного управління статистки в Дніпропетровській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dneprstat.gov.ua.

6. Офіційний веб-сайт Головного управління статистки у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lv.ukrstat.gov.ua

7. Офіційний веб-сайт Головного управління статистки у Запорізькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zp.ukrstat.gov.ua

8. Статистичний збірник «Регіони України» 2015 рік / Державна служба статистики України. Ч. 1 / За ред. І. М. Жук. – К., 2015. – 305 с.

9. Статистичний збірник «Регіони України» 2015 рік / Державна служба статистики України. Ч. 2 / За ред. І. М. Жук. – К., 2015. – 681 с.

10. Харківська область у 2005 році (статистичний щорічник) / Головне управління статистики у Харківській області / За ред. М. Л. Чмихала. – Х. : ТОВ «Золоті сторінки», 2006. – 608 с.

11. Харківська область у 2014 році (статистичний щорічник) / Головне управління статистики у Харківській області / За ред. О. Г. Мамонтової. – Х., 2015. – 540 с.

12. Міста і райони Харківської області в 2014 році (статистичний щорічник) / Головне управління статистики у Харківській області / За ред. О. Г. Мамонтової. – Х., 2015. – 371 с.

13. Кредитний рейтинг міста Харків [Електронний ресурс] // Rating Agency «IBI-Rating». – Режим доступу : http://ibi.com.ua/UK/company/kharkiv.html?type=cr&ID=93

14. World University Rankings 2015–2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.timeshighereducation.com/world-university-rankings/2016/world-ranking#!/page/31/length/25/sort_by/rank_label/sort_order/asc/cols/ rank_only

15. Харків [Електронний ресурс] // Вікіпедія. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/Харків

REFERENCES

Kharkivska oblast u 2005 rotsi [Kharkiv oblast in 2005]. Kharkiv: Zoloti storinky, 2006.

Kharkivska oblast u 2014 rotsi [Kharkiv oblast in 2014]. Kharkiv, 2015.

"Kredytnyi reitynh mista Kharkiv" [The credit rating of the city of Kharkov]. Rating Agency «IVI-Rating». http://ibi.com.ua/UK/company/kharkiv.html?type=cr&ID=93

Mista i raiony Kharkivskoi oblasti v 2014 rotsi [Cities and districts of the Kharkiv region in 2014]. Kharkiv, 2015.

Ofitsiinyi sait holovnoho upravlinnia statystky v Dnipropetrovskii oblasti. http://www.dneprstat.gov.ua

Ofitsiinyi sait holovnoho upravlinnia statystky u Lvivskii oblasti. http://www.lv.ukrstat.gov.ua

Ofitsiinyi sait holovnoho upravlinnia statystky u Zaporizkii oblasti. http://www.zp.ukrstat.gov.ua

Ofitsiinyi sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy. http://www.ukrstat.gov.ua

Ofitsiinyi sait holovnoho upravlinnia statystky u Kharkivskii oblasti. http://www.ukrstat.gov.ua

Ofitsiinyi sait holovnoho upravlinnia statystky v Odeskii oblasti. http://www.od.ukrstat.gov.ua

Ofitsiinyi sait holovnoho upravlinnia statystky u m. Kyievi. http://kiev.ukrstat.gov.ua

Rehiony Ukrainy [Regions Of Ukraine]. Part 1. Kyiv, 2015.

Rehiony Ukrainy [Regions Of Ukraine]. Part 2. Kyiv, 2015.

Kharkiv. Vikipediia. https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A5%D0%B0%D1%80%D0%BA%D1%96%D0%B2

"World University Rankings 2015–2016" https://www.timeshighereducation.com/world-university-rankings/2016/world-ranking#!/page/31/length/25/sort_by/rank_label/sort_order/asc/cols/rank_only

УДК 378.1

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО АНКЕТУВАННЯ ЦІЛЬОВИХ ГРУП – КОРИСТУВАЧІВ ПОСЛУГ ВНЗ

© 2016 РАЄВНЄВА О. В., ГОЛЬТЯЄВА Л. А., МІЛЕВСЬКА Т. С.

УДК 378.1

Раєвнєва О. В., Гольтяєва Л. А., Мілевська Т. С. Методичний підхід до анкетування цільових груп – користувачів послуг ВНЗ

Метою статті є розробка методики анкетування цільових груп, що користуються послугами ВНЗ. Розроблена методика пропонується для виявлення потреб користувачів освітніх послуг та є складовою університетської системи моніторингу привабливості ВНЗ, яка спрямована на формування його позитивного образу в освітньому просторі. Наведена методика складається з п'яти етапів, для кожного з яких сформульовано цільову спрямованість, завдання та шляхи її досягнення. У статті проаналізовано та наведено основні вимоги до освітніх послуг, що висуваються цільовими групами ВНЗ. Впровадження розробленої методики дозволить здійснювати обґрунтоване та своєчасне коригування освітнього профілю ВНЗ, проводити модернізацію навчальних планів програм підготовки магістрів та бакалаврів, змісту відповідних навчальних дисциплін; спрямоване на усунення дисбалансу між можливостями ВНЗ у підготовці компетентнісного фахівця, з одного боку, та потребами роботодавців, з іншого.

Ключові слова: *освіта, методика, анкетування, моніторинг, цільова група споживачів послуг ВНЗ.*
Рис.: *3.* ***Табл.:*** *2.* ***Бібл.:*** *9.*

Раєвнєва Олена Валентинівна *– доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри статистики та економічного прогнозування, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)*
E-mail: *olena.raev@gmail.com*

Гольтяєва Людмила Анатоліївна *– кандидат економічних наук, доцент кафедри статистики та економічного прогнозування, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)*
E-mail: *Goltyeval@yandex.ru*

Мілевська Тетяна Сергіївна *– старший викладач кафедри статистики та економічного прогнозування, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця*
(пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)
E-mail: *milevskats@mail.ru*

УДК 378.1

Раевнева Е. В., Гольтяева Л. А., Милевская Т. С. Методический подход к анкетированию целевых групп – пользователей услуг вузов

Целью статьи является разработка методики анкетирования целевых групп, пользующихся услугами вузов. Разработанная методика предлагается для выявления потребностей пользователей образовательных услуг и является компонентой университетской системы мониторинга привлекательности вуза, направленной на формирование его позитивного образа в образовательном пространстве. Предлагаемая методика состоит из пяти этапов, для каждого из которых сформулирована целевая направленность, задачи и пути их достижения. В статье проанализированы и приведены основные требования к образовательным услугам, предъявляемых целевыми группами вузов. Внедрение разработанной методики позволит осуществлять обоснованную и своевременную корректировку образовательного профиля вуза, проводить модернизацию учебных планов, программ подготовки магистров и бакалавров, содержания соответствующих учебных дисциплин; направлено на устранение дисбаланса между возможностями вузов в подготовке компетентностного специалиста, с одной стороны, и потребностями работодателей, с другой.

Ключевые слова: *образование, методика, анкетирование, мониторинг, целевая группа потребителей образовательных услуг.*
Рис.: *3.* ***Табл.:*** *2.* ***Библ.:*** *9.*

Раевнева Елена Валентиновна *– доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой статистики и экономического прогнозирования, Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеца (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)*
E-mail: *olena.raev@gmail.com*

Гольтяева Людмила Анатольевна *– кандидат экономических наук, доцент кафедры статистики и экономического прогнозирования, Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеца (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)*
E-mail: *Goltyeval@yandex.ru*

Милевская Татьяна Сергеевна *– старший преподаватель кафедры статистики и экономического прогнозирования, Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеца (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)*
E-mail: *milevskats@mail.ru*

UDC 378.1

Rayevnyeva O. V., Goltiaieva L. A., Milevska T. S. A Methodical Approach to Surveying Targeted Groups of Users of Services, Provided by Higher Educational Institutions

The article is aimed at developing methods of surveying the target groups of users of services, provided by higher educational institutions. The developed methods are proposed to identify the needs of users of educational services and is a component of the university system for monitoring the attractiveness of a higher educational institution, directed to establishing its positive image in the educational space. The proposed methods involve five stages, for each stage a task orientation, objectives and ways to achieve them have been formulated. The article analyzes and provides the basic requirements for educational services, imposed by the target groups of higher educational institutions. Introduction of the developed methods will provide reasonable and timely adjustment of the educational profile of a higher educational institution, to carry out modernization of curricula, programs for the training of masters and bachelors, contents of the relevant subjects; it is aimed at eliminating the imbalance between the capabilities of higher educational institutions in the preparation of competent specialist, on the one hand, and the needs of employers, on the other.

Keywords: *education, methods, surveying, monitoring, target group of users of educational services.*
Fig.: *3.* ***Tabl.:*** *2.* ***Bibl.:*** *9.*

Rayevnyeva Olena V. *– D. Sc. (Economics), Professor, Head of the Department of Statistics and Economic Forecasting, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)*
E-mail: *olena.raev@gmail.com*

Goltiaieva Liudmyla A. *– PhD, Associate Professor of the Department of Statistics and Economic Forecasting, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)*
E-mail: *Goltyeval@yandex.ru*

Milevska Tetyana S. *– Senior Lecturer of the Department of Statistics and Economic Forecasting, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)*
E-mail: *milevskats@mail.ru*

Останнім часом соціально-економічна проблема забезпечення економіки висококваліфікованими спеціалістами стає досить важливою. Вона зумовлена, передусім, кількісною і якісною невідповідністю робочої сили, що пропонується на ринку праці, потребам роботодавців. Однак всупереч цьому можна спостерігати на ринку праці ситуацію, за якою по одних видах економічної діяльності є надлишок кадрів з вищою освітою, а по інших відчувається їх гострий дефіцит. Однією з причин такого дисбалансу є відсутність повної та достовірної інформації про чисельність і склад робочої сили, необхідної для здійснення економічної діяльності країни та її регіонів. Користувачами цієї інформації, у першу чергу, є вищі навчальні заклади, які мають здійснювати моніторинг реальних потреб ринку праці при плануванні обсягів підготовки фахівців за тими або іншими професіями і спеціальностями, а також державні структури, які займаються залученням кваліфікованих кадрів з інших регіонів (країн) і визначенням контрольних цифр бюджетного набору до установ професійної освіти.

Метою статті є розробка методики анкетування цільових груп, що користуються послугами ВНЗ, як засобу підвищення іміджевої привабливості університету.

Зазначена методика є складовою університетської системи моніторингу привабливості ВНЗ, спрямованої на підвищення іміджу та привабливості ВНЗ та формування його позитивного образу як в освітньому просторі, так й на ринку праці й споживчих уподобань населення.

Сьогодні одним з головних питань оцінки привабливості ВНЗ є розробка і вдосконалення методів контролю та управління якістю освіти, основні поняття та законодавчі позиції наведені в *табл. 1*.

Цільовою спрямованістю запропонованої методики є отримання системної оцінки якості освітніх послуг ВНЗ на підставі аналізу потреб і переваг різних цільових груп, які користуються його послугами, що є інструментом підвищення привабливості вищого навчального закладу.

Для досягнення цієї мети поставлено такі *завдання*: визначити переваги абітурієнтів при виборі ВНЗ; виділити основні вимоги роботодавців до фахівців з вищою освітою; оцінити якість освіти у ВНЗ; обробити та проаналізувати результати анкетування.

В основу методичного підходу покладено такі твердження:

- ✦ імідж і привабливість ВНЗ у сучасних умовах безпосередньо залежать від оцінки якості освітніх послуг різними групами їх споживачів;
- ✦ цільовими групами, що користуються послугами ВНЗ, виступають абітурієнти, студенти, випускники ВНЗ та роботодавці;
- ✦ ВНЗ надають послуги для ринку праці, а саме: задовольняють потреби роботодавців у необхідних фахівцях з вищою освітою;
- ✦ ефективність освітнього процесу ВНЗ залежить від своєчасного врахування зміни потреб національної економіки та уподобань населення.

Методика анкетування цільових груп, що є користувачами послуг ВНЗ, містить п'ять етапів (*рис. 1*).

Етап 1. Вибір та обґрунтування цільових груп. Метою даного етапу є визначення цільових груп споживачів освітніх послуг ВНЗ. Завдання – сформувати підґрунтя обґрунтованого вибору та визначити перелік цільових груп, що є споживачами освітніх послуг.

Таблиця 1

Трактування поняття якості освіти

Джерело	Сутність поняття
Закон України «Про вищу освіту» [6]	Якість вищої освіти — це «сукупність якостей особи з вищою освітою, що відображає її професійну компетентність, ціннісну орієнтацію, соціальну спрямованість і обумовлює здатність задовольняти як особисті духовні й матеріальні потреби, так і потреби суспільства»
Декларація Міжнародної конференції з вищої освіти [2]	Якість освіти – це поняття, яке охоплює всі аспекти діяльності вищого навчального закладу: навчальні та академічні програми, наукову і дослідницьку роботу, професорсько-викладацький склад і студентів, навчально-матеріальну базу і ресурси
О. Ляшенко [3]	Якість освіти – це багатовимірне методологічне поняття, яке рівнобічно віддзеркалює суспільне життя – соціальні, економічні, політичні, педагогічні, демографічні й інші життєво значущі для розвитку людини сторони життя. Як системний об'єкт її характеризують якість мети, якість педагогічного процесу і якість результату
Н. Островерхова [4]	Якість освіти – сукупна, комплексна, системна, цілісна характеристика, яка включає в себе, окрім якості навченості, ще й цілу низку параметрів, завдяки врахуванню яких оцінка результатів навчання може бути і підвищена, і зведена до нуля або навіть стати негативною
В. Гумбольт [1]	Якість освіти – оптимальна організація життєдіяльності університетів
К. Ясперс [1]	Якість освіти – реалістичне сприйняття набутого знання, зрозумілого самостійно
М. Вебер [1]	Якість освіти – знайти своє місце в системі виробничих і соціальних відносин
Л. Мамфорд, Е. Тоффлер [1]	Якість освіти – ефективно керувати технічними й соціальними системами

Стаття написана в межах виконання держбюджетної прикладної науково-дослідної роботи по темі № 41/2015-2016 «Розробка концептуально-методичного та модельного забезпечення механізму управління державним замовленням у межах ВНЗ для підготовки фахівців з вищою освітою відповідно до потреб ринку праці».

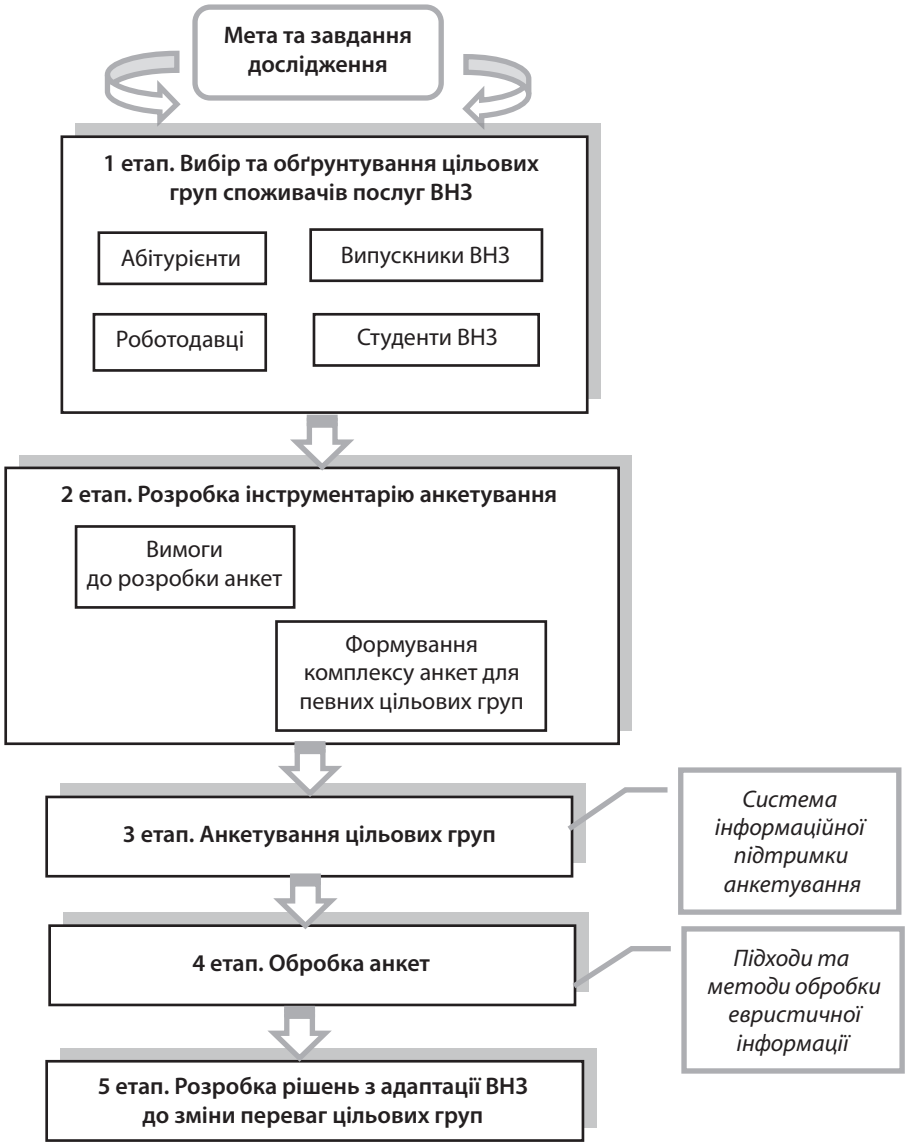


Рис. 1. Схема методики анкетування цільових груп ВНЗ

Аналіз практики діяльності ВНЗ дозволив зробити таку класифікацію цільових груп ВНЗ:

- *зовнішня група:* абітурієнти, що обирають для формування своїх професійних компетентностей найбільш успішні ВНЗ; випускники ВНЗ – обирають певний ВНЗ для посилення свого кар'єрного зростання з метою поглиблення свого фаху та отримання другої освіти; роботодавці, які обирають освітні послуги певного ВНЗ на підставі високих компетентностей фахівців, що його закінчили;
- *внутрішня група:* студенти ВНЗ, що є безпосередніми споживачами освітніх послуг, за допомогою яких визначається якість викладання у ВНЗ.

Своєю чергою, студенти та випускники ВНЗ є носіями іміджу ВНЗ, особливостей його корпоративної культури, традицій, цінностей. Залежно від того, наскільки ці цінності поділяються студентами, поширюється позитивна чи негативна інформація про ВНЗ. Абітурієнти та роботодавці є споживачами іміджу ВНЗ, які, як правило, оцінюють діяльність освітніх організацій, збирають інформацію про якість освіти, про працевлаштування випускників, викладацький склад і інші важливі показники діяльності ВНЗ.

Основні вимоги до освітніх послуг, що висуваються цільовими групами ВНЗ, наведено на *рис. 2* [5].

Етап 2. Розробка інструментарію анкетування. Метою даного етапу є обґрунтування методів, засобів, інструментарію анкетування, що використовується для опитування споживачів освітніх послуг. Завдання – провести аналіз існуючих методів анкетування та визначити цільову спрямованість анкет, що розробляються.

Методичним підґрунтям запропонованої методики виступає метод анкетування. Анкетування – найбільш поширений і ефективний метод збору первинної інформації.

Анкетування має суттєву перевагу над іншими методами збору евристичної інформації: опитування максимально формалізується; анкетування забирає часу менше, ніж інтерв'ю, не потребує залучення великої кількості осіб, які його здійснюють; витримується ви-

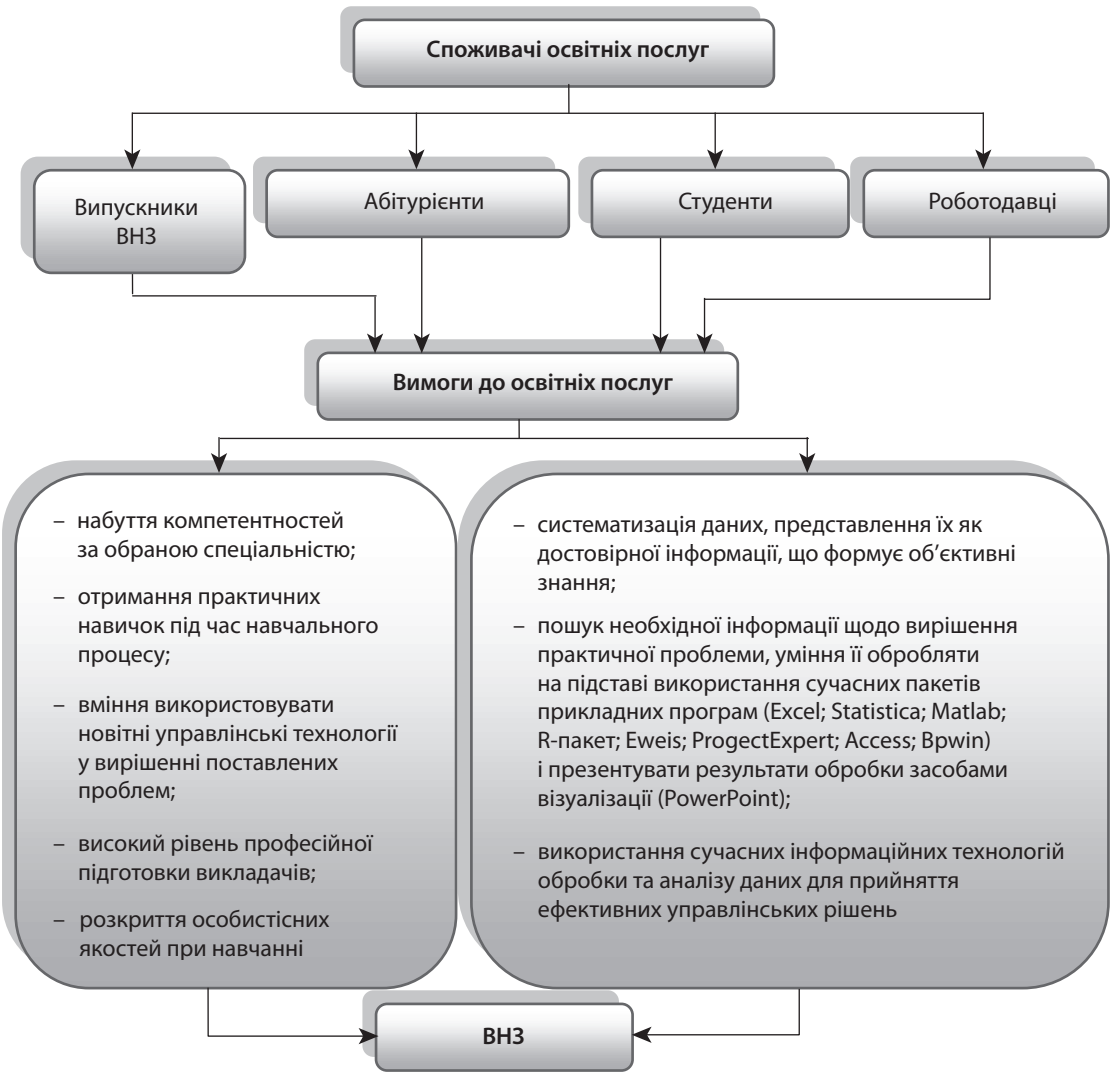


Рис. 2. Основні вимоги споживачів до освітніх послуг ВНЗ

мога анонімності відповідей, що підвищує їхню достовірність.

Значні обсяги вхідних даних, зростання їх у процесі визначення змінних, а також складність розрахунків зумовлюють необхідність використання сучасних інформаційних технологій та інструментальних засобів обробки інформації. Тому на даному етапі пропонується використовувати розроблену систему інформаційної підтримки анкетування, що передбачає збір інформації засобами інтерактивного опитування груп споживачів.

Суттєвим питанням при використанні методу анкетування є визначення форми, виду та змісту анкети. Анкетування має кілька різновидів:

- очне та заочне;
- суцільне й вибіркове;
- відкрите та анонімне.

Очне анкетування передбачає безпосереднє одержання анкети. Цей вид анкетування найнадійніший, гарантує добросовісне заповнення анкет, майже стовідсоткове їх повернення. Заочне анкетування полягає в комп'ютерному тестуванні респондентів. Комп'ютерне тестування знань – це ефективний спосіб перевірки, який знаходить в освіті все більше застосування. Однією з переваг комп'ютерного тестування є мінімум часових витрат на отримання надійних підсумків контролю і отримання результатів. Воно дає змогу одночасно провести опитування на великій території.

При суцільному анкетуванні бланки заповнюють усі особи визначеної категорії, а при вибірковому – тільки певна частина таких осіб. Достовірність в останньому випадку досягається через випадковий добір одиниць вибіркової сукупності та рівні можливості для кожної одиниці генеральної сукупності увійти до вибірки.

При відкритому анкетуванні респонденти вказують відомості про свою особу (прізвище, ім'я, по батькові, час і місце народження, місце проживання, посаду), тож можливий елемент нещирості. При анонімному анкетуванні особа респондента залишається невідомою, що дає їй змогу бути більш щирою, а це підвищує репрезентативність інформації про неї.

При проведенні опитування в даному дослідженні обрано очний, заочний, вибірковий та анонімний види анкетування для отримання об'єктивної інформації від обраних груп споживачів.

Процес складання анкети містить кроки, представлені на *рис. 3*.

Рис. 3. Послідовність кроків складання анкети

Крок1. Визначення мети анкетування, кола та кількості респондентів.

При розробці анкет в дослідженні дотримувались таких правил:

- зміст запитань повинен відповідати темі та завданням дослідження;
- форма запитань має відповідати цільовій групі респондентів;
- запитання повинні бути короткими, зрозумілими, доступними для опитуваних;
- необхідно, щоб складена анкета надалі була придатною для комп'ютерного опрацювання.

Крок 2. Розробка питань анкети.

Запитання в анкеті розбито на смислові блоки для забезпечення послідовності та логічності опитування респондентів. За структурою запитань анкети розділяються на:

- *відкриті* – це запитання, на які опитуваний може дати самостійну відповідь у вільній формі (не запропоновано жодних варіантів відповідей, і респондент може висловлюватися на власний розсуд);
- *напівзакриті* – дають можливість респондентові обрати відповідь із запропонованого набору варіантів відповідей чи доповнити своїм варіантом відповіді (у переліку запропонованих відповідей наявні позиції «інше»);
- *закриті* – дають повний перелік варіантів відповідей, пропонуючи обрати один (альтернативні) чи декілька з них (не альтернативні).

За формою запитань запропоновано використовувати прямі запитання, що дають змогу одержати інформацію безпосередньо від респондента. Питання не повинні містити незрозумілі для респондента терміни та поняття, неоднозначні чи розпливчасті формулювання.

Крок 3. Контроль розробленої анкети.

На даному етапі проводиться виявлення та виправлення помилок анкетування. Анкету перевіряють засобами логічного контролю. Логічний контроль – це перевірка сумісності даних, яка полягає в порівнянні взаємозалежних ознак [7].

Крок 4. Апробація анкети.

Проведення пробного анкетування на невеличкій кількості респондентів для перевірки їх ставлення до опитування та їх реакції на питання анкети. Реєструються усі значущі утруднення опитуваних, пов'язані з технікою заповнення анкети, нерозумінням змісту запитань, окремих слів. За результатами апробації до анкети вносяться необхідні виправлення.

На підставі запропонованої послідовності розроблено комплекс анкет визначення якості навчання та іміджевої привабливості ВНЗ (*табл. 2*).

Вищі навчальні заклади повинні мати стандарти, правила та пов'язані з ними процедури, які гарантують якість наданих ними освітніх послуг. Важливим є відповідність навчальних планів та програм вимогам ринку праці з урахуванням вподобань кожного студента для стимулювання розкриття його творчого та наукового потенціалів.

Тому пропонується здійснювати регулярне анкетування обраних цільових груп – споживачів освітніх послуг за допомогою засобів системи університетського моніторингу.

Етап 3. Анкетування цільових груп. Метою етапу є проведення анкетування серед обраних цільових груп за допомогою розроблених анкет. Основною вимогою до складених анкет є те, щоб кількість питань в анкеті не перевищувала кількості респондентів. Респондентами є:

Таблиця 2

Комплекс анкет для оцінки якості навчання та визначення іміджевої привабливості ВНЗ

Назва анкети	Цільова спрямованість анкетування
Анкета вимог роботодавців	Оцінка потреб ринку праці у кваліфікованих спеціалістах
Анкета випускника ВНЗ	Оцінка набутих компетентностей
Анкета абітурієнта	Оцінка переваг абітурієнтів при виборі ВНЗ
Анкета студента ВНЗ	Оцінка якості освіти

- студенти, що оцінюють якість освіти у ВНЗ. Це необхідно для визначення напрямків коригування освітнього процесу в університеті;
- випускники ВНЗ, які на підставі самооцінки визначать набуті ними компетентності після закінчення повного циклу навчання;
- абітурієнти, які обирають основні фактори привабливості ВНЗ, що впливають на їх споживчий вибір;
- керівники підрозділів, організацій реального сектора економіки та органів державної влади. Основною метою роботодавців є забезпечення кадрових потреб своїх підприємств та уникнення можливих ризиків чи зменшення наслідків від найму фахівців, які не повною мірою відповідають сучасним вимогам ринку праці та конкретних роботодавців [8; 9]. Досягнення цієї мети зумовлює необхідність тісного співробітництва між потенційними роботодавцями та ВНЗ, що наближає вимоги ринку праці до можливостей ринку освітніх послуг.

По кожній цільовій групі в анкетуванні необхідна участь не менше 50 респондентів.

Реалізація даного етапу запропонованої методики дозволить виявити сильні та слабкі сторони у процесі формування освітніх послуг, що сприятиме розробці заходів щодо більш швидкої адаптації випускників до потреб ринку праці. Для підвищення ефективності анкетування розроблена інформаційна система підтримки анкетування, що є інтерактивним засобом оцінювання, заснованим на дружньому інтерфейсі для відповідної цільової групи.

Етап 4. Обробка анкет. Метою даного етапу є визначення домінуючих потреб цільових груп в освітніх послугах ВНЗ і компетентностях спеціалістів з вищою освітою. Завдання цього етапу полягає в зборі, систематизації та обробці отриманої інформації проведеного анкетування. Як інструментарій реалізації даного етапу використовуються методи порядкового вимірювання та компаративного аналізу. На сьогодні існує багато методів порядкового вимірювання, до яких належать: ранжування всієї сукупності та по групах, парне порівняння, метод рейтингу, метод полярних профілів та ін. У рамках дослідження запропоновано використовувати метод ранжування для визначення домінуючих факторів вибору абітурієнтами певного ВНЗ та для оцінки якості навчання студентами ВНЗ. Компаративний аналіз пропонується застосовувати при визначенні відповідності між вимогами роботодавців до фахівців з вищою освітою та набутими компетентностями випускників ВНЗ.

Результатом четвертого етапу є оцінка відповідності освітніх послуг ВНЗ вимогам суспільства, запитам особистості та потребам ринку праці.

Етап 5. Розробка рішень з адаптації ВНЗ до запитів цільових груп. Метою даного етапу є формулювання управлінських рішень щодо змін в освітньому процесі ВНЗ відповідно до вимог цільових груп. Завдання цього етапу – синтез управлінських рішень, реалізація яких дозволить вдосконалити процес надання освітніх послуг та підвищити іміджеву привабливість ВНЗ.

ВИСНОВКИ

Таким чином, впровадження запропонованого методичного підходу до анкетування цільових груп, що користуються послугами ВНЗ, дозволить здійснювати обґрунтований розподіл бюджетного фінансування в межах університету між спеціальностями та спеціалізаціями, здійснювати своєчасне коригування освітнього профілю ВНЗ, проводити модернізацію навчальних планів та програм підготовки магістрів та бакалаврів, змісту відповідних навчальних дисциплін, що сприятиме усуненню дисбалансу між можливостями ВНЗ у підготовці компетентністного фахівця та потребами роботодавців. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Вікторов В. Г. Проблема управління якістю освіти (соціально-філософський аналіз) : монографія / В. Г. Вікторов; Ін-т вищ. освіти АПН України. – Д. : Пороги, 2005. – 286 с.

2. Вища освіта України і Болонський процес : навч. посіб. / Авт. кол. : М. Ф. Степко, Я. Я. Болюбаш, В. Д. Шинкарук та ін. ; [за ред. В. Г. Кременя]. – Тернопіль : Навчальна книга « Богдан», 2004. – 384 с.

3. Ляшенко О. Якість освіти як основа функціонування й розвитку сучасних систем освіти / О. Ляшенко // Педагогіка і психологія. – 2005. – № 1 (46). – С. 5–12.

4. Островерхова Н. Оцінка якості освіти / Н. Островерхова // Освіта і управління. – 2005. – Т. 8. – № 1. – С. 109–113.

5. Ткаченко К. О. Співробітництво роботодавців і підприємств з підготовки фахівців на основі їх рейтингової оцінки [Електронний ресурс] / К. О. Ткаченко. – Режим доступу : http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=4842

6. Закон України «Про вищу освіту» № 37-38 від 2014 р., ст. 2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18.

7. Управління забезпеченістю національної економіки фахівцями з вищою освітою: досвід перетворень, теоретико-інструментальне підґрунтя : монографія / Під наук ред. докт. екон. наук, проф. В. С. Пономаренка, докт. екон. наук, проф. Раєвнєвої О. В., к. е. н., доц. Єрмаченко В. Є. – Х. : ФЛП Александрова К. М., 2014. – 288 с.

8. Сайт пошуку роботи Work.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.work.ua

9. Сайт пошуку роботи Headhunter.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://hh.ua

REFERENCES

Liashenko, O. "Yakist osvity yak osnova funktsionuvannia i rozvytku suchasnykh system osvity" [The quality of education as the basis for the functioning and development of modern education systems]. *Pedahohika i psykholohiia*, no. 1 (46) (2005): 5-12.

[Legal Act of Ukraine] (2014). http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18

Ostroverkhova, N. "Otsinka yakosti osvity" [Assessment of the quality of education]. *Osvita i upravlinnia,* vol. 8, no. 1 (2005): 109-113.

Stepko, M. F. et al. *Vyshcha osvita Ukrainy i Bolonskyi protses* [Higher education of Ukraine and Bologna process]. Ternopil: Navchalna knyha; Bohdan, 2004.

Sait poshuku roboty Work. ua. http://www.work.ua

Sait poshuku roboty Headhunter. ua. https://hh.ua

Tkachenko, K. O. "Spivrobitnytstvo robotodavtsiv i pidpryiemstv z pidhotovky fakhivtsiv na osnovi yikh reitynhovoi otsinky" [Cooperation of employers and enterprises for training specialists based on their rating evaluation]. http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=4842

Upravlinnia zabezpechenistiu natsionalnoi ekonomiky fakhivtsiamy z vyshchoiu osvitoiu: dosvid peretvoren, teoretyko-instrumentalne pidgruntia [The security management of the national economy specialists with higher education: the experience of transformations, theoretical and instrumental basis]. Kharkiv: FLP Aleksandrova K. M., 2014.

Viktorov, V. H. *Problema upravlinnia yakistiu osvity (sotsialno-filosofskyi analiz)* [The problem of managing the quality of education (social-philosophical analysis)]. Dnipropetrovsk: Porohy, 2005.

УДК 001.89:378

НАУКОВО-ДОСЛІДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ СТУДЕНТІВ ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ: СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

© 2016 **СЕЛІВАНОВА Н. М.**

УДК 001.89:378

Селіванова Н. М. Науково-дослідницька діяльність студентів економічних спеціальностей: стан, проблеми та шляхи вдосконалення

Представлено аналітичний зріз сучасного стану та проблем науково-дослідницької діяльності студентів економічної спеціальності, який на сьогоднішній день характеризується зменшенням інтересу абітурієнтів до навчання за економічними спеціальностями. Таким чином, склалася ситуація, в якій науково-дослідницькі роботи студентів економічної спеціальності втрачають матеріально-технічну базу та повноцінне фінансування, що в перспективі призведе до того, що отримані результати матимуть лише теоретичну новизну. У зв'язку з характером визначених проблем, головним акцентом яких є державна політика, що спрямована на інституційне та фінансове скорочення науково-дослідницької діяльності, автором запропоновані організаційні шляхи покращення науково-дослідницької діяльності студентів економічних спеціальностей.

Ключові слова: *науково-дослідницька діяльність, проблеми науково-дослідницької діяльності, стан науково-дослідницької діяльності, науково-дослідницька діяльність студенів економічних спеціальностей.*

Рис.: *1.* ***Табл.:*** *5.* ***Бібл.:*** *8.*

Селіванова Наталя Миколаївна *– кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку, аналізу та аудиту, Одеський національний політехнічний університет (пр. Шевченка, 1, Одеса, 65044, Україна)*

E-mail: *selivanova-78@bk.ru*

УДК 001.89:378

Селиванова Н. Н. Научно-исследовательская деятельность студентов экономических специальностей: состояние, проблемы и пути усовершенствования

Представлен аналитический срез современного состояния и проблем научно-исследовательской деятельности студентов экономических специальностей, который на сегодняшний день характеризуется уменьшением интереса абитуриентов к обучению по экономическим специальностям. Таким образом, сложилась ситуация, в которой научно-исследовательская деятельность студентов экономических специальностей теряет материально-техническую базу и полноценное финансирование, что в перспективе приведет к тому, что полученные результаты будут иметь только теоретическую новизну. В связи с характером определённых проблем, главным акцентом которых является государственная политика, направленная на институционное и финансовое сокращение научно-исследовательской деятельности, автором предложены организационные пути улучшения научно-исследовательской деятельности студентов экономических специальностей.

Ключевые слова: *научно-исследовательская деятельность, проблемы научно-исследовательской деятельности, научно-исследовательская деятельность студентов экономических специальностей.*

Рис.: *1.* ***Табл.:*** *5.* ***Библ.:*** *8.*

Селиванова Наталья Николаевна *– кандидат экономических наук, доцент кафедры учета, анализа и аудита, Одесский национальный политехнический университет (пр. Шевченко, 1, Одесса, 65044, Украина)*

E-mail: *selivanova-78@bk.ru*

UDC 001.89:378

Selivanova N. M. Scientific and Research Activities by Students of Economic Specialities: Status, Problems and Ways to Improvement

The article presents an analytical slice of the current status and problems of scientific and research activities by students of economic specialities, which today is characterized by a decrease in the interest of applicants towards studying economic specialities. Thus, a situation is created in which scientific and research activities by students of economic specialities lose material and technical base and full funding, that would mean in perspective that the results will have only a theoretical novelty. Due to the nature of certain issues, the main focus of which is the State policy aimed at the institutional and financial reduction of scientific and research activities, the author proposes organizational ways to improve research activities by students of economic specialities.

Keywords: *scientific and research activities, problems of scientific and research activities, scientific and research activities by students of economic specialities.*

Fig.: *1.* ***Tabl.:*** *5.* ***Bibl.:*** *8.*

Selivanova Natalia M. *– PhD (Economics), Associate Professorof the Department of Accounting, Analysis and Audit, Odessa National Polytechnic University (1 Shevchenka Ave., Odesa, 65044, Ukraine)*

E-mail: *selivanova-78@bk.ru*

Науково-дослідницька діяльність студентів економічних спеціальностей для сучасної України є надзвичайно важливим аспектом діяльності вищих навчальних закладів, який, своєю чергою, впливає на: а) формування майбутнього кадрового складу вищих навчальних закладів; б) науково-виробничий потенціал країни; в) стан поточного рівня розв'язуваних економічних проблем; г) формування особистості студента. Таким чином, формування особистості завдяки здійсненню комплексної науково-дослідницької діяльності

Sait poshuku roboty Headhunter. ua. https://hh.ua

Tkachenko, K. O. "Spivrobitnytstvo robotodavtsiv i pidpryiemstv z pidhotovky fakhivtsiv na osnovi yikh reitynhovoi otsinky" [Cooperation of employers and enterprises for training specialists based on their rating evaluation]. http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=4842

Upravlinnia zabezpechenistiu natsionalnoi ekonomiky fakhivtsiamy z vyshchoiu osvitoiu: dosvid peretvoren, teoretyko-instrumentalne pidgruntia [The security management of the national economy specialists with higher education: the experience of transformations, theoretical and instrumental basis]. Kharkiv: FLP Aleksandrova K. M., 2014.

Viktorov, V. H. *Problema upravlinnia yakistiu osvity (sotsialno-filosofskyi analiz)* [The problem of managing the quality of education (social-philosophical analysis)]. Dnipropetrovsk: Porohy, 2005.

УДК 001.89:378

НАУКОВО-ДОСЛІДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ СТУДЕНТІВ ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ: СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

© 2016 **СЕЛІВАНОВА Н. М.**

УДК 001.89:378

Селіванова Н. М. Науково-дослідницька діяльність студентів економічних спеціальностей: стан, проблеми та шляхи вдосконалення

Представлено аналітичний зріз сучасного стану та проблем науково-дослідницької діяльності студентів економічної спеціальності, який на сьогоднішній день характеризується зменшенням інтересу абітурієнтів до навчання за економічними спеціальностями. Таким чином, склалася ситуація, в якій науково-дослідницькі роботи студентів економічної спеціальності втрачають матеріально-технічну базу та повноцінне фінансування, що в перспективі призведе до того, що отримані результати матимуть лише теоретичну новизну. У зв'язку з характером визначених проблем, головним акцентом яких є державна політика, що спрямована на інституційне та фінансове скорочення науково-дослідницької діяльності, автором запропоновані організаційні шляхи покращення науково-дослідницької діяльності студентів економічних спеціальностей.

Ключові слова: *науково-дослідницька діяльність, проблеми науково-дослідницької діяльності, стан науково-дослідницької діяльності, науково-дослідницька діяльність студенів економічних спеціальностей.*

Рис.: *1.* ***Табл.:*** *5.* ***Бібл.:*** *8.*

Селіванова Наталя Миколаївна *– кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку, аналізу та аудиту, Одеський національний політехнічний університет (пр. Шевченка, 1, Одеса, 65044, Україна)*

E-mail: *selivanova-78@bk.ru*

УДК 001.89:378

Селиванова Н. Н. Научно-исследовательская деятельность студентов экономических специальностей: состояние, проблемы и пути усовершенствования

Представлен аналитический срез современного состояния и проблем научно-исследовательской деятельности студентов экономических специальностей, который на сегодняшний день характеризуется уменьшением интереса абитуриентов к обучению по экономическим специальностям. Таким образом, сложилась ситуация, в которой научно-исследовательская деятельность студентов экономических специальностей теряет материально-техническую базу и полноценное финансирование, что в перспективе приведет к тому, что полученные результаты будут иметь только теоретическую новизну. В связи с характером определённых проблем, главным акцентом которых является государственная политика, направленная на институционное и финансовое сокращение научно-исследовательской деятельности, автором предложены организационные пути улучшения научно-исследовательской деятельности студентов экономических специальностей.

Ключевые слова: *научно-исследовательская деятельность, проблемы научно-исследовательской деятельности, научно-исследовательская деятельность студентов экономических специальностей.*

Рис.: *1.* ***Табл.:*** *5.* ***Библ.:*** *8.*

Селиванова Наталья Николаевна *– кандидат экономических наук, доцент кафедры учета, анализа и аудита, Одесский национальный политехнический университет (пр. Шевченко, 1, Одесса, 65044, Украина)*

E-mail: *selivanova-78@bk.ru*

UDC 001.89:378

Selivanova N. M. Scientific and Research Activities by Students of Economic Specialities: Status, Problems and Ways to Improvement

The article presents an analytical slice of the current status and problems of scientific and research activities by students of economic specialities, which today is characterized by a decrease in the interest of applicants towards studying economic specialities. Thus, a situation is created in which scientific and research activities by students of economic specialities lose material and technical base and full funding, that would mean in perspective that the results will have only a theoretical novelty. Due to the nature of certain issues, the main focus of which is the State policy aimed at the institutional and financial reduction of scientific and research activities, the author proposes organizational ways to improve research activities by students of economic specialities.

Keywords: *scientific and research activities, problems of scientific and research activities, scientific and research activities by students of economic specialities.*

Fig.: *1.* ***Tabl.:*** *5.* ***Bibl.:*** *8.*

Selivanova Natalia M. *– PhD (Economics), Associate Professorof the Department of Accounting, Analysis and Audit, Odessa National Polytechnic University (1 Shevchenka Ave., Odesa, 65044, Ukraine)*

E-mail: *selivanova-78@bk.ru*

Науково-дослідницька діяльність студентів економічних спеціальностей для сучасної України є надзвичайно важливим аспектом діяльності вищих навчальних закладів, який, своєю чергою, впливає на: а) формування майбутнього кадрового складу вищих навчальних закладів; б) науково-виробничий потенціал країни; в) стан поточного рівня розв'язуваних економічних проблем; г) формування особистості студента. Таким чином, формування особистості завдяки здійсненню комплексної науково-дослідницької діяльності

забезпечує формування інтелектуального потенціалу країни, розвиток економіки та збагачує культуру.

Проблеми розвитку навчально- та науково-дослідницької діяльності студентів аналізували вчені Андрущенко В. П., Кудрявцев Т. В., Ніколаєва А. В. та інші. Питання організації науково-дослідницької діяльності у вищій школі досліджують вчені Акатьєв А. П., Іванов Г. А., Рогозіна О. В. та інші.

Але під впливом мінливості сучасних умов деякі аспекти потребують перегляду та вдосконалення. Отже, проаналізуємо стан і проблеми науково-дослідницької діяльності студентів економічних спеціальностей та зазначимо основні напрямки шляхів їх вирішення та вдосконалення.

Для цього розглянемо такі статистичні дані:

- *по-перше*, статистику наявності студентів у вищих навчальних закладах (ВНЗ), які навчаються на економічних спеціальностях (*табл. 1*). Це надає нам інформацію в динамічному розрізі стосовно наявного людського ресурсу науково-дослідницької діяльності [1];
- *по-друге*, статистику аспірантів як у цілому, так і в галузі економіки зокрема (*табл. 2*). Ці показники нададуть змогу з'ясувати, чи є бажання у студентів продовжувати науково-дослідницьку діяльність, розпочату у ВНЗ [2; 3];
- *по-третє*, динаміку розміру витрати на виконання наукових і науково-технічних робіт у галузі економіки (*табл. 3*), що дозволить висвітлити ситуацію, яка спостерігається у сфері фінансування науки [2; 3];
- *по-четверте*, аналіз визначення присутнього тренду кількості виконаних наукових і науково-технічних робіт, що резюмує попередні статистичні викладки [2; 3].

Отже, з табл. 1 ми спостерігаємо зменшення зацікавленості абітурієнтів у навчання за економічними спеціальностями. Скорочення сягнуло понад 34%, що свідчить про зменшення кількості людського ресурсу як головного базису сфери здійснення науково-дослідницької роботи. Існуюче погіршення обумовлено такими причинами: а) бажання молоді навчатися за кордоном та отримувати освіту європейського та світового зразка; б) наявність великої пропозиції програм отримання вищої освіти за кордоном, причому деякі програми безкоштовні; в) дефіцит бюджетних місць навчання в українських ВНЗ; г) зацікавленість

Таблиця 1

Чисельність студентів економічного напрямку підготовки у ВНЗ на початок року, осіб [1]

Рік	У ВНЗ I–II рівня акредитації			У ВНЗ III–IV рівня акредитації		
	усього	денна форма	заочна форма	усього	денна форма	заочна форма
2013/2014	32153	26751	5402	41235	34592	6643
2014/2015	21156	18089	3067	32922	28268	4654

Таблиця 2

Статистика підготовки аспірантів, осіб [2; 3]

Показник	Рік			
	2011	2012	2013	2014
Кількість закладів, що мають аспірантуру на кінець року	530	521	518	482
Кількість аспірантів на кінець року	34653	33640	31482	27622
у т. ч. у галузі економіки	6471	5959	5284	4342
Прийом до аспірантури за рік,	10626	9916	8599	7568
у т. ч. у галузі економіки	1913	1608	1256	1104
Випуск аспірантів за рік	8230	8499	8320	7597
у т. ч. із захистом дисертації	1954	2157	2173	1881
Випуск аспірантів економічної галузі	1537	1492	1452	1309

Таблиця 3

Витрати на виконання наукових і науково-технічних робіт у галузі економіки, тис. грн [2; 3]

Рік	Усього	Внутрішні витрати					Витрати на дослідження і розробки, виконані співвиконавцями
		внутрішні поточні витрати			капітальні вкладення	у тому числі устаткування	
		витрати на оплату праці	матеріальні витрати	інші поточні витрати			
2013	236636,8	153567,5	16040,3	64416,1	509,3	171,1	2103,6
2014	181268,4	120432,6	9373,9	51012,9	77,6	33,6	371,4

молоді сферою ІТ, популяризація ІТ-спеціальностей за рахунок дефіциту спеціалістів на ринку труду та більш високих ставок оплати, ніж для фахівців економічних спеціальностей; д) конкуренція між спеціальностями за абітурієнтів та недостатня реклама і популяризація економічних спеціальностей.

З табл. 2 зрозуміло, що у сфері підготовки аспіранті відзначається погіршення. Кількість закладів, що мають аспірантуру, зменшиліся з 530 у 2011 р. до 482 у 2014 р., що складає 9,06%. Далі логічним є зменшення прийому до аспірантури. Так, загальний показник зменшився на 28,78%, а з прийому до аспірантури в галузі економіки скорочення з 2011 р. до 2014 р. склало 42,29%. Відповідно, зменшення закладів обумовило скорочення кількості аспіранті на кінець року з 34653 осіб у 2011 р. до 27622 осіб у 2014 р. – у відносному вираженні цей показник скоротився на 20,29%. По аспірантах економічних спеціальностей ситуація ще гірша, ніж загальна, а саме: замість 6471 осіб у 2011 р. у 2014 р. в наявності 4342 аспіранти – зменшення склало 32,9%. Трохи краща ситуація з випуском аспірантів – тут зменшення склало 7,69%, а в показнику із захистом маємо 3,74% погіршення. Але важливо розуміти, що в основу показника 2014 р. закладено набір аспірантів 2010/2011 рр. Таким чином, можна прогнозувати, що через те, що у 2014 р. студентів, бажаючих продовжити науково-дослідницьку працю в аспірантурі, внаслідок скорочення кількості закладів, маємо на 42,29% менше, ніж у 2011 році, то у 2017–2018 рр. отримаємо кількість студентів, які продовжили науко-дослідницьку діяльність в аспірантурі та закінчили її, на рівні 560 осіб, що на 749 чоловік менше.

Витрати на виконання наукових і науково-технічних робіт за видами та секторами діяльності у 2013 р. в Україні склали 12198364,9 тис. грн, тоді як у 2014 р. цей показник склав 11313102,7 тис. грн, що на 7,26% менше. По економічній галузі ці цифри виглядають таким чином (див. табл. 3) [2; 3].

Як бачимо, у 2014 р. порівняно з 2013 р. отримано такі зміни:

- усього витрати скоротилися на 23,4%;
- зменшення витрат на оплату праці склало 21,58%, в основному за рахунок скорочення штату працівників та аспірантів, що свідчить про відсутність мотиваційних програм з матеріального заохочення працівників;
- матеріальні витрати зменшилися на 41,59%, таким чином, матеріальна база забезпечення виконання наукових і науково-технічних робіт скоротилася майже в половину; ся на 80,36%, що змушує студентів здійснювати науково-дослідницьку роботу на застарілому обладнанні, а це, своєю чергою, негативно відібивається на новизні отриманих результатів та сприятиме відставанню від результатів аналогічних світових напрямів досліджень;
- витрати на дослідження і розробки, виконані співвиконавцями, скорочені на 82,34%. Це означає таке: якщо і можливо скоротити цю статтю, то реальний процент скорочення буде коливатися в межах від 5 до 15 відсотків, але не 82,34%. Отже, якщо бажаємо утримувати обсяг науково-дослідницьких робіт, і це без перспективи зростання, тоді цей відсоток скорочення (82,34%) науково-дослідницькі організації повинні виконати самостійно. Але це неможливо, тому що бюджети інших статей витрат скорочені та не мають компенсаційного фінансування, який би дозволив ці роботи виконати самостійно.

Таким чином, бачимо ситуацію, в якій науково-дослідницькі роботи, у тому числі й студентів, втрачають матеріально-технічну базу та повноцінне фінансування, що в перспективі призведе до того, що отримані результати науково-дослідницьких робіт будуть мати тільки теоретичну новизну та зменшуватися в обсязі.

Своєю чергою, статистика кількості виконаних наукових і науково-технічних робіт у галузі економіки в 2013 та 2014 рр., як узагальнююча ланка показників, має такі дані (*табл. 4*) [2; 3].

На підставі усього вищевисвітленого отримані дані є логічними, а саме, результативність науково-дослідницької роботи, у тому числі й студентів, така:

- кількість всіх виконаних робіт зменшилася на 24,02%. Потрібно враховувати, що цей показник буде погіршуватися, тому що в цю кількість увійшли праці які закінчили у 2014 р., а почали над ними працювати у 2009–2010 рр., коли було краще матеріальне забезпечення та більше людей працювало над ними;
- далі кількість виконаних наукових і науково-технічних робіт зі створення нових видів виробів скоротилася на 49,44%, практично вдвічі, і це є результатом політики фінансування. У даній сфері неможливо отримувати позитивну динаміку показника, коли: а) витрати на придбання устаткування зменшилися на 80,36%; б) капітальні вкладення скоротилися на 84,76%;

Таблиця 4

Кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт в галузі економіки, од. [2; 3]

Рік	Усього робіт	З них зі створення нових видів					
		виробів	технологій	матеріалів	сортів рослин та порід тварин	методів, теорій	Інші
2013	1486	178	106	9	5	518	670
2014	1129	90	125	10	–	480	424

ки до наукової роботи. Одним з факторів цього негативного факту є відсутність матеріального заохочення студентів продовжувати та здійснювати науково-дослідницьку діяльність.

Резюмуючи аналіз стану та проблем науково-дослідницької діяльності студентів економічних спеціальностей, зазначимо таке (*рис. 1*) [1–3].

Рис. 1. Стан та проблеми науково-дослідницької діяльність студентів економічних спеціальностей [1–3]

Пропонуючи шляхи вдосконалення, необхідно враховувати основні аспекти науково-дослідницької діяльності. Так, вчена О. Рогозіна підкреслює, насамперед, системну властивість науково-дослідницької діяльності студентів [4]. Ми погоджуємося з думкою автора, що під час дослідницької діяльності студенти вирішують наукові та навчальні проблеми, які мають певні системні особливості. Таким чином, маємо ще одну низку проблем, яка обумовлена відмінністю навчальних і наукових проблем дослідницької діяльності студентів (*табл. 5*) [4–6].

Із наведеної табл. 5 видно, що навчальні та наукові проблеми відрізняються методами розв'язання протиріч, масштабністю отриманого результату, вирішенням дослідницьких проблем, рівнем новизни. Отриманий науковий результат має суспільно значущий результат: а) в розрізі науки він може мати як регіональне, так і світове застосування; б) у розрізі навчання на виході маємо студентів, які володіють навичками навчання, дослідження та науково спрямованого мислення [5–7].

Таким чином, науково-дослідницька робота створює умови для реалізації та розвитку творчих зусиль особистості студента. До організаційних шляхів покращення науково-дослідницької діяльності студентів економічних спеціальностей належить вдосконалення напрямків [2; 3; 8]:

- виконання індивідуальних завдань під час виробничої практики;
- підготовка та захист курсових і дипломних робіт із паралельним написанням наукових статей у спеціалізовані видання галузі економіки з висвітленням елементів наукового дослідження студента;
- активна участь в розробці тем науково-дослідницької роботи на кафедрі;
- регулярна участь студентів-економістів у наукових конференціях;
- вступ та активна праця в наукових студентських спілках;
- напрацювання науково-практичних навичок у студентів для ефективного вирішення актуальних господарчо-економічних проблем на підприємствах роботодавців;
- поширення у вищих навчальних закладах, що готують студентів-економістів, програм постдипломних курсів підвищення кваліфікації. Це скоротить кількісну та якісну невідповідність наявних теоретичних знань керівництва та працівників підприємств і випускників економічних факультетів, що сприятиме формуванню соціально-професійної клімату на підприємствах для продовження студентами науково-дослідницької роботи після закінчення ВНЗ;

Таблиця 5

Аспекти відмінності навчальних і наукових проблем дослідницької діяльності студентів [4–6]

Аспекти відмінності	Наукова проблема	Навчальна проблема
Новизна	Отримання наукової новизни для науки та істотне вдосконалення існуючих у науці здобутків	Отримання наукових знань, які мають фактор новизни для студента
Сфера наукового спору (диспуту)	Протиріччя та неузгодженість між науковими теоріями, методами та підходами та новими відкриттями та фактами	Протиріччя між існуючими та необхідними для вирішення навчальної проблеми знаннями
Умови вирішення проблеми	Формування всебічного теоретичного освітлення визначеного наукового протиріччя та наявність необхідних навичок експериментально-дослідницької роботи	Достатня наявність теоретичного матеріалу та навичок впровадження теоретичних знань до практичного застосування
Методи вирішення протиріччя	Емпіричні (до яких належать: експеримент, моделювання, спостереження) і теоретичне узагальнення отриманих результатів	Робота з науковими та навчальними джерелами (літературою) як підготовчий етап і далі спостереження та порівняння
Отриманий результат	Суспільно значимий результат на рівні науки	Індивідуальний результат на рівні студента

- формування українських наукових краундсорсінгових платформ;
- спрямованість на інтеграцію економічних та ІТ-спеціальностей.

ВИСНОВКИ

Таким чином, на теперішній час ми спостерігаємо формування обставин, які не тільки не сприяють розвитку науково-дослідницької роботи студентів економічних спеціальностей, але й спрямовані на її скорочення. Це, зокрема, відсутність заходів з популяризації економічних спеціальностей; зменшення бюджетних місць навчання; скорочення закладів, що мають аспірантуру; зменшення витрат на проведення науково-дослідницьких робіт у сфері економіки; значне зменшення капітальних витрат і витрат на устаткування. Автором запропоновані організаційні форми покращення науково-дослідницької діяльності студентів економічних спеціальностей – те, що в змозі зробити ВНЗ таким, що сприятиме підвищенню якості досліджень. Не розкритими залишилися такі сфери зазначеного питання, як пошук фінансування та розкриття економічної доцільності державної політики, спрямованої на збільшення витрат на проведення науково-дослідницьких робіт у галузі економіки, що є об'єктом подальших досліджень. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : статистичний збірник. – К. : Держкомстат України, 2015. – 255 с.

2. Основні показники діяльності навчальних закладів України на початок 2013/2014 навчального року : статистичний бюлетень. – К. : Держкомстат України, 2014. – 165 с.

3. Основні показники діяльності навчальних закладів України на початок 2014/2015 навчального року : статистичний бюлетень. – К. : Держкомстат України, 2015. – 166 с.

4. Рогозіна О. В. Формування дослідницьких умінь у майбутніх учителів трудового навчання : дис. … канд. пед. наук : 13.00.02 / О. В. Рогозіна. – К., 2007. – 218 с.

5. Козак Н. Л. Основні види наукової діяльності студентів та форми їх здійснення в економічному університеті / Н. Л. Козак // Педагогічні науки : зб. наук. пр. – 2010. – № 53. – С. 36–39.

6. Иванов Г. А. Интегративные основы организации научно-исследовательской деятельности учащихся / Г. А. Иванов // Педагогические технологии. – 2006. – № 1. – С. 22–28.

7. Кудрявцев Т. В. Проблемное обучение: истоки, сущность, перспективы / Т. В. Кудрявцев. – М. : Знание, 1991. – 80 с.

8. Акатьев А. П. Механизм активизации научно-исследовательской работы студентов / А. П. Акатьев, А. И. Момот, А. Я. Савельев. – М. : МО РФ, НИИВО, 2005. – 40 с.

REFERENCES

Akatev, A. P., Momot, A. I., and Savelev, A. Ya. *Mekhanizm aktivizatsii nauchno-issledovatelskoy raboty studentov* [The mechanism of activation of scientific-research work of students]. Moscow: MO RF, 2005.

Ivanov, G. A. "Integrativnyye osnovy organizatsii nauchno-issledovatelskoy deyatelnosti uchashchikhsya" [Integrative principles of organization of research activity of students]. *Pedagogicheskiye tekhnologii*, no. 1 (2006): 22-28.

Kozak, N. L. "Osnovni vydy naukovoi diialnosti studentiv ta formy yikh zdiisnennia v ekonomichnomu universyteti" [Principal scientific activities of students and forms of their implementation in economic University]. *Pedahohichni nauky*, no. 53 (2010): 36-39.

Kudriavtsev, T. V. *Problemnoye obucheniye: istoki, sushchnost, perspektivy* [Problem-based learning: sources, essence, prospects]. Moscow: Znaniye, 1991.

Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini [Scientific and innovation activity in Ukraine]. Kyiv: Derzhkomstat Ukrainy, 2015.

Osnovni pokaznyky diialnosti navchalnykh zakladiv Ukrainy na pochatok 2013/2014 navchalnoho roku [Main indicators of activity of higher educational institutions of Ukraine at the beginning of 2013/2014 academic year]. Kyiv: Derzhkomstat Ukrainy, 2014.

Osnovni pokaznyky diialnosti navchalnykh zakladiv Ukrainy na pochatok 2014/2015 navchalnoho roku [Main indicators of activity of higher educational institutions of Ukraine at the beginning of 2014/2015 academic year]. Kyiv: Derzhkomstat Ukrainy, 2015.

Rohozina, O. V. "Formuvannia doslidnytskykh umin u maibutnikh uchyteliv trudovoho navchannia" [The formation of research skills of future teachers of labor studies]. *Dys. … kand. ped. nauk : 13.00.02*, 2007.

УДК 658.821:519.237

МЕТОДЫ МНОГОМЕРНОГО СРАВНИТЕЛЬНОГО АНАЛИЗА ПРИ ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2016 РЕШЕТНЯК Е. И., ЛОБОДИН Р. О.

УДК 658.821:519.237

Решетняк Е. И., Лободин Р. О. Методы многомерного сравнительного анализа при оценке конкурентоспособности предприятия

Целью статьи является анализ существующих методов многомерного сравнительного анализа и возможность применения их к оценке конкурентоспособности украинских предприятий на рынке канцелярских принадлежностей. В статье дана характеристика, определены сферы применения, достоинства и недостатки основных методов сравнительной комплексной оценки, а именно: метода суммирования значений всех показателей, метода суммы мест, метода суммы баллов, метода расстояний и таксонометрического метода. Определено, что основным условием применимости методов сравнительной комплексной оценки конкурентоспособности различных предприятий является соглашение о возможной соизмеримости разнообразных по своей сути показателей. Для всех анализируемых методов выявлен единый недостаток, связанный с невозможностью совмещения количественной оценки с качественной. Осуществлена оценка уровня конкурентоспособности предприятий на рынке канцелярских принадлежностей Украины.

Ключевые слова: *конкурентоспособность, показатели конкурентоспособности, многомерный сравнительный анализ, метод таксономии, количественная оценка, рейтинг конкурентоспособности.*

Табл.: *1.* ***Формул:*** *9.* ***Библ.:*** *9.*

Решетняк Елена Ивановна *– кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятия, Харьковский гуманитарный университет «Народная украинская академия» (ул. Лермонтовская, 27, Харьков, 61000, Украина)*

E-mail: *reshetele@yandex.ru*

Лободин Роман Олегович *– магистрант, Харьковский гуманитарный университет «Народная украинская академия» (ул. Лермонтовская, 27, Харьков, 61000, Украина)*

E-mail: *lobodinu@gmail.com*

УДК 658.821:519.237

Решетняк О. І., Лободін Р. О. Методи багатовимірного порівняльного аналізу при оцінці конкурентоспроможності підприємства

Метою статті є аналіз існуючих методів багатовимірного порівняльного аналізу і можливість застосування їх до оцінки конкурентоспроможності українських підприємств на ринку канцелярського приладдя. У статті надано характеристику, визначено сфери застосування, переваги і недоліки основних методів порівняльної комплексної оцінки, а саме: методу підсумовування значень всіх показників, методу суми місць, методу суми балів, методу відстаней і таксонометричного методу. Визначено, що основною умовою застосованості методів порівняльної комплексної оцінки конкурентоспроможності різних підприємств є угода про можливу сумірність різноманітних за своєю суттю показників. Для всіх аналізованих методів виявлено єдиний недолік, пов'язаний з неможливістю поєднання кількісної оцінки з якісною. Здійснено оцінку рівня конкурентоспроможності підприємств на ринку канцелярського приладдя України.

Ключові слова: *конкурентоспроможність, показники конкурентоспроможності, багатовимірний порівняльний аналіз, метод таксономії, кількісна оцінка, рейтинг конкурентоспроможності.*

Табл.: *1.* ***Формул:*** *9.* ***Бібл.:*** *9.*

Решетняк Олена Іванівна *– кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства, Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія» (вул. Лермонтовська, 27, Харків, 61000, Україна)*

E-mail: *reshetele@yandex.ru*

Лободін Роман Олегович *– магістрант, Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія» (вул. Лермонтовська, 27, Харків, 61000, Україна)*

E-mail: *lobodinu@gmail.com*

UDC 658.821:519.237

Reshetnyak O. I., Lobodin R. O. The Methods of Multidimensional Comparative Analysis in Evaluating Competitiveness of Enterprise

The article is aimed at analyzing existing methods of multidimensional comparative analysis and the ability to apply them to evaluate competitiveness of Ukrainian enterprises in the market for stationery. The article provides a characteristic, defines spheres of application, advantages and disadvantages of the main methods of comparative and integrated evaluation, namely: the method of summation of the values of all parameters, the sum of rankings method, the total scoring method, the distance method, and the taxonometric method. It has been determined that the main condition for applicability of methods for the comparative integrated evaluating the competitiveness of enterprises is an agreement on possible proportionality of indicators, which are diverse in their nature. For all analyzed methods a single drawback was identified, associated with the inability of correspondence between the quantitative and the qualitative evaluation. An evaluation of the level of competitiveness in the market for stationery of Ukraine has been made.

Keywords: *competitiveness, competitiveness indicators, multidimensional comparative analysis, method of taxonomy, quantification, competitiveness rating.*

Tabl.: *1.* ***Formulae:*** *9.* ***Bibl.:*** *9.*

Reshetnyak Olena I. *– PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Enterprise Economics, Kharkiv University of Humanities (27 Lermontovska Str., Kharkiv, 61000, Ukraine)*

E-mail: *reshetele@yandex.ru*

Lobodin Roman O. *– Graduate Student, Kharkiv University of Humanities (27 Lermontovska Str., Kharkiv, 61000, Ukraine)*

E-mail: *lobodinu@gmail.com*

Конкуренция представляет собой борьбу субъектов рыночных отношений за наилучшие условия производства и сбыта своей продукции с целью получения прибыли, однако повышение качества сервисного обслуживания дает возможность повысить свою конкурентоспособность. Такой подход требует изучения стратегического и тактического управления развитием предприятия с учетом предоставления качественных услуг и их расширения. Важным условием обеспечения эффективности компании является оптимальное использование всех имеющихся у него ресурсов и обеспечение непрерывного развития всех бизнес-

процессов (с учетом взаимодействия с поставщиками, клиентами и партнерами предприятия) и формирование конкурентных преимуществ за счет установления эффективных партнерских взаимоотношений. Для разработки конкурентной стратегии предприятия необходимо формировать систему конкурентных преимуществ.

В нынешних условиях, когда рыночная среда очень нестабильна, проблема повышения конкурентоспособности является весьма важной для любого предприятия. Необходимость оценки конкурентоспособности присутствует и для всех рынков сбыта Украины, в том числе и рынка канцелярских принадлежностей, который, по оценкам специалистов, имеет довольно устойчивые тенденции развития, однако характеризуется высоким уровнем конкуренции (присутствие на рынке большого числа крупных, средних и мелких игроков), зависимостью от развития смежных отраслей.

Конкуренция считается основным элементом современного рыночного механизма, хотя начало формирования теоретических основ конкуренции связано с феодальным периодом. Именно конкуренция обеспечивает развитие рыночной экономики и способствует прогрессу во всех сферах деятельности современных предпринимательских структур. Как показал анализ, первые сформированные теоретические исследования конкуренции и основных ее движущих сил появляются в XVIII веке. С этого времени конкуренция является одной из фундаментальных экономических категорий. Значимый вклад в формировании современных подходов в теории конкуренции был сделан классиками политической экономии А. Смитом, Д. Рикардо. Развитие теоретических подходов в определении сущности конкуренции нашло свое отражение в работах таких всемирно известных ученых, как Дж. Кейнс, В. Леонтьев, А. Маршалл, М. Портер, П. Сраффа и др.

Исходя из анализа сущности конкурентоспособности, а также многообразия ее видов и факторов, которые оказывают влияние на ее формирование, можно отметить, что осуществление анализа и оценки конкурентоспособности является сложным и многогранным процессом. Анализ показал, что существует множество разнообразных подходов, методов и моделей, на основании которых осуществляется оценивание конкурентоспособности. Подходы оценивания конкурентоспособности зависят от множества факторов: объекта оценки, целей проведения, количества оцениваемых объектов, доступа к информации, периодичности оценивания и пр. Несмотря на многообразие существующих подходов, в силу актуальности проведения таких исследований разнообразие методов оценки конкурентоспособности предприятий увеличивается. К числу наиболее перспективных методов проведения такой оценки относятся методы многомерного сравнительного анализа.

Целью статьи является анализ существующих методов многомерного сравнительного анализа и возможность применения их к оценке конкурентоспособности украинских предприятий на рынке канцелярских принадлежностей.

Методологические и методические аспекты анализа деятельности отечественных и зарубежных предприятий с использованием методов многомерного анализа были рассмотрены многими учеными, например,Т. С. Клебановой, Н. А. Кизимом [1], В. А. Литвиновой [2], Д. Д. Радуловым [3], Е. В. Раевневой [4], Н. В. Саблиной [5], Ю. О. Тереховой [6], А. Г. Янковым [7], А. Д. Шереметом и др. Особый вклад в становление методологии многомерного анализа был внесен В. Плютой [8; 9].

Многомерный сравнительный анализ применяется для сопоставления результатов деятельности нескольких предприятий на основе системы нескольких показателей. Методы многомерного сравнительного анализа принято объединять в общую группу сравнительной комплексной оценки, которая может быть при подборе соответствующей системы показателей применима для оценки уровня конкурентоспособности предприятий на анализируемом рынке [3].

Методы сравнительной комплексной оценки при определении уровня конкурентоспособности могут быть применимы в таких ситуациях:

- необходимость сопоставления работы нескольких хозяйственных субъектов по имеющимся данным об их деятельности на основе единой системы показателей, отражающей конкурентоспособность;
- осуществление комплексной оценки при сопоставлении изменения уровня конкурентоспособности анализируемого хозяйственного субъекта во времени.

Основным условием применимости методов сравнительной комплексной оценки конкурентоспособности различных предприятий является соглашение о возможной соизмеримости разнообразных по своей сути показателей. Следовательно, сопоставление показателей при оценке конкурентоспособности осуществляется не по абсолютным значениям, а на основе их относительной вариации.

К числу методов сравнительной комплексной оценки могут быть отнесены следующие: метод суммирования значений всех показателей, метод суммы мест, метод суммы баллов, метод расстояний, таксонометрический метод [2–5; 8].

Исходной информацией при их использовании данных методов служит матрица, элементами которой выступают значения показателей, отражающих уровень конкурентоспособности предприятия. Список таких показателей может быть сформирован экспертным путем. В формируемой матрице m объектов – предприятий конкурентов и n показателей, по которым проводится оценка конкурентоспособности. Каждый j-ый показатель на i-том объекте – предприятии конкуренте характеризуется определенной величиной. Таким образом, может быть сформирована матрица X, строки которой характеризуют конкурентоспособность отдельного объекта-предприятия по n различным показателям (критериям конкурентоспособности).

К исходной матрице данных, отражающих показатели, характеризующие уровень конкурентоспособ-

ности отдельных предприятий, добавляется строка, в которой выделяются показатели-стимуляторы и дестимуляторы.

Рассмотрим более подробно основные методы сравнительного многомерного анализа на примере оценки конкурентоспособности украинских предприятий.

Оценивая возможность применения метода суммирования значений всех показателей конкурентоспособности, необходимо отметить, что данный метод применим в случае одинаковой направленности исходной информации и их общей сопоставимости. Предприятие, имеющее наиболее высокую конкурентоспособность, определяется по максимальной сумме показателей-стимуляторов и по минимальной сумме показателей-дестимуляторов. Оценка рейтинга каждого предприятия-конкурента осуществляется по формуле

$$Ri = \sum_{j=1}^{n} xij(i = 1, m), \quad (1)$$

где x_{ij} – значение i-го показателя, характеризующего конкурентоспособность j-го предприятия.

Данный метод, как уже отмечалось ранее, применим только если сходные показатели, характеризующие конкурентоспособность, являются сопоставимыми. В большинстве случаев, при оценке конкурентоспособности используются показатели, имеющие различную размерность, что затрудняет применение этого метода в широкой практике.

Более универсальным является метод суммы мест, где осуществляется перевод значений различных показателей конкурентоспособности в рейтинговую оценку. В соответствии с данным методом, на основании выделенных для анализа показателей конкурентоспособности строится вспомогательная матрица P. При этом показатели-стимуляторы упорядочиваются по убыванию, а показатели-дестимуляторы – по возрастанию. Оценка рейтинга определяется по формуле

$$Ri = \sum_{j=1}^{n} pij(i = 1, m). \quad (2)$$

Критерий оценки наиболее конкурентоспособного предприятия: $\min R_i$. Преимуществом данного метода является его простота расчетов и интерпретации, а также наглядность представления результатов. Недостатком – отсутствие учета уровня значимости каждого из показателей при оценке уровня конкурентоспособности предприятия.

Также популярен при оценке уровня конкурентоспособности предприятий метод суммы баллов, который при построении балльных оценок, помимо выбора исходных показателей оценки и формировании матрицы значений исходных данных по каждому из оцениваемых предприятий, предполагает формирование шкал для оценки каждого показателя. Наиболее распространенными на практике являются непрерывные и дискретные шкалы, которые характеризуются минимальным и максимальным количеством баллов. При формировании дискретных шкал задаются уровни оценок (баллов), с помощью которых оценивается показатель. В этом случае выбирается целочисленные балльные оценки. Например, доля рынка, занимаемая предприятием, может оцениваться как рейтинговым значением: 1, 2 ,3 , 4, 5, 6, а качество продукции – рейтинговым значением: 0, 1, 2.

В случае непрерывной шкалы оценки могут принадлежать любой точке некоторого отрезка, который определяет шкалу данного показателя. Когда заданы шкалы оценок по каждому показателю и способы их оценки, то осуществляется построение вспомогательной матрицы, в которой элементами матрицы выступают балльные оценки соответствующих показателей. Оценка рейтинга каждого предприятия-конкурента определяется по формуле:

$$Ri = \sum_{j=1}^{n} bij(i = 1, m). \quad (3)$$

Критерий оценки наилучшего подразделения $\max R_i$. Достоинством данного метода является большая объективность, чем в предыдущем методе, оценки показателей конкурентоспособности предприятий, так как интервальная оценка позволяет учесть допустимый диапазон значений показателей, имеющих одинаковую значимость и соответственно оцениваемых одинаковым количеством баллов. Относительная значимость показателей в рассматриваемом методе может быть задана с помощью соответствующих нижних и верхних границ в сформированных шкалах оценок. Недостатком данного метода являются необходимость обоснования выбора шкал оценок. Метод суммы баллов требует разработки большого числа шкальных оценок, которые необходимо согласовывать между собой.

Матричный метод при оценке уровня конкурентоспособности предприятий дает возможность учесть уровень значимости каждого показателя, характеризующего его конкурентоспособность, что повышает точность оценки.

Этапы применения матричного метода для оценки конкурентоспособности предприятия следующие.

1-й этап. Осуществляется обоснование системы оценочных показателей и формируется матрица исходных данных в виде таблицы, где по строкам отражаются наименования оцениваемых предприятий-конкурентов, а по столбцам – показатели, которые учитываются в данной оценке. Перечень показателей конкурентоспособности может быть определен на основании опроса экспертов. Исходные данные при оценке конкурентоспособности могут представляться как в виде моментных показателей, которые отражаютсостояние предприятия в конкретный момент времени, так и темповых показателей, которые характеризуют динамику деятельности предприятия.

2-й этап. Осуществляется анализ исходных данных оценки конкурентоспособности, определяя максимальные значения элементов матрицы по каждому показателю. Далее все элементы рассматриваемой графы матрицы, характеризующей конкретный показатель, делятся на максимальное значение элемента эталонной

системы, формируя матрицу стандартизированных коэффициентов.

3-й этап. Осуществляется возведение всех элементов матрицы в квадрат.

4-й этап. Определяется уровень значимости показателей конкурентоспособности, составляющих оценочную матрицу, на основании экспертного оценивания.

Рейтинговая оценка по каждой системе определяется по формуле:

$$R_j = \sum_{i=1}^{n} k_i \cdot x_{ij}^{\,2}, \qquad (4)$$

где k_i – весовой коэффициент, определяемый экспертным путем i-го показателя конкурентоспособности;

x_{ij} – стандартизированный коэффициент i-того показателя j-го предприятия-конкурента.

5-й этап. Формирование рейтинговых оценок в соответствии с критерием $\max R_i$.

Достоинством данного метода является его простота в расчетах и интерпретации полученных результатов, а также учет уровня значимости каждого оцениваемого показателя при расчете интегрального рейтинга. Недостаток данного метода заключается в том, что при оценке уровня конкурентоспособности могут быть использованы только количественные показатели оценки.

Метод расстояний при оценке конкурентоспособности предприятий, помимо информации о показателях, характеризующих уровень конкурентоспособности оцениваемых предприятий (x_i) и коэффициентов сравнительной значимости показателей ($k_1, k_2, \ldots, k_n$), предполагает определение по имеющимся данным структурного предприятия-эталона. В каждом столбце сформированной матрицы X определяется наибольшее значение показателя конкурентоспособности; найденные значения образуют дополнительную строку значений по каждому показателю ($x_{01}, x_{02}, \ldots, x_{0n}$), которые определяют характеристику показателей структурного предприятия-эталона.

Оценка R_i каждого i-го предприятия-конкурента вычисляется как квадрат расстояния между двумя точками в m-мерном пространстве, где координаты первой представляют собой значения показателей структурного предприятия-эталона, а координаты второй характеризуют показатели оцениваемого предприятия-конкурента i. Значение R_i определяется в соответствии с формулой:

$$R_i = \sum_{j=1}^{n} k_j (x_{0j} - x_{ij})^2 \, (i = 1, m). \qquad (5)$$

Критерий оценки представляет R_i $(1 \le i \le m)$.

Достоинство данного метода заключается в комплексном подходе к оценке уровня конкурентоспособности сравниваемых предприятий и учете весовой значимости включаемых в оценку показателей. Недостаток метода расстояний заключается в различиях вариации различных показателей, что приводит к неоднозначности оценки, когда показатели с большей вариацией имеют больший вес в суммарной оценке, неявно получая преимущество по сравнению с другими показателями, характеризующими конкурентоспособность.

Таксонометрический метод при оценке уровня конкурентоспособности предприятий дает возможность нивелировать недостаток метода расстояний. В соответствии с данным методом исходная матрица оценки конкурентоспособности предприятий X предварительно стандартизуется, что дает возможность элиминировать неявную значимость показателей, которая возникает за счет их различного уровня вариации. Преобразование матрицы осуществляется на основании следующих формул:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \overline{x}_j}{\sigma_j}, \qquad (6)$$

$$\overline{x}_j = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^{n} x_{ij}, \qquad (7)$$

$$\sigma_j = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^{m} (x_{ij} - \overline{x}_j)^2}, \qquad (8)$$

где σ_j – среднее арифметическое значение признака j;

x_{ij} – значение показателя конкурентоспособности j для предприятия i;

$\overline{x}_j$ – среднее арифметическое значение показателя-конкурентоспособности j;

z_{ij} – стандартизированное значение показателя конкурентоспособности j для предприятия i.

Сформированная таким образом матрица Z является исходной для проведения комплексной оценки конкурентоспособности. В дальнейшем этапы методики оценки сравнительного уровня конкурентоспособности предприятия полностью совпадают с методикой расчетов по методу расстояний.

Определение квазирасстояний R_{ij} от любого предприятия-конкурента до эталона осуществляется в соответствии со следующим значением для всех m предприятий:

$$R_j = \sum_{j=1}^{n} (z_{ij} - z_i^{э})^2, \qquad (9)$$

где $z^{э}_{\,i}$ – стандартизированное значение соответствующего показателя конкурентоспособности для предприятия-эталона.

Определение наиболее конкурентоспособного предприятия осуществляется в соответствии с методом наименьших квадратов. Предприятие, имеющее минимальное значение R_j, является лучшим.

Достоинством данного подхода к оценке конкурентоспособности является возможность учета разнообразных показателей, имеющих различную количественную оценку и уровень вариации.

Оценка уровня конкурентоспособности на основании основных методов сравнительного многомерного анализа была осуществлена на примере предприятий, реализующих канцелярскую продукцию в сегменте «школьные тетради». На данный момент в Украине более 320 производителей тетрадей (школьных и общих). Лидерами рынка являются фирмы: «ШКОЛЯРИК», «ПОДОЛЬЕ», «УКРЗОШИТ», «ФАКТОР», «ГАММА», на которых приходится более 60 процентов рынка, 20 процентов рынка – за иностранными производителями (из которых лидерами являются Польша, Россия, Германия,

Финляндия, Китай и Индия), оставшиеся 20 процентов рынка занимают мелкие производители тетрадей.

Та же ситуация наблюдается и на дистрибьюторском поле: более 300 дистрибьюторов канцелярии, 7 из которых контролируют более 60 процентов рынка, более 20 процентов – за международными дистрибьюторами канцелярии и 20 процентов – за небольшими дистрибьюторами. Поэтому оценка уровня конкурентоспособности каждого предприятия на данном рынке, является очень актуальной.

Была осуществлена оценка конкурентоспособности предприятий производителей школьных тетрадей на основании значений показателей среднего уровня цены, занимаемой доли рынка, рентабельности продукции и запаса финансовой прочности по основным методам сравнительного многомерного анализа. Результаты рейтинговой оценки представлены в *табл. 1*.

Таблица 1

Рейтинг предприятий-конкурентов в соответствии с методами многомерного сравнительного анализа

Предприятие	Метод суммирования всех показателей (критерий max R_i)	Метод суммы мест (критерий min R_i)	Метод суммы баллов (критерий max R_i)	Метод расстояний (критерий min R_i)	Таксонометрический метод (критерий min R_i)
«Школярик»	4	2	4	2	2
«Подолье»	5	1	5	1	1
«Укрзошит»	3	3	3	3	3
«Фактор»	1	5	2	4	5
«Гамма»	2	4	1	5	4

Таким образом, наиболее конкурентоспособным на данном рынке в соответствии со всеми методами расчета является предприятие «Подолье».

ВЫВОДЫ

На основании проведенных исследований применения методов многомерного сравнительного анализа для оценки конкурентоспособности предприятий выявлен общий для этих методов недостаток, связанный с невозможностью совмещения наряду с количественной оценкой возможности осуществлять и качественную оценку. Также важным недостатком данных методов является невозможность учета динамики показателей, характеризующих конкурентоспособность, что может быть важным при необходимости учета стадии жизненного цикла предприятия на рассматриваемых рынках сбыта. Вследствие этого можно сделать вывод о необходимости разработки комплексных методов оценки конкурентоспособности предприятий с возможностью совмещения как качественных, так и количественных показателей и оценки стадии жизненного цикла предприятий-конкурентов, что обусловливает актуальность и перспективность дальнейших исследований в данном направлении. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Модели оценки неравномерности и циклической динамики развития территорий : монография / Под ред. Т. С. Клебановой, Н. А. Кизима. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2011. – 352 с.

2. Литвинова В. А. Повышение корректности сравнительных оценок конкурентоспособности продукции на основе таксономического анализа / В. А. Литвинова // Інноваційна економіка. – 2012. – № 5 [31]. – С. 97–101.

3. Радулов Д. Д. Применение таксономического метода для оценки влияния внешних факторов конкурентоспособности предприятия / Д. Д. Радулов // Бізнес Інформ. – 2014. – № 2. – С. 293–299.

4. Раєвнєва О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі :монографія / О. В. Раєвнєва. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с

5. Саблина Н. В. Использование метода таксономии для анализа внутреннего ресурса предприятия / Н. В. Саблина, В. А. Теличко // Бизнес Информ. – 2009. – № 3. – С. 78–82.

6. Терехова Ю. О. Оценка конкурентоспособности и качества функционирования региональных предприятий [Электронный ресурс] / Ю. О. Терехова. – Режим доступа : http://vernadsky.tstu.ru/pdf/2009/02/rus_32.pdf

7. Янковой А. Г. Многомерный анализ в системе STATISTICA / А. Г. Янковой. – Одесса : Оптимум. 2001. – Вып. 1. – 216 с.

8. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в эконометрическом моделировании / В. Плюта ; пер. с польск. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 175 с.

9. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта. – М. : Статистика, 1980. – 151 с.

REFERENCES

Litvinova, V. A. "Povysheniye korrektnosti sravnitelnykh otsenok konkurentosposobnosti produktsii na osnove taksonomicheskogo analiza" [Improving the accuracy of comparative evaluations of the competitiveness of products on the basis of taxonomic analysis]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 5 (31) (2012): 97-101.

Modeli otsenki neravnomernosti i tsiklicheskoy dinamiki razvitiya territoriy [Models of assessment irregularity and cyclic dynamics of development of territories]. Kharkiv: INZhEK, 2011.

Pliuta, V. *Sravnitelnyy mnogomernyy analiz v ekonometricheskom modelirovanii* [Comparative multivariate analysis in econometric modeling]. Moscow: Finansy i statistika, 1989.

Pliuta, V. *Sravnitelnyy mnogomernyy analiz v ekonomicheskikh issledovaniyakh: metody taksonomii i faktornogo analiza* [Comparative multivariate analysis in economic research: methods of taxonomy and factorial analysis]. Moscow: Statistika, 1980.

Radulov, D. D. "Primeneniye taksonomicheskogo metoda dlya otsenki vliyaniya vneshnikh faktorov konkurentosposobnosti predpriyatiya" [The application of taxonomic method for assessing influence of external factors of enterprise competitiveness]. *Biznes Inform*, no. 2 (2014): 293-299.

Raievnieva, O. V. *Upravlinnia rozvytkom pidpryiemstva: metodolohiia, mekhanizmy, modeli* [Managing development of an enterprise: methodology, mechanisms, models]. Kharkiv: INZhEK, 2006.

Sablina, N. V., and Telichko, V. A. "Ispolzovaniye metoda taksonomii dlya analiza vnutrennego resursa predpriyatiya" [Using the method of taxonomy for the analysis of internal resource of enterprise]. *Biznes Inform*, no. 3 (2009): 78-82.

Terekhova, Yu. O. "Otsenka konkurentosposobnosti i kachestva funktsionirovaniya regionalnykh predpriyatiy" [Assessment of the competitiveness and performance of regional businesses]. http://vernadsky.tstu.ru/pdf/2009/02/rus_32.pdf

Yankovoy, A. G. *Mnogomernyy analiz v sisteme STATISTICA* [Multivariate analysis in the system STATISTICA]. Odessa: Optimum, 2001.

УДК 338.33:65.012.34:334.716

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПРОГНОЗУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВУГЛЕДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2016 **ЗАЛОЗНОВА Ю. С., ТРУШКІНА Н. В.**

УДК 338.33:65.012.34:334.716

Залознова Ю. С., Трушкіна Н. В. Методичні підходи до прогнозування показників збутової діяльності вугледобувних підприємств

Метою статті є розробка прогнозу основних показників збутової діяльності вугледобувних підприємств з використанням ряду методів: середнього темпу зростання, екстраполяції тренду, авторегресії, екстраполяції середньої, «наївних моделей». Обґрунтовано доцільність використання методів середнього темпу зростання, екстраполяції тренду та авторегресії для розробки прогнозу показників збутової діяльності. Це обумовлено прогнозними значеннями показників, одержаними за допомогою цих методів, які є більш точними та достовірними порівняно з методами «наївних моделей» та екстраполяції середньої. Визначено пріоритетні напрями підвищення ефективності організації збутової діяльності вугледобувних підприємств в умовах нестабільного попиту на вугілля. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є розробка пропозицій щодо формування збутових мереж як ефективної форми партнерства учасників ринку вугілля.

Ключові слова: *вугледобувне підприємство, збутова діяльність, управління, організація, прогнозування, показники, методи.*
Табл.: *8.* ***Формул:*** *7.* ***Бібл.:*** *8.*

Залознова Юлія Станіславівна *– доктор економічних наук, старший науковий співробітник, заступник директора з наукової роботи та міжнародних зв'язків Інституту економіки промисловості НАН України (вул. Желябова, 2, Київ, 03057, Україна)*

Трушкіна Наталія Валеріївна *– науковий співробітник відділу проблем перспективного розвитку паливно-енергетичного комплексу Інституту економіки промисловості НАН України (вул. Желябова, 2, Київ, 03057, Україна)*

УДК 338.33:65.012.34:334.716

Залознова Ю. С., Трушкина Н. В. Методические подходы к прогнозированию показателей сбытовой деятельности угледобывающих предприятий

Целью статьи является разработка прогноза основных показателей сбытовой деятельности угледобывающих предприятий с использованием ряда методов: среднего темпа роста, экстраполяции тренда, авторегрессии, экстраполяции средней, «наивных моделей». Обоснована целесообразность использования методов среднего темпа роста, экстраполяции тренда и авторегрессии для разработки прогноза показателей сбытовой деятельности. Это обусловлено прогнозными значениями показателей, полученными с помощью этих методов, которые являются более точными и достоверными по сравнению с методами «наивных моделей» и экстраполяции средней. Определены приоритетные направления повышения эффективности организации сбытовой деятельности угледобывающих предприятий в условиях нестабильного спроса на уголь. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является разработка предложений по формированию сбытовых сетей как эффективной формы партнерства участников рынка угля.

Ключевые слова: *угледобывающее предприятие, сбытовая деятельность, управление, организация, прогнозирование, показатели, методы.*
Табл.: *8.* ***Формул:*** *7.* ***Библ.:*** *8.*

Залознова Юлия Станиславовна *– доктор экономических наук, старший научный сотрудник, заместитель директора по научной работе и международным связям Института экономики промышленности НАН Украины (ул. Желябова, 2, Киев, 03057, Украина)*

Трушкина Наталья Валерьевна *– научный сотрудник отдела проблем перспективного развития топливно-энергетического комплекса Института экономики промышленности НАН Украины (ул. Желябова, 2, Киев, 03057, Украина)*

UDC 338.33:65.012.34:334.716

Zaloznova Yu. S., Trushkina N. V. Methodical Approaches to Forecasting the Indicators of Marketing Activities of Coal-Mining Enterprises

The article is concerned with developing a forecast for core indicators of the marketing activity of coal-mining enterprises using several methods: the average growth rate, trend extrapolation, autoregression, extrapolation of average, and «naive models». Expedience of the use of methods of the average growth rate, trend extrapolation and autoregression for forecasting the development of indicators of marketing activity has been substantiated. This is stipulated by the prognostic values of the indicators obtained by using these methods, which are more accurate and reliable compared to methods «naïve models» and extrapolation of average. Priorities for enhancing the efficiency of organization of marketing activities of coal-mining enterprises in the conditions of unstable demand for coal have been determined. Prospect for further research in this area is developing proposals on forming marketing chains as an effective form of partnership for the participants of coal market.

Keywords: *coal-mining enterprise, marketing activities, management, organization, forecasting, indicators, methods.*
Tabl.: *8.* ***Formulae:*** *7.* ***Bibl.:*** *8.*

Zaloznova Yuliya S. *– D. Sc. (Economics), Senior Research Fellow, Deputy Director on Scientific Work and International Relations of the Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine (2 Zheliabova Str., Kyiv, 03057, Ukraine)*

Trushkina Nataliia V. *– Research Associate of the Department of Problems of Perspective Development of Fuel and Energy Complex of the Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine (2 Zheliabova Str., Kyiv, 03057, Ukraine)*

Raievnieva, O. V. *Upravlinnia rozvytkom pidpryiemstva: metodolohiia, mekhanizmy, modeli* [Managing development of an enterprise: methodology, mechanisms, models]. Kharkiv: INZhEK, 2006.

Sablina, N. V., and Telichko, V. A. "Ispolzovaniye metoda taksonomii dlya analiza vnutrennego resursa predpriyatiya" [Using the method of taxonomy for the analysis of internal resource of enterprise]. *Biznes Inform*, no. 3 (2009): 78-82.

Terekhova, Yu. O. "Otsenka konkurentosposobnosti i kachestva funktsionirovaniya regionalnykh predpriyatiy" [Assessment of the competitiveness and performance of regional businesses]. http://vernadsky.tstu.ru/pdf/2009/02/rus_32.pdf

Yankovoy, A. G. *Mnogomernyy analiz v sisteme STATISTICA* [Multivariate analysis in the system STATISTICA]. Odessa: Optimum, 2001.

УДК 338.33:65.012.34:334.716

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПРОГНОЗУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВУГЛЕДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2016 **ЗАЛОЗНОВА Ю. С., ТРУШКІНА Н. В.**

УДК 338.33:65.012.34:334.716

Залознова Ю. С., Трушкіна Н. В. Методичні підходи до прогнозування показників збутової діяльності вугледобувних підприємств

Метою статті є розробка прогнозу основних показників збутової діяльності вугледобувних підприємств з використанням ряду методів: середнього темпу зростання, екстраполяції тренду, авторегресії, екстраполяції середньої, «наївних моделей». Обґрунтовано доцільність використання методів середнього темпу зростання, екстраполяції тренду та авторегресії для розробки прогнозу показників збутової діяльності. Це обумовлено прогнозними значеннями показників, одержаними за допомогою цих методів, які є більш точними та достовірними порівняно з методами «наївних моделей» та екстраполяції середньої. Визначено пріоритетні напрями підвищення ефективності організації збутової діяльності вугледобувних підприємств в умовах нестабільного попиту на вугілля. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є розробка пропозицій щодо формування збутових мереж як ефективної форми партнерства учасників ринку вугілля.

Ключові слова: *вугледобувне підприємство, збутова діяльність, управління, організація, прогнозування, показники, методи.*
Табл.: *8.* ***Формул:*** *7.* ***Бібл.:*** *8.*

Залознова Юлія Станіславівна *– доктор економічних наук, старший науковий співробітник, заступник директора з наукової роботи та міжнародних зв'язків Інституту економіки промисловості НАН України (вул. Желябова, 2, Київ, 03057, Україна)*

Трушкіна Наталія Валеріївна *– науковий співробітник відділу проблем перспективного розвитку паливно-енергетичного комплексу Інституту економіки промисловості НАН України (вул. Желябова, 2, Київ, 03057, Україна)*

УДК 338.33:65.012.34:334.716

Залознова Ю. С., Трушкина Н. В. Методические подходы к прогнозированию показателей сбытовой деятельности угледобывающих предприятий

Целью статьи является разработка прогноза основных показателей сбытовой деятельности угледобывающих предприятий с использованием ряда методов: среднего темпа роста, экстраполяции тренда, авторегрессии, экстраполяции средней, «наивных моделей». Обоснована целесообразность использования методов среднего темпа роста, экстраполяции тренда и авторегрессии для разработки прогноза показателей сбытовой деятельности. Это обусловлено прогнозными значениями показателей, полученными с помощью этих методов, которые являются более точными и достоверными по сравнению с методами «наивных моделей» и экстраполяции средней. Определены приоритетные направления повышения эффективности организации сбытовой деятельности угледобывающих предприятий в условиях нестабильного спроса на уголь. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является разработка предложений по формированию сбытовых сетей как эффективной формы партнерства участников рынка угля.

Ключевые слова: *угледобывающее предприятие, сбытовая деятельность, управление, организация, прогнозирование, показатели, методы.*
Табл.: *8.* ***Формул:*** *7.* ***Библ.:*** *8.*

Залознова Юлия Станиславовна *– доктор экономических наук, старший научный сотрудник, заместитель директора по научной работе и международным связям Института экономики промышленности НАН Украины (ул. Желябова, 2, Киев, 03057, Украина)*

Трушкина Наталья Валерьевна *– научный сотрудник отдела проблем перспективного развития топливно-энергетического комплекса Института экономики промышленности НАН Украины (ул. Желябова, 2, Киев, 03057, Украина)*

UDC 338.33:65.012.34:334.716

Zaloznova Yu. S., Trushkina N. V. Methodical Approaches to Forecasting the Indicators of Marketing Activities of Coal-Mining Enterprises

The article is concerned with developing a forecast for core indicators of the marketing activity of coal-mining enterprises using several methods: the average growth rate, trend extrapolation, autoregression, extrapolation of average, and «naive models». Expedience of the use of methods of the average growth rate, trend extrapolation and autoregression for forecasting the development of indicators of marketing activity has been substantiated. This is stipulated by the prognostic values of the indicators obtained by using these methods, which are more accurate and reliable compared to methods «naïve models» and extrapolation of average. Priorities for enhancing the efficiency of organization of marketing activities of coal-mining enterprises in the conditions of unstable demand for coal have been determined. Prospect for further research in this area is developing proposals on forming marketing chains as an effective form of partnership for the participants of coal market.

Keywords: *coal-mining enterprise, marketing activities, management, organization, forecasting, indicators, methods.*
Tabl.: *8.* ***Formulae:*** *7.* ***Bibl.:*** *8.*

Zaloznova Yuliya S. *– D. Sc. (Economics), Senior Research Fellow, Deputy Director on Scientific Work and International Relations of the Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine (2 Zheliabova Str., Kyiv, 03057, Ukraine)*

Trushkina Nataliia V. *– Research Associate of the Department of Problems of Perspective Development of Fuel and Energy Complex of the Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine (2 Zheliabova Str., Kyiv, 03057, Ukraine)*

Управління збутовою діяльністю вугледобувних підприємств потребує ефективних інструментів щодо прогнозування, прийняття науково обґрунтованих управлінських рішень при розробці планів реалізації вугільної продукції, маркетингових програм і стратегій, виявлення резервів підвищення ефективності організації збутової діяльності, оптимізації матеріальних, інформаційних та фінансових потоків.

Застосування цих інструментів сприятиме поліпшенню якості сервісу, зростанню рівня обслуговування ряду категорій споживачів, формуванню ефективних збутових мереж, скороченню витрат на організацію збутової діяльності та збільшенню обсягу реалізації вугільної продукції.

Науково-методичні підходи до прогнозування показників діяльності промислових підприємств розглянуто в численних наукових працях зарубіжних і вітчизняних учених, де особливої уваги заслуговують дослідження методів прогнозування для виявлення тенденцій і закономірностей соціально-економічного розвитку на різних рівнях та їх удосконалення з урахуванням сучасних умов господарювання [1–6].

Так, у роботі [2] зазначається, що «використання методу екстраполяції тренду, під яким розуміють продовження виявленої в процесі аналізу тенденції за межі побудованого на основі емпіричних даних ряду динаміки, має свою специфіку, і передумовою застосування цього методу прогнозування є відносна сталість чинників, що формують виявлений тренд, а принциповим моментом – виявлення тренду, характерного для досліджуваного ряду динаміки».

На думку вчених, «модуль «Прогнозування» АІС «ІТ-Підприємство» передбачає можливість контролю, аналізу та коригування таких характеристик економічної діяльності, як прибуток, обсяги продажу, витрати сировини, річний обіг грошових коштів тощо. Основним недоліком при цьому є використання методів, основою чого є лише часові ряди (експонентне згладжування, проста регресія, метод ковзної середньої) та відсутність передбачення побудови і дослідження багатофакторних моделей (рівняння множинної регресії)» [7, с. 120].

Виконаним аналізом наукових джерел визначено та узагальнено основні положення дослідників:

- концептуальну модель управління розвитком промислового підприємства, розроблену з використанням методів прогнозування показників внутрішнього середовища підприємства та індикаторів трансформаційних ефектів національної економіки [1, с. 223];
- методичний підхід до управління ефективністю діяльності підприємств, де використано метод прогнозування сценаріїв їх розвитку [2, с. 137];
- методичний підхід побудови короткострокової моделі прогнозування валової доданої вартості, де використано багатофакторне моделювання і виробничі функції в поєднанні з елементами параметричного аналізу [3, с. 75];
- проблемні питання інформаційного забезпечення прогнозування виробництва, серед яких: недостатня організація вертикальних інформаційних потоків; дублювання інформації; відсутність необхідних даних щодо господарського ризику [7, с. 121];
- концептуальні підходи до прогнозування розвитку сучасних соціально-економічних систем [8].

При урахуванні постійного коливання попиту різних категорій споживачів вугільної продукції та чинників, що впливають на зміну тенденцій попиту, наявна доцільність прогнозування основних показників збутової діяльності, чим обумовлено вибір теми дослідження.

Метою статті є розробка прогнозу основних показників збутової діяльності вугледобувних підприємств з використанням ряду методів: середнього темпу зростання, екстраполяції тренду, авторегресії, екстраполяції середньої, «наївних моделей».

Аналіз економічних показників діяльності вугледобувних підприємств, за даними Міністерства енергетики та вугільної промисловості України, свідчить, що обсяг видобутку вугілля знизився за 2006–2015 рр. на 56,2%, обсяг готової вугільної продукції – на 52,7%, товарної вугільної продукції – на 52,5%, реалізованої вугільної продукції – на 58,4% (*табл. 1*).

У 2006–2015 рр. позначилася тенденція скорочення попиту на вугілля, де загальний обсяг залишку вугілля на складах державних вуглевидобувних та вуглепереробних підприємств, підпорядкованих Міністерству, та обсяг залишку, готового до відвантаження, збільшилися у 2,2 разу (*табл. 2*).

Характерною ознакою, як відзначається, коефіцієнта варіації обсягу залишку вугілля на складах (62,6%) є великий рівень мінливості та суттєві коливання, тобто наявність тенденції постійних змін кон'юнктури ринку вугілля. Відчутне збільшення та коливання обсягу залишку вугілля свідчить про доволі гострий стан у сфері реалізації вугільної продукції.

У 2006–2015 рр. спостерігалося зростання збитковості вуглевидобутку в державному секторі галузі в Україні, де у 2006 р. цей показник склав 27,1%, у 2011 р. – 36,4, а у 2015 р. – 66,9% (*табл. 3*).

За розрахунками, у 2015 р. собівартість 1 т товарної вугільної продукції державних вугледобувних підприємств, підпорядкованих Міністерству, перевищувала ціну 1 т товарної вугільної продукції в 3 рази (у 2006 р. – в 1,4 разу, у 2011 р. – у 1,6 разу). Витрати на збут 1 т товарної вугільної продукції збільшилися за 2006–2011 рр. на 241,2%, а у 2015 р. зменшилися на 49,8% порівняно з 2011 р. (*табл. 4*).

Виявлено, що обсяг витрат на організацію збутової діяльності залежить від форми власності вугледобувного підприємства. Так, на державних вугледобувних підприємствах відзначено значне збільшення обсягу витрат на збут на 1 т товарної вугільної продукції, водночас на приватних шахтах значення цього показника

Дослідження виконано в рамках науково-дослідної роботи ІЕП НАН України «Розвиток публічно-приватного партнерства у процесі модернізації вугільної промисловості та теплової енергетики» (номер держреєстрації 0115U001638).

Таблиця 1

Динаміка обсягу видобутку вугілля, готової, товарної та реалізованої вугільної продукції державних підприємств, підпорядкованих Міністерству енергетики та вугільної промисловості України

Рік	Обсяг видобутку вугілля, тис. т	Обсяг готової вугільної продукції, тис. т	Обсяг товарної вугільної продукції, тис. т	Обсяг реалізованої вугільної продукції, тис. т
2006	46385,5	32146,0	31619,8	31759,1
2007	42193,3	28552,0	28150,5	28157,6
2008	45681,7	28416,1	28010,9	27650,2
2009	38440,3	25409,1	25031,8	25387,2
2010	38450,1	25082,1	24686,6	24354,2
2011	38429,5	25292,3	24979,0	24736,4
2012	24877,7	17776,5	17499,3	17409,6
2013	24147,2	17995,6	17750,2	15874,1
2014	22145,4	16545,2	16324,9	14474,0
2015	20309,5	15211,6	15014,0	13197,4
Темпи змін, %	*43,8*	*47,3*	*47,5*	*41,6*

Джерело: складено за інформаційними даними Міністерства енергетики та вугільної промисловості України.

Таблиця 2

Динаміка обсягу залишку вугілля на складах вугледобувних та вуглепереробних підприємств України

Рік	Обсяг залишку вугілля на складах, тис. т	Обсяг залишку вугілля, готового до відвантаження, тис. т
2006	904,2	698,2
2007	1188,8	682,3
2008	2315,8	1236,4
2009	1979,4	1086,2
2010	2640,0	1638,1
2011	2411,7	1653,4
2012	2114,8	1335,6
2013	1938,8	1398,0
2014	1968,1	1463,3
2015	1997,8	1531,6

Джерело: складено за інформаційними даними Міністерства енергетики та вугільної промисловості України.

Таблиця 3

Собівартість і ціна 1 тонни товарної вугільної продукції

Рік	Собівартість 1 т товарної вугільної продукції, грн	Ціна 1 т товарної вугільної продукції, грн	Збитковість (–) вуглевидобутку, %
2006	337,16	245,77	–27,1
2007	442,76	296,01	–33,1
2008	609,34	453,89	–25,5
2009	728,14	441,93	–39,3
2010	850,78	550,90	–35,2
2011	989,39	629,74	–36,4
2012	1217,35	550,55	–54,8
2013	1231,72	491,91	–60,1
2014	1408,84	511,90	–63,7
2015	1611,43	532,70	–66,9

Джерело: складено за інформаційними даними Міністерства енергетики та вугільної промисловості України.

Таблиця 4

Динаміка витрат на збутову діяльність вугледобувних підприємств

Рік	Витрати на збут 1 т товарної вугільної продукції, грн	Частка витрат на збут у собівартості 1 т товарної вугільної продукції, %
2006	5,39	1,60
2007	5,94	1,34
2008	10,14	1,66
2009	9,33	1,28
2010	13,35	1,57
2011	18,39	1,86
2012	10,23	0,84
2013	9,89	0,80
2014	9,56	0,68
2015	9,24	0,57

Джерело: складено за інформаційними даними Міністерства енергетики та вугільної промисловості України.

скорочувалося. При цьому частка витрат на збут у собівартості 1 т товарної вугільної продукції на державних вугледобувних підприємствах зросла за 2006–2015 рр.: на ДП «Красноармійськвугілля» – на 0,48%, ДП «Селидіввугілля» – на 0,08%, на ДП «ВК «Краснолиманська» – на 10,48%. На ПАТ «Шахтоуправління «Покровське», навпаки, цей показник зменшився на 3,4%.

Отже, одержані результати розрахунків свідчать про недостатньо ефективну організацію збутової діяльності та погіршення стану фінансово-економічної діяльності вугледобувних підприємств України.

В умовах нестабільного попиту на вугілля зростає актуальність здійснення прогнозу показників збутової діяльності вугледобувних підприємств з метою розробки обґрунтованих управлінських рішень при формуванні планів реалізації готової продукції та визначення тенденцій розвитку підприємств.

При розробці прогнозу використовується ряд методів:

- *фактографічні:* статистичні (методи екстраполяції, «наївних моделей», факторні моделі, кореляційні й регресійні моделі, мультиплікативні моделі); інженерні; випереджаючі (методи дослідження динаміки науково-технічної інформації, методи дослідження та оцінки рівня техніки); методи аналогій (методи математичних та історичних аналогій);
- *експертні:* прямі експертні оцінки (метод опитування, метод аналізу); експертні оцінки зі зворотним зв'язком (методи колективної генерації ідей, експертних оцінок «Дельфі», метод евристичного прогнозування, економічні моделі гри);
- *комбіновані методи.*

У даній статті при прогнозуванні показників збутової діяльності вугледобувних підприємств, підпорядкованих Міністерств енергетики та вугільної промисловості України, використано такі статистичні методи:

- *метод авторегресії* – побудова авторегресійної моделі, тобто динамічної регресійної моделі, що відображає часові зміни досліджуваного показника від його попередніх значень.

Авторегресійна модель:

$$Y_t = \alpha_1 y_{t-1} + \alpha_2 y_{t-2} + \ldots + \alpha_n y_{t-n},\ \alpha_1 = 0,9118,$$

де y_t – прогнозне значення показника;

$y_{t-1}, y_{t-2}, \ldots, y_{t-n}$ – попередні значення прогнозного показника;

$\alpha_1, \alpha_2, \ldots, \alpha_n$ – коефіцієнти авторегресії;

t – порядковий номер попередніх значень показника;

- *метод середнього темпу зростання:*

$$\overline{K_p} = \sqrt[y-1]{\frac{Y_n}{Y_1}} = \sqrt[9]{\frac{13197,4}{31759,1}} = 0,907,$$

де Y_n – значення прогнозного показника за 2015 р.;

Y_1 – значення прогнозного показника за 2006 р.;

- *метод екстраполяції середньої:*

$$\overline{Y_t} = Y_{cp} = \frac{\Sigma Y_i}{n} = \frac{222999,8}{10} = 22229,9,$$

де Y_i – фактичні значення показника;

n – кількість значень показника;

- *метод «наївних моделей»* – розрахунок здійснюється у такій послідовності:

– визначення щорічного приросту або зменшення обсягу реалізованої вугільної продукції:

$$\Delta V_i = V_n - V_{n-1},$$

де V_n – наступне значення показника;

V_{n-1} – попереднє значення показника;

– розрахунок середньогощорічного приросту або зменшення показника та прогнозного значення обсягу реалізованої вугільної продукції:

$$\Delta V_{cp} = \frac{\sum \Delta V_i}{n} = \frac{-18561,7}{9} = -2062,4,$$

$$V_{np} = V_{\phi} + \Delta V_{cp} = 13197,4 - 2062,4 = 11135,$$

де V_{ϕ} – фактичне значення показника за попередній період;

- *метод екстраполяції тренду:*

– розрахунок надаєтьсяза видом лінійного вирівнювання:

$$\overline{Y_t} = \alpha + \beta t,\ \sum y = n\alpha + \beta \sum t,\ \sum yt = \alpha \sum t + \beta \sum t^2,$$

де y – показник, що аналізується;

t – період (роки);

α, β – коефіцієнти для розрахунку.

За розрахунками, в одержаному ряді на основі методу екстраполяції тренду позначається скорочення обсягу реалізованої вугільної продукції – у середньому на 9,5% за рік (*табл. 5*).

За результатами дослідження, найбільш точними та достовірними методами прогнозування обсягу реалізованої вугільної продукції визнано методи середнього темпу зростання, екстраполяції тренду та авторегресії.

Таблиця 5

Розрахунок обсягу реалізації вугілля методом екстраполяції тренду

Рік	Обсяг реалізованої вугільної продукції (y), тис. т	Розрахункові показники				
		t	t_2	Y_t	$\overline{Y_t} = \alpha + \beta t$	
					тис. т	темпи зростання, %
2006	31759,1	1	1	31759,1	31716,5	100,0
2007	28157,6	2	4	56315,2	29623,9	93,4
2008	27650,2	3	9	82950,6	27531,3	92,9
2009	25387,2	4	16	101548,8	25438,7	92,4
2010	24354,2	5	25	121771,0	23346,1	91,8
2011	24736,4	6	36	148418,4	21253,5	91,0
2012	17409,6	7	49	121867,2	19160,9	90,2
2013	15874,1	8	64	126992,8	17068,3	89,1
2014	14474,0	9	81	130266,0	14975,7	87,7
2015	13197,4	10	100	131974,0	12883,1	86,0
Усього	222999,8	55	385	1053863,1		90,5

Для оцінки точності результатів прогнозування розраховується середня відносна погрішність за формулою:

$$P = \sum_{t=1}^{n} \frac{100\%}{n} \frac{\left|Z_t - Z_p\right|}{Z_t},$$

де Z_t – фактичні значення показника;
Z_p – прогнозні значення показника;
n – кількість спостережень.

Розрахунками засвідчено, що теоретична погрішність результатів прогнозування обсягу реалізованої вугільної продукції з використанням методу екстраполяції тренду становила 0,03%, середнього темпу зростання – 0,06%, авторегресійної моделі – 0,07%, «наївних моделей» – 0,67% та екстраполяції середньої – 17,66% (*табл. 6*).

З метою обґрунтування доцільності використання екстраполяції тренду, середнього темпу зростання та авторегресії здійснюється порівняльний аналіз результатів прогнозування обсягу реалізації вугілля з фактичними даними за 2015 р. Відхилення прогнозних від фактичних значень обсягу реалізованої вугільної продукції при використанні методу екстраполяції тренду становить0,3%, середнього темпу зростання – 0,6%, авторегресії – 0,7%, методу наївних моделей – 7,2%, а екстраполяції середньої – 43,4% (*табл. 7*).

Отже, за результатами дослідження, методи екстраполяції тренду, середнього темпу зростання та авторегресії є ефективними методами прогнозування обсягу реалізованої вугільної продукції, оскільки позначається більш висока вірогідність прогнозних значень.

За прогнозами, із використанням методу екстраполяції тренду, у 2016 р. має спостерігатися тенденція скорочення обсягу видобутку вугілля на 9,4% порівняно з 2015 р., обсягу готової вугільної продукції – на 8,2%, товарної вугільної продукції – на 8,1%, реалізованої вугільної продукції – на 9,5%. При цьому загальний обсяг залишку вугілля на складах вугледобувних і вуглепереробних підприємств, підпорядкованих Міністерству, зростатиме на 4,4%, а готового до відвантаження – на 4,7%.

Таблиця 6

Погрішність результатів розрахунку прогнозних значень обсягу реалізованої вугільної продукції прийнятими методами

Методи прогнозування	Показники	
	Прогнозне значення обсягу реалізованої вугільної продукції на 2016 р., тис. т	Погрішність розрахунку, %
Екстраполяція тренду	11939,7	0,03
Середній темп зростання	11970,0	0,06
Авторегресія	12033,4	0,07
Метод «наївних моделей»	11135,0	0,67
Екстраполяція середньої	22300,0	17,66

Таблиця 7

Порівняльний аналіз результатів прогнозу обсягу реалізованої вугільної продукції з фактичними даними

Методи прогнозування	Показники			
	Прогнозне значення, тис. т	Фактичне значення, тис. т	Відхилення	
			абсолютне, тис. т	у %
Екстраполяція тренду	13159,8	13197,4	+37,6	+0,3
Середній темп зростання	13119,2	13197,4	+78,2	+0,6
Авторегресія	13290,0	13197,4	–92,6	–0,7
Метод «наївних моделей»	12313,4	13197,4	+884,0	+7,2
Екстраполяція середньої	23311,4	13197,4	–10114,0	–43,4

У 2016 р. рівень збитковості вуглевидобутку складатиме 70,6%, що на 3,7% більше порівняно з 2015 р. Собівартість 1 т товарної вугільної продукції перевищить ціну в 3,4 разу. Частка витрат на збут 1 т товарної вугільної продукції становитиме 0,5%. Аналогічні розрахунки виконано за допомогою методів середнього темпу зростання та авторегресії (*табл. 8*).

Таблиця 8

Прогнозні значення показників збутової діяльності державних вугледобувних підприємств на 2016 р.

Показники	Методи прогнозування		
	1	2	3
Обсяг видобутку вугілля, тис. т	18394,3	18528,4	18625,9
Обсяг готової вугільної продукції, тис. т	13970,3	13997,7	13985,5
Обсяг товарної вугільної продукції, тис. т	13793,4	13821,9	13808,4
Обсяг реалізованої вугільної продукції, тис. т	11939,7	11970,0	12033,4
Загальний обсяг залишків, тис. т	2085,3	2181,8	2028,0
Обсяг залишків, готових до відвантаження, тис. т	1603,4	1671,3	1603,1
Собівартість 1 т товарної вугільної продукції, грн	1925,0	1917,3	1843,2
Ціна 1 т товарної вугільної продукції, грн	566,7	580,4	554,3
Збитковість вуглевидобутку, %	–70,6	–69,7	–69,9
Витрати на збут 1 т товарної вугільної продукції, грн	9,6	9,8	8,9
Питома вага витрат на збут у собівартості 1 т товарної вугільної продукції, %	0,50	0,51	0,48

Примітка: 1 – екстраполяція тренду; 2 – середній темп зростання; 3 – метод авторегресії.

ВИСНОВКИ

Результати проведеного дослідження свідчать, що методи екстраполяції тренду, середнього темпу зростання та авторегресії мають ряд переваг:

- більша точність, обґрунтованість та оперативність проведення розрахунків;
- менша погрішність одержаних результатів; відсутність суб'єктивного чинника, властивого методу експертних оцінок;
- їх застосування сприятиме підвищенню обґрунтованості управлінських рішень в організації збутової діяльності вугледобувних підприємств.

На основі виконаного аналізу та прогнозу показників збутової діяльності вугледобувних підприємств запропоновано пріоритетні напрями підвищення ефективності її організації, до яких належать:

- удосконалення договірної роботи з різного роду категорій споживачів вугільної продукції (велико-, середньо- та дрібнооптові) при урахуванні особливостей їх обслуговування та щорічного обсягу попиту;
- укладання довгострокових договорів на поставку вугільної продукції, де має бути зазначено про стягнення штрафних санкцій у випадку відмови від замовлення на поставку;
- удосконалення організації дистрибуції на основі впровадження сучасних інформаційних технологій DRP і DRPII;
- розробка методики вибору ефективних каналів збуту на основі спеціального програмного забезпечення з проведення розрахунків за допомогою економіко-математичних методів;
- удосконалення процесів обслуговування різного роду категорій споживачів вугільного підприємства привикористанні електронної торгівлі – впровадженням інформаційної системи CRM (управління взаємовідносинами з клієнтами);
- створення на вугільних об'єднаннях лінійно-функціональних організаційних структур управління збутовою діяльністю (для прикладу, Де-

партамент з управління збутовою діяльністю), до переваг чого слід віднести: координацію та регулювання процесів збутової діяльності, що відбувається за принципами чіткого ієрархічного підпорядкування та спеціалізації діяльності функціональних керівників відділів; здійснення необхідного контролю за виконанням планових завдань кожного працівника; стимулювання ініціатив у працівників нижчого та середнього рівнів; координування функціональних дій між відділами підприємства; зменшення кількості рівня управління та дублювання при організації процесів збутової діяльності, що сприятиме скороченню адміністративних витрат на збут; оперативність підготовки та прийняття управлінських рішень; зменшення часу на обробку інформації; гнучкість до постійних змін у ринковому середовищі та до вимог господарювання;

- формування збутових мереж як ефективних форм партнерства учасників ринку вугілля з урахуванням ряду фінансово-економічних умов функціонування вугледобувних підприємств. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Чанкіна І. В. Формування концептуальної моделі управління розвитком промислового підприємства / І. В. Чанкіна // Бізнес Інформ. – 2012. – № 6. – С. 222–226.

2. Говорушко Т. А. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу : монографія / Т. А. Говорушко, Н. І. Климаш. – К. : Логос, 2013. – 204 с.

3. Швець С. М. Короткострокове прогнозування валової доданої вартості : монографія / С. М. Швець. – К. : ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», 2013. – 136 с.

4. Антипенко Є. Ю. Методи прогнозування та планування систем управління ланцюгами поставок підприємств будівельної галузі [Електронний ресурс] / Є. Ю. Антипенко, М. Г. Мосненко. – Режим доступу : http://vestnikdnu.com.ua/archive/201372/antipenko.html

5. Подрядов Д. С. Використання прогнозування в системі стратегічного управління основними виробничими засобами аграрних підприємств [Електронний ресурс] / Д. С. Подрядов. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov. ua/old_jrn/Soc_Gum/KNP/2012_219/knp219_7-8.pdf

6. Грабовецький Б. Є. Планування та економічне прогнозування : монографія / Б. Є. Грабовецький. – Вінниця : ВНТУ, 2013. – 66 с.

7. Крикавський Є. В. Інформаційне забезпечення підтримки прогнозування виробництва машинобудівних підприємств / Є. В. Крикавський, В. С. Волошин, І. Петецький // Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. – Сер. Економіка та менеджмент. – Луцьк, 2013. – Вип. 10 (38). – С. 114–121.

8. Сучасні проблеми прогнозування розвитку складних соціально-економічних систем : монографія / За ред. О. І. Черняка, П. В. Захарченка. – Бердянськ : ФОП Ткачук О. В., 2014. – 458 с.

REFERENCES

Antypenko, Ye. Yu., and Mosnenko, M. H. "Metody prohnozuvannia ta planuvannia system upravlinnia lantsiuhamy postavok pidpryiemstv budivelnoi haluzi" [Methods of forecasting and planning systems for supply chain management of construction industry enterprises]. http://vestnikdnu.com.ua/archive/201372/antipenko.html

Chankina, I. V. "Formuvannia kontseptualnoi modeli upravlinnia rozvytkom promyslovoho pidpryiemstva" [The development of a conceptual model of management development of industrial enterprises]. *Biznes Inform*, no. 6 (2012): 222-226.

Hovorushko, T. A., and Klymash, N. I. *Upravlinnia efektyvnistiu diialnosti pidpryiemstv na osnovi vartisno-oriientovanoho pidkhodu* [Management performance of the enterprises on the basis of value-oriented approach]. Kyiv: Lohos, 2013.

Hrabovetskyi, B. Ye. *Planuvannia ta ekonomichne prohnozuvannia* [Planning and economic forecasting]. Vinnytsia: VNTU, 2013.

Krykavskyi, Ye. V., Voloshyn, V. S., and Petetskyi, I. "Informatsiine zabezpechennia pidtrymky prohnozuvannia vyrobnytstva mashynobudivnykh pidpryiemstv" [Information support forecasting production of machine-building enterprises]. *Zbirnyk naukovykh prats Lutskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Seriia "Ekonomika ta menedzhment"*, no. 10 (38) (2013): 114-121.

Podriadov, D. S. "Vykorystannia prohnozuvannia v systemi stratehichnoho upravlinnia osnovnymy vyrobnychymy zasobamy ahrarnykh pidpryiemstv" [The use of forecasting in strategic management of the main production assets of agricultural enterprises]. http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/KNP/2012_219/knp219_7-8.pdf

Shvets, S. M. *Korotkostrokove prohnozuvannia valovoi dodanoi vartosti* [Short-term forecasting of gross value added]. Kyiv: DU «Instytut ekonomiky ta prohnozuvannia NAN Ukrainy», 2013.

Suchasni problemy prohnozuvannia rozvytku skladnykh sotsialno-ekonomichnykh system [Modern problems of forecasting the development of complex socio-economic systems]. Berdiansk: FOP Tkachuk O. V., 2014.

УДК 367.546

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ СТРАТЕГІЧНИХ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ ПРИ ФОРМУВАННІ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

© 2016 КОВАЛЬ Т. О., ЯХКІНД В. П.

УДК 367.546

Коваль Т. О., Яхкінд В. П. Методичні засади оцінки стратегічних конкурентних позицій при формуванні маркетингового потенціалу підприємства

У статті проаналізовано методичні засади оцінки стратегічних конкурентних позицій при формуванні маркетингового потенціалу підприємства. Розглянута система локальних оцінок дозволяє врахувати вплив ключових факторів на конкурентну позицію підприємства. Узагальнення оцінки конкурентних позицій підприємства за зазначеними характеристиками в цілому дозволяє підвищити обґрунтованість вибору стратегії розвитку маркетингового потенціалу підприємства для досліджуваного ринку як системи дій та заходів із розширення конкурентних переваг підприємства та зміцнення й усталення його конкурентоспроможності.

Ключові слова: *маркетинг, партнерські відносини, стратегічне управління, взаємодія, маркетингове партнерство.*
Рис.: *1.* ***Формул:*** *13.* ***Бібл.:*** *14.*

Коваль Тетяна Олександрівна *– кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри політичної економії, Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)*
E-mail: *koval-tan@yandex.ru*

Яхкінд Вікторія Павлівна *– кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри політичної економії, Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)*
E-mail: *vikakin@mail.ru*

УДК 367.546

Коваль Т. А., Яхкинд В. П. Методические основы оценки стратегических конкурентных позиций при формировании маркетингового потенциала предприятия

В статье проанализированы методические основы оценки стратегических конкурентных позиций при формировании маркетингового потенциала предприятия. Рассмотренная система локальных оценок позволяет учесть влияние ключевых факторов на конкурентную позицию предприятия. Обобщение оценки конкурентных позиций предприятия по указанным характеристикам в целом дает возможность повысить обоснованность выбора стратегии развития маркетингового потенциала предприятия для исследуемого рынка как системы действий и мер по расширению конкурентных преимуществ предприятия, а также укреплению его конкурентоспособности.

Ключевые слова: *маркетинг, партнерские отношения, стратегическое управление, взаимодействие, маркетинговое партнерство.*
Рис.: *1.* ***Формул:*** *13.* ***Библ.:*** *14.*

Коваль Татьяна Александровна *– кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры политической экономии, Харьковский национальный экономический университет имени С. Кузнеца (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)*
E-mail: *koval-tan@yandex.ru*

Яхкинд Виктория Павловна *– кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры политической экономии, Харьковский национальный экономический университет имени С. Кузнеца (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)*
E-mail: *vikakin@mail.ru*

UDC 367.546

Koval T. O., Yakhkind V. P. The Methodical Foundations of Estimating the Strategic Competitive Positions in Developing the Marketing Potential of Enterprise

The article analyzes the methodical foundations of estimating the strategic competitive positions in developing the marketing potential of enterprise. The considered system of local estimates provides to take into account the influence of key factors on the competitive position of enterprise. A generalization of the estimated competitive positions of enterprise by the specified characteristics as a whole can improve validity of the choice of strategy of developing the marketing potential of enterprise for the studied market as a system of actions and measures to enhance the competitive advantages of enterprise, as well as strengthening its competitiveness.

Keywords: *marketing, partnership, strategic management, interaction, marketing partnership.*
Fig.: *1.* ***Formulae:*** *13.* ***Bibl.:*** *14.*

Koval Tetiana O. *– PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Political Economy, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)*
E-mail: *koval-tan@yandex.ru*

Yakhkind Viktoriia P. *– PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Political Economy, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)*
E-mail: *vikakin@mail.ru*

Наявність на сучасному ринку гострого конкурентного суперництва з притаманними йому специфічними формами рефлексивного протиборства, що змушує суб'єктів господарювання постійно виборювати власні права та відстоювати можливості щодо реалізації продуктів і послуг власного виробництва, є невід'ємною складовою ринкового середовища.

Докладний аналіз конкурентного оточення як процес виявлення сильних і слабких сторін підприємства та його суперників дає можливість уникнути загострення конкурентного суперництва та виникнення численних конфліктів у процесі взаємодії з конкурентами, більш ефективно планувати розподіл і використання наявного потенціалу та економічних ресурсів.

Вивчення існуючих теоретичних підходів щодо здійснення аналізу ринкового середовища та конкурентних позицій підприємства на національному та міжнародному рівнях [1; 3–7; 9–12; 14] свідчить, що звичайно розв'язання цього завдання здійснюється в двох основних сферах: *по-перше*, вивчення конкурентної ситуації на ринку для обґрунтування прийняття рішень про доцільність розміщення ресурсів на ньому; *по-друге*, визначення наявних, потенційних і цільових конкурентних переваг підприємства, що мають бути підґрунтям

для досягнення сталих ринкових позицій на згаданому ринку або в певних його сегментах. Залежно від специфіки цілей і завдань конкретного економічного або суто маркетингового дослідження зазначені аналітичні процедури можуть бути деталізовані, проте звичайно саме вивчення конкурентного середовища і діяльності конкурентів вважається найважливішою ланкою всього процесу стратегічного планування розвитку підприємства.

До складу найбільш використовуваних методичних підходів щодо аналізу стану конкуренції на ринку і місця підприємства серед конкурентів належать численні слабкоформалізовані інструменти матричного аналізу, такі як модель «Бостон консалтинг груп» («БКГ»), модель «Маккінзі», SWOT-аналіз, бенчмаркинг та ін. Найбільшого поширення в практиці стратегічного планування набули модель «БКГ» та похідна від неї модель «Маккінзі» [8], за якими конкурентні позиції стратегічних одиниць бізнесу досліджуються за допомогою досить простих у використанні двомірних матриць, утворених зіставленням різних параметрів і характеристик: «частка ринку» і «ринкове зростання», «привабливість ринку» і «конкурентоспроможність підприємства» відповідно. Проте для зазначених моделей притаманними є також суттєві вади й недоліки, які являють собою зворотний бік їхніх переваг (простоти і надійності), а саме – тяжіння до спрощення економічної природи виникнення складних ситуацій конкурентного суперництва. Таке спрощення може досить негативно відбиватися на обґрунтованості вибору конкурентної стратегії підприємства.

Досить широкого поширення у цій сфері набуло також використання моделі І. Ансоффа [6, 7] «продукт-ринок», в рамках якої зіставляються, з одного боку, очікуваний рівень збуту (або динаміка повернення інвестицій) при реалізації обраної стратегії, а, з іншого боку, – максимальне потенційно можливе значення того ж показника. Використання даної моделі дозволяє більш ґрунтовно визначити пріоритети конкурентного розвитку і сформувати належну конкурентну стратегію підприємства. Разом з тим, описане зіставлення переважною мірою базується на використанні суто прогнозних значень показників, що ставить реальність отриманого результату в пряму залежність від точності і об'єктивності прогнозу.

Розповсюдженою моделлю оцінки конкурентної позиції підприємства на ринку є також SWOT-аналіз, що одержав свою назву від англійських термінів *Strengths* (Сили), *Weaknesses* (Слабості), *Opportunities* (Можливості), *Threats* (Загрози). Даний підхід звичайно застосовується для одержання попередньої всебічної оцінки стратегічного становища підприємства, а також для розробки переліку довгострокових дій, необхідних для досягнення стратегічних цілей його розвитку. Особливість зазначеного методу полягає в тому, що в ході аналізу найбільш пильна увага приділяється розгляду саме підприємства, а конкурентне оточення і галузь у цілому виступають скоріше тлом дослідження.

Зазначені методичні підходи щодо розв'язання проблеми оцінки конкурентної позиції підприємства визначаються рядом незаперечних переваг і засновані на глибокому і всебічному теоретичному проробленні цієї проблеми. Проте неабиякий вплив на результати аналізу суб'єктивних чинників, притаманних для використання цих інструментів, часто призводить до нечіткості в оцінках конкурентної позиції підприємства, що, своєю чергою, обумовлює численні труднощі при обґрунтуванні вибору адекватної конкурентної стратегії.

За думкою авторів, вирішення завдань підвищення об'єктивності та обґрунтованості оцінки конкурентної позиції підприємства (як і усього процесу обґрунтування конкурентної стратегії) в процесі оцінки маркетингового потенціалу та визначення напрямків удосконалення МПП вимагає застосування портфельного підходу, за яким в рамках досліджуваного ринку виділяються товарні сегменти, що відповідають автономним напрямкам розміщення ресурсів підприємства, а конкурентна позиція має визначатися для кожного з таких товарних сегментів. При такому підході конкурентна позиція підприємства обумовлюється двома складовими – привабливістю товарних сегментів досліджуваного ринку для ведення операційної діяльності та конкурентними перевагами (внутрішнього та зовнішнього походження) аналізованого підприємства на цьому ринку. При цьому аналіз ситуації на ринку має здійснюватися на підставі вивчення таких його характеристик: розмір ринку; рентабельність операцій на ринку; загроза приходу нових конкурентів; а визначення конкурентних переваг – на ґрунті оцінки складових забезпечення конкурентоспроможності підприємства, таких як: розмір ринкової частки; ціна продукту; рентабельність продажів; ефективність використання економічних ресурсів; інтенсивність і дієвість заходів із стимулювання збуту.

Таким чином, за думкою авторів, процес формування конкурентних переваг зокрема та конкурентоспроможності підприємства в цілому має комплексний стратегічний характер, є відбиттям стратегічних цілей підприємства, а також можливостей і загроз, що існують у його зовнішньому оточенні, та відбувається у трьох основних сферах: продуктовій, у сфері виробничо-технологічної основи підприємства; у ринковій сфері.

На продуктовому рівні формування конкурентних переваг обумовлюється сукупною дією факторів забезпечення конкурентоспроможності окремих видів продукції (економічних та якісних – технічних, конструктивних, патентно-нормативних, ергономічних, екологічних, естетичних та ін.) і товарного асортименту підприємства у цілому. Визначення конкурентоспроможності окремих видів товарів доцільно здійснювати на основі використання еталонних моделей оцінки, що враховують існуючі параметральні характеристики вимог споживачів та диференціацію продуктової пропозиції (індивідуальні властивості продукції) різних виробників, які вводяться до складу набору оцінки конкурентоспроможності. У загальному вигляді модель еталонної оцінки конкурентоспроможності товару має такий вигляд [13]:

$$Ik^j = \sum_{i=1}^{n} (\alpha_i \cdot \beta_i \cdot (K_i' / K_i^e)), \quad (1)$$

де Ik^j – індекс конкурентоспроможності j-го виду продукції;

i – показник (параметр) оцінки конкурентоспроможності продукції (1...n);

α_i – коефіцієнт ринкової значущості j-го товару за i-тим показником оцінки, причому $\sum_{i=1}^{n} \alpha_i = 1,0$;

β_i – коефіцієнт диференціації продуктової пропозиції виробника, продукція якого аналізується, стосовно обраного еталона (0...1);

$K_i'(K_i^e)$ – значення i-го показника оцінки конкурентоспроможності відповідно для продукції, яка аналізується (K_i'), до еталонного значення (K_i^e).

Найбільш складним етапом визначення конкурентоспроможності продукції є вибір складу показників оцінки та встановлення еталонних характеристик.Еталонами можуть виступати найкраще значення i-го показника серед підприємств-конкурентів або максимально можливий його рівень (значення коефіцієнта β_i буде дорівнювати 0). Узагальнення результатів оцінки конкурентоспроможності продукції, що виробляється підприємством, здійснюється як середньоарифметичне отриманих значень індексів конкурентоспроможності за j-ми видами продукції [13]:

$$Ip = \sum_{j=1}^{m} \frac{Ik^j}{m}, \quad (2)$$

де Ip – сукупний індекс конкурентоспроможності продукції, яка виробляється підприємством;

j – кількість товарів у складі товарного асортименту підприємства (1...m).

Комплексна оцінка конкурентоспроможності товарного асортименту, окрім конкурентоспроможності продукції, має обов'язково враховувати такі його характеристики: глибина товарного асортименту – різноманіття варіантів пропозицій кожного окремого товару в рамках асортиментної групи (для задоволення певної споживчої вимоги);насиченість товарного асортименту – кількість та різноманіття окремих споживчих вимог, задоволення яких здійснюється на основі використання товарів у рамках товарної номенклатури; гармонійність товарного асортименту – ступінь близькості між товарами різних асортиментних груп з точки зору їх кінцевого використання, каналів розподілу або інших показників; широта товарного асортименту – кількість та різноманіття асортиментних груп товарів, що випускаються підприємством.

Для визначення конкурентоспроможності товарного асортименту, джерелом виникнення якої є синергетичний ефект взаємної підтримки різних видів продукції, використовується еталонна модель оцінки, аналогічна наведеній вище [13]:

$$Ia^x = \sum_{x=1}^{p} (\gamma_x \cdot \delta_x \cdot (A_x' / A_x^e)), \quad (3)$$

де Ia^x – індекс конкурентоспроможності товарного асортименту підприємства;

x – показник (параметр) оцінки конкурентоспроможності товарного асортименту (1...p);

γ_x – коефіцієнт значущості x-го показника оцінки конкурентоспроможності товарного асортименту, причому $\sum_{x=1}^{p} \alpha_i = 1,0$;

δ_x – коефіцієнт диференціації товарного асортименту виробника, продукція якого аналізується, стосовно обраного еталона (0...1);

$A_x'(A_x^e)$ – значення x-го показника оцінки конкурентоспроможності товарного асортименту відповідно для виробника, діяльність якого аналізується (A_x'), до еталонного значення (A_x^e).

Узагальнення результатів оцінки конкурентоспроможності підприємства на продуктовому рівні здійснюється за такою формулою [13]:

$$Kp = Ip \cdot Ia, \quad (4)$$

де Kp – комплексний показник конкурентоспроможності підприємства на продуктовому рівні.

Оцінка маркетингового потенціалу підприємства за складовою конкурентоспроможності на виробничо-технологічному рівні (за ресурсно-економічними та технологічними факторами) може здійснюватися за допомогою методу експертних оцінок (за умови недостатності інформаційної бази аналізу) або також з використанням еталонних моделей, аналогічних розглянутим вище (для оцінки конкурентоспроможності товарного асортименту). Узагальнення результатів оцінки конкурентоспроможності підприємства на виробничо-технологічному рівні здійснюється за такою формулою [13]:

$$Kv = Ie \cdot It, \quad (5)$$

де Kv – комплексний показник конкурентоспроможності підприємства на виробничо-технологічному рівні;

Ie – індекс конкурентоспроможності виробничого процесу за вартістю і відносною ефективністю використання виробничих ресурсів;

It – індекс конкурентоспроможності технологічного процесу виробництва.

Оцінка конкурентоспроможності підприємства на ринковому рівні передбачає здійснення комплексного аналізу його зовнішнього ринкового оточення та визначення конкурентної позиції підприємства у конкурентному суперництві. За умови інформаційної прозорості господарської діяльності та фінансово-економічного становища учасників ринку цілком можливим є використання еталонного методу визначення конкурентоспроможності. При цьому для визначення еталонних значень показників, що відбивають стан певних конкурентних переваг, можуть використовуватися такі інструменти:

- *для визначення еталонних характеристик позиції підприємства у конкурентному суперництві* – найбільші або максимально можливі показники діяльності підприємств, що діють на

таких видах ринків: на цьому або спорідненому ринку чи сегменті; на ринках, де виробляються товари-субститути; на ринках, вартість входу-виходу на які є тотожною цьому ринку; на ринках, де забезпечення досягнення відповідного рівня стратегічних цілей підприємства вимагає вкладення аналогічного обсягу інвестицій та ін.;

- *для визначення еталонних характеристик привабливість ринку збуту підприємства* – найбільші або максимально можливі параметри ринків, які порівняні з цим ринком за ознаками можливості досягнення стратегічних цілей підприємства (з точки зору обсягів витрат усіх видів ресурсів, що необхідні для забезпечення прийнятного рівня задоволення при досягненні зазначених цілей).

Проте природа та характер виникнення факторів формування конкурентних переваг, стан яких враховується при визначенні стану маркетингового потенціалу підприємства, на ринковому рівні часто суттєво утруднюють або навіть роблять неможливим (наприклад, для факторів «ділова репутація підприємства», «стадія життєвого циклу галузі», «конкурентна структура ринку та рівень гостроти конкурентного суперництва») встановлення чітких недвозначних еталонних характеристик. Крім того, можливості вирішення проблеми інформаційного забезпечення оцінки на цьому рівні в умовах трансформаційної економіки додатково ускладнюються відсутністю однорідних методик економічного аналізу, високим рівнем «тінізації» господарських відносин, неабияким впливом позаекономічних (насамперед, суто адміністративних) важелів регулювання підприємницької діяльності та ін. За такі обставини використання еталонних методів часто стає майже неможливим, що обумовлює доцільність використання якісних (перш за все, експертних) методів оцінки.

Експертні методи є досить простими у використанні, не потребують збирання повної інформації про стан об'єкта дослідження, оскільки переважно базуються на думках освічених фахівців. Проте переваги експертних методів водночас обумовлюють також притаманні ним численні недоліки, що пов'язані з можливостями зайвого суб'єктивізму в оцінках експертів. За відсутністю чітких недвозначних критеріїв достовірності оцінки занадто суб'єктивні думки експертів здатні призводити до значних спотворень результатів аналізу.

Крім того, при використанні будь-яких методів оцінки конкурентоспроможності підприємства при формуванні МПП на усіх трьох рівнях дослідження слід обов'язково брати до уваги необхідність задоволення вимоги можливості зіставлення показників підприємств, які входять до складу набору оцінки. Суть даної вимоги полягає в тому, що виявлення конкурентних переваг або визначення конкурентоспроможності в цілому є доцільним тільки для підприємств, що вступають (або реально у найближчій перспективі можуть вступити) до конкурентного суперництва на певному товарному ринку. Таким чином, формування набору оцінки конкурентоспроможності насамперед передбачає виокремлення із загального складу учасників ринку (реальних або потенційних) тих суб'єктів, які визначаються такими характеристиками:

- однорідність стратегічних цілей та цільових настанов, згідно з якими здійснюється господарська діяльність підприємств;
- можливість надання впливу (будь-якого рівня інтенсивності) на умови конкурентного суперництва на ринку (насамперед – на цінові параметри продукції, мінливість ринкової кон'юнктури, тривалість життєвого циклу продукції в цілому та за етапами і т. ін.);
- однорідність вимог споживачів, на задоволення яких спрямована діяльність підприємств, що входять до складу набору оцінки конкурентоспроможності;
- незмінність складу набору оцінки конкурентоспроможності на усіх рівнях – продуктовому, ресурсно-виробничому та ринковому;
- однорідність ринків та ринкових сегментів, на яких здійснюється реалізація продукції та послуг підприємств;
- порівнянність умов регулювання ринкових відносин та відсутність у певних учасників ринку будь-яких штучних переваг, джерелом яких є дія тимчасових позаекономічних факторів;
- однорідність критеріїв оцінки ефективності використання ресурсів підприємства (характер результатів (ефекту) та витрат, співвідношення яких є основою для визначення рівня конкурентоспроможності та характеру конкурентних переваг) та ін.

У результаті реалізації описаного підходу має бути отримана комплексна оцінка конкурентної позиції підприємства, представлена у вигляді пари чисел, перше з яких характеризує привабливість конкретного товарного сегмента в порівнянні з іншими, а друге – конкурентні переваги досліджуваного підприємства на ньому. Точність і адекватність отриманих інтегральних оцінок обумовлена застосуванням для їхнього визначення комплексу локальних показників і подальшого узагальнення значень цих показників із використанням методів, що дозволяють уникнути впливу суб'єктивних факторів. Таким чином, процес оцінки конкурентної позиції підприємства передбачає насамперед проведення сегментації досліджуваного ринку з метою зниження рівня ризиків невизначеності споживчої поведінки покупців на ринку. Сегментація дозволяє концентрувати маркетингові та виробничі зусилля підприємства на забезпеченні задоволення попиту конкретної цільової групи покупців. Для подальшого визначення конкурентної позиції підприємства пропонується для кожного сегмента досліджуваного ринку одержати дві оцінки: привабливості сегментів для ведення операційно діяльності та стану конкурентних переваг досліджуваного підприємства на ринку (*рис. 1*).

Так, для оцінки привабливості кожного товарного сегмента ринку, який аналізується, за його розміром до-

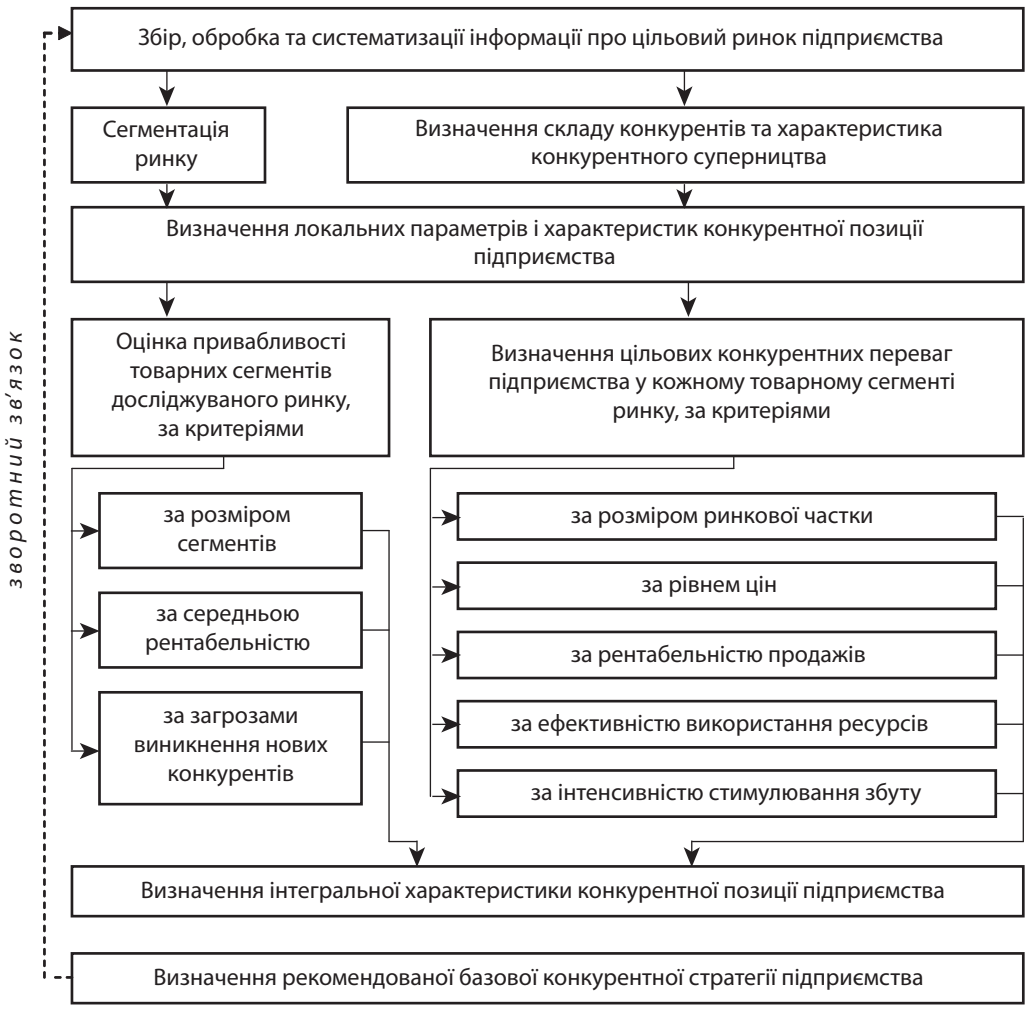


Рис. 1. Послідовність оцінки конкурентної позиції підприємства

цільним є використання такого показника визначення загального розміру ринку:

$$R_n^Q = \frac{\sum_{j=1}^{M^t} V_{nj}^t}{\sum_{i=1}^{N}\sum_{j=1}^{M^t} V_{nj}^t}, \qquad (6)$$

де R_n^Q – локальна оцінка привабливості n-го товарного сегмента досліджуваного ринку за його розміром;

V_{nj}^t – обсяг продаж j-го підприємства в грошовому вираженні на n-му товарному сегменті досліджуваного ринку в t-й період часу;

N – кількість підприємств, що діють на ринку;

M^t – кількість підприємств, що діють на досліджуваному ринку в t-й період часу.

Так, чим вищим буде значення оцінки для певного товарного сегмента, тим він більш привабливий для ведення ринкових операцій. Для одержання порівняльної оцінки рентабельності операцій на досліджуваному ринку доцільним є використання показника рентабельності продаж, що розраховується за формулою (7) [2]:

$$R_n^R = \frac{\sum_{j=1}^{M^t} P_{nj}^t}{\sum_{j=1}^{M^t} V_{nj}^t}, \qquad (7)$$

де R_n^R – локальна оцінка привабливості n-го товарного сегмента за його рентабельністю;

P_{nj}^t – прибуток, отриманий у t-му періоді на n-му товарному сегменті j-м підприємством, що діє на досліджуваному ринку.

Результати оцінки рентабельності операцій на досліджуваному ринку обумовлюють визначення рівня привабливості операцій на ньому.

Необхідність урахування ринкових ризиків, пов'язаних з можливою появою нових конкурентів і відповідним посиленням конкурентної боротьби на міжнародному ринку, вимагає здійснення оцінки ймовірності реалізації даних подій. Така ймовірність пов'язана зворотною залежністю з висотою бар'єрів входження на ринок, тобто наявність численних вхідних бар'єрів призводить до зменшення кількості потенційних конкурентів і, відповідно, до скорочення ймовірності виникнення загроз при входженні цих підприємств на розглянутий ринок.

Звичайно до вхідних бар'єрів відносять [3]: економію на масштабах, звичність торгових марок, фіксовані витрати на входження на ринок, доступ до системи товароруху і до системи постачання, відсутність досвіду здійснення специфічних ринкових операцій і т. п. Проте пряме урахування потенційного впливу кожного з таких бар'єрів є досить утрудненим (переважно здійснюється експертним шляхом), тому для оцінки їхнього сукупного впливу може використовуватися показник прогнозної оцінки змін кількості підприємств, що діють на ринку [2]:

$$R_n^M = \frac{M_n^t}{M_n^{t-1}}, \quad \textbf{(8)}$$

де R_n^M – локальна оцінка привабливості *n*-го товарного сегмента по загрозі приходу нових конкурентів на нього;

M_n^t і M_n^{t-1} – кількість підприємств, що діють на *n*-му товарному сегменті в *t*-й і попередній *t*-му періоди часу відповідно.

Іншим напрямком обґрунтування вибору конкурентної стратегії підприємства (нарівні з визначенням привабливості галузевого ринку) є оцінка конкурентних переваг підприємства, яке аналізується, перед конкурентами. На рис. 1 представлений перелік основних факторів, що визначають конкурентну перевагу аналізованого підприємства на досліджуваному ринку. Так, оцінка ринкової частки підприємства дозволяє визначити потенціал його можливого впливу на основні тенденції розвитку певних товарних сегментів досліджуваного ринку. Порівняльна оцінка ринкової частки підприємства по кожному товарному сегменту може бути проведена за формулою (9):

$$D_{nm}^S = \frac{V_{nj}^t}{\sum_{j=1}^{M_n^t} V_{nj}^t}, \quad \textbf{(9)}$$

де D_{nm}^S – локальна оцінка конкурентної переваги *j*-го аналізованого підприємства на *i*-му товарному сегменті досліджуваного ринку за розміром ринкової частки підприємства;

V_{nj}^t – обсяг продажів *j*-го підприємства в грошовому вимірі на *n*-му товарному сегменті досліджуваного ринку в *t*-й період часу.

Розмір ринкової частки підприємства на певному сегменті звичайно слід вважати одним з найважливіших чинників, які обумовлюють сталість конкурентної позиції (прямо пропорційний зв'язок).

Ціна продукту є іншим значущим фактором, який визначає міцність конкурентних переваг підприємства. Порівняльна оцінка цінових чинників формування конкурентоспроможності здійснюється за формулою (10)[2]:

$$D_{nj}^C = [C_{nj}^t], \quad \textbf{(10)}$$

де D_{nj}^C – локальна оцінка конкурентної переваги *j*-го підприємства на *n*-му товарному сегменті за ціною його продукту;

C_{nj}^t – абсолютне значення ціни продукту *j*-го підприємства на *n*-му товарному сегменті досліджуваного ринку в *t*-й період часу.

Критерій рентабельності продажів відбиває результати оцінки обсягів прибутку підприємства, що приходиться на кожну гривню обсягів реалізації. Рентабельність продажів *j*-го підприємства на *n*-му товарному сегменті досліджуваного ринку може бути оцінена за формулою (11) [3]:

$$D_{nj}^R = \frac{P_{nj}^t}{V_{nj}^t}, \quad \textbf{(11)}$$

де D_{nj}^R – локальна оцінка конкурентної переваги *j*-го підприємства на *n*-му товарному сегменті по його рентабельності продажів;

P_{nj}^t – прибуток, отриманий у *t*-му періоді на *n*-му товарному сегменті *j*-м підприємством, що діє на досліджуваному ринку;

V_{nj}^t – обсяг продажів *j*-го підприємства в грошовому вираженні на *n*-му товарному сегменті досліджуваного ринку в *t*-й період часу.

Збільшення рентабельності продажів підприємства в порівнянні з конкурентами на певному товарному сегменті міжнародного ринку є ознакою розширення його конкурентних переваг. Іншою складовою процесу оцінки економічних аспектів операційної діяльності є визначення ефективності використання ресурсів підприємства [3]:

$$D_{nj}^L = \frac{P_{nj}^t}{L_{nj}^t}, \quad \textbf{(12)}$$

де D_{nj}^L – локальна оцінка конкурентної переваги *j*-го підприємства на *n*-му товарному сегменті по ефективності використання економічних ресурсів;

L_{nj}^t – обсяги витрат економічних ресурсів (за економічними елементами або калькуляційними статтями) на *m*-му підприємстві в *t*-й період часу.

Інтенсивність стимулювання збуту як чинник формування конкурентних переваг може бути оцінена за допомогою використання відносного показника, що відбиває частку рекламних витрат підприємства в сукупних витратах на рекламні бюджети всіх підприємств, що діють на ринку (13):

$$D_{nj}^{AD} = \frac{AD_{nj}^t}{\sum_{j=1}^{M_n^t} AD_{nj}^t}, \quad \textbf{(13)}$$

де D_{nj}^{AD} – локальна оцінка конкурентної переваги *j*-го підприємства на *n*-му товарному сегменті по інтенсивності стимулювання збуту;

AD_{nj}^t – витрати на рекламу і стимулювання збуту *j*-го підприємства на *n*-му товарному сегменті досліджуваного ринку в *t*-й період часу.

Розглянута система локальних оцінок дозволяє врахувати вплив ключових факторів на конкурентну позицію підприємства.

Таким чином, узагальнення оцінки конкурентних позицій підприємства за зазначеними характеристиками в цілому дозволяє підвищити обґрунтованість вибору стратегії розвитку маркетингового потенціалу підприємства для досліджуваного ринку як системи дій та заходів із розширення конкурентних переваг підприємства та зміцнення й усталення його конкурентоспроможності. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Коваль Т. О. Дослідження маркетингу партнерських відносин як інструменту стратегічного управління підприємством / Коваль Т. О., Яхкінд В. П. // Бізнес Інформ. – 2014. – № 4. – С. 441–448.

2. Щербак В. Г. Использование методов таксономии при оценке конкурентной позиции предприятия / В. Г. Щербак // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2001.– Вип. 80. – С. 28–32.

3. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2003. – 316 с.

4. Путятин Ю. А. Финансовые механизмы стратегического управления развитием предприятия : монография / Ю. А. Путятин, А. И. Пушкарь, А. Н. Тридед. – Харьков : Основа, 1999. – 488 с.

5. Азоев Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, А. А. Челенков. – М. : ОАО «Типография «Новости», 2000. – 256 с.

6. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Питер, 2000. – 420 с.

7. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.

8. Виханский О. С. Стратегическое управление : ученик / О. С. Виханский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Гардарика, 1998. – 296 с.

9. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом / А. Э. Воронкова. – Луганск : ВНУ, 2000. – 915 с.

10. Дей Д. Стратегический маркетинг / Д. Дей – М. : ЭКСМО-Пресс, 2002.– 640 с.

11. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж.-Ж. Ламбен – СПб. : Питер, 2004. – 800 с.

12. Чухрай Н. І. Оцінювання і розвиток відносин між бізнес-партнерами : монографія / Н. І. Чухрай, Я. Ю. Криворучко ; за наук. ред. Н. Чухрай. – Львів : Растр-7, 2008. – 360 с.

13. Градов А. П. Экономическая стратегия фирмы / А. П. Градов. – СПб. : Специальная литература, 1999. – 589 с.

14. Пономаренко О. О. Кластерний підхід до дослідження інфляційних процесів на регіональному рівні / Пономаренко О. О., Лосєва О. Г. // Бізнес Інформ. – 2014. – № 12. – С. 103–108.

REFERENCES

Azoyev, G. L., and Chelenkov, A. A. *Konkurentnyye preimushchestva firmy* [Competitive advantages of the company]. Moscow: Tipografiya «Novosti», 2000.

Ansoff, I. *Novaya korporativnaya strategiya* [The new corporate strategy]. St. Petersburg: Piter, 2000.

Ansoff, I. *Strategicheskoye upravleniye* [Strategic management]. Moscow: Ekonomika, 1989.

Chukhrai, N. I., and Kryvoruchko, Ya. Yu. *Otsiniuvannia i rozvytok vidnosyn mizh biznes-partneramy* [Evaluation and development of relations between business partners]. Lviv: Rastr-7, 2008.

Dey, D. *Strategicheskiy marketing* [Strategic marketing]. Moscow: EKSMO-Press, 2002.

Fedonin, O. S., Riepina, I. M., and Oleksiuk, O. I. *Potentsial pidpryiemstva: formuvannia ta otsinka* [Enterprise potential: formation and evaluation]. Kyiv: KNEU, 2003.

Gradov, A. P. *Ekonomicheskaya strategiya firmy* [Economic strategy of firm]. St. Petersburg: Spetsialnaya literatura, 1999.

Koval, T. O., and Yakhkind, V. P. "Doslidzhennia marketynhu partnerskykh vidnosyn yak instrumentu stratehichnoho upravlinnia pidpryiemstvom" [Study of marketing of partner relations as an instrument of strategic management]. *Biznes Inform*, no. 4 (2014): 441-448.

Lamben, Zh.-Zh. *Menedzhment, oriyentirovannyy na rynok* [Management, market-oriented]. St. Petersburg: Piter, 2004.

Putiatin, Yu. A., Pushkar, A. I., and Trided, A. N. *Finansovyye mekhanizmy strategicheskogo upravleniya razvitiyem predpriyatiya* [Financial mechanisms of strategic management of enterprise development]. Kharkiv: Osnova, 1999.

Ponomarenko, O. O., and Losieva, O. H. "Klasternyi pidkhid do doslidzhennia infliatsiinykh protsesiv na rehionalnomu rivni" [Cluster approach to the study of inflationary processes at the regional level]. *Biznes Inform*, no. 12 (2014): 103-108.

Shcherbak, V. H. "Ispolzovaniye metodov taksonomii pri otsenke konkurentnoy pozitsii predpriyatiya" [Using the methods of taxonomy in assessing the competitive position of the company]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*, no. 80 (2001): 28-32.

Vikhanskiy, O. S. *Strategicheskoye upravleniye* [Strategic management]. Moscow: Gardariki, 2000.

Voronkova, A. E. *Strategicheskoye upravleniye konkurentosposobnym potentsialom* [Strategic management competitive potential]. Lugansk: VNU, 2000.

УДК 656.2

МАРКЕТИНГОВИЙ І РЕГРЕСІЙНИЙ АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ТА РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ НА ЕТАПІ ВПРОВАДЖЕННЯ НОВОЇ ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ ПАТ «УКРЗАЛІЗНИЦЯ»

© 2016 **МНИХ О. Б.**

УДК 656.2

Мних О. Б. Маркетинговий і регресійний аналіз тенденцій розвитку галузі та результатів діяльності підприємств залізничного транспорту на етапі впровадження нової тарифної політики ПАТ «Укрзалізниця»

Мета статті полягає в побудові трендових моделей, що ілюструють інтенсивність змін у галузі залізничного транспорту і в діяльності ПАТ «Укрзалізниця», а також у дослідженні взаємозалежності маркетингової та фінансово-господарської діяльності підприємств в умовах реформування системи державних закупівель і якісних змін у процесі формування тарифів на залізничні вантажні перевезення для досягнення запланованих цілей зростання синергетичного ефекту в макро- і мікроекономіці залізничного транспорту. Дано кількісну та якісну характеристику причин зміни інтенсивності перевезень на різних сегментах залізничного транспорту за 2001–2015 рр. Проведено фінансову і маркетингову оцінки результатів діяльності Державного територіально-галузевого об'єднання «Південно-Західна залізниця». Доведена необхідність впровадження в практику діяльності ПАТ «Укрзалізниця» конкурентного підходу при запровадженні тарифів на вантажні перевезення. Обґрунтовано, що розвиток галузі та підприємств залізничного транспорту на конкурентних локальних та міжнародних ринках вимагає практичного застосування нової філософії управління.

Ключові слова: *галузь залізничного транспорту, вантажні перевезення, пасажирські перевезення, маркетингові витрати, державні закупівлі, тарифна політика.*

Рис.: *8.* ***Бібл.:*** *20.*

Мних Ольга Богданівна *– доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу і логістики, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)*

E-mail: *mnykholga1@ukr.net*

УДК 656.2

Мных О. Б. Маркетинговый и регрессионный анализ тенденций развития отрасли и результатов деятельности предприятий железнодорожного транспорта на этапе внедрения новой тарифной политики ПАО «Укрзализныця»

Цель статьи заключается в построении трендовых моделей, иллюстрирующих интенсивность изменений в области железнодорожного транспорта и в деятельности ПАО «Укрзализныця», а также в исследовании взаимозависимости маркетинговой и финансово-хозяйственной деятельности предприятий в условиях реформирования системы государственных закупок и качественных изменений в процессе формирования тарифов на железнодорожные грузовые перевозки для достижения запланированных целей роста синергетического эффекта в макро- и микроэкономике железнодорожного транспорта. Дана количественная и качественная характеристика причин изменения интенсивности перевозок на различных сегментах железнодорожного транспорта за 2001–2015 гг. Проведена финансовая и маркетинговая оценки результатов деятельности Государственного территориально-отраслевого объединения «Юго-Западная железная дорога». Доказана необходимость внедрения в практику деятельности ПАО «Укрзализныця» конкурентного подхода при внедрении тарифов на грузовые перевозки. Обосновано, что развитие отрасли и предприятий железнодорожного транспорта на конкурентных локальных и международных рынках требует практического применения новой философии управления.

Ключевые слова: *отрасль железнодорожного транспорта, грузовые перевозки, пассажирские перевозки, маркетинговые расходы, государственные закупки, тарифная политика.*

Рис.: *8.* ***Библ.:*** *20.*

Мных Ольга Богдановна *– доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры маркетинга и логистики, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)*

E-mail: *mnykholga1@ukr.net*

UDC 656.2

Mnykh O. B. The Marketing and Regression Analysis of Trends in the Sector Development and Performance of Railway Transport Enterprises in the Stage of Implementing the New Tariff Policy by the PJSC «Ukrzaliznytsya»

The article is concerned with building trend models that illustrate the intensity of changes in the field of railway transport and in the activities of PJSC «Ukrzaliznytsya», as well as studying interdependence of marketing and financial-economic activity of enterprises in conditions of reforming the system of government procurement and quality changes in the process of establishing tariffs for rail freight to achieve the planned growth synergies in the macro- and microeconomics of railway transport. Both quantitative and qualitative characteristics of the causes for changes in the intensity of traffic on various segments of the railway transport for 2001-2015 have been provided. Both financial and marketing performance evaluation of results of activity of the State territorial-industry association «Pivdenno-Zakhidna zaliznytsya» have been conducted. The need for introduction in the practice of PJSC «Ukrzaliznytsya» competitive approach when implementing tariffs for rail freight has been proved. It has been substantiated that development of the industry sector together with the enterprises of railway transport at the competitive local and international markets requires practical application of the new management philosophy.

Keywords: *sector of railway transport, freight transport, passenger transport, marketing costs, public procurement, tariff policy.*

Fig.: *8.* ***Bibl.:*** *20.*

Mnykh Olga B. *– D. Sc. (Economics), Professor, Professor of the Department of Marketing and Logistics, Lviv Polytechnic National University (12 Stepana Bandery Str., Lviv, 79013, Ukraine)*

E-mail: *mnykholga1@ukr.net*

Завдання управління розвитком галузі та підприємств залізничного транспорту опирається на певну систему показників маркетингового, соціального, екологічного та логістичного характеру, використання яких повинно забезпечити вибір оптимальних конкурентних стратегій, напрямків інвестування, концентрації промислового та приватного капіталу, консолідації продуктивних сил і власності. Зниження непродуктивних витрат суб'єктів господарювання на різних етапах виробництва і споживання з метою на-

громадження суспільних цінностей і покращення якості життя потребує досконалої системи спостереження і контролю за процесами зовнішнього і внутрішнього маркетингу, темпами зміни маркетингових активів, витрат на збут та їх ефективності. Це особливо актуально для підприємств залізничного транспорту, важливими спеціалізованими функціями яких є задоволення потреб суспільства у здійсненні вантажних і пасажирських перевезень, розширення асортименту високоякісних транспортних послуг, що пропонуються для потенційних клієнтів у сфері їх споживання.

Розвиток конкурентної галузі залізничного транспорту вимагає практичного застосування нової філософії управління, коли фінансова і маркетингова інформація стає важливим інтелектуальним продуктом, що потенційно формуватиме багатовекторність розвитку макро-і мікроекономіки як відкритих соціально-економічних систем та бізнес-процесів на різних стадіях надання транспортних послуг і створення доданої вартості.

Ще у березні 2012 р. набрав чинності ЗУ № 4442-VI «Про особливості утворення публічного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування», у якому визначено загальні принципи реорганізації регіональних залізниць в єдине акціонерне товариство і 100% акцій якого належать державі [1]. Підприємства у складі даної групи знаходяться під повним контролем держави, яка для них є загальним кінцевим акціонером. Це означає, що при формуванні конкурентних стратегій розвитку ПАТ «Укрзалізниця», яке розпочало свою фінансово-господарську діяльність з 01.12.15 р., а також при виборі стратегій диверсифікації діяльності, форм державно-приватного партнерства та в здійсненні контрольних функцій, у тому числі і у сфері маркетингу, домінуючу роль відіграє держава. Стратегічний план розвитку залізничного транспорту на період до 2020 р. було затверджено Наказом Міністерства інфраструктури України 21 грудня 2015 р. № 547. Залізничний транспорт є основним компонентом політики розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, зважаючи на те, що на його частку припадає близько 80% транзитних вантажів у країні від їх загального обсягу (без урахування трубопровідного транспорту).

Актуальним проблемам зі створення нової організаційно-правової та економічної моделей управління залізничним транспортом і нової структури ринку залізничних перевезень з використанням концепцій корпоративного управління, маркетингу і логістики присвячено роботи Бубнової В. Г. [2], Дейнеки О. Г. [4], Ейтутіса Г. Д. [3], Кучерук Г. Ю. [5], Міщечкіна В. Г. [6], Кудрицької Н. В. [7] та ін. Важливе значення має маркетингове забезпечення процесів реформування галузі та окремих підприємств, яке буде супроводжуватися поєднанням інтеграції державного промислового і приватного капіталу, розподілом і перерозподілом ризиків між різними суб'єктами, що досліджує Дикань В. Л. [8], зміною масштабів функціонування монополізованого і конкурентного ринків, а також тривалості життєвих циклів інноваційно-інвестиційних проектів, що здійснюються в суміжних галузях у сфері транспортних перевезень [9, 10].

Метою даної статті є побудова трендових моделей, що ілюструють інтенсивність змін у галузі залізничного транспорту і в діяльності Державного територіально-галузевого об'єднання «Південно-Західна залізниця», та доведення необхідності дослідження взаємозалежності маркетингової та фінансово-господарської діяльності підприємств в умовах реформування системи державних закупівель і якісних змін у процесі формування тарифів на залізничні вантажні перевезення для досягнення запланованих цілей зростання синергетичного ефекту в макро-і мікроекономіці залізничного трранспорту.

Рушійною силою економічного зростання виступають системні реформ, спрямовані на якісний розвиток, який синтезує трансформцію «кількості в якість» та «якості – у нову якість». Швидкість процесів подібних трансформацій істотно залежить від цінності маркетингу в практичній діяльності ринкових суб'єктів, ефективності маркетингових витрат, розвитку продуктивних сил інтеграційного характеру у сфері залізничного транспорту з відповідними умовами відтворення високотехнологічного капіталу.

Про вагому роль галузі залізничного транспорту в економіці України свідчать такі статистичні дані: за січень – серпень 2016 р. на підприємства даної сфери припадало 120292,8 млн т · км, або 58% від загального обсягу вантажних перевезень [11], а в секторі пасажирських перевезень – 25175,8 млн пас.-км, або 37% від загального їх обсягу [12]. Динаміка зміни вантажних перевезень в Україні за 2001–2015 рр. показана на *рис. 1* і *рис. 2* (за 2014–2015 рр. показники наведені без урахування даних з тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції).

Як видно з кривої на рис. 1, внаслідок поглиблення фінансової кризи у 2009 р. різко впав вантажооборот (на 24% порівняно з попереднім роком), і за весь період 2010–2015 рр. його обсяги не перевищували максимального значення, досягнутого в докризовому 2007 р. в основному через обмеження матеріальних потоків між Україною та Росією і внутрішніх потоків в Україні внаслідок військової агресії на Донбасі та анексії Криму.

Аналогічні тренди побудовано і для динамічного аналізу пасажирообороту на залізничному транспорті (*рис. 3*).

Цей сегмент залізничних пасажирських перевезень також демонструє спадаючу тенденцію за 2012–2015 рр., % (збитки цього сегмента стабільно перекривалися доходами від вантажних перевезень). За статистичними даними, збитки «Укрзалізниці» від пасажирських перевезень із січня по вересень 2015 р. склали майже 5,5 млрд грн, в основному через недоотримання державних коштів за перевезення пасажирів пільгових категорій (15 груп пасажирів користуються пільгами на залізничному транспорті [14]). Пік падіння пасажирообороту припав на 2006 р. через зменшення середньої відстані перевезення одного пасажира при зниженні платоспроможності населення, бо кількість перевезених пасажирів за 2005–2006 рр. зросла на 4,1 млн осіб

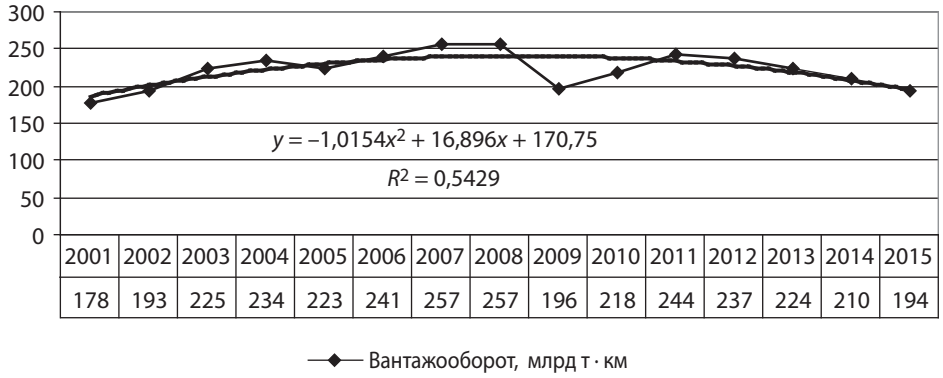


Рис. 1. Трендова модель динаміки вантажообороту в Україні на залізничному транспорті за 2001–2015 рр.

Джерело: складено автором за даними [13].

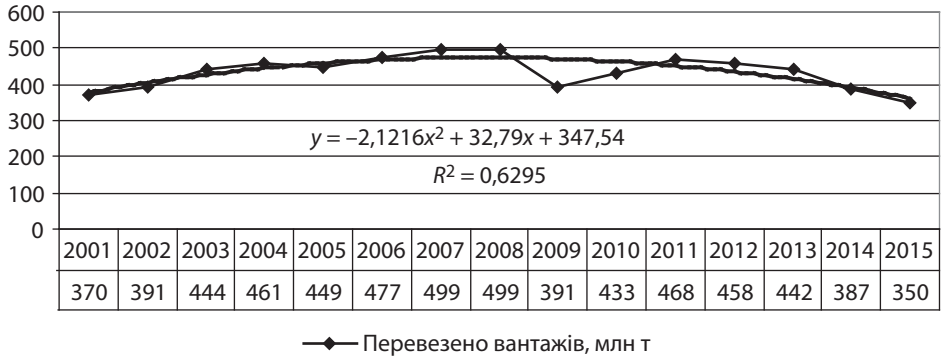


Рис. 2. Трендова модель динаміки перевезених вантажів на залізничному транспорті в Україні за 2001–2015 рр.

Джерело: складено автором за даними [13].

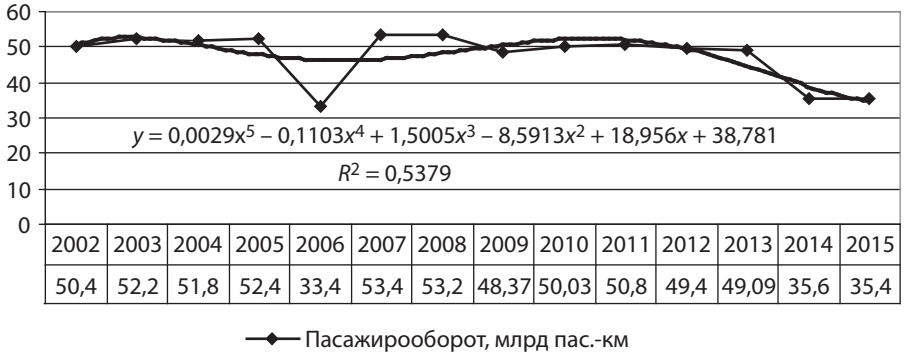


Рис. 3. Трендова модель динаміки пасажирообороту на залізничному транспорті в Україні за 2001–2015 рр. (за 2001 р. – відсутні дані)

Джерело: складено автором за даними [13].

(*рис. 4*). Географія пасажирообороту при високому безробітті у 2006 р. звузилася.

Емпіричний коефіцієнт еластичності (співвідношення базисних темпів приросту) для загального обсягу перевезень і пасажирообороту за період 1995–2009 рр. був невисоким і складав 1,02% [15]. Це означає, що зі зміною обсягу перевезень пасажирів на 1% пасажирооборот за цей період змінювався лише на 1,02%. Чим вищою буде якість надання транспортних перевезень при збалансованому відношенні «ціна/якість» на етапі реформування даної галузі, тим вірогідно вищим буде і коефіцієнт еластичності. Кожне чергове підвищення тарифів на вантажні перевезення ПАТ «Укрзалізниця» пояснює погіршенням економічної ситуації в країні і гострою необхідністю оновлення зношеного більше ніж на 80% парку устаткування [16]. Проте зростання вантажних тарифів (на 30% – з лютого 2015 р. і на 12,5% – з кінця липня 2015 р.) призводить до ділової пасивності суміжних галузей економіки, зокрема, будівельної, гірничо-металургійної та хімічної промисловості, розкручування інфляційної спіралі в економіці та до різкого падіння попиту на ці послуги, у результаті чого рентабельність послуг ПАТ «Укрзалізниця» буде падати. Крім того, подібні явища негативно відбиватимуться на генеруванні чистих грошових потоків «Укрзалізниці» (показника ринкової вартості підприємства) через збільшення ставки їх дисконтування при високих ризиках зниження вантажообороту.

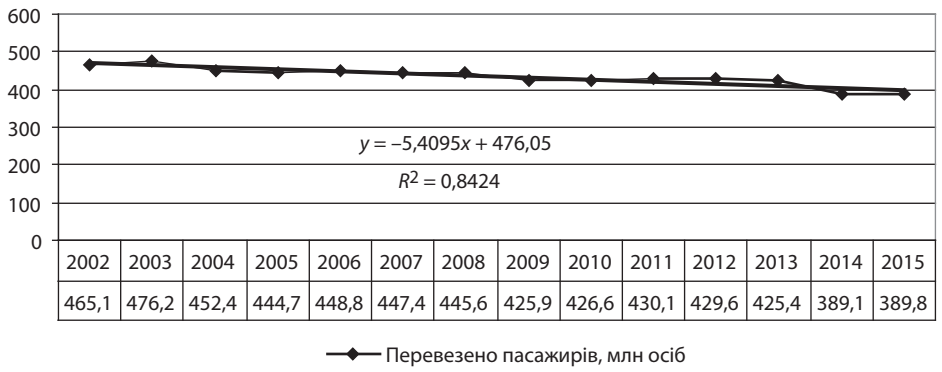


Рис. 4. Трендова модель динаміки числа перевезених пасажирів на залізничному транспорті в Україні за 2001–2015 рр.

Джерело: складено автором за даними [13].

Формування прозорої тарифної політики і тендерних державних закупівель на сучасному етапі реформування галузі повинні переслідувати ціль – ліквідація джерел споживання вартості в економіці завдяки ефективному менеджменту всіх учасників трансакцій, у тому числі й держави, та розширенню їх кола (*рис. 5*).

Впровадження в практику господарювання ПАТ «Укрзалізниця» конкурентного підходу в тарифоутворенні, коли вагонна складова для вантажовідправника стане абсолютно ринковою і буде визначатися конкуренцією між власниками вагонного парку, неможливе без суттєвого покращення інформаційного забезпечення управлінських рішень і виробників, і постачальників, зокрема, забезпечення доступу до відкритих торгів для отримання державних замовлень. Так, станом на 01.10.16, за даними філії «Центру забезпечення виробництва»

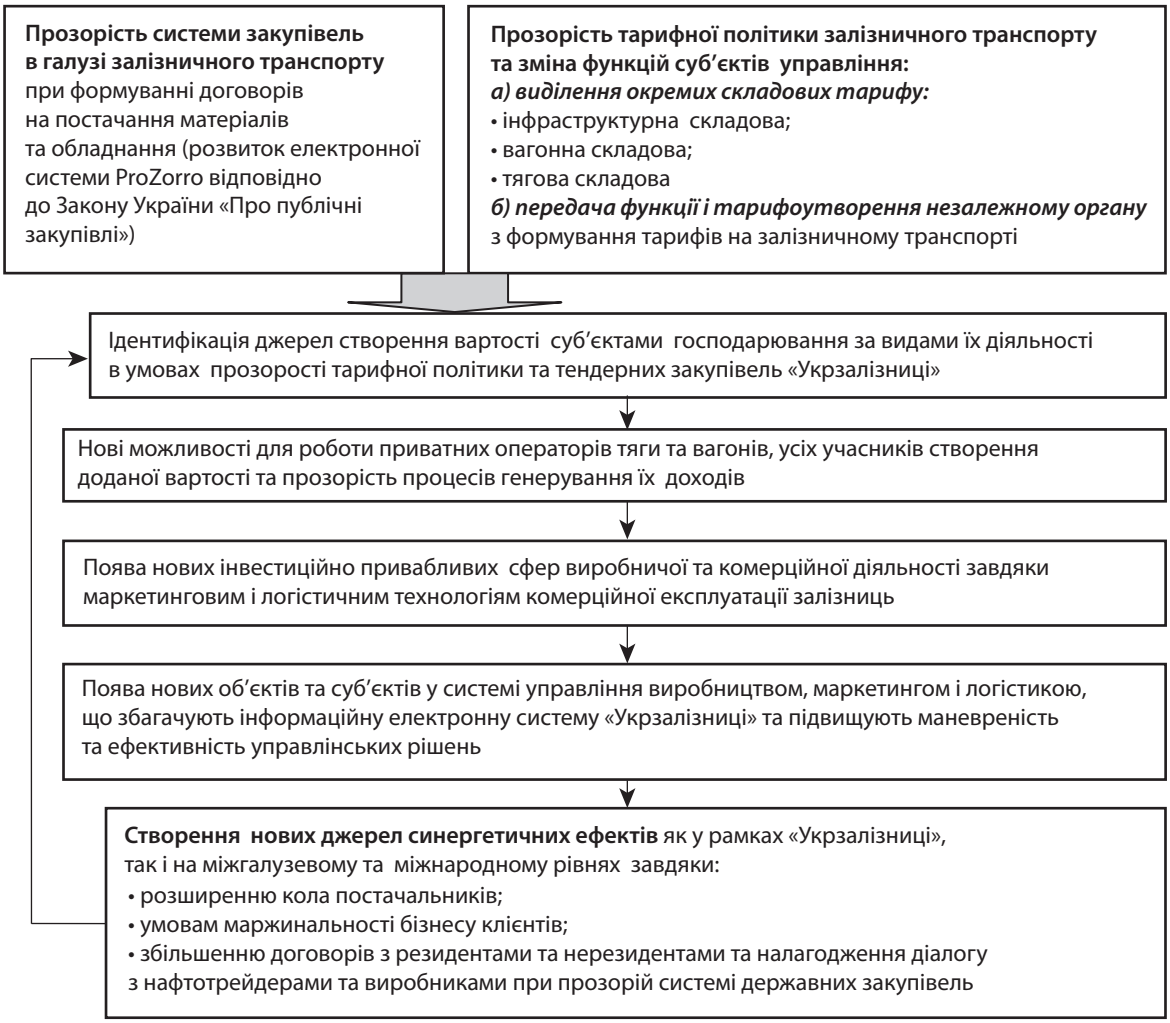


Рис. 5. Взаємозалежність реформування системи державних закупівель і якісних змін у процесі формування тарифів у сфері залізничного транспорту

Джерело: складено автором.

ПАТ «Укрзалізниці», у системі ProZorro відповідно до ЗУ «Про публічні закупівлі» було оголошено 152 електронні процедури на 2,8 млрд грн, економія коштів, за умови виконання постачальниками договорів у повному обсязі, складе 40,1 млн грн завдяки аукціонним торгам [17]. Оскільки галузь залізничного транспорту є енергомісткою, то актуальною для неї є придбання дизельного палива за ринковими цінами відповідно до світової практики з прив'язкою до системи Platts.

Оскільки транспортні витрати є складовою собівартості продукції і досить вагомі на підприємствах з низькою часткою доданої вартості в сукупному доході, то від їх величини і темпів зниження будуть залежати конкурентні позиції (за ціновою ознакою) всіх інших підприємств, що користуються послугами залізничного транспорту. Важливим у маркетинговому менеджменті є управління темпами зміни витрат на збут і доходами підприємств залізничного транспорту. Побудована нами трендова модель зміни чистого доходу (*У*) Державного територіально-галузевого об'єднання «Південно-Західна залізниця» за 2008–2015 рр. має вигляд:

$$У = 7163{,}7 + 524{,}2t;\ (R^2 = 0{,}7921).$$

Про динаміку обсягів витрат на збут даного об'єднання можна судити на підставі *рис. 6*.

На основі побудованих лінійних регресійних моделей можна зробити висновок, що вектори зміни продажів ДТГО «Південно-Західна залізниця» і витрат на збут були різнонаправленими: зростання продажів супроводжувалося при істотному скороченні витрат на збут. Щорічно в середньому витрати на збут за 2008–2015 рр. зменшувалися на 260 тис. грн при середньому зростанні чистого доходу на 524,2 млн грн. Крім того, частка тих витрат у чистому доході впала від 44,9% у 2008 р. – до 13,1% у 2015 р. Це є наслідками діяльності даного об'єднання на неконкурентному ринку і постійно зростаючих тарифів на транспортні послуги залізничного транспорту, які яскраво демонструють домінування не конкурентного, а витратного підходу в тарифоутворенні та короткострокових фінансових цілей розвитку «Укрзалізниці». У 2015 р. рентабельність послуг ДТГО «Південно-Західна залізниця» складала аж 32%! (у 2014 р. 11%), а валовий прибуток за 2014–2015рр. зріс у 2,95 разу!

При невирішених маркетингових проблемах «Укрзалізниці» з формування стійкого попиту на сервісні послуги та фінансових проблемах з імпортозаміщення, в умовах знецінення української гривні у 2015 р. різко зріс обсяг інших операційних витрат, які включають витрати на дослідження та розробки, собівартість реалізованої іноземної валюти, втрати від операційної курсової різниці та ін. (*рис. 7*).

Хоча за 2014–2015 рр. чистий прибуток Державного територіально-галузевого об'єднання «Південно-Західна залізниця» перевищував 100 млн грн (*рис. 8*), проте вагома його частка у 2016 р. буде спрямована на придбання імпортної техніки.

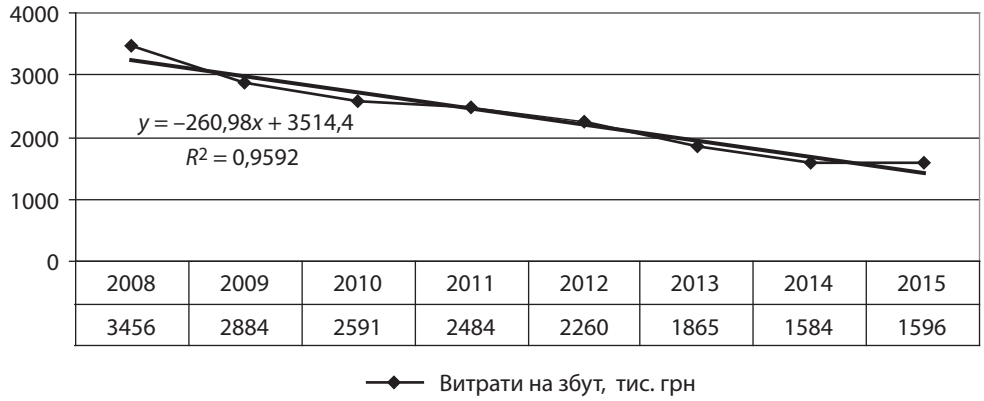


Рис. 6. Лінійна трендова модель, що відображає динаміку витрат на збут Державного територіально-галузевого об'єднання «Південно-Західна залізниця» за 2008–2015 рр.

Джерело: складено автором за даними [1].

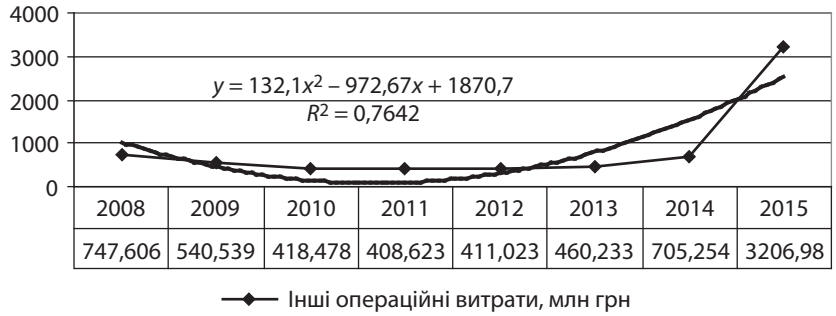


Рис. 7. Трендова модель, що відображає динаміку інших операційних витрат Державного територіально-галузевого об'єднання «Південно-Західна залізниця» за 2008–2015 рр.

Джерело: складено автором за даними [1].

Рис. 8. Трендова модель, що відображає динаміку чистого прибутку Державного територіально-галузевого об'єднання «Південно-Західна залізниця» за 2008–2015 рр.

Джерело: складено автором за даними [1].

Підписаний 20.09.16 р. новим керівником ПАТ «Укрзалізниця» п. В. Бальчуном меморандум про співробітництво з німецькою компанією Siemens і польською PesaBydgoszcz для виконання проектів на поставку рухомого складу та обладнання для залізничої інфраструктури, виконання технічних сервісних робіт і створення спільних підприємств [18] означає, що оновлення технічного парку в галузі залізничного транспорту сприяє економічному зростанню, на жаль, не нашої країни, а Німеччини та Польщі. Така промислова державна політика України практично відкинула колишні плани «Укрзалізниці «…протягом 2014–2015 років придбати 11850 вантажних вагонів шляхом розміщення замовлень на вітчизняних підприємствах за рахунок 12,5 млрд грн кредитів під державні гарантії, які готовий надати уряд України» [19].

Збитковість 36,5% українських промислових підприємств у першому півріччі 2016 р. та їх неспроможність користуватися дорогими залізничними вантажними перевезеннями, нагромаджені валютні борги за імпортні поставки при наростаючій тенденції девальвації гривні та фінансові витрати за минулі кредити призвели до негативних фінансових результатів ПАТ «Укрзалізниця» (за підсумками січня–травня 2016 р. воно отримало 916 млн грн чистого збитку [20]).

ВИСНОВКИ

Вирішення фінансових і маркетингових проблем ПАТ «Укрзалізниця» не замикається рамками власне управління його ресурсами та активами, а потребує покращення політики економічної безпеки України і залучення інтелектуального та промислового капіталу вітчизняних виробників у плани реструктуризації та модернізації галузі залізничного транспорту та суміжних з нею галузей.

Створення нових потенційних джерел синергетичних ефектів «Укрзалізниці» завдяки впровадженню нової тарифної політики та системи прозорих електронних торгів на державні закупівлі актуалізує науково-прикладні дослідження міжнародного і внутрішнього маркетингу та можливостей застосування інноваційних маркетингових інструментів. Вони повинні бути органічно вбудованими в дієвий механізм державно-приватного партнерства та в бізнес-моделі підприємств залізничного транспорту. У 21 сторіччі в системі маркетингового та корпоративного менеджменту зростає цінність часу як важливої конкурентної переваги на ринку транспортних послуг. Ці проблеми визначають нові напрямки науково-прикладних досліджень на міждисциплінарному рівні з використанням знань у сфері маркетингу, інноваційної транспортної логістики, корпоративного менеджменту, економіко-математичного моделювання управлінських рішень та об'єктно-суб'єктного аналізу у сфері залізничного транспорту. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Регулярна інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/70525/156/templ

2. Бубнова Г. В. Инструменты поддержки принятия маркетинговых решений на железнодорожном транспорте / Г. В. Бубнова // Экономика железных дорог. –2001. – № 12. – С. 17–24.

3. Ейтутіс Г. Д. Транспортна логістика – основний напрям удосконалення управління перевізного процесу в умовах реформування залізничного транспорту України / Г. Д. Ейтутіс, В. О. Попов, О. І. Никифорук, Д. Г. Ейтутіс // Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління». – 2012. – Вип. 21-22, Ч. 1. – С. 44–55.

4. Дейнека О. Г. Наукові підходи до диверсифікації підприємств залізничного транспорту / О. Г. Дейнека // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 38. – С. 163–165.

5. Кучерук Г. Ю. Методологічні основи стратегічного управління якістю транспортних послуг: становлення економіки України у післякризовий період: ризики та проблеми розвитку : монографія / Г. Ю. Кучерук, О. М. Вовк. – Умань : Сочинський, 2012. – Ч. 2. – С. 264–268.

6. Мішечкін В. Г. Підвищення якості інформаційного забезпечення управління транспортом / В. Г. Мішечкін, О. В. Юрченко, В. І. Пасічник // Залізничний транспорт України. – 2002. – № 6. – С. 2–4.

7. Кудрицька Н. В. Зарубіжний досвід реформування залізничного транспорту [Електронний ресурс] / Н. В. Кудрицька. – Режим доступу : http://www.ekuzt.gov.ua/node/25

8. Дикань В. Л. Дослідження міжнародних стандартів управління ризиками / В. Л. Дикань, І. М. Посохов // Бізнес Інформ. – 2014. – № 1. – С. 314–319.

9. Mnykh O. Necessity of restructuring ukranian airlines business and improving their value management in conditions of european integration and increased competition / Olga B. Mnykh,

Ruslan M. Brytskyi // Econonics, Enterpreneurship, Management / Lviv Polytechnic National University, 2015. – Vol. 2. – No. 1. – P. 39–43.

10. Мних О. Б. Розвиток транспортної політики в Україні згідно з вимогами ЄС на прикладі вантажних перевезень залізничного і автомобільного транспорту / Мних О. Б., Гречин Б. Д. // Вісник «Логістика». – 2012. – № 749. – С. 429–433.

11. Вантажні перевезення у січні–серпні 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/

12. Пасажирські перевезення у січні–серпні 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/

13. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/

14. Збитки Укрзалізниці від пасажирських перевезень з січня по вересень 2015 року склали майже 5,5 млрд гривень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ua.112.ua/ekonomika/ukrzaliznytsia-zbytky-vid-pasazhyrskykh

15. Макаренко М. М. Динаміка і структура перевезень пасажирів [Електронний ресурс] / М. М. Макаренко, І. М. Гойхман. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua

16. «Укрзалізниця» хоче підвищити тарифи на вантажоперевезення цього року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/news/2015/

17. За дев'ять місяців 2016 року філія «ЦЗВ» уклала 225 договорів постачання матеріалів та обладнання для залізничної галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uz.gov.ua/press_center/up_to_

18. Укрзализныця меняет ориентацию. Монополия переключилась на импорт техники [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://biz.nv.ua/publications/

19. В Україні запускають швидкісні потяги вітчизняного виробництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economics.unian.ua/transport/928036

20. «Укрзалізниця» отримала 916 мільйонів чистого збитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/news/2016/06/17/596315/

REFERENCES

Bubnova, G. V. "Instrumenty podderzhki prinyatiya marketingovykh resheniy na zheleznodorozhnom transporte" [Tools to support marketing decision making at the railway transport]. *Ekonomika zheleznykh dorog*, no. 12 (2001): 17-24.

Deineka, O. H. "Naukovi pidkhody do dyversyfikatsii pidpryiemstv zaliznychnoho transportu" [Scientific approaches to diversification of enterprises of railway transport]. http://www.nbuv.gov.ua/

Dykan, V. L., and Posokhov, I. M. "Doslidzhennia mizhnarodnykh standartiv upravlinnia ryzykamy" [The study of international standards of risk management]. *Biznes Inform*, no. 1 (2014): 314-319.

Eitutis, H. D. "Transportna lohistyka – osnovnyi napriam udoskonalennia upravlinnia pereviznoho protsesu v umovakh reformuvannia zaliznychnoho transportu Ukrainy" [Transport logistics is the main direction of improvement of management of transportation process in the conditions of reforming of railway transport of Ukraine]. *Zbirnyk naukovykh prats DETUT. Seriia «Ekonomika i upravlinnia»,* vol. 1, no. 21-22 (2012): 44-55.

Kucheruk, H. Yu., and Vovk, O. M. *Metodolohichni osnovy stratehichnoho upravlinnia yakistiu transportnykh posluh: stanovlennia ekonomiky Ukrainy u pisliakryzovyi period: ryzyky ta problemy rozvytku* [The methodological foundations of strategic quality management of transport services: the development of the economy of Ukraine in post-crisis period: risks and problems of development]. Part 2. Uman: Sochynskyi, 2012.

Kudrytska, N. V. "Zarubizhnyi dosvid reformuvannia zaliznychnoho transportu" [International experience of reforming railway transport]. http://www.ekuzt.gov.ua/node/25

Mishechkin, V. H., Yurchenko, O. V., and Pasichnyk, V. I. "Pidvyshchennia yakosti informatsiinoho zabezpechennia upravlinnia transportom" [Improving the quality of information support of transport control]. *Zaliznychnyi transport Ukrainy*, no. 6 (2002): 2-4.

Mnykh, O. B., and Brytskyi, R. M. "Necessity of restructuring ukranian airlines business and improving their value management in conditions of european integration and increased competition". *Econonics, Enterpreneurship, Management,* vol. 2, no. 1 (2015): 39-43.

Mnykh, O. B., and Hrechyn, B. D. "Rozvytok transportnoi polityky v Ukraini zhidno z vymohamy YeS na prykladi vantazhnykh perevezen zaliznychnoho i avtomobilnoho transportu" [The development of transport policy in Ukraine in accordance with EU requirements, for example, rail freight and road transport]. *Visnyk «Lohistyka»*, no. 749 (2012): 429-433.

Makarenko, M. M., and Hoikhman, I. M. "Dynamika i struktura perevezen pasazhyriv" [Dynamics and structure of passenger transportation]. http://www.economy.nayka.com.ua

"Pasazhyrski perevezennia u sichni–serpni 2016 roku" [Passenger transportation in January–August 2016]. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/

"Rehuliarna informatsiia" [Regular information]. http://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/70525/156/templ

"Statystychna informatsiia" [Statistical information]. http://www.ukrstat.gov.ua/

"Ukrzaliznytsia" khoche pidvyshchyty taryfy na vantazhoperevezennia tsyoho roku" [Ukrzaliznytsia wants to increase freight rates this year]. http://www.epravda.com.ua/news/2015/

"Ukrzaliznytsia menyayet orientatsiyu. Monopoliya pereklyuchilas na import tekhniki" [Ukrzaliznytsia changes its orientation. Monopoly has switched to import equipment]. http://biz.nv.ua/publications/

""Ukrzaliznytsia" otrymala 916 milioniv chystoho zbytku" ["Ukrzaliznytsya" has received 916 million net loss]. http://www.epravda.com.ua/news/2016/06/17/596315/

"Vantazhni perevezennia u sichni-serpni 2016 roku" [Cargo transportation in January-August 2016]. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/

"V Ukraini zapuskaiut shvydkisni potiahy vitchyznianoho vyrobnytstva" [In Ukraine run high-speed trains of domestic production]. http://economics.unian.ua/transport/928036

"Za deviat misiatsiv 2016 roku filiia «TsZV» uklala 225 dohovoriv postachannia materialiv ta obladnannia dlia zaliznychnoi haluzi" [For the first nine months of the year 2016 branch "CSV" signed 225 contracts supply of materials and equipment for the railway industry]. http://uz.gov.ua/press_center/up_to

"Zbytky Ukrzaliznytsi vid pasazhyrskykh perevezen z sichnia po veresen 2015 roku sklaly maizhe 5, 5 mlrd hryven" [Losses of Ukrzaliznytsia from passenger transportation, from January to September 2015 amounted to almost 5.5 billion]. http://ua.112.ua/ekonomika/ukrzaliznytsia-zbytky-vid-pasazhyrskykh

УДК 339.16:658

ЕЛЕКТРОНІЗАЦІЯ ЛОГІСТИЧНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

© 2016 **МАЛОВИЧКО А. С.**

УДК 339.16:658

Маловичко А. С. Електронізація логістичних операцій підприємств в умовах трансформації торговельних відносин

Мета статті полягає в ідентифікації специфіки логістичної діяльності підприємств онлайн-торгівлі на території України, обґрунтуванні та розробці моделі взаємовідносин покупців та постачальників на засадах електронізації логістики онлайн-торгівлі з огляду на трансформацію торговельних відносин. Базуючись на результатах діагностики зміни структури української онлайн-аудиторії за останній рік встановлено, що торговельні підприємства використовують Інтернет як ефективний канал розподілу, що динамічно розвивається та виступає як засіб збільшення потенційного ринкового споживчого попиту. Виявлено, що ключовими драйверами зростання споживчого попиту на ринку України виступають розширення товарного асортименту торговельних підприємств у мережі Інтернет і одночасне покращення логістичних операцій. Запропоновано модель відносин підприємства з ключовими суб'єктами взаємодії на засадах електронізації логістичних операцій. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі виступатиме формулювання концептуальних положень щодо впровадження моделі відносин підприємства з ключовими суб'єктами взаємодії на засадах електронізації логістичних операцій в умовах трансформації торговельних відносин.

Ключові слова: *логістика, електронізація логістичних операцій, підприємства онлайн-торгівлі, ІТ-технології, автоматизація.*
Рис.: *1.* ***Бібл.:*** *10.*

Маловичко Андрій Сергійович *– кандидат економічних наук, доцент, викладач Європейськдї Вищої школи бізнесу (вул. Недзялковського, 18, Познань, 61-579, Польща)*
E-mail: *svetlana.malovichko@mail.ru*

УДК 339.16:658

Маловичко А. С. Электронизация логистических операций предприятий в условиях трансформации торговых отношений

Цель статьи заключается в идентификации специфики логистической деятельности предприятий онлайн-торговли на территории Украины, обосновании и разработке модели отношений предприятия с ключевыми субъектами взаимодействия на принципах электронизации логистических операций. Основываясь на результатах диагностики изменения структуры украинской онлайн-аудитории за последний год, установлено, что торговые предприятия используют Интернет как эффективный канал распределения, который динамично развивается и выступает в качестве средства увеличения потенциального рыночного потребительского спроса. Выявлено, что ключевыми драйверами роста потребительского спроса на рынке Украины выступают расширение товарного ассортимента торговых предприятий в сети Интернет и одновременное улучшение логистических операций. Предложена модель взаимоотношений покупателей и поставщиков на основе электронизации логистических операций предприятий онлайн-торговли. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении будет выступать формулировка концептуальных положений относительно внедрения модели отношений предприятия с ключевыми субъектами взаимодействия на принципах электронизации логистических операций в условиях трансформации торговых отношений.

Ключевые слова: *логистика, электронизация логистических операций, предприятия онлайн-торговли, ИТ-технологии, автоматизация.*
Рис.: *1.* ***Библ.:*** *10.*

Маловичко Андрей Сергеевич *– кандидат экономических наук, доцент, преподаватель Европейской Высшей школы бизнеса (ул. Недзялковского, 18, Познань, 61-579, Польша)*
E-mail: *svetlana.malovichko@mail.ru*

UDC 339.16:658

Malovychko A. S. The Electronization of Logistics Operations by Enterprises in Conditions of Transformation of Trade Relations

The article is aimed at identifying the specifics of the logistics activities of online trading enterprises on the territory of Ukraine, substantiating and developing a relationship model of the enterprise interaction with its key actors on principles of the electronization of logistics operations. Based on the results of the diagnostics as to changes in the structure of the Ukrainian online audience over the last year, it is found that trade enterprises are using the Internet as an effective distribution channel, which dynamically develops and acts as a means of increasing the potential market of consumers demand. It has been revealed that the key driver of growth in consumer demand in the market of Ukraine is the expansion of product range by trade enterprises on the Internet with simultaneously improved logistics operations. A model of relationship between buyers and suppliers on the basis of the electronization of logistics operations for online trading enterprises has been proposed. Prospects for further research in this direction would be formulating conceptual provisions regarding the introduction of a relationship model of the enterprise interaction with its key actors on principles of the electronization of logistics operations in conditions of transformation of trade relations.

Keywords: *logistics, electronization of logistics operations, online trading enterprises, it-technologies, automation.*
Fig.: *1.* ***Bibl.:*** *10.*

Malovychko Andriy S. *– PhD (Economics), Associate Professor, Lecturer of the European Graduate School of Business (18 Niedzialkowskii Str., Poznan, 61-579, Poland)*
E-mail: *svetlana.malovichko@mail.ru*

В умовах активної інтеграції українських торговельних підприємств в електронне бізнес-середовище, де ключову роль відіграють два аспекти – коректна організація та ефективне управління логістичними процесами, успішне використання маркетингового менеджменту, електронізація бізнес-процесів, зокрема моніторинг, контроль та аудит логістичних операцій підприємств онлайн-торгівлі виступає одним з пріоритетних напрямів підвищення результативності їх діяльності, що дозволяє за рахунок акумулювання та обробки відповідних масивів інформації приймати обґрунтовані рішення.

Вивченню проблематики різних типів логістики присвячені наукові праці вітчизнах і закордонних учених-економістів, серед яких Астаф'єв А. [6], Валькова Н. [5], Григорак М. [6], Кузу С. [2], Ондер Е. [2], Савченко Л. [6], Софатсахіт П. [3], Тілоковачі В. [3]. Слід зауважити, що зазначені автори у власних дослідженнях розглядають можливість впровадження інформаційно-комунікаційних технологій лише в контексті автомати-

зації та оптимізації окремих логістичних операцій. Однак, з огляду на швидкі темпи розвитку ринку онлайн-торгівлі в Україні та поширення практики впровадження інноваційних ІТ-технологій задля забезпечення довготривалого високого рівня конкурентоспроможності підприємства на ринку, розгляд питання електронізації логістичних операцій підприємств, що здійснюють торговельну діяльність у мережі Інтернет, набуває актуальності.

Мета статті полягає в дослідженні особливостей здійснення логістичної діяльності українських підприємств онлайн-торгівлі, обґрунтуванні та розробці моделі відносин підприємства з ключовими суб'єктами взаємодії на засадах електронізації логістичних операцій.

В умовах трансформації торговельних відносин в Україні серед населення широкого розповсюдження набув процес здійснення Інтернет-покупок, що, своєю чергою, підтверджується постійним збільшенням споживчого попиту [4]. Так, за результатами аналізу обсягу продажів товарів та надання послуг через мережу Інтернет, а також за даними, що представлені у «Europe B2C E-commerce Report 2016» [1], за підсумками 2015 р. Україна перебувала на першому місці серед європейських країн за темпами зростання продажів в Інтернеті, а саме, темп зростання Інтернет-продажів збільшився на 35%, що на 0,1 і 0,8 відсотка більше, ніж у Туреччини та Бельгії відповідно, які знаходилися на другому і третьому місцях у рейтингу, що досліджувався.

Окремо необхідно відзначити, що, за даними Української Асоціації Директ Маркетингу, близько 4 млн українців минулого року купували товари в мережі Інтернет, а загальний обсяг онлайн-торгівлі в Україні збільшився на третину та становив 1,1 млрд дол., що порівняно з 2014 р. більше на 32% [9]. За даними Factum Group, в Україні станом на 1 січня 2016 р. Інтернетом користувалося 58% мешканців. З них 17%, тобто, 3,7 млн, здійснювали покупки в режимі онлайн [7]. До традиційних категорій товарів, що традиційно продаються в Інтернеті, за останній рік додалися такі FMCG-категорії: продукти, напої, алкоголь та побутова хімія [10].

Зміни у структурі української онлайн-аудиторії за останній рік дозволяють підприємствам онлайн-торгівлі сьогодні вже розглядати Інтернет як канал розподілу, що динамічно розвивається та сприяє збільшенню потенційного споживчого попиту. За даними дослідження компанії Gemius, більше 12 млн осіб щомісяця 2016 р. відвідували сайти електронної комерції. При цьому і кількість онлайн-покупців, і кількість замовлень, і обсяги продажів надалі збільшуються швидкими темпами [8].

Базуючись на результатах дослідження діяльності торговельних підприємств, що здійснюють онлайн-торгівлю в Україні, встановлено, що ключовими драйверами зростання споживчого попиту виступили розширення товарного асортименту підприємств з одночасним покращенням логістичних операцій, зокрема за рахунок оптимізації різних типів логістики, а саме – закупівельної, транспортної, фінансової, інформаційної логістики та логістики розподілу, складування та запасів. Установлено, що вітчизняні підприємства онлайн-торгівлі, які користувалися послугами підприємств з логістичного аутсорсингу, змогли спростити логістичні функції, пов'язані із закупівлею товарів чи матеріальних ресурсів, до мінімуму або взагалі їх усунили, що дозволило зекономити великий обсяг сукупних витрат підприємства. Заключення довготривалих договорів з транспортними компаніями надало змогу підприємствам онлайн-торгівлі зменшити тривалість доставки товарів, скоротити витрати на утримання складу, що привело до підвищення рівня задоволення споживачів. Також до особливостей здійснення логістичної діяльності українських підприємств онлайн-торгівлі за досліджуваний період слід віднести швидкість повернення грошей за товар і надання покупцям широкого переліку способів оплати Інтернет-замовлення. Зазначене доводить здійснення гнучкої політики українських підприємств онлайн-торгівлі у сфері фінансової логістики, що безпосередньо пов'язана з іншими видами логістики.

Оптимізація операцій інформаційної логістики підприємств за досліджуваний період полягала у здійсненні інформаційної підтримки усіх логістичних операцій підприємства та реалізації постійного контролю над ними за рахунок максимального використання можливостей периферійного адміністрування серверів. До особливостей логістичних операцій, пов'язаних з розподілом товару торговельного підприємства онлайн-торгівлі, слід віднести зменшення часу проходження циклу замовлення товару в мережі Інтернет, що сприяло підвищенню рівня дистриб'юторських можливостей, та формування індивідуалізованого підходу до організації системи онлайн-замовлення покупцями через адаптований сайт.

Оптимізація операцій складської логістики українських підприємств онлайн-торгівлі за досліджуваний період була пов'язана, головним чином, з впровадженням комплексу ІТ-технологій, що дозволили здійснювати постійний контроль за поверненням товару певним покупцем на склад і забезпечили у такий спосіб оперативність реагування. При розгляді особливості логістики запасів торговельних підприємств виявлено, що досягнення швидкого декларування товарних запасів відбулося за рахунок вдосконалення системи управління неякісними товарними запасами, яка унеможливлювала виникнення надлишкового обсягу товарів.

Отже, дослідивши та проаналізувавши особливості оптимізації логістичної діяльності підприємств онлайн-торгівлі в Україні, можна зробити висновок про те, що коректна організація логістичних потоків виступає ключовим засобом підвищення ефективності діяльності підприємства та здатна забезпечити ефективне функціонування підприємства. Однак, враховуючи той факт, що український ринок електронної комерції розвивається швидкими темпами, зростає інфраструктура торгівлі онлайн та рівень конкуренції серед торговельних підприємств достатньо високий, підприємствам необхідно максимально використовувати внутрішні можливості, постійно скорочувати витрати та вдосконалювати власну діяльність, зокрема бізнес-процеси.

Досягнення зазначених вище цілей можливо завдяки активній інноваційній діяльності українських підприємств онлайн-торгівлі на ринку. Одним з напрямків

реалізації інноваційної діяльності підприємств, що здійснюють торгівлю за допомогою засобів Інтернет в умовах сьогодення, виступає автоматизація бізнес-процесів. Тому у статті запропоновано розглядати електронізацію логістичних операцій як один зі стратегічних напрямів автоматизації діяльності підприємств онлайн-торгівлі.

Електронізація логістичних операцій підприємства – це процес впровадження комплексу інформаційно-комунікаційних технологій на підприємстві з метою моніторингу, контролю, аудиту та вдосконалення поточних бізнес-процесів закупівельної, транспортної, фінансової, інформаційної логістики та логістики розподілу, складування та запасів, що сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємства за рахунок зменшення рівня витрат на контроль за власними фінансовими коштами, швидкості приймання обґрунтованих управлінських рішень у сфері продажу товарів і своєчасної адаптації діяльності відповідно до вимог ринку з огляду на вплив чинників маркетингового середовища. На *рис. 1* наведено графічну інтерпретацію моделі відносин підприємства з ключовими суб'єктами взаємодії (постачальники, покупці) на засадах електронізації логістичних операцій.

Трьома ключовими констуїтивними атрибутами запропонованої моделі відносин підприємства з ключовими суб'єктами взаємодії на засадах електронізації логістичних операцій, навколо яких акумулюється інформаційні потоки та які є джерелом вихідної інформації для підприємства, виступають покупці, постачальники та склади. Головними логістичними операціями онлайн-торгівлі для підприємств визначено: планування і прогнозування попиту на товари підприємства; контроль постачань, закупівлі, отримання і повернення товару; продаж товарів у необхідному підприємству обсязі; розподіл замовлення на збут товарів; розрахунок дефіциту товарів; відвантаження та повернення товару; товаропотік на складах (переміщення товару між складами), а також здійснення запитів на постачання, формування заяв постачальникам і дотримання, виконання умов постачання.

Згідно з рис. 1 модель відносин підприємства з ключовими суб'єктами взаємодії на засадах електронізації логістичних операцій сконструйована таким чином, що дозволяє врахувати всі логістичні операції підприємств онлайн-торгівлі, пов'язані з взаємодією покупців і постачальників, а також грає істотну роль при плануванні поставок, координації процесу закупівель, доставки, повернення і складування товарів. Заявки і замовлення покупців, заявки постачальникам і запити на умови поставки, умови поставки товарів від постачальників і закупівлі, заявки на видачу і прийняття товару, заявки на поповнення складу і доставку товарів враховані шляхом раціональної організації інформаційних потоків у моделі. Для управління товарними потоками підприємства онлайн-торгівлі в моделі взаємовідносин покупців та постачальників на засадах електронізації логістичних операцій підприємств, що здійснюють торгівлю онлайн, передбачені процеси резервування і прогнозування. Перевагою запропонованої моделі є її готовність до швидкої модифікації залежно від специфіки та масштабу діяльності підприємства.

Кожне переміщення товару враховано в циклі логістичних операцій, зокрема модель взаємовідносин передбачає контроль за товаром, що може знаходитися в резерві (замовлення на продаж товарів, заявки на повернення, обмін товару) або бути запланованим у закупівлі, що дозволить підприємству онлайн-торгівлі визначати доступну для продажу кількість товарів, а також розрахувати ймовірний дефіцит товарів на складі. Завдяки впровадженню запропонованої моделі підприємства зможуть резервувати вільні для продажу товари на доступних їм складах під замовлення покупців. Слід зазначити, що додатково модель враховує наявність зарезервованих товарів, надходження яких здійснюється на підприємстві згідно з прогнозом постійного обсягу гарантованих закупівель партнерів підприємства з певного складу шляхом створення карт складського обліку, що, своєю чергою, сприяє безпомилковому резервуванню певної кількості товарів.

Залежно від масштабу діяльності підприємства у мережі Інтернет, його структури та специфіки діяльності розроблена модель передбачає різну організацію логістичних бізнес-процесів поставки відповідно до замовлень товарів підприємства в майбутньому періоді. Особливістю розробленої моделі відносин підприємства з ключовими суб'єктами взаємодії на засадах електронізації логістичних операцій є можливість відстеження трансфертних цін, що дозволяє здійснювати систематичне дослідження за грошовими потоками та отриманням доходу підприємства.

Впровадження запропонованої моделі в діяльність підприємств онлайн-торгівлі сприятиме чіткій фіксації потреб і запитів покупців та постійних клієнтів у заявках, що надходитимуть та зберігатимуться на сайті, після чого із заявок покупців формуватимуться замовлення на продаж товарів. Товари, які є на складі, будуть відвантажені відповідно до замовлення. На підставі дефіциту на замовлення в системі сформуються заявки постачальникам. Після підтвердження поставки, згідно із заявками постачальників підприємства онлайн-торгівлі здійснюватиме закупівлі товарів. У всіх об'єктах цього логістичного ланцюга міститься детальна інформація про замовника товарів та опис покупця, а також унікальні властивості та характеристика товарів, що поставляються кінцевому споживачу та які здатні максимально задовольнити потреби клієнтів. При прийомі на склад товарів через прямі закупівлі вони будуть автоматично потрапляти в резерв відповідних замовлень на продаж товарів з автоматичним повідомленням про цю подію зацікавленим споживачам, зокрема потенційним покупцям.

З огляду на те, що рух товарів безпосередньо залежить від їх серійних номерів (сертифікатів та інших документами, що супроводжують товар), які вводяться в базу даних на будь-якому етапі логістичного ланцюга – під час закупівель, відвантаження товарів, у процесі їх продажу, на складі, а також при обміні товару – модель взаємовідносин покупців та постачальників на заса-

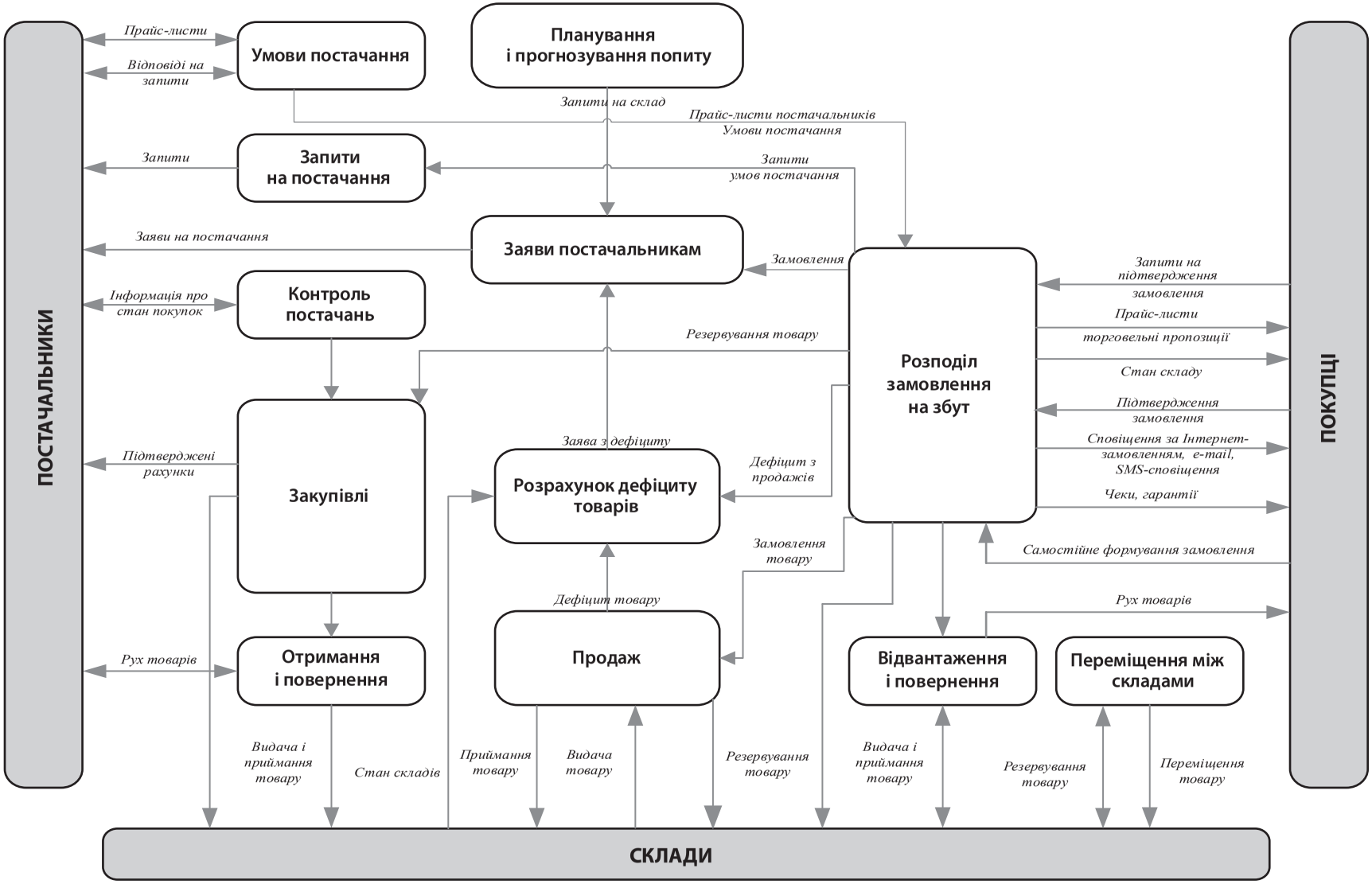


Рис. 1. Модель відносин підприємства з ключовими суб'єктами взаємодії на засадах електронізації логістичних операцій

дах електронізації логістичних операцій підприємств онлайн-торгівлі здатна здійснювати швидку ідентифікацію товару з певним серійним номером і одночасно автоматично вводити інформацію про серійні номери товару в усі супровідні документи, що формуватимуться паралельно при цьому. Також підприємство онлайн-торгівлі додатково матиме можливість переглядати історію переміщення товару з конкретним серійним номером, аналізувати її здійснювати постійний контроль.

Запропонована модель відносин підприємства з ключовими суб'єктами взаємодії на засадах електронізації логістичних операцій дозволить вести облік складських запасів і використовувати їх як загальний ресурс підприємства. Це надасть можливість централізовано управляти процесом закупівель товарів і підтримувати мінімально необхідний рівень запасів у цілому як на головному складі торговельного підприємства, так і на складах, що територіально віддалені.

ВИСНОВКИ

Проаналізовано діяльність українських підприємств онлайн-торгівлі в сучасних умовах трансформації торговельних відносин та виявлено особливості здійснення їх торговельної діяльності на ринку електронної комерції, зокрема ідентифіковано специфічні риси та особливості здійснення логістичної діяльності вітчизняними підприємствами. Обґрунтовано та інтерпретовано модель відносин підприємства з ключовими суб'єктами взаємодії на засадах електронізації логістичних операцій, впровадження якої сприятиме автоматизації процесів планування, прогнозування та здійснення продажу товарів засобами Інтернет та забезпечить успішне функціонування підприємства на ринку. Подальші дослідження будуть спрямовані на формулювання концептуальних положень щодо впровадження відносин підприємства з ключовими суб'єктами взаємодії на засадах електронізації логістичних операцій у мережі Інтернет в умовах трансформації торговельних відносин. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Europe B2C E-commerce Report 2016 [Електронний ресурс] / Ecommerce Europe and Ecommerce Foundation. – Режим доступу : https://www.bakertillyberk.nl/2798777/european_b2c_e-commerce_report_2016_light_version.pdf.pdf?v=0

2. Kuzu, S. Research into the Long-Run Relationship between Logistics Development and Economic Growth in Turkey / S. Kuzu, E. Önder // Journal of Logistics Management. – 2014. – Vol. 3, No. 1. – P. 11–16.

3. Tilokavichai V. An Organization-Wide Analysis of ERP and Information Systems Interrelationship for Logistics Support / Tilokavichai V. & Sophatsathit P. // Journal of System and Management Sciences. – 2011. – Vol. 1, No. 1. – P. 59–68.

4. В Україні обсяг онлайн-торгівлі зріс на третину [Електронний ресурс] // Економічна правда. – 17.07.2016. – Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/news/2016/07/17/599408/

5. Валькова Н. В. Електронна логістика: визначення та складові її інструментарію / Н. В. Валькова // Моделювання регіональної економіки. – 2013. – № 1. – С. 119–128.

6. Інноваційна логістика: концепції, моделі, механізми : кол. монографія / [Астаф'єв А. В. та ін.; за наук. ред. М. Ю. Григорак та Л. В. Савченко] ; Нац. авіац. ун-т, Укр. логіст. асоц. – К. : Логос, 2015. – 545 с.

7. Офіційний сайт Factum Group Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://factum-ua.com/

8. Офіційний сайт Gemius [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gemius.com.ua/

9. Офіційний сайт Української Асоціації Директ Маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uadm.com.ua/

10. Федоров И. Как интернет меняет привычки потребления: топ-5 трендов в Украине [Електронний ресурс] / ЛІГА.net. – 06.09.2016. – Режим доступу : http://www.liga.net/opinion/295980_kak-internet-menyaet-privychki-potrebleniya-top-5-trendov-v-ukraine.htm

REFERENCES

Astafiev, A. V. et al. *Innovatsiina lohistyka: kontseptsii, modeli, mekhanizmy* [Innovative logistics: concepts, models, mechanisms]. Kyiv: Lohos, 2015.

"Europe B2C E-commerce Report 2016" Ecommerce Europe and Ecommerce Foundation. https://www.bakertillyberk.nl/2798777/european_b2c_e-commerce_report_2016_light_version.pdf.pdf?v=0

Fedorov, I. "Kak internet menyayet pryvychky potrebleniya: top-5 trendov v Ukraine" [How the Internet is changing consumption habits: the top 5 trends in Ukraine]. LIGA. net. http://www.liga.net/opinion/295980_kak-internet-menyaet-privychki-potrebleniya-top-5-trendov-v-ukraine.htm

Kuzu, S., and Onder, E. "Research into the Long-Run Relationship between Logistics Development and Economic Growth in Turkey". *Journal of Logistics Management,* vol. 3, no. 1 (2014): 11-16.

Ofitsiinyi sait Factum Group Ukraine. http://factum-ua.com/

Ofitsiinyi sait Gemius. http://www.gemius.com.ua/

Ofitsiinyi sait Ukrainskoi asotsiatsii dyrekt marketynhu. http://www.uadm.com.ua/

Tilokavichai, V., and Sophatsathit, P. "An Organization-Wide Analysis of ERP and Information Systems Interrelationship for Logistics Support". *Journal of System and Management Sciences,* vol. 1, no. 1 (2011): 59-68.

Valkova, N. V. "Elektronna lohistyka: vyznachennia ta skladovi yii instrumentariiu" [E-logistics: definition and components of instruments]. *Modeliuvannia rehionalnoi ekonomiky*, no. 1 (2013): 119-128.

"V Ukraini obsiah onlain-torhivli zris na tretynu" [In Ukraine, the volume of online trade has grown by a third]. Ekonomichna pravda. http://www.epravda.com.ua/news/2016/07/17/599408/

УДК 338.43+368

ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ АГРАРНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

© 2016 СЛОБОДЯНЮК О. В.

УДК 338.43+368

Слободянюк О. В. Фінансові механізми управління ризиками аграрного страхування в Україні

Метою статті є дослідження суб'єктно-об'єктного складу управління ризиками аграрного страхування в Україні та розробка на цій основі дієвих фінансових механізмів. Показано, що створення в Україні Аграрного страхового пулу відповідає світовій практиці, але не враховує ступеня зрілості вітчизняного страхового ринку і рівня розвитку ринкових відносин у сільському господарстві України. Доведено, що потребують розширення об'єкти аграрного страхування за рахунок субсидіювання страхування тварин. Аргументовано, що інституціональні умови страхового та аграрного ринків України потребують змін суб'єктного складу їх гравців: функції штучно створених операторів зі збуту сільськогосподарської продукції, а також надання страхових субсидій доцільно передати аграрним біржам. Діяльність страхових компаній зі страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою має ліцензуватися Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Це дозволить подолати вади ручного управління страховим та аграрним ринками України, що надасть поштовх подальшому розвитку ринковим відносинам у національній економіці.

Ключові слова: *аграрне страхування, фінансові механізми, управління ризиками.*
Бібл.: *14.*

Слободянюк Ольга Василівна *– кандидат економічних наук, доцент, завідувачка кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту, Одеський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету (вул. 25 Чапаївської дивізії, 6, Одеса, 65070, Україна)*
E-mail: *--2008@ukr.net*

УДК 338.43+368

Слободянюк О. В. Финансовые механизмы управления рисками аграрного страхования в Украине

Целью статьи является исследование субъектно-объектного состава управления рисками аграрного страхования в Украине и разработка на этой основе действенных финансовых механизмов. Показано, что создание в Украине Аграрного страхового пула отвечает мировой практике, но не учитывает степени зрелости отечественного страхового рынка и уровня развития рыночных отношений в сельском хозяйстве Украины. Доказано, что требуют расширения объекты аграрного страхования за счет субсидирования страхования животных. Аргументировано, что институциональные условия страхового и аграрного рынков Украины требуют изменений субъектного состава их игроков: функции искусственно созданных операторов по сбыту сельскохозяйственной продукции, а также предоставление страховых субсидий целесообразно передать аграрным биржам. Деятельность страховых компаний по страхованию сельскохозяйственной продукции с государственной поддержкой должна лицензироваться Национальной комиссией, осуществляющей государственное регулирование в сфере рынков финансовых услуг. Это позволит преодолеть изъяны ручного управления страховым и аграрным рынками Украины, что даст толчок дальнейшему развитию рыночным отношениям в национальной экономике.

Ключевые слова: *аграрное страхование, финансовые механизмы, управление рисками.*
Библ.: *14.*

Слободянюк Ольга Васильевна *– кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой финансов, денежного обращения и кредита, Одесский торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета (ул. 25 Чапаевской дивизии, 6, Одесса, 65070, Украина)*
E-mail: *--2008@ukr.net*

UDC 338.43+368

Slobodyanyuk O. V. The Financial Mechanisms for Risk Management of the Agrarian Insurance in Ukraine

The article is aimed at studying the subject-object composition of risk management of the agrarian insurance in Ukraine and developing effective financial mechanisms on this basis. It is displayed that establishing in Ukraine an Agrarian insurance pool go with the relevant international practice, but does not take into consideration the degree of maturity of the domestic insurance market and the level of development of market relations in the agriculture of Ukraine. It has been proven that expansion of agricultural insurance objects by subsidizing the insurance of animals is required. The article argues that the institutional conditions of both the insurance and the agrarian markets of Ukraine require changes as to the subject composition of their actors: artificially created operators for marketing of agricultural products, as well as providing insurance subsidies will be more appropriate to transfer to the agricultural exchanges. Activities of insurance companies for agricultural products with the State support must be licensed by the National commission for State regulation in the sphere of markets for financial services. This will provide to overcome the shortcomings of manual control of insurance and agrarian markets of Ukraine, which must give an impetus to the further development of market relations in the national economy.

Keywords: *agrarian insurance, financial mechanisms, risk management.*
Bibl.: *14.*

Slobodyanyuk Olga V. *– PhD (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Finance, Money Turnover and Credit, Odesa Institute of Trade and Economy of Kyiv National University of Trade and Economy (6 25 Chapaivskoi Dyvizii Str., Odesa, 65070, Ukraine)*
E-mail: *--2008@ukr.net*

Від початку військово-політичної кризи сільське господарство перетворилося на локомотив розвитку національної економіки. У 2015 р. рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції збільшився до 45,9%, що на 20,1% більше рівня попереднього року. За підсумками 1 півріччя 2016 р. індекс продукції рослинництва становить 111,5%. Вітчизняні сільськогосподарські підприємства є передовими з виробництва зернових культур, займають лідерські позиції на світових ринках і забезпечують значні надходження в країну експортної виручки. Незважаючи на досягнуті результати, аграрні товаровиробники не отримають необхідного страхового захисту, а проблема формування ринку агрострахування в Україні залишається невирішеною. Погоджуємося з О. А. Сидоренко, що причинами такої ситуації є: висока вартість страхових полісів унаслідок ризикованості сільськогосподарського виробництва, недостатня кількість привабливих страхових продуктів, низький рівень довіри страхувальників-аграріїв до страховиків [1, с. 73]. У цьому контексті Дранус В. В.

справедливо стверджує, що коло цих заплутаних проблем важко вирішити без участі держави, оскільки результати господарської діяльності в аграрному секторі більше, ніж у будь-якому іншому секторі економіки, залежать від погодних факторів та, відповідно, наражаються на ризики, що перебувають поза межами впливу на них господарюючого суб'єкта, і вимагають системного підходу [2, с. 37].

Загальні проблеми страхування сільськогосподарської діяльності досліджуються в роботах Горіславської І. В., Плаксій І. І., Ткачук М. І., Терешко А. Р. [3–5], Кравчук О. В. [6]. Високо оцінюючи науковий доробок указаних авторів, слід визнати недостатню розробленість питань створення фінансових механізмів управління ризиками аграрного страхування в Україні.

Метою статті є дослідження суб'єктно-об'єктного складу управління ризиками аграрного страхування в Україні та розробка на цій основі дієвих фінансових механізмів.

Державна підтримка сільського господарства може бути розглянута як врегульована нормами права сукупність організаційних економічних, правових та інших засобів (пільг, переваг, преференцій), що надаються державою сільськогосподарським товаровиробникам за рахунок державних ресурсів або шляхом відмови держави від отримання певних доходів.

Страхування сільськогосподарської продукції та майна спрямоване як на забезпечення захисту інтересів держави та сільськогосподарських товаровиробників, так і на забезпечення додаткового контролю за виконанням сільськогосподарськими товаровиробниками технічних умов, регламентів, методик вирощування та культивування сільськогосподарської продукції.

Основними страховими послугами в аграрній сфері є: страхування врожаїв та страхування тварин. Особливостями в системі аграрного страхування є: потреба організації страхових пулів через високий рівень кумулятивних і територіальних ризиків; захист майнових інтересів суб'єктів аграрної сфери шляхом укладання специфічних страхових послуг; участь держави в процесі страхування.

У зв'язку з прийняттям у 2012 р. Закону України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» [7] у Закон України «Про страхування» [8] внесено зміни, і страхування сільськогосподарської продукції виокремлено в окремий вид добровільного страхування. Це сприяло наближенню агрострахування до європейських стандартів. Згідно із законом держава розпочала програму фінансової підтримки, яка передбачала компенсацію 50% страхового платежу при страхуванні сільськогосподарської продукції на випадок її загибелі внаслідок настання певних страхових ризиків.

Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарській продукції з державною підтримкою» передбачає стандартизацію умов страхування, введення стандартних страхових тарифів, типового договору і форм документів, що сприятиме уніфікації діяльності страхових організацій на ринку страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою.

На вітчизняному рівні передачу ризиків в аграрній сфері частково вирішено завдяки створенню Аграрного страхового пулу як єдиного об'єднання страховиків, який розпочав свою діяльність наприкінці 2012 р. Метою його заснування є співпраця страховиків приватного сектора та держави [3; 4]. Створення Пулу було нелегким, оскільки з 11 заявлених і поданих пакетів документів лише 4 страхові компанії потрапили до його складу, що пояснюється запровадженням відповідних вимог до учасників, встановлених розпорядженням Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг «Про затвердження Вимог щодо участі страхових компаній (страховиків) у страхуванні сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» [9].

Станом на 01.07.2016 р. у склад Пулу входять чотири ПрАТ (Приватних акціонерних товариств): «Страхова компанія (СК) «Брокбізнес», «СК «Страхові гарантії», «Українська аграрно-страхова компанія», «СК «Альфа страхування», а також ТДВ (товариства з додатковою відповідальністю): «СК «Агрополіс», «Страхове товариство «Домінанта» (членство останньої призупинено у зв'язку із заборгованістю щоквартальних членських внесків). До функцій Пулу потрібно включити стандартизацію роботи страховиків за субсидованими продуктами, затвердження єдиних тарифів і правил роботи. При цьому систематичне порушення терміну виплати страхового відшкодування повинно стати підставою для виключення страховика з Пулу.

Відповідно до законодавства Пул є єдиним об'єднанням страховиків, які здійснюють страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою. Участь страховиків у Пулі є умовою для здійснення страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою. Пул є юридичною особою, неприбутковою організацією та має власний статут, що затверджується зборами засновників (членів) Пулу та реєструється відповідно до вимог законодавства. Головним завданням Пулу є координація діяльності страхових компаній та сприяння наданню сільгоспвиробникам якісних страхових послуг. До його функцій входить впровадження нових стандартних страхових продуктів, організація якісних програм перестрахування. Відповідно до ст. 18 «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» у разі настання надзвичайної ситуації, яка набуває масштабів катастрофи, за умови недостатності коштів у страховому фонді покриття катастрофічних ризиків, держава через центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування і реалізує державну аграрну політику, надає Пулу бюджетну позику, порядок надання та використання якої затверджує Кабінет Міністрів України. Враховуючи цю вимогу, доцільно було би передбачити серед членів Пулу не лише приватних страховиків, але й орган центральної виконавчої влади, що здійснює реалізацію державної аграрної політики, політики у сфері сільського господарства та з питань продовольчої безпеки держави, шляхом унесення відповідних змін до

п. 7 ст. 16 Закону України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» та ст. 13 Закону України «Про страхування».

До кола суб'єктів аграрних страхових правовідносин необхідно включати аварійних комісарів, які відповідно до ч. 2 ст. 25 Закону України «Про страхування» є особами, які займаються визначенням причин настання страхового випадку та розміру збитків та можуть виступати на боці як страховика, так і страхувальника. Діяльність аварійних комісарів, як учасників аграрних страхових правовідносин, щодо з'ясування обставин і причин настання страхового випадку та визначення розміру збитків опосередковується договором із страховиком.

Пул надає три страхові продукти для захисту сільськогосподарських ризиків вирощування сільськогосподарських культур із державною підтримкою:

1 – страхування на весь період вирощування (посіви та майбутній врожай озимих зернових культур, майбутній врожай – кукурудзи на зерно, яких зернових культур, сої, соняшнику);

2 – страхування на період перезимівлі (площі посівів озимих зернових культур);

3 – страхування на весняно-літній період (посіви та майбутній врожай озимих зернових культур, майбутній врожай кукурудзи зернової).

На відміну від розвинутих країн в Україні нерозвиненим є субсидіювання страхування тварин. Однією з причин цього є очевидна неузгодженість нормативно-правових актів, що регулюють страхування сільськогосподарських тварин [5, с. 47]. Причому Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» врегульовує питання страхування сільськогосподарських тварин лише з використанням державної підтримки, на відміну від Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку і правил проведення обов'язкового страхування тварин на випадок загибелі, знищення, вимушеного забою, від хвороб, стихійних лих та нещасних випадків» [10], яка передбачає обов'язкове страхування не для всіх сільськогосподарських тварин, а лише для племінних, а також зоопаркових і циркових. На нашу думку, необхідно внести відповідні зміни до законодавства і передбачити обов'язкове страхування як для племінних тварин, так і до інших сільськогосподарських тварин, навіть тих, що не є предметом договору страхування з державною підтримкою.

Основним фактором розвитку агрострахування в країні є державна програма закупівель ПАТ «Аграрний Фонд України» та ПАТ «Державна продовольчо-зернова Корпорація України» (ДПЗКУ). Ці дві державні установи займають важливе місце у підтримці рівноваги на ринку сільськогосподарської продукції та мають за кінцеву мету сприяння задоволенню потреб населення і забезпеченню продовольчої незалежності України, запобіганн ускладненням та безпідставному підвищенню цін на ринках об'єктів державного цінового регулювання, утвердження та зміцнення іміджу України як потужного виробника і експортера на світовому ринку зерна [6, с. 41]. Ці установи співпрацюють з аграріями на умовах укладання спотових і форвардних угод. Зазначені угоди з реальним товаром укладаються з метою фізичного переходу товару від продавця до покупця на умовах, передбачених угодою. У порівнянні з Аграрним фондом ДПЗКУ зазвичай поступається обсягами закупівель. Обсяги закупівель Аграрним фондом майже вдвічі перевищують закупівлі ДПЗКУ. Відносно страхування, то вся продукція за форвардними контрактами має бути застрахована.

ДПЗКУ – національний оператор українського зернового ринку, найпотужніша державна вертикально інтегрована компанія в аграрному секторі економіки України, створена у 2011 р. шляхом перетворення державного підприємства «Державна продовольчо-зернова корпорація України» в публічне акціонерне товариство «Державна продовольчо-зернова корпорація України».

Корпорації належить 10% сертифікованих елеваторних потужностей України, можливості портових терміналів ПАТ «ДПЗКУ» дозволяють забезпечити до 12% середньорічних обсягів експортної перевалки українського зерна, переробні підприємства корпорації здатні задовольнити до 15% потреб внутрішнього ринку України у борошні, крупах та комбікормах.

На сьогоднішній день «ДПЗКУ» є активним і висококонкурентним учасником зернового ринку, стабільним партнером сільгоспвиробників, надійним постачальником зерна і продовольства іноземним контрагентам.

Основні напрямки діяльності ПАТ «ДПЗКУ»: приймання, зберігання, доведення до базисних кондицій та відвантаження зерна; виробництво широкого асортименту борошна, круп, пластівців, кормів і кормових добавок; портова перевалка зернових та олійних культур; закупівля та експорт зернових культур і продуктів їх переробки; реалізація міждержавних та міжурядових угод з постачання сільгосппродукції.

Мета і завдання діяльності корпорації – «ефективне корпоративне управління державними активами; розвиток елеваторної, зернопереробної, транспортної та портової інфраструктури; залучення кредитних та інвестиційних ресурсів у сільськогосподарське виробництво; пошук і розширення зарубіжних ринків збуту українського зерна та продуктів його переробки; утвердження та зміцнення іміджу України як потужного виробника і експортера на світовому ринку зерна» [11].

З 1 квітня 2016 р. ПАТ «ДПЗКУ» розпочато програму закупівель зернових культур (пшениці, ячменю, кукурудзи та сої) майбутнього урожаю 2016 р. Цього року ДПЗКУ планує провести більш масштабну форвардну програму, за якою заплановано закупити 200 тис. тонн пшениці, 200 тис. тонн ячменю, 400 тис. тонн кукурудзи та 45 тис. тонн насіння сої.

Безпосереднє виконання всіх етапів закупівель державна корпорація здійснює через свої регіональні відділи. Реалізація даної програми проводиться в два етапи. Протягом першого етапу сільгоспвиробники мають подати до регіональних відділів заявки на участь у програмі, сформувати необхідний пакет документів та укласти договори страхування, поставки та застави май-

бутнього врожаю в центральному офісі ПАТ «ДПЗКУ». Після підписання договорів на поточний рахунок сільгоспвиробника здійснюватиметься попередня оплата.

Другий етап програми передбачає поставку зерна сільгосптоваровиробниками у кількості та якості згідно з умовами договору на філії ПАТ «ДПЗКУ», а також остаточний розрахунок у вигляді другого траншу, який здійснюватиметься з розрахунку обсягу поставленого товару і закупівельної ціни на даний вид зерна на конкретному зерновому складі на дату поставки за визначеною формулою.

Головними умовами для укладання договору є поставка збіжжя на зернові склади, які належать ДПЗКУ, попередня історія співпраці з корпорацією, фінансова стабільність підприємств, кредитна історія і позитивні висновки страхових експертів щодо стану посівів зернових, які будуть братися під заставу. Не мають шансів ті підприємства, які свідомо збираються отримати гроші і не повернути зерно, новостворені підприємства, збиткові або неприбуткові компанії та підприємства, у яких вже є незакриті великі кредити в банках.

ПАТ «ДПЗКУ» співпрацює по форвардних контактах лише з надійними партнерами. Для цього проводиться відкритий конкурс серед страхових компаній для поліпшення захисту виробників аграрної продукції при реалізації зерна майбутнього врожаю. Конкурсна комісія визначила перелік страхових компаній, з якими державна корпорація буде співпрацювати за програмою форвардних закупівель 2016 року. Переможцями конкурсу стали три компанії: ПрАТ «АСК «ІНГО Україна», АТ «Страхова компанія «Універсальна» та ПрАТ «Страхова компанія «ПЗУ Україна». Вони відповідають необхідним критеріям для здійснення страхування майбутнього врожаю сільськогосподарських культур.

Основні критерії вибору страхових компаній зводяться до такого [12]: «прозорість акціонерної структури; обсяг зібраних страхових премій страхування сільськогосподарських культур у 2015 році не менше, ніж 1 млн грн; наявність страхових виплат у разі настання страхового випадку за договорами комплексного страхування сільськогосподарських культур у 2015 році; входження в ТОП-10 кращих страхових компаній України; досвід у провадженні діяльності на ринку страхування сільськогосподарських культур не менше 5 років; наявність відокремлених підрозділів (філії, представництва не менш як в 10 областях України та в м. Києві та цілодобова лінію підтримки клієнтів); відсутність невиконаних заходів впливу Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг; виконання в повному обсязі своїх зобов'язань перед страхувальниками, перестрахувальниками, по добровільному страхуванню сільськогосподарської продукції; наявність відповідного облігаторного перестраховочного покриття з перестраховиками, рейтинг яких не нижче А (Standad&Poors, Fitch IBCA, Moody's) тощо».

Публічне акціонерне товариство «Аграрний фонд» – провідний оператор аграрного сектора України, створений у 2013 р. державою в особі Кабінету Міністрів України. Єдиним акціонером Товариства є Міністерство аграрної політики та продовольства України. Метою діяльності «Аграрного фонду» є створення сприятливих умов для розвитку сільського господарства, функціонування ринку сільськогосподарської продукції, підтримка вітчизняного сільськогосподарського товаровиробника, а також одержання прибутку від провадження господарської діяльності відповідно до законодавства.

До 2015 р. ПАТ «Аграрний фонд» використовував непрозорі та неефективні умови угод із трьома невеликими страховими компаніями: «Фініст», «Здорово» та «Укрінстрах», які піддавали ризику сам «Аграрний фонд», як вигодонабувача, та покладали додаткові витрати на сільгоспвиробника в разі настання страхового випадку. Враховуючи специфіку діяльності та інтереси агровиробників, ПАТ «Аграрний фонд» удосконалив умови форвардних закупівель зерна і режим співпраці зі страховими компаніями у 2016 р.: співпраця з тими страховими компаніями, чиї ризики перестраховують іноземні страхові компанії; зниження розміру франшизи до ринкового рівня – з 50% до 30%, а розмір страхового тарифу буде знижений з 5,5% до 3%. Перелік страхових компаній, з якими ПАТ «Аграрний фонд» співпрацює як вигодонабувач з добровільного страхування сільськогосподарської продукції [13]: СК «УАСК АСКА», СК «Іллічівське», АСК «Інго Україна», СК «PZU Україна», «Українська пожежно-страхова компанія» («УПСК»), СК «Універсальна», СГ «ТАС», СК «Країна», СК «УКРФІНПОЛІС». Ліміт відповідальності для кожної української компанії ПАТ «Аграрний фонд» розраховує самостійно на основі даних фінансової звітності страхових компаній та методики, що затверджена умовами конкурсу.

Важливу роль у розвитку страхування сільськогосподарських ризиків відіграє біржова інфраструктура, яка сприяє формуванню ринкових цін на сільськогосподарську продукцію. Аграрна біржа – це єдина державна товарна біржа в Україні, створена у 2005 р., яка забезпечує рівні умови для всіх учасників біржової торгівлі та сприяє розвитку ринку товарних деривативів, базовим активом яких є сільськогосподарська продукція.

Впродовж останніх років Аграрна біржа займає провідні позиції з організації торгівлі сільськогосподарськими товарами в Україні. На торговому майданчику Аграрної біржі можна укласти контракти на умовах спот і форвард. Аграрна біржа забезпечує: максимальне спрощення пошуку ринку збуту та постачальників; прозорість ринкового ціноутворення; свободу здійснення брокерської діяльності; безкоштовні та якісні консультації спеціалістів відділу торгів та юридичного відділу щодо ринкової кон'юнктури, процедури укладення договорів, вирішення спорів та інших питань, які стосуються біржової торгівлі; організацію державних закупівель сільськогосподарської продукції. Аграрна біржа володіє розгалуженою мережею регіональних відділень і представлена в кожному регіоні України.

Контроль за діяльністю Аграрної біржі у сфері регулювання та нагляду за операціями продажу товарів на умовах споту та форварду, а також за правильністю укладення та виконання зобов'язань за іншими видами

товарних деривативів, а також надання страхових субсидій – Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [14].

ВИСНОВКИ

Основний науковий результат статті полягає в аналізі вдосконалення фінансових механізмів управління ризиками аграрного страхування в Україні на основі уточнення суб'єктно-об'єктного складу.

1. Створення в Україні Аграрного страхового пулу, як об'єднання страхових компаній, уповноважених проводити діяльність зі страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою, відповідає світовій практиці, але не враховує ступінь зрілості вітчизняного страхового ринку і рівня розвитку ринкових відносин у сільському господарстві України.

2. Потребують розширення об'єкти аграрного страхування за рахунок субсидіювання страхування тварин, оскільки Аграрний страховий пул надає страхові продукти з державною підтримкою тільки для захисту сільськогосподарських ризиків вирощування сільськогосподарських культур, що суперечить світовій практиці.

3. Важливими операторами національного аграрного ринку є два публічні акціонерні товариства, єдиним акціонером яких є Міністерство аграрної політики та продовольства України. Утім, цей орган державного управління не є членом Аграрного страхового пулу, який здійснює державну підтримку сільськогосподарських виробників. До того ж, склад членів Пулу та уповноважених страхових компаній операторів аграрного ринку суттєво різниться через суб'єктивність критеріїв їх добору.

4. Інституціональні умови страхового та аграрного ринків України потребують змін суб'єктного складу їх гравців: функції штучно створених операторів зі збуту сільськогосподарської продукції, а також надання страхових субсидій доцільно передати аграрним біржам. Діяльність страхових компаній зі страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою має ліцензуватися Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Це дозволить подолати вади ручного регулювання страхового та аграрного ринків України, що надасть поштовх подальшому розвитку ринковим відносинам у національній економіці.

Перспективами подальших досліджень є проведення SWOT-аналізу організаційно-правових страхових компаній в Україні. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Сидоренко О. А. Особливості страхування з державною підтримкою у аграрному секторі України / О. А. Сидоренко // Економіка та держава. – 2013. – № 4. – С. 71–74.

2. Дранус В. В. Аналіз ринку аграрного страхування в Україні / В. В. Дранус // Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія»]. Серія : Економіка. – 2014. – Т. 247, вип. 235. – С. 35–40.

3. Горіславська І. В. До питання суб'єктного складу аграрних страхових правовідносин / І. В. Горіславська, І. І. Плаксій // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія : Право. – 2014. – Вип. 197 (1). – С. 75–80.

4. Горіславська І. В. Правові засади діяльності Аграрного страхового пулу / І. В. Горіславська, М. І. Ткачук // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. – 2013. – № 3. – С. 78–81.

5. Горіславська І. В. Правове регулювання окремих видів аграрних страхових відносин / І. В. Горіславська, А. Р. Терешко // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія : Право. – 2014. – Вип. 197 (2). – С. 43–48.

6. Кравчук О. В. Страхування при співпраці з Аграрним фондом та Державною продовольчо-зерновою корпорацією України / О. В. Кравчук // Технологический аудит и резервы производства. – 2015. – № 1 (7). – С. 37–42.

7. Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою: Закон України від 09.02.2012 р. № 4391-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4391-17

8. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80

9. Про затвердження Вимог щодо участі страхових компаній (страховиків) у страхуванні сільськогосподарської продукції з державною підтримкою : Розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України від 09.10.2012 р. № 1671 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1714-12

10. Про затвердження Порядку і правил проведення обов'язкового страхування тварин на випадок загибелі, знищення, вимушеного забою, від хвороб, стихійних лих та нещасних випадків : Постанова Кабінету Міністрів України від 23.04.2003 р. № 590 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/590-2003-%D0%BF.

11. Про корпорацію: Публічне акціонерне товариство «Державна продовольчо-зернова корпорація України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pzcu.gov.ua/ua/about

12. Критерії оцінки страхових компаній, з якими співпрацює ПАТ «Державна продовольчо-зернова корпорація України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pzcu.gov.ua/public/images/files/Kriterii-otsinki.docx

13. Співпраця зі страховими компаніями ПАТ «Аграрний фонд» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://agrofond.gov.ua/activity/insurances/

14. Про державну підтримку сільського господарства України : Закон України від 24.06.2004 р. № 1877-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1877-15

REFERENCES

Dranus, V. V. "Analiz rynku ahrarnoho strakhuvannia v Ukraini" [Analysis of the market of agrarian insurance in Ukraine]. *Naukovi pratsi Chornomorskoho derzhavnoho universytetu imeni Petra Mohyly kompleksu «Kyievo-Mohylianska akademiia». Seriia "Ekonomika"*, vol. 247, no. 235 (2014): 35-40.

Horislavska, I. V., and Plaksii, I. I. "Do pytannia subiektnoho skladu ahrarnykh strakhovykh pravovidnosyn" [To the question subject of the composition of agricultural insurance relations]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy. Seriia "Pravo"*, no. 197 (1) (2014): 75-80.

Horislavska, I. V., and Tkachuk, M. I. "Pravovi zasady diialnosti Ahrarnoho strakhovoho pulu" [The legal framework of the Agrarian insurance pool]. *Naukovi zapysky Instytutu zakonodavstva Verkhovnoi Rady Ukrainy*, no. 3 (2013): 78-81.

Horislavska, I. V., and Tereshko, A. R. "Pravove rehuliuvannia okremykh vydiv ahrarnykh strakhovykh vidnosyn" [Legal regulation of certain types of agricultural insurance relations]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy. Seriia "Pravo"*, no. 197 (2) (2014): 43-48.

Kravchuk, O. V. "Strakhuvannia pry spivpratsi z Ahrarnym fondom ta Derzhavnoiu prodovolcho-zernovoiu korporatsiieiu Ukrainy" [Insurance in cooperation with the Agrarian Fund and State food-grain Corporation of Ukraine]. *Tekhnolohycheskyi audyt y rezervy proyzvodstva*, no. 1 (7) (2015): 37-42.

"Kryterii otsinky strakhovykh kompanii, z yakymy spivpratsiuie PAT «Derzhavna prodovolcho-zernova korporatsiia Ukrainy»" [Criteria for rating insurance companies, cooperates with PJSC "State food and grain Corporation of Ukraine"]. http://www.pzcu.gov.ua/public/images/files/Kriterii-otsinki.docx

[Legal Act of Ukraine] (2012). http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4391-17

[Legal Act of Ukraine] (1996). http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80

[Legal Act of Ukraine] (2012). http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1714-12

[Legal Act of Ukraine] (2003). http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/590-2003-%D0%BF

[Legal Act of Ukraine] (2004). http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1877-15

"Pro korporatsiiu: Publichne aktsionerne tovarystvo «Derzhavna prodovolcho-zernova korporatsiia Ukrainy»" [About company: Public joint stock company "State food and grain Corporation of Ukraine"]. http://www.pzcu.gov.ua/ua/about

"Spivpratsia zi strakhovymy kompaniiamy PAT «Ahrarnyi fond»" [Cooperation with insurance companies PJSC "Agrarian Fund"]. http://agrofond.gov.ua/activity/insurances/

Sydorenko, O. A. "Osoblyvosti strakhuvannia z derzhavnoiu pidtrymkoiu u ahrarnomu sektori Ukrainy" [Features of insurance with the state support in the agrarian sector of Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 4 (2013): 71-74.

УДК 330.564:330.59

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ЩОДО МАКСИМІЗАЦІЇ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ З НЕСТАНДАРТНИМИ ФОРМАМИ ЗАЙНЯТОСТІ

© 2016 СЕМЕНЧЕНКО А. В.

УДК 330.564:330.59

Семенченко А. В. Методичний підхід щодо максимізації доходів населення з нестандартними формами зайнятості

Мета статті полягає в розробці практичних рекомендацій щодо максимізації доходів населення з нестандартними формами зайнятості, що засновані на врахуванні гнучкого графіку робочого часу та нетрадиційної системи отримання доходів, з використанням лінійних оптимізаційних моделей. Автор пропонує на прикладі певної соціально-демографічної групи населення запропонувати та показати, як саме можна оптимізувати рівень доходів. Так, наприклад, ринок фріланс-послуг у даний час вже досить розвинений у Західній Європі та США і стрімко розвивається в країнах СНД, залучаючи все нових учасників як з боку виконавців, що пропонують свої послуги, так і з боку приватних осіб і організацій, готових до співпраці на віддаленій основі. Розроблено методичний підхід щодо максимізації доходів населення з нестандартними формами зайнятості. Лише звернення уваги на аналіз доходів та витрат домогосподарствами власноруч дозволить в даний час заощадити та оптимізувати кошти. Звичайно, якщо використовувати при цьому певні економіко-математичні методи, можна досягти найбільшого успіху в оптимізації.

Ключові слова: *методичний підхід, максимізація, доходи населення, лінійні оптимізаційні моделі, нестандартні форми зайнятості.*

Рис.: *1.* ***Табл.:*** *1.* ***Бібл.:*** *9.*

Семенченко Аліна Володимирівна *– аспірантка, кафедра управління персоналом та економіки праці, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)*

E-mail: *av_semenchenko@mail.ru*

УДК 330.564:330.59

Семенченко А. В. Методический подход к максимизации доходов населения с нестандартными формами занятости

Цель статьи заключается в разработке практических рекомендаций по максимизации доходов населения с нестандартными формами занятости, основанных на учете гибкого графика рабочего времени и нетрадиционной системы получения доходов, с использованием оптимизационных линейных моделей. Автор предлагает на примере определенной социально-демографической группы населения предложить и показать, как именно можно оптимизировать уровень доходов. Так, например, рынок фриланс-услуг в настоящее время уже достаточно развит в Западной Европе и США и стремительно развивается в странах СНГ, вовлекая все новых участников как со стороны исполнителей, предлагающих свои услуги, так и со стороны частных лиц и организаций, готовых к сотрудничеству на удаленной основе. Разработан методический подход к максимизации доходов населения с нестандартными формами занятости. Лишь обратив внимание на анализ доходов и расходов, можно в настоящее время сэкономить и оптимизировать средства. Конечно, если использовать при этом определенные экономико-математические методы, можно достичь наибольшего успеха в оптимизации.

Ключевые слова: *методический подход, максимизация, доходы населения, линейные оптимизационные модели, нестандартные формы занятости.*

Рис.: *1.* ***Табл.:*** *1.* ***Библ.:*** *9.*

Семенченко Алина Владимировна *– аспирантка, кафедра управления персоналом и экономики труда, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеца (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)*

E-mail: *av_semenchenko@mail.ru*

UDC 330.564:330.59

Semenchenko A. V. A Methodical Approach to Maximize Household Income with Non-Standard Forms of Employment

The article is aimed at developing practical recommendations to maximize household income with non-standard forms of employment, based on accounting of flexible working time and alternative income-generating system, using linear optimization models. The author proposes to offer and show, on example of a specific socio-demographic group of the population, how exactly the income level can be optimized. For example, market for freelance services is now sufficiently developed in Western Europe and the United States and is growing rapidly in the CIS countries, involving all new participants from both performers, offering their services, and by private individuals and organizations willing to cooperate on a remote basis. A methodical approach to maximize household income with non-standard forms of employment has been developed. Only paying attention to analyzing income and expenses, one presently can save and optimize the means. Naturally, if one uses certain economic-mathematical methods in this terms, the greatest success in optimization can be achieved.

Keywords: *methodical approach, maximizing, household income, linear optimization models, non-standard forms of employment.*

Fig.: *1.* ***Tabl.:*** *1.* ***Bibl.:*** *9.*

Semenchenko Alina V. *– Postgraduate Student, Department of Personnel Management and Labour Economics, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)*

E-mail: *av_semenchenko@mail.ru*

Аналіз макроекономічних показників щодо стратифікаційних груп довів визначальний вплив окремих факторів на рівень доходів населення в цілому та на окремі кластери. Аналіз більшості з них дозволив зробити висновки щодо неспроможності уряду країни в певний час вирішити наявні проблеми та задовольнити потреби населення в розрізі отримання більшого розміру доходу соціально вразливих верств населення. Тому, перш за все, кожна людна повинна зрозуміти важливість і необхідність саморегулювання та економії власних надходжень заради збалансованого використання коштів. Кожна родина, кожне домогосподарство повинні вести облік отриманих доходів та витрат, будувати фактичний баланс сімейного гаманця, знаходити можливості додаткового отримання доходів та елементи розумної економії. Лише звернення уваги на аналізі доходів та витрат домогосподарствами власноруч дозволить у даний час заощадити та оптимізувати кошти. Звичайно, якщо використовувати при цьому певні економіко-математичні методи, можна досягти найбільшого успіху в оптимізації.

Питання проблем доходів населення в Україні та за її межами, особливостей формування, регулювання доходів у перехідних економіках активно функціонують та

досліджуються в економічній літературі. Цю проблему вивчали та вивчають такі українські та зарубіжні вчені, як Н. А. Балтачеєва [1], О. В. Кондирін [2], В. О. Мандибура [3], А. А. Саввов [4], А. М. Колот, В. А. Литвинов та ін.

Мета статті полягає в розробці практичних рекомендацій щодо максимізації доходів населення з нестандартними формами зайнятості, що заснований на врахуванні гнучкого графіку робочого часу та нетрадиційної системи отримання доходів, з використанням лінійних оптимізаційних моделей.

Автор пропонує на прикладі певної соціально-демографічної групи населення запропонувати та показати, як саме можна оптимізувати рівень доходів. Оскільки населення країни складається з певних соціально-демографічних груп, необхідно зосередити увагу на найбільш численній та такій, що стрімко розвивається, з точки зору потреб ринку праці та рівня отриманих доходів такою групою [5]. Так, наприклад, ринок фріланс-послуг у даний час уже досить розвинений у Західній Європі та США і стрімко розвивається в країнах СНД, залучаючи все нових учасників як з боку виконавців, що пропонують свої послуги, так і з боку приватних осіб і організацій, готових до співпраці на віддаленій основі [6].

Неформальний сектор у цілому і зайнятість у ньому дуже важко оцінити кількісно. Найважливіше джерело інформації про зайнятість у неформальному секторі – вибіркове обстеження населення (домогосподарств) з питань економічної активності, що проводиться Держкомстатом України. Кількість зайнятих у неформальному секторі економіки України у 2015 р. порівняно з попереднім роком збільшилася і склала 6,5 млн осіб, або 34,1% загальної кількості зайнятого населення віком 15–70 років. На одному полюсі у спектрі видів неформальної зайнятості знаходиться малопродуктивна діяльність, спрямована на забезпечення умов простого виживання сімей, наприклад, виробництво продуктів у домашньому господарстві для подальшого продажу на ринку (66,0% зайнятих у неформальному секторі економіки, або 73,0% усіх зайнятих у сільськогосподарському виробництві). На іншому – висококваліфіковані послуги, що надаються професіоналами-фрілансерами, наприклад, лікарями, викладачами, адвокатами, ІТ-спеціалістами. Попит на послуги фрілансерів в Україні надзвичайно зростає з кожним роком.

Вирішити типову задачу оптимізації можна, використовуючи графічний метод та симплекс метод [7]. Після того, як визначено групу населення, для якої вирішується задача оптимізації, та з існуючими методами вирішення такої задачі, спробуємо змоделювати конкретну лінійну оптимізаційну задачу та вирішити її за допомогою надбудови «Пошук рішення» в Microsoft Excel.

Постановка задачі. Фрілансер – Web-програміст спеціалізується на виконанні проектів *A* (PHP, створення сайтів під ключ: верстка; системне програмування) і *B* (CMC, Javascript, прикладне програмування). На реалізацію проекту *A* виконавець витрачає 26 годин, на реалізацію проекту *B* – 9,6 годин. Від реалізації проекту *A* фрілансер отримує дохід 2950 грн, *B* – 1130 грн. Умови контракту замовника і виконавця полягають в оперативній і стабільній роботі, які передбачають мінімальну кількість виконаних проектів за місяць одним фрілансером: не менше 6 проектів *A* і не менше 10 проектів *B*. Скільки проектів кожного виду необхідно реалізувати для одержання найбільшого доходу, якщо місячний фонд робочого часу становить 300 людино-годин (30 днів по 10 годин в день).

Отже, використовуючи графічний метод, запропонуємо розв'язання лінійної задачі оптимізації. Оскільки завдання на максимум, то лінію рівня будемо рухати проти напрямку вектора. Перша точка дотику і буде оптимальним рішенням. Координати цієї точки і визначають оптимальні кількості проектів *A* і *B*, при яких дохід буде максимальним. Прямі зображено на *рис. 1*. Умова невід'ємності показує, що шукана область розташовується в першій чверті.

Кожна з побудованих прямих ділить площину на дві напівплощини. Координати точок однієї напівплощині задовольняють вихідній нерівності, а іншої – ні. У даному прикладі це точка *D* (точка перетину прямих I і II). Отже, якщо фрілансер виконає за місяць 6 проектів *A* та 15 проектів *B*, то максимальний дохід складе: $f(6, 15) = 2950 \times 6 + 1130 \times 15 = 34650$ (грн).

Якщо цю задачу вирішувати на мінімум, то лінія рівня буде зрушуватися вліво до перетину прямих II і III (оскільки є умова, що мінімальна кількість проектів, які потрібно виконати: *A* – 6, *B* – 10). Якщо ігнорувати цю умову, то лінія рівня досягне початку координат. Таким чином, кінцевим рішенням буде 0 проектів *A* та *B*.

Якщо розібрати детально проходження (справа наліво) лінії рівня точок перетину прямих, то можна відзначити деякі контрольні точки, занесені в *табл. 1*. Таким чином можна перевірити правильність отриманих результатів.

Як бачимо, дані табл. 1 підтверджують правильність застосування графічного методу розв'язання лінійної оптимізаційної задачі щодо максимізації прибутку населення. Так, кількість проектів *A* = 6 і *B* = 15 забезпечать максимізацію доходу фрілансера при максимальному використанні робочого часу при тому, що всі обмеження та умови задачі виконуються. Видно, що при проходженні точок 1 та 3 не виконуються обмеження та умови по фонду робочого часу та по цілочисельності змінних відповідно, а дотик у точці № 4 забезпечує отримання фрілансером нижчого рівня доходу в порівнянні з точкою № 2 (на 440 грн).

Також існує можливість вирішення оптимізаційних задач за допомогою надбудови «Пошук рішення» в Microsoft Excel. Опис розв'язання задач лінійного програмування в Microsoft Excel такий. Алгоритми симплексного методу і методу «branch-and-bound» для вирішення лінійних цілочислових задач з обмеженнями розроблені Джоном Уотсоном (John Watson) і Деном Філстра (Dan Fylstra) з Frontline Systems, Inc.

Автор пропонує використати надбудову «Пошук рішення» в Microsoft Excel для розв'язання задачі щодо оптимізації доходів населення на прикладі фрілансера – Web-програміста, який спеціалізується на виконанні

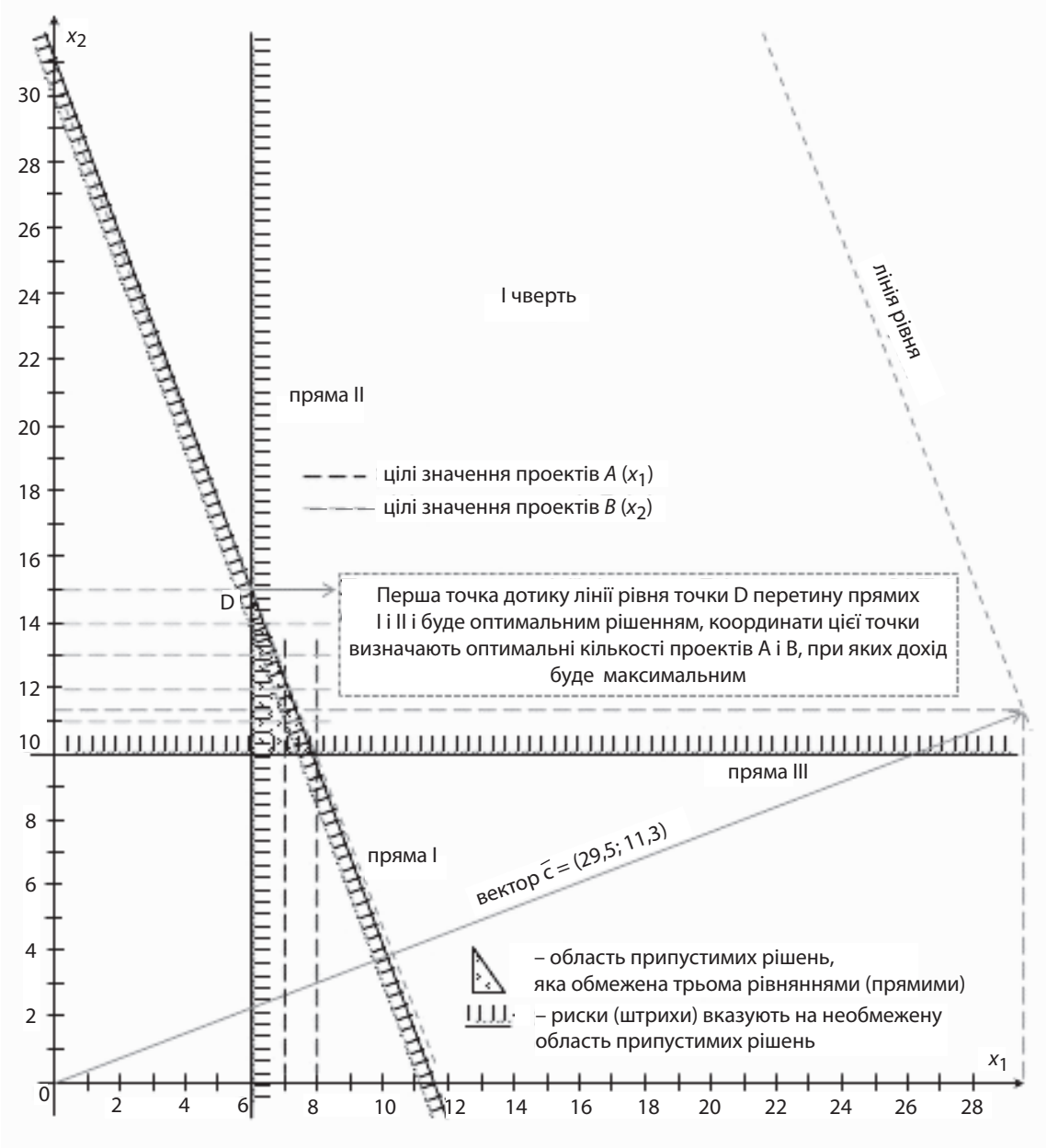


Рис. 1. Графічне розв'язання лінійної оптимізаційної задачі

Таблиця 1

Проходження (справа наліво) лінії рівня точок перетину прямих

Порядок дотику лінії рівня точок (№ з/п)	Кількість проектів А	Кількість проектів В	Максимальний дохід від реалізації, грн	Фонд робочого часу, людино-годин	Примітка
1	8	10	34900	304	Не потрапляє в область припустимих значень – перевищення по фонду робочого часу
2	6	15	34650	300	Дотик лінії рівня першої точки (перетин прямих I і II) – показує максимальний дохід
3	7,846153848	10	34446,15385	300	Кут (перетин прямих I і III) – другий дотик лінії рівня (друга точка). Число проектів А – не ціле число, що не відповідає обмеженням та умовам задачі
4	7	12	34210	297,2	Наступне ціле число проектів А, тоді кількість проектів В = 12, але вже рівень доходу нижчий

проектів *A* (PHP, створення сайтів під ключ: верстка; системне програмування) і *B* (CMC, Javascript, прикладне програмування), яка вже вище вирішена за допомогою графічного методу. По-перше, даний метод менш трудомісткий, а, по-друге, це надасть можливість перевірити правильність та достовірність саме графічного методу.

Аналіз звіту показує, що всі обмеження та умови оптимальності виконано, а фонд робочого часу використаний на 100%, при цьому максимальний дохід, який може отримати фрілансер, складатиме 34650 грн за місяць. Для цього йому необхідно виконати 6 проектів *A* і 15 проектів *B*.

Тобто, в роботі доведене практичне використання методів оптимізації для максимізації доходу соціально-демографічної групи населення, яка отримує дохід на ринку фріланс-послуг. Але ж дана методика може бути використана будь-яким домогосподарством чи його членом для збільшення власних доходів, якщо вони мають вільний від основної роботи час (яка чітко регламентує функціональні обов'язки згідно з посадовою інструкцією) та можуть додатково заробляти, використовуючи свій трудовий та інтелектуальний потенціал, власні активи, корпоративні права і т. ін.

Однак дану методику також можна використовувати на місцевому, регіональному чи національному рівнях. Автор пропонує розглянути приклад розв'язання лінійної оптимізаційної задачі на місцевому рівні за допомогою надбудови «Пошук рішення» в Microsoft Excel. Для постановки задачі використаємо дані Рішення Київської міської ради (III сесія VII скликання) «Про бюджет міста Києва на 2015 рік» від 28 січня 2015 року № 60/925 [8]. Дані про бюджет міста Києва знаходяться у відкритому доступі в мережі Інтернет, саме тому ми використаємо матеріали даного документу при розробці та формулюванні умови задачі.

Головна мета розв'язання задачі – максимізація доходів бюджету м. Києва за рахунок визначення переліку та кількості програм (об'єктів), які необхідно реалізувати відповідно до «Переліку об'єктів, видатки на які у 2015 р. будуть проводитися за рахунок коштів бюджету розвитку м. Києва» (Додаток 6 до рішення Київської міської ради «Про бюджет міста Києва на 2015 рік» 28.01.2015 № 60/925) [8].

Обґрунтування максимізації доходів бюджету м. Києва з точки зору регулювання доходів населення є таким: чим більший розмір загального та спеціального фондів, тим більше можливостей у влади на реалізацію та запровадження переліку місцевих (регіональних) програм, які фінансуватимуться за рахунок коштів бюджету міста Києва і, тим самим, більший дохід населення у фінансовому вираженні, економії ресурсів та визначенні соціального ефекту. Ці місцеві програми (соціально значущі заходи), які постійно здійснюються за рахунок місцевих (муніципальних) і загальнодержавних бюджетів, спрямовані на:

- встановлення і регулювання мінімальної заробітної плати усім категоріям працівників підприємств і організацій;
- встановлення і виплату пенсій, стипендій, фінансової допомоги багатодітним сім'ям;
- індексацію заробітної плати і пенсій, регулювання цін і вартості комунальних послуг;
- бюджетне фінансування організацій і підприємств невиробничої сфери в межах встановлених лімітів;
- практичну реалізацію регіональних і загальнодержавних соціальних програм.

Постановка задачі. Необхідно визначити перелік об'єктів, видатки на які у 2015 р. будуть проводитися за рахунок коштів бюджету розвитку м. Києва. Об'єкти позначаються літерами *A*, *B*, *C* і т. д. Існують об'єкти, які обов'язково необхідно фінансувати у 2015 р., а також ті, які не потребують негайного фінансування. Є об'єкти, будівництво, придбання чи реконструкція яких принесуть бюджету міста (регіону) певні доходи у вигляді податкових і неподаткових надходжень, але є і об'єкти, які взагалі не вплинуть на розмір доходів бюджету м. Києва. Тому об'єкти можна розділити на:

- обов'язкове фінансування, діход не приносять *;
- обов'язкове фінансування, дохід приносять **;
- необов'язкове фінансування, дохід не приносять ***;
- необов'язкове фінансування, дохід приносять ****.

Скільки об'єктів кожного виду необхідно реалізувати для отримання найбільшого доходу (максимізації доходів бюджету м. Києва), враховуючи той фактор, що середній рівень підтримки населення об'єктів фінансування ($P_{сер.підтр.}$, %) не повинен бути меншим за мінімальний рівень ($P_{сер.підтр.MIN}$, %), визначений у розмірі 70%, та якщо загальний обсяг фінансування будівництва складає 9829163,4 тис. грн?

Метод ОПГ можна використовувати для вирішення задач нелінійного програмування при нелінійних функціях-обмеженнях. Якщо задача нелінійного програмування задана в вигляді мінімізувати $f(x)$ при умовах $h_i(x) = 0$, $i = \overline{1, m}$, $L_J \le x_J \le u_J$, $j = \overline{1, n}$.

Якщо задати в умові задачі мінімальний рівень підтримки населення об'єктів фінансування $P_{сер.підтр.MIN}$, % = 50% (при тому, що середній рівень підтримки населення об'єктів фінансування (*Pсер.підтр.*, %) – ланка Е14 за всіма об'єктами складає 65,89%), то програма в оптимальний план включає лише ті об'єкти, фінансування яких є обов'язковим (* та **), та з необов'язковим фінансуванням, але які приносять дохід (****). Іншими словами, взагалі не включає об'єкти *F* (***), *G* (***) – необов'язкове фінансування, дохід не приносять. Це зрозуміло, оскільки, якщо ці проекти не принесуть доходу, то вони і не вплинуть на максимізацію доходу бюджету м. Києва взагалі. Не зважаючи навіть на те, що із бюджету розвитку м. Києва використані лише 26,4% коштів (2600873,6 / 9829163,4).

Таким чином, якщо фінансувати лише ті проекти, які принесуть дохід, то в місті не буде приділятися уваги об'єктам культури, національної спадщини, мистецтва. Так, не обрані об'єкти *F* (***) і *G* (***) це підтверджують: *F* – будівництво Подільського мостового переходу че-

рез р. Дніпро), G – реконструкція овального фонтану на вул. Хрещатик, 25).

Але якщо задати в умові задачі мінімальний рівень підтримки населення об'єктів фінансування $P_{сер.підтр.MIN,}$% = 70% (більше 65,89%), то програма буде враховувати прихильність містян стосовно фінансування певних об'єктів. Тобто обирати спочатку проекти, фінансування яких є обов'язковим (* та **), та з необов'язковим фінансуванням, але які приносять дохід (****) – максимізувати дохід, а потім, якщо $P_{сер.підтр.,}$ % ≤ $P_{сер.підтр.MIN}$, %, то, виключати об'єкти, які мають найменший рівень підтримки населення, та включати об'єкти, фінансування яких населення схвалює в більшій мірі (не зважаючи на те, чи принесе в подальшому їхнє фінансування дохід).

Аналіз публікацій підтверджує соціологічні дослідження щодо підтримки мешканців м. Києва добудови Подільського мостового переходу через р. Дніпро, що споруджується в Києві через річку Дніпро і має з'єднати Поділ з лівобережними районами Воскресенка та Райдужний масив. Двоярусна споруда, що складається з трьох мостів та естакад, які їх з'єднують, будується з 1993 р., дата відкриття багато разів відкладалася [9].

ВИСНОВКИ

Отже, використовуючи надбудову «Пошук рішення» в Microsoft Excel та за допомогою застосування симплекс-методу для пошуку рішення лінійних оптимізаційних задач та методу узагальненого приведеного градієнта (ОПГ) для пошуку рішення гладких нелінійних задач, можна максимізувати дохід певної соціально-демографічної групи населення або дохід бюджету міста, регіону чи навіть застосувати дані методичні рекомендації на національному рівні з урахуванням різноманітних обмежень та умов, у тому числі і таких, як рівень підтримки населення об'єкта фінансування. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Балтачеєва Н. А. Вплив економічної кризи на рівень доходів населення України / Н. А. Балтачеєва // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – Т. 3, № 2. – С. 129–133.

2. Кондирін О. В. Доходи населення як основний показник рівня життя в Україні // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. – 2011. – Вип. 5 (120). – С. 229–232.

3. Мандибура В. О. Рівень життя населення України та проблеми реформування механізмів його регулювання / В. О. Мандибура. – К. : Вища шк., 2008. – 165 с.

4. Саввов А. А. Доходи населення України та їх динаміка / А. А. Саввов // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. – 2009. – № 2. – С. 121–126.

5. Гончарова С. Ю. Причини та тенденції зміни рівня доходів населення за регіонами України / С. Ю. Гончарова, А. В. Семенченко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – № 14/1. – С. 124–127.

6. Статистика по рынку фриланса в регионах Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://itc.ua/news/statistika-po-ryinku-frilansa-v-regionah-ukrainyi-infografika/

7. Задачи оптимизации [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://matica.org.ua/primery/primery/zadachi-optimizatcii

8. Рішення Київської міської ради (III сесія VII скликання) «Про бюджет міста Києва на 2015 рік» від 28 січня 2015 р. № 60/925 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kmr.ligazakon.ua/SITE2/l_docki2.nsf/alldocWWW/4BD07617E61E6724C2257DDD006DF017

9. Подільський міст наштовхнувся на дачі, «Ремдизель» і конкурентів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/podilskiy_mist_nashtovhnuvsya_na_dachi,_remdizel_i_konkurentiv.html

Науковий керівник – Гончарова С. Ю., кандидат економічних наук, доцент кафедри управління персоналом та економіки праці Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця

REFERENCES

Baltacheieva, N. A. "Vplyv ekonomichnoi kryzy na riven dokhodiv naselennia Ukrainy" [The impact of the economic crisis on the income level of the population of Ukraine]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu,* vol. 3, no. 2 (2010): 129-133.

Honcharova, S. Yu., and Semenchenko, A. V. "Prychyny ta tendentsii zminy rivnia dokhodiv naselennia za rehionamy Ukrainy" [Causes and trends in income levels in the regions of Ukraine]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriia «Ekonomichni nauky»*, no. 14/1 (2015): 124-127.

Kondyrin, O. V. "Dokhody naselennia yak osnovnyi pokaznyk rivnia zhyttia v Ukraini" [Incomes as the main indicator of the level of life in Ukraine]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 5 (120) (2011): 229-232.

[Legal Act of Ukraine] (2015). http://kmr.ligazakon.ua/SITE2/l_docki2.nsf/alldocWWW/4BD07617E61E6724C2257DDD006DF017

Mandybura, V. O. *Riven zhyttia naselennia Ukrainy ta problemy reformuvannia mekhanizmiv yoho rehuliuvannia* [The standard of living of the population of Ukraine and problems of reforming the mechanisms of its regulation]. Kyiv: Vyshcha shkola, 2008.

"Podilskyi mist nashtovkhnuvsia na dachi, «Remdyzel» i konkurentiv" [Podolsky bridge across to the garden, "Remdizel" and competitors]. http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/podilskiy_mist_nashtovhnuvsya_na_dachi,_remdizel_i_konkurentiv.html

Savvov, A. A. "Dokhody naselennia Ukrainy ta yikh dynamika" [Incomes and their dynamics]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 2 (2009): 121-126.

"Statistika po rynku frilansa v regionakh Ukrainy" [Statistics on the freelance market in the regions of Ukraine]. http://itc.ua/news/statistika-po-ryinku-frilansa-v-regionah-ukrainyi-infografika/

"Zadachi optimizatsii" [The optimization problem]. http://matica.org.ua/primery/primery/zadachi-optimizatcii

УДК 658.52:38.24

ПОСТАНОВА ЗАДАЧІ ОЦІНЮВАННЯ БЕЗПЕКИ ІНТЕГРАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВЕЛИКОМАСШТАБНИХ ЕКОНОМІКО-ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ

© 2016 **ГУЦАЛЮК О. М.**

УДК 658.52:38.24

Гуцалюк О. М. Постанова задачі оцінювання безпеки інтеграційного розвитку великомасштабних економіко-виробничих систем

Метою статті є ідентифікація особливостей та визначення напрямків оцінювання економічної безпеки розвитку інтегрованої сукупності суб'єктів господарювання, пов'язаних фінансово-економічними та виробничо-технологічними зв'язками. Визначено особливості використання понять «інтеграційний розвиток» та «економічна безпека» по відношенню до великомасштабних економіко-виробничих систем; розроблено концептуальне подання площини загроз функціонування та інтеграційного розвитку великомасштабних систем, що представлено у термінах системної динаміки; визначено напрямки оцінювання економічної безпеки, що відповідають сформованій площині загроз розвитку інтегрованих суб'єктів господарювання. Особливістю запропонованого підходу до оцінювання економічної безпеки інтеграційного розвитку є прийняття ресурсного підходу як до ідентифікації рівня безпеки, так і для оцінки можливостей інтеграційних перетворень. Запропоновано підхід до експрес-оцінювання економічної безпеки з використанням шкали Раша. Перевагами даного підходу є можливість його розширення в рамках деталізації процесу оцінювання за будь-яким з обраних напрямків, а також оцінювання безпеки в рамках трьох стадій діяльності інтегрованого суб'єкта господарювання: поточного функціонування, інтеграційного перетворення та фіксування майбутнього стану використання ресурсів.

Ключові слова: *економічна безпека, інтеграційний розвиток, безпека розвитку, ресурс безпеки, великомасштабна економіко-виробнича система.*
Рис.: *3.* ***Табл.:*** *1.* ***Бібл.:*** *15.*

Гуцалюк Олексій Миколайович *– кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів, менеджменту та адміністрування, Кіровоградський інститут розвитку людини Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна» (вул. Покровська, 73, Кропивницький, 25006, Україна)*
E-mail: *alex-d.88@mail.ru*

УДК 658.52:38.24

Гуцалюк А. Н. Постановка задачи оценивания безопасности интеграционного развития крупномасштабных экономико-производственных систем

Целью статьи является идентификация особенностей и определение направлений оценки экономической безопасности развития интегрированной совокупности субъектов хозяйствования, связанных финансово-экономическими и производственно-технологическими связями. Определены особенности использования понятий «интеграционное развитие» и «экономическая безопасность» по отношению к крупномасштабным экономико-производственным системам; разработано концептуальное представление пространства угроз функционированию и интеграционному развитию крупномасштабных систем, выполненное с использованием системной динамики; определены направления оценки экономической безопасности, которые соответствуют элементам пространства угроз развитию интегрированных субъектов хозяйствования. Особенностью предложенного подхода к оценке экономической безопасности интеграционного развития является принятие ресурсного подхода как для идентификации уровня безопасности, так и для оценки возможностей интеграционных преобразований. Предложено экспресс-оценивание экономической безопасности, основанное на использовании шкалы Раша. Преимуществами данного подхода являются возможность его расширения путем детализации процесса оценивания в рамках любого из выбранных направлений, а также оценка экономической безопасности в рамках трех стадий деятельности интегрированного субъекта хозяйствования: текущего функционирования, интеграционного преобразования и фиксации будущего состояния использования ресурсов.

Ключевые слова: *экономическая безопасность, интеграционное развитие, безопасность развития, ресурс безопасности, крупномасштабная экономико-производственная система.*
Рис.: *3.* ***Табл.:*** *1.* ***Библ.:*** *15.*

Гуцалюк Алексей Николаевич *– кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой финансов, менеджмента и администрирования, Кировоградский институт развития человека Открытого международного университета развития человека «Украина» (ул. Покровская, 73, Кропивницкий, 25006, Украина)*
E-mail: *alex-d.88@mail.ru*

UDC 658.52:38.24

Gutsaliuk O. M. Setting the Task of Evaluation of Security of Integration Development of Large-Scale Economic-Production Systems

The article is aimed at identifying the characteristics and determining the directions of evaluating the economic security of development of the integrated totality of economic entities, related by the financial-economic and the production-technological ties. The features of use of the terms of «integration development» and «economic security» in relation to the large-scale economic-production systems have been determined; a conceptual representation of the space of threats to the functioning and further development of large-scale systems has been developed, using system dynamics; directions of evaluating economic security, which pertain to elements of space of threats to development of the integrated economic entities, have been defined. A feature of the proposed approach to evaluate economic security of integration development is the adoption of the resource approach both to identify the level of security and to evaluate the feasibility of integration change. The express evaluation of economic security, based on use of the Rasch scale, has been proposed. Advantages of this approach is the possibility of its expansion by detailing the evaluation process in terms of any of the selected areas, as well as evaluation of economic security in the framework of the three stages of activities of an integrated economic entity: current operation, integrative transformation and fixing the future status of the use of resources.

Keywords: *economic security, integration development, development security, security resource, large-scale economic-production system.*
Fig.: *3.* ***Tabl.:*** *1.* ***Bibl.:*** *15.*

Gutsaliuk Oleksii M. *– PhD (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Finance, Management and Administration, Kirovograd Institute of Human Development of the Open International University of Human Development «Ukraine» (73 Pokrovska Str., Kropyvnytskyi, 25006, Ukraine)*
E-mail: *alex-d.88@mail.ru*

Питання забезпечення безпеки економічних систем макро-, мезо- та мікрорівнів набувають усе більшого значення та актуальності. Об'єктивна потреба в дослідженні напрямків вирішення таких питань підтверджується ускладненням технологічних процесів та вимог до руху логістичних потоків, необхідністю провадження інновацій та захисту знань, зростанням викликів з боку глобального ринкового середовища та зміною правил ведення конкурентної боротьби тощо. Окрім того, динамічність середовища господарювання вимагає випереджаючої адаптації до зміни вимог, а отже, і провадження процесів розвитку.

Одним з підходів до подолання негативного впливу оточення та реалізації наявного потенціалу є об'єднання зусиль різних суб'єктів господарювання для спільного досягнення консолідованих цілей. Як правило, таке об'єднання зусиль реалізується шляхом укладання відповідних угод чи провадження інтеграційно-коопераційних зв'язків. У результаті виникають інтеграційні утворення, що класифікуються дослідниками [3; 4; 6; 12] за чисельною кількістю ознак: вид та форма інтеграції, підхід до регламентації взаємин, форма утворення тощо. При цьому зазначимо, що майже всі форми інтеграційних об'єднань відповідають поняттю великомасштабної економіко-виробничої системи (ВЕВС), яке М.О. Кизим трактує як «інтегровану сукупність суб'єктів господарювання, пов'язаних фінансово-економічними та виробничо-технологічними зв'язками для спільної підприємницької діяльності» [8, с. 41].

Такі ВЕВС, як інтеграційні утворення різного типу, можуть існувати й розвиватися лише в разі достатнього рівня економічної безпеки. При цьому, при дослідженні безпеки ВЕВС слід враховувати цілу низку підходів до визначення поняття «економічна безпека». З огляду на численність таких підходів вважаємо доречним прийняти підхід І. П. Отенко [11] щодо виділення цілого ряду концептів (ключових аспектів тлумачення), у рамках яких визначається зміст економічної безпеки. Даний автор пропонує оперувати концептами «стан ресурсів», «захист» (відповідає концепту «захищеність», введеному в [7]), «конкурентні переваги», «процес», «міра гармонізації» та «стратегічний інтерес» [11, с. 206]. Означений перелік концептів є майже вичерпним, але все ж таки може буту розширений. Так, базуючись на працях М. В. Куркіна [10], можна додати концепти стійкості діяльності та потенціалу протидії загрозам. Д. В. Бєлкін [1], своєю чергою, тлумачить економічну безпеку через концепти «надійність», «спроможність реалізації цілей» та «наявність ресурсу безпеки». Розробки Т. Г. Васильцева [2] також розширюють зазначений перелік, додаючи до нього концепти «можливість» та «здатність до самовиживання». Тут зазначимо, що хоча використання цих концептів є цілком доречним для окремих підприємств, потрібна певна їх адаптація до умов ВЕВС. Лише дослідження Л. С. Шульженко [14] враховували особливості забезпечення економічної безпеки при інтеграційній взаємодії підприємств та оперували концептом «гармонізація інтересів». На жаль, автор [14] обмежився розглядом тільки альянсу підприємств, який є лише однією з форм ВЕВС.

Таким чином, наявні розробки щодо підтримки економічної безпеки підприємств [1; 2; 9; 11; 14] потребують певної трансформації, по-перше, в частині врахування особливостей діяльності інтегрованих структур, таких як ВЕВС. По-друге, необхідно врахувати відмінності між забезпеченням економічної безпеки функціонування та економічної безпеки розвитку підприємств (особливо розвитку через провадження інтеграційних чи дезінтеграційних процесів). По-третє, підтримка економічної безпеки можлива лише в разі формування належного механізму управління, створити який можна тільки, маючи можливість кількісного оцінювання характеристик об'єкта управління. При цьому, наявні підходи до оцінювання рівня економічної безпеки [10; 11] також вимагають адаптації до особливостей інтеграційного розвитку ВЕВС (для кожного з означених концептів).

Метою статті є ідентифікація особливостей та визначення напрямків оцінювання економічної безпеки інтеграційного розвитку великомасштабних економіко-виробничих систем (ВЕВС) з урахуванням їх архітектурної побудови та форм інституціоналізації взаємодії учасників. Реалізація мети статті передбачає вирішення таких завдань: визначити особливості використання понять «інтеграційний розвиток» та «економічна безпека» по відношенню до ВЕВС; ідентифікувати інструментарій та напрямки оцінювання економічної безпеки для ВЕВС; сформувати площину загроз для інтеграційного розвитку ВЕВС.

Для реалізації поставленої мети дослідження перш за все слід обрати підхід до визначення економічної безпеки ВЕВС та економічної безпеки її розвитку. На думку автора, не доречно орієнтуватися лише на один з означених на початку статті концептів до визначення поняття «економічна безпека». Потрібен комплексний підхід, який, своєю чергою, враховуватиме й особливості інтеграційної взаємодії учасників ВЕВС. За основу тут пропонуємо взяти ресурсний підхід, а інші концепти розглядати як компліментарні до нього або як такі, що доповнюють й розкривають пропущені аспекти економічної безпеки. Відповідно й наявність ресурсів розглядатимемо і як підґрунтя для старту інтеграційного циклу, і як можливість підтримки економічної безпеки (в рамках концепту «ресурс безпеки»).

Стосовно ж використання ресурсного підходу як основи для визначення рівня економічної безпеки функціонування та розвитку ВЕВС слід зробити ряд зауважень. Перш за все доречним є прийняття підходу Д. В. Бєлкіна [1], який розглядає економічну безпеку підприємства як певного роду ресурс. На думку даного автора, «ресурс економічної безпеки» може генеруватися підприємством самостійно, а може придбатися у сторонніх організацій. Отже, кожен з учасників ВЕВС може як розпоряджатися власними ресурсами, так і мати спрощений доступ (хоча б за рахунок зменшення трансакційних витрат) до ресурсів інших учасників ВЕВС. Тут маємо на увазі всі види ресурсів, у тому числі й ресурс економічної безпеки. Одночасно звернемо увагу на такий концепт визначення економічної безпеки, як «спроможність реалізації поставлених цілей».

Досягти цього (реалізувати цілі) можна лише у разі відповідності компетентностей (бізнес-процесів, систем діяльності, практик господарювання тощо) учасників ВЕВС наявним у них ресурсам і запитам кінцевих споживачів. З оглядом на потребу підтримки відповідності ресурсів й компетентностей на *рис. 1* подано авторське бачення площини загроз економічній безпеці функціонування ВЕВС. Зазначимо, що дана схема розроблена у відповідності з архетипами П. Сенге [13] та оперує концептом «стан ресурсів».

У розвиток представленої на рис. 1 схеми вкажемо, що зазначений ресурс економічної безпеки може розглядатися також як ще один з факторів прийняття рішення про інтеграцію чи дезінтеграцію. Решту факторів старту інтеграційного процесу, що детально представлено в економічній літературі, розглядатимемо як компліментарні. Більше того, прийняття ресурсного підходу спричиняє певні особливості й у розумінні змісту поняття «інтеграційний розвиток» в цілому та по відношенню до ВЕВС зокрема. Як правило, автори оперують поняттям «розвиток корпорації чи інтегрованого утворення». Такий випадок носить більш загальний характер. Ми будемо орієнтуватися на тлумачення інтеграційного розвитку, надане Ю. Б. Івановим та А. А. Пилипенком [6]. Вони під інтеграційним розвитком розуміють «погоджений розвиток через взаємне доповнення агентів в інтересах задоволення власних потреб» [6, с. 79]. Певною мірою підхід [6] розділяє й В. В. Дикань [4], який тлумачить інтеграційний розвиток через «консолідацію зусиль на відродження економічного потенціалу» [4, с. 123]. Відмінність розробок авторів [4, 6] полягає в тому, що вони розрізняють поняття «інтеграційний розвиток» та «розвиток через інтеграцію». Вважаємо останнє поняття більш вузьким та окремим випадком інтеграційного розвитку.

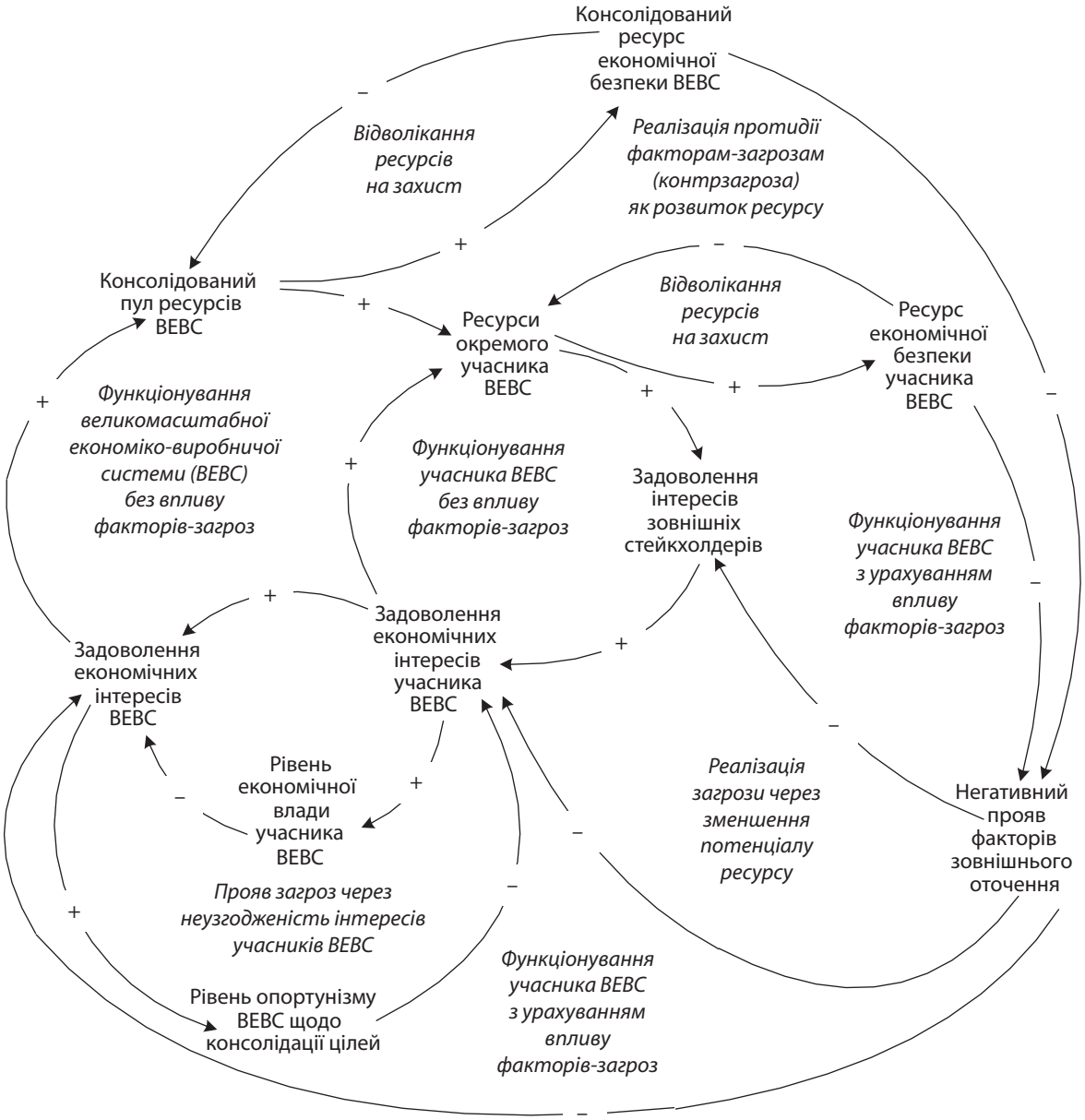


Рис. 1. Концептуальне подання площини загроз функціонування ВЕВС

Отже, в контексті визначення рівня економічної безпеки будемо трактувати інтеграційний розвиток ВЕВС як кількісні, якісні та структурні трансформації інституціоналізованих параметрів інтеграційної взаємодії учасників ВЕВС. При цьому вважатимемо, що саме об'єднання ресурсів є основою для провадження інтеграційних чи інституціональних перетворень. Прийняття даного тлумачення інтеграційного розвитку дозволяє розширити означену на рис. 1 площину загроз економічній безпеці ВЕВС. Графічне відображення логіки такого розширення, яке враховує наявність трансформаційних процесів під час розвитку ВЕВС та її учасників, представлено на *рис. 2*.

Зрозуміло, що використання означеного на рис. 1 та рис. 2 підходу до забезпечення економічної безпеки інтеграційного розвитку ВЕВС потребує відповідного підходу до оцінювання її рівня. Головна особливість визначення економічної безпеки ВЕВС полягає в тому, що сума рівнів економічної безпеки окремих її учасників в підсумку не дає уявлення про рівень економічної безпеки ВЕВС у цілому. Дійсно, у процесі функціонування ВЕВС виникатиме ресурсна синергія, яка відбуватиметься й по відношенню до ресурсу безпеки. Також, оцінюючи безпеку саме розвитку підприємства, додатково потрібно врахувати можливість підтримки даного підприємства іншими учасниками ВЕВС (як і ситуації прийняття за рівень економічної безпеки ВЕВС найменшого з рівнів безпеки учасників ВЕВС). Тут рівень економічної безпеки буде залежати від компліментарності учасників ВЕВС (від узгодженості їх систем діяльності й компетентностей). При цьому, орієнтуючись на рис. 2, пропонуємо розглядати економічну безпеку розвитку як накопичення ресурсу безпеки в майбутньому. Також передбачається накопичення ресурсу безпеки інтеграційним шляхом або на підґрунті перегляду параметрів участі окремих підприємств у ВЕВС.

Таким чином, в основу визначення рівня економічної безпеки ВЕВС пропонуємо покласти розробки О. І. Пушкаря [12] зі співавторами, які запропонували тривимірний простір визначення рівня взаємної підтримки учасників певної групи підприємств. Розробки [12] базувалися на визначенні ефекту від взаємодії. У випадку даного дослідження пропонуємо оцінювати вплив учасників ВЕВС один на одного при підтримці рівня безпеки. При цьому необхідно вра-

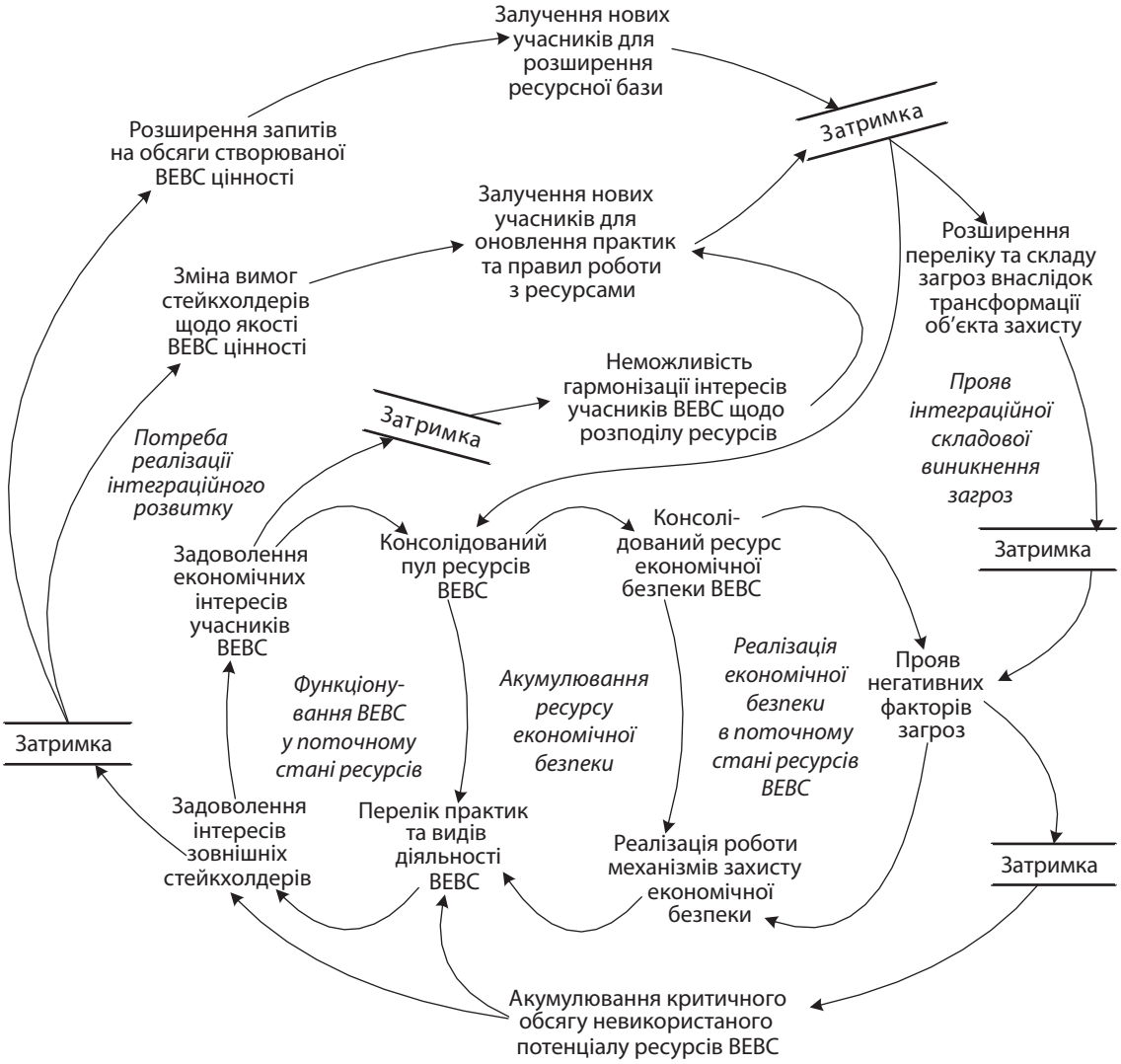


Рис. 2. Розширення площини загроз для інтеграційного розвитку ВЕВС

ховувати тип ресурсу та концепт розгляду економічної безпеки (тобто безпека буде оцінюватися в розрізі всіх ресурсів підприємства, а кожен ресурс розглядається в розрізі всіх перелічених на початку статті концептів визначення економічної безпеки).

Одночасно зазначимо, що в рамках даної пропозиції можливо використання будь-якого з уже наявних підходів до оцінки рівня економічної безпеки. Ці підходи визначатимуть рівень безпеки для певного з її аспектів, який цікавить менеджмент ВЕВС та її учасників. Таким чином, зміст авторської пропозиція зводиться до оцінювання рівня економічної безпеки за рахунок співвіднесення окремих концептів щодо її визначення. Це можна реалізувати за рахунок введення ряду матриць співвіднесення концептів. При цьому можна використовувати як двовимірні матриці (наприклад, «стан ресурсів – захищеність», «конкурентні переваги – уразливість), так і тривимірні (наприклад, «уразливість – захищеність – надійність», «стан ресурсів – потенціал протидії – стратегічний інтерес») матриці. Представлений у *табл. 1* авторський підхід забезпечує інтеграцію всіх можливих матриць співвіднесення концептів.

Іншою особливістю поданого в табл. 1 підходу є врахування розробок А. Е. Воронкової [3, с. 155] щодо представлення виробничих систем через сукупність ресурсів (*R*) і процесів їх трансформації (*P*). Саме таке представлення виробничої системи покладено в представлений на рис. 2 опис стану використання ресурсів ВЕВС та етапі функціонування. При цьому склад операцій з використання ресурсів виробничою системи (ВЕВС = $<r, p>$; $r \in R$; $p \in P$), пропонуємо базувати на описаних у стандарті ISO 15288 [15] практиках діяльності (усталених видах роботи) підприємства.

Подана в табл. 1 схема визначає основні напрямки оцінювання економічної безпеки інтеграційного розвитку ВЕВС. Вона може застосовуватися також й для експрес-оцінювання рівня економічної безпеки. У такому випадку кожен із зазначених у табл. 1 напрямків може бути оцінений як бінарна характеристика (0 – у разі невідповідності ресурсів чи неспроможності досягнення цілей; 1 – для випадку компліментарності ресурсів чи синергії цілей), отримана експертним шляхом (на середньому рівні передбачається оцінювання кожної з клітинок означених у табл. 1 матриць попарного порівняння характеристик учасників ВЕВС). За такого підходу табл. 1 може використовуватися як анкета опитування експертів з подальшим обробленням їх відповідей у відповідності до шкали Раша. Дана шкала, відповідно до [5, с. 37], базується на визначенні ймовірності (*P*) позитивної відповіді на поставлені питання (відповідь «так» оцінюється як одиниця). Логіка використання такого підходу розкрита на *рис. 3*.

Застосування поданого в табл. 1 підходу можна трактувати як експрес-діагностику безпеки інтеграційного розвитку ВЕВС. Для повної діагностики необхідно розширити склад інструментарію та диференціювати його в розрізі поданих у табл. 1 напрямків. У будь-якому разі, результати оцінювання рівня економічної безпеки не є самодостатніми. Вони мають бути покладені в основу розробки політики економічної безпеки функціонування та розвитку ВЕВС, при визначенні якої можна орієнтуватися на вже готові розробки, зокрема, на пропозиції С. В. Кавуна [7, с. 231–239] щодо формалізації політики інформаційної безпеки.

Таким чином, у статті визначено перелік основних напрямків для оцінювання рівня економічної безпеки інтеграційного розвитку великомасштабних систем. Особливістю авторських пропозицій є врахування наявності інтегрованого ресурсу економічної безпеки, який може виступати основою старту процесів інтеграційного розвитку ВЕВС. Також у статті на концептуальному рівні означено напрямки оцінювання економічної безпеки інтеграційного розвитку ВЕВС. На етапі практичної реалізації поданий у табл. 1 підхід потребує розширення. Наприклад, у разі застосування експертних методів кожна клітинка з табл. 1 відповідатиме окремому розділу анкети, яка використовується під час опитування експертів. Отже, перспективою подальших розробок автора постане формування таких анкет для опитування експертів щодо рівня економічної безпеки процесів розвитку ВЕВС, які деталізуватимуть клітинки з табл. 1. Це вагомо, оскільки кожна з таких клітинок відповідає окремому напрямку забезпечення економічної безпеки, який також може оцінюватися й за допомогою кількісних методів. Обґрунтування особливостей застосування таких методів також належить до напрямків майбутніх досліджень автора. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Белкин Д. В. Основные подходы к исследованию экономической безопасности предприятий / Д. В. Белкин // Вестник ТГУ. – 2011. – № 4. – С. 183–186.

2. Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : монографія / Т. Г. Васильців. – Львів : Арал, 2008. – 384 с.

3. Воронкова А. Э. Современные технологи управления промышленным предприятием : монография / А. Э. Воронова и др. – К. : Либра, 2007. – 256 с.

4. Дикань В. В. Теоретичні основи інтеграційного розвитку підприємств вітчизняного машинобудування / В. В. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 43. – С. 119–124.

5. Дубина И. Н. Математические основы эмпирических социально-экономических исследований / И. Н. Дубина. – Барнаул : Изд-во Алт. ун-та, 2006. – 263 с.

6. Іванов Ю. Б. Інтеграційний розвиток суб'єктів господарювання : монографія / Ю. Б. Іванов, А. А, Пилипенко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2012. – 400 с.

7. Кавун С. В. Економічна та інформаційна безпека підприємств у системі консолідованої інформації / С. В. Кавун, А. А. Пилипенко, Д. О. Ріпка. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2013. – 364 с.

8. Кизим Н. А. Организация крупномасштабных экономико-производственных систем / Н. А. Кизим. – Х. : АО «Бизнес Информ», 2000. – 108 с.

9. Копытко М. И. Методология оценки уровня экономической безопасности промышленных предприятий [Електронний ресурс] / М. И. Копытко // Современные технологии управления. – 2014. – № 7 (43). – Режим доступу : http://sovman.ru/article/4305/

Таблиця 1

Узагальнене представлення напрямків оцінювання економічної безпеки інтеграційного розвитку ВЕВС

Напрям для оцінювання безпеки		Ієрархічний рівень оцінювання безпеки	Напрями для оцінювання економічної безпеки в розрізі окремих концептів ідентифікації її змісту					
			Економічна безпека інтеграційного розвитку ВЕВС					
			Економічна безпека функціонування ВЕВС (безпека поточного стану *t* використання ресурсів)		Безпека трансформаційного переходу під час розвитку ($t \rightarrow t'$)		Безпека перспективного стану *t'* використання ресурсів	
Концепт для проведення оцінки			«Стан ресурсів»	«Захищеність»	«Інтерес»	«Міра гармонізації»	«Потенціал»	«Реалізація цілей»
R_i – *i*-тий вид ресурсу як складова об'єкту сприйняття загроз	Ресурс (різновид ресурсу)	Підприємство у складі ВЕВС	Відповідність практикам діяльності	Достатність обсягів, запасів та якості	Відповідність вектору цілей підприємства	Припустимий рівень втрати характеристик ресурсу	Збільшення перспективного потенціалу	Відповідність майбутнім цілям розвитку
		Простір взаємодії (внутрішній ринок) ВЕВС	Матричне попарне оцінювання відповідності характеристик і компліментарності ресурсу		Попарне оцінювання рівня гармонізації інтересів учасників ВЕВС щодо складу пулу ресурсів		Попарне оцінювання ступеню зростання компліментарності консолідованого пулу ресурсів	
		ВЕВС як інтегроване ціле	Відповідність ресурсної бази очікуванням	Наявність механізмів захисту	Відповідність вектору цілей ВЕВС	Допустимий рівень відхилення в системі захисту	Вимога «незменшення потенціалу»	Відповідність ресурсної бази новим цілям
	Операції з ресурсом (прак-тики роботи з ресурсом за ISO 15288)	Підприємство у складі ВЕВС	Результат застосування відповідає запитам	Практики розкривають потенціал ресурсу	Відповідність вектору цілей підприємства	Спроможність виконувати задачі функціонування	Зростання віддачі використання ресурсу	Практики сприяють досягнення нових цілей
		Простір взаємодії (внутр. ринок) ВЕВС	Матричне попарне оцінювання узгодженості практик діяльності та складових бізнес-процесів		Попарне оцінювання рівня гармонізації видів діяльності учасників ВЕВС щодо використання ресурсу		Попарна оцінка покращення ступеню узгодженості практик діяльності учасників ВЕВС	
		ВЕВС як інтегроване ціле	Відповідність запитам з боку середовища	Наявність захисту бізнес-процесів	Відповідність вектору цілей ВЕВС	Відбулося зростання «взаємопідсилення» практик	Зростання віддачі використання ресурсу	Практики сприяють досягнення нових цілей
	Механізм залучення (акумулювання) ресурсу	Підприємство у складі ВЕВС	Виваженість політики залучення ресурсів	Є протидія звуженню зони ресурсів	Загрози не перевищують певний рівень	Сприяє генерування ресурсу в майбутньому	Зменшення ресурсної залежності	Відбулося розширення зони стратегічних ресурсів
		Простір взаємодії (внутрішній ринок) ВЕВС	Матричне попарне оцінювання можливості спільної протидії загрозі звуження зони ресурсів		Оцінка можливості компенсації обмежень доступу до ресурсу через перегляд правил його залучення		Попарне оцінювання узгодженості процедур залучення та розподілу ресурсів в рамках ВЕВС	
		ВЕВС як інтегроване ціле	Існує компліментарність зони ресурсів	Мінімізація спільного впливу загроз	Загрози не перевищують певний рівень	Сприяє генерування ресурсу в майбутньому	Зменшення ресурсної залежності	Відбулося розширення зони стратегічних ресурсів

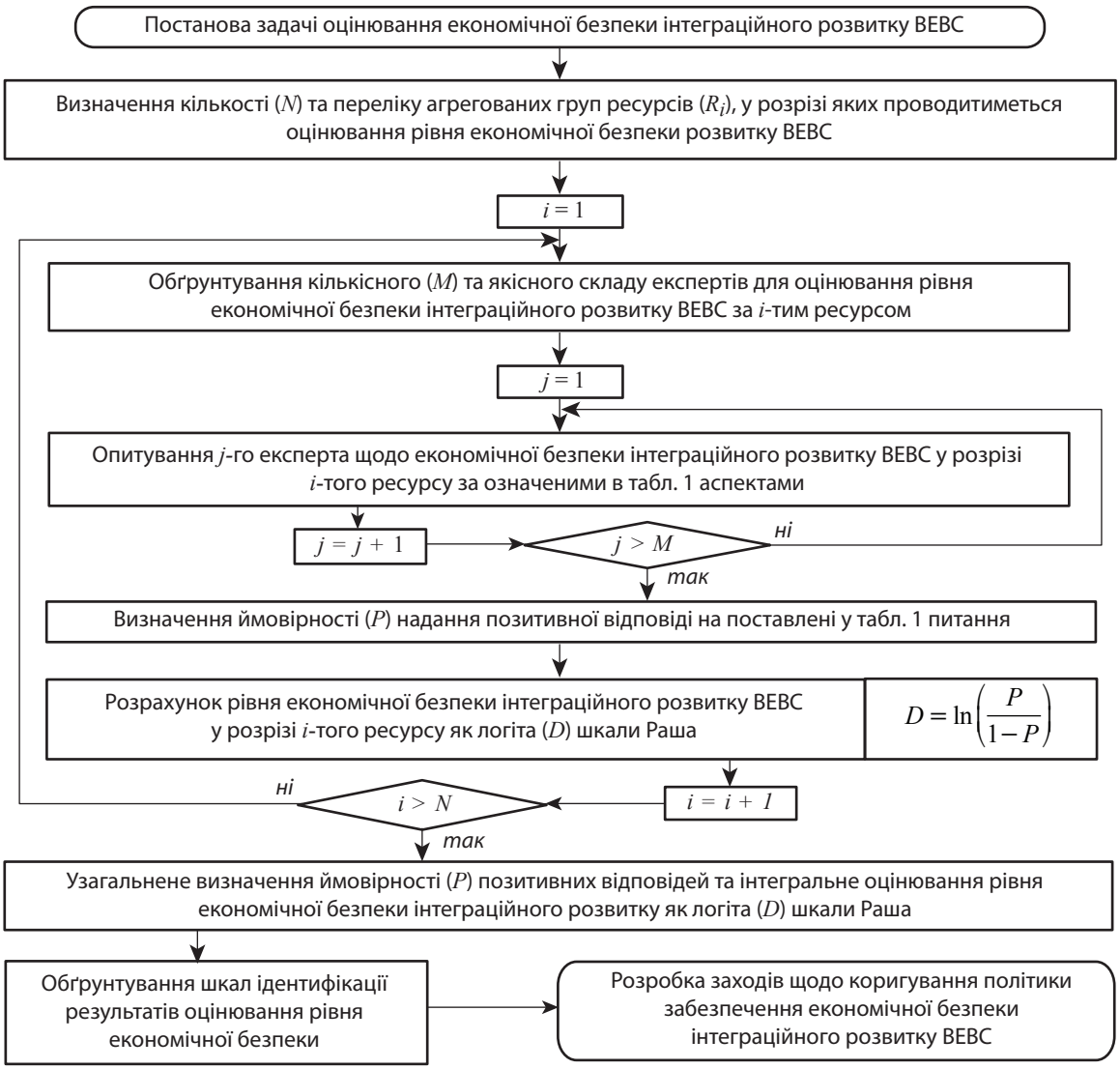


Рис. 3. Схема процесу реалізації задекларованого підходу до оцінювання економічної безпеки інтеграційного розвитку ВЕВС

10. Куркин Н. В. Управление экономической безопасностью развития предприятия : монография / Н. В. Куркин. – Д. : АРТ-ПРЕСС, 2004. – 452 с.

11. Отенко І. П. Ідентифікація поняття «економічна безпека стратегічних змін підприємства» / І. П. Отенко, І. А. Яртим // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 204–209.

12. Пушкарь А. И. Стратегические группы предприятий: концепция, методология, управление / А. И. Пушкарь, Ю. Е. Жуков, А. А. Пилипенко. – Х. : ООО «Кросс-Роуд», 2006. – 440 с.

13. Сенге П. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации / П. Сенге. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 408 с.

14. Шульженко Л. С. Економічна безпека стратегічного альянсу в контексті теорій взаємодії / Л. С. Шульженко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 8. – С. 361–366.

15. ISO/IEC 15288:2008 Systems and software engineering – System life cycle processes [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:63711:en

REFERENCES

Belkin, D. V. "Osnovnyye podkhody k issledovaniyu ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiy" [The main approaches to the study of economic security of enterprises]. *Vestnik TGU*, no. 4 (2011): 183-186.

Dykan, V. V. "Teoretychni osnovy intehratsiinoho rozvytku pidpryiemstv vitchyznianoho mashynobuduvannia" [The theoretical basis of the integration development of the enterprises of domestic mechanical engineering]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 43 (2013): 119-124.

Dubina, I. N. *Matematicheskiye osnovy empiricheskikh sotsialno-ekonomicheskikh issledovaniy* [Mathematical foundations of empirical social and economic research]. Barnaul: Izd-vo Altayskogo un-ta, 2006.

Ivanov, Yu. B., and Pylypenko, A. A. *Intehratsiinyi rozvytok subiektiv hospodariuvannia* [Integration development of economic subjects]. Kharkiv: INZhEK, 2012.

"ISO/IEC 15288:2008 Systems and software engineering – System life cycle processes". https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:63711:en

Kavun, S. V., Pylypenko, A. A., and Ripka, D. O. *Ekonomichna ta informatsiina bezpeka pidpryiemstv u systemi konsolidovanoi informatsii* [Economic and information security of enterprises in the system of consolidated information]. Kharkiv: KhNEU, 2013.

Kizim, N. A. *Organizatsiya krupnomasshtabnykh ekonomiko-proizvodstvennykh sistem* [The organization of large-scale economic and production systems]. Kharkiv: Biznes Inform, 2000.

Kopytko, M. I. "Metodologiya otsenki urovnya ekonomicheskoy bezopasnosti promyshlennykh predpriyatiy" [The me-

thodology of evaluation of economic security of industrial enterprises]. Sovremennyye tekhnologii upravleniya. http://sovman.ru/article/4305/

Kurkin, N. V. *Upravleniye ekonomicheskoy bezopasnostyu razvitiya predpriyatiya* [Economic security management of enterprise development]. Dnepropetrovsk: ART-PRESS, 2004.

Otenko, I. P., and Yartym, I. A. "Identyfikatsiia poniattia «ekonomichna bezpeka stratehichnykh zmin pidpryiemstva»" [Identification of the concept "economic security of strategic changes of enterprise"]. *Problemy ekonomiky*, no. 1 (2014): 204-209.

Pushkar, A. I., Zhukov, Yu. E., and Pilipenko, A. A. *Strategicheskiye gruppy predpriyatiy: kontseptsiya, metodologiya, upravleniye* [Strategic groups of enterprise: concept, methodology, management]. Kharkiv: Kross-Roud, 2006.

Senge, P. *Pyataya distsiplina: iskusstvo i praktika samoobuchayushcheysya organizatsii* [The fifth discipline: the art and practice of the learning organization]. Moscow: Olimp-Biznes, 2003.

Shulzhenko, L. S. "Ekonomichna bezpeka stratehichnoho aliansu v konteksti teorii vzaiemodii" [Economic security of strategic Alliance in the context of interaction theories]. *Biznes Inform*, no. 8 (2013): 361-366.

Vasyltsiv, T. H. *Ekonomichna bezpeka pidpryiemnytstva Ukrainy: stratehiia ta mekhanizmy zmitsnennia* [Economic security of enterprise: strategy and mechanisms for strengthening]. Lviv: Aral, 2008.

Voronkova, A. E. et al. *Sovremennyye tekhnologii upravleniya promyshlennym predpriyatiem* [Modern technologies of management of industrial enterprise]. Kyiv: Libra, 2007.

UDC 336.64

METHODS FOR EVALUATION OF FINANCIAL AND INVESTMENT POTENTIAL AND THEIR IMPACT ON ENSURING STRATEGIC FLEXIBILITY OF THE ENTERPRISE

© 2016 **STANINOV S. B.**

UDC 336.64

Staninov S. B. Methods for Evaluation of Financial and Investment Potential and their Impact on Ensuring Strategic Flexibility of the Enterprise

The aim of the article is to study methodological approaches to evaluation of the financial and investment potential and their role in ensuring the enterprise strategic flexibility. The analysis of existing methods of financial potential evaluation is conducted and the system of indicators characterizing the financial and investment potential of the enterprise is considered. As a result of the analysis shortcomings of the existing methodological approaches to calculation of the integral index of the level the financial and investment potential have been identified and the ways to improve them have been suggested. There also considered the impact of the financial and investment potential on ensuring the strategic flexibility of the enterprise. The prospect for further research in this direction is the development of methodological approaches to determining the level of enterprise strategic flexibility.

Keywords: *financial and investment potential, strategic flexibility of the enterprise, financial flexibility, financial potential, investment potential.*
Tabl.: *4.* ***Formulae:*** *2.* ***Bibl.:*** *8.*

Staninov Serhii B. *– Postgraduate Student, Department of Economics and Business Management, Dnipropetrovsk National University named after Oles Gonchar (72 Haharina Ave., Dnipro, 49050, Ukraine)*
E-mail: *sergey.staninov@gmail.com*

УДК 336.64

Станінов С. Б. Методи оцінки фінансово-інвестиційного потенціалу та їх вплив на забезпечення стратегічної гнучкості підприємства

Метою статті є дослідження методичних підходів щодо оцінки фінансово-інвестиційного потенціалу та їх зв'язок із забезпеченням стратегічної гнучкості підприємства. Проведено аналіз існуючих методів оцінки фінансового потенціалу і розглянуто систему показників, що характеризують фінансовий та інвестиційний потенціали підприємства. У результаті проведеного аналізу були виявлені недоліки існуючих методичних підходів щодо розрахунку інтегрального показника рівня фінансово-інвестиційного потенціалу та запропоновано шляхи їх вдосконалення. Крім того, було висвітлено вплив фінансово-інвестиційного потенціалу на забезпечення стратегічної гнучкості підприємства. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є опрацювання методичних підходів щодо визначення рівня стратегічної гнучкості підприємства.

Ключові слова: *фінансово-інвестиційний потенціал, стратегічна гнучкість підприємства, фінансова гнучкість, фінансовий потенціал, інвестиційний потенціал*
Табл.: *4.* ***Формул:*** *2.* ***Бібл.:*** *8.*

Станінов Сергій Борисович *– аспірант, кафедра економіки та управління підприємством, Дніпропетровський національний університет ім. Олеся Гончара (пр. Гагаріна, 72, Дніпро, 49050, Україна)*
E-mail: *sergey.staninov@gmail.com*

УДК 336.64

Станинов С. Б. Методы оценки финансово-инвестиционного потенциала и их влияние на обеспечение стратегической гибкости предприятия

Целью статьи является исследование методических подходов к оценке финансово-инвестиционного потенциала и их связь с обеспечением стратегической гибкости предприятия. Проведен анализ существующих методов оценки финансового потенциала и рассмотрена система показателей, характеризующих финансовый и инвестиционный потенциалы предприятия. В результате проведенного анализа были выявлены недостатки существующих методических подходов к расчету интегрального показателя уровня финансово-инвестиционного потенциала и предложены пути их усовершенствования. Кроме того, было рассмотрено влияние финансово-инвестиционного потенциала на обеспечение стратегической гибкости предприятия. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является разработка методических подходов к определению уровня стратегической гибкости предприятия.

Ключевые слова: *финансово-инвестиционный потенциал, стратегическая гибкость предприятия, финансовая гибкость, финансовый потенциал, инвестиционный потенциал.*
Табл.: *4.* ***Формул:*** *2.* ***Библ.:*** *8.*

Станинов Сергей Борисович *– аспирант, кафедра экономики и управления предприятием, Днепропетровский национальный университет им. Олеся Гончара (пр. Гагарина, 72, Днепр, 49050, Украина)*
E-mail: *sergey.staninov@gmail.com*

thodology of evaluation of economic security of industrial enterprises]. Sovremennyye tekhnologii upravleniya. http://sovman.ru/article/4305/

Kurkin, N. V. *Upravleniye ekonomicheskoy bezopasnostyu razvitiya predpriyatiya* [Economic security management of enterprise development]. Dnepropetrovsk: ART-PRESS, 2004.

Otenko, I. P., and Yartym, I. A. "Identyfikatsiia poniattia «ekonomichna bezpeka stratehichnykh zmin pidpryiemstva»" [Identification of the concept "economic security of strategic changes of enterprise"]. *Problemy ekonomiky*, no. 1 (2014): 204-209.

Pushkar, A. I., Zhukov, Yu. E., and Pilipenko, A. A. *Strategicheskiye gruppy predpriyatiy: kontseptsiya, metodologiya, upravleniye* [Strategic groups of enterprise: concept, methodology, management]. Kharkiv: Kross-Roud, 2006.

Senge, P. *Pyataya distsiplina: iskusstvo i praktika samoobuchayushcheysya organizatsii* [The fifth discipline: the art and practice of the learning organization]. Moscow: Olimp-Biznes, 2003.

Shulzhenko, L. S. "Ekonomichna bezpeka stratehichnoho aliansu v konteksti teorii vzaiemodii" [Economic security of strategic Alliance in the context of interaction theories]. *Biznes Inform*, no. 8 (2013): 361-366.

Vasyltsiv, T. H. *Ekonomichna bezpeka pidpryiemnytstva Ukrainy: stratehiia ta mekhanizmy zmitsnennia* [Economic security of enterprise: strategy and mechanisms for strengthening]. Lviv: Aral, 2008.

Voronkova, A. E. et al. *Sovremennyye tekhnologii upravleniya promyshlennym predpriyatiem* [Modern technologies of management of industrial enterprise]. Kyiv: Libra, 2007.

UDC 336.64

METHODS FOR EVALUATION OF FINANCIAL AND INVESTMENT POTENTIAL AND THEIR IMPACT ON ENSURING STRATEGIC FLEXIBILITY OF THE ENTERPRISE

© 2016 **STANINOV S. B.**

UDC 336.64

Staninov S. B. Methods for Evaluation of Financial and Investment Potential and their Impact on Ensuring Strategic Flexibility of the Enterprise

The aim of the article is to study methodological approaches to evaluation of the financial and investment potential and their role in ensuring the enterprise strategic flexibility. The analysis of existing methods of financial potential evaluation is conducted and the system of indicators characterizing the financial and investment potential of the enterprise is considered. As a result of the analysis shortcomings of the existing methodological approaches to calculation of the integral index of the level the financial and investment potential have been identified and the ways to improve them have been suggested. There also considered the impact of the financial and investment potential on ensuring the strategic flexibility of the enterprise. The prospect for further research in this direction is the development of methodological approaches to determining the level of enterprise strategic flexibility.

Keywords: *financial and investment potential, strategic flexibility of the enterprise, financial flexibility, financial potential, investment potential.*
Tabl.: *4.* ***Formulae:*** *2.* ***Bibl.:*** *8.*

Staninov Serhii B. *– Postgraduate Student, Department of Economics and Business Management, Dnipropetrovsk National University named after Oles Gonchar (72 Haharina Ave., Dnipro, 49050, Ukraine)*
E-mail: *sergey.staninov@gmail.com*

УДК 336.64

Станінов С. Б. Методи оцінки фінансово-інвестиційного потенціалу та їх вплив на забезпечення стратегічної гнучкості підприємства

Метою статті є дослідження методичних підходів щодо оцінки фінансово-інвестиційного потенціалу та їх зв'язок із забезпеченням стратегічної гнучкості підприємства. Проведено аналіз існуючих методів оцінки фінансового потенціалу і розглянуто систему показників, що характеризують фінансовий та інвестиційний потенціали підприємства. У результаті проведеного аналізу були виявлені недоліки існуючих методичних підходів щодо розрахунку інтегрального показника рівня фінансово-інвестиційного потенціалу та запропоновано шляхи їх вдосконалення. Крім того, було висвітлено вплив фінансово-інвестиційного потенціалу на забезпечення стратегічної гнучкості підприємства. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є опрацювання методичних підходів щодо визначення рівня стратегічної гнучкості підприємства.

Ключові слова: *фінансово-інвестиційний потенціал, стратегічна гнучкість підприємства, фінансова гнучкість, фінансовий потенціал, інвестиційний потенціал*
Табл.: *4.* ***Формул:*** *2.* ***Бібл.:*** *8.*

Станінов Сергій Борисович *– аспірант, кафедра економіки та управління підприємством, Дніпропетровський національний університет ім. Олеся Гончара (пр. Гагаріна, 72, Дніпро, 49050, Україна)*
E-mail: *sergey.staninov@gmail.com*

УДК 336.64

Станинов С. Б. Методы оценки финансово-инвестиционного потенциала и их влияние на обеспечение стратегической гибкости предприятия

Целью статьи является исследование методических подходов к оценке финансово-инвестиционного потенциала и их связь с обеспечением стратегической гибкости предприятия. Проведен анализ существующих методов оценки финансового потенциала и рассмотрена система показателей, характеризующих финансовый и инвестиционный потенциалы предприятия. В результате проведенного анализа были выявлены недостатки существующих методических подходов к расчету интегрального показателя уровня финансово-инвестиционного потенциала и предложены пути их усовершенствования. Кроме того, было рассмотрено влияние финансово-инвестиционного потенциала на обеспечение стратегической гибкости предприятия. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является разработка методических подходов к определению уровня стратегической гибкости предприятия.

Ключевые слова: *финансово-инвестиционный потенциал, стратегическая гибкость предприятия, финансовая гибкость, финансовый потенциал, инвестиционный потенциал.*
Табл.: *4.* ***Формул:*** *2.* ***Библ.:*** *8.*

Станинов Сергей Борисович *– аспирант, кафедра экономики и управления предприятием, Днепропетровский национальный университет им. Олеся Гончара (пр. Гагарина, 72, Днепр, 49050, Украина)*
E-mail: *sergey.staninov@gmail.com*

Under current economic conditions characterized by rapid changes in the external environment, volatility in financial markets and intense pressure of crisis phenomena enterprises are facing uncertainty, which affects their financial status and financial performance results. This has led to the fact that the formation of a strategy that will allow the enterprise to survive in the competition, can not rely on traditional concepts. New approaches to the development of anti-crisis measures specify that the ability to quickly maneuver with resources and mobilize them in priority areas to obtain maximum profits is conditioned by strategic flexibility of the enterprise, and the enterprise capability to ensure its stable operation and implementation of the strategic development plan are determined by the financial and investment potential. Thus research in the field of determining the level of strategic flexibility and evaluation of financial and investment potential of the enterprise has gained particular importance.

Analysis of recent research. Methodological issues concerning evaluation of financial and investment potential and determination of the level of strategic flexibility of the enterprise are highlighted in works of foreign and domestic scientists: I. Ansoff, R. Ackoff, I. O. Blank, D. Kellogg, G. Hamel, K. Prahalad, J. O'Nil, V. Kovalev, P. A. Fomin, M. K. Starovojtov, T. N. Tolstykh, Ye. M. Ulanova, T. V. Grynko, V. N. Samochkin, A. V. Grachov and others. In their studies they identified the theoretical principles and methodology for evaluation of financial and investment potential and the level of strategic flexibility of the enterprise. However, despite their relevance and the need for practical application by economic entities, these issues are insufficiently covered.

The *aim* of the article is studying the methods of evaluation of financial and investment potential of the enterprise and their improvement, determining the system of indicators characterizing the financial and investment potential and covering its influence on ensuring the enterprise strategic flexibility.

Statement of the research material. Capabilities of the enterprise concerning creation and effective use of its own and borrowed financial and investment resources upon condition of ensuring a stable economic activity in order to obtain economic benefit are called financial and investment potential [3]. Let us consider methodical approaches to determination of the level of financial and investment potential, for this purpose in the current situation a combination of methods for evaluation of the financial and investment potential of the enterprise is used.

For comprehensive financial evaluation of the enterprise formalized parametric methods, methods of extrapolation and normative methods became widely used, but the need to obtain qualitative or quantitative forecasts with detailed results in a given direction in the face of uncertainty determines the development of a methodology of applying expertise, index, alternative and experimental methods [2].

There are many methods for evaluation of the level of financial and investment potential of the enterprise. The most common is the method of horizontal-vertical analysis of the enterprise reports, which lies in building an analytical table based on its absolute indicators. In this case the horizontal analysis is conducted by the dynamics of changes in relative and absolute indicators for several years and allows to predict their value, make a conclusion about the trends of development – positive or negative; identify the peaks and valleys, and the vertical analysis demonstrates the structure of the enterprise finance and sources of their formation [5]. This method is used for evaluating the enterprise creditworthiness to obtain funding, but it is insufficient for attracting strategic investors or issuing securities.

The main disadvantages of this method are: linear interpolation of data, low informative value under conditions of inflation and lack of calculation of financial flexibility and financial stability of the enterprise.

T. N. Tolstykh and Ye. M. Ulanova suggested an approach for evaluation of the enterprise financial potential, according to which the level of financial potential is the sum of deviations of the factors involved in its formation from the average value for similar enterprises in the same industry or a group of enterprises selected as a model [6].

The disadvantage of this approach is that the average industry data on the indicators necessary to evaluate the financial potential (liquidity, solvency and financial stability of the enterprise, etc.) are inaccessible for analysis and there are no open initial data for their calculations. The use of a group of similar enterprises is complicated by the fact that determination of the financial potential requires a large number of indicators, which makes it difficult to find the enterprise to be included into the control group, and reducing the number of indicators lowers the information value of the calculations.

Another method for determining the enterprise financial potential was offered by P. A. Fomin and M. K. Starovojtov and includes the following steps:

- determining the level of financial potential (based on brief characteristics of the enterprise finance);
- evaluating the potential by financial performance indicators (rapid analysis of the basic indicators characterizing liquidity, solvency and financial stability of the enterprise), analysis of these indicators has gained further development as a method for calculating financial stability of the enterprise (*Table 1*);
- evaluating the capability of attracting additional capital (calculation of the coefficient of business reputation of the enterprise (CBRE);
- evaluating the availability of an effective system of financial management (held by experts) [8].

This method operates with a certain set of formal (evaluation by financial performance indicators) and informal (brief characteristics of finance, coefficient of commercial reputation of the enterprise and evaluation of the financial management system) indicators. The values of these indicators in the system of rating evaluation of financial potential of the enterprise are presented in *Table 2*.

The advantage of this method is that it involves calculations of some relative indicators of financial stability, such as coefficient of financial independence, coefficient of quick liquidity, coefficient of absolute liquidity and others. The analysis carried out using these coefficients enables evaluating the current financial state of the enterprise. Further evaluation of financial potential conducted by an expert

Table 1

The rating evaluation of financial stability of the enterprise (FSE)

Name of indicator	High level of FSE	Medium level of FSE	Low level of FSE
Coefficient of financial independence	$C_{fi} > 0.5$	$0.5 \geq\geq C_{fi} \geq\geq 0.3$	$C_{fi} < 0.3$
Coefficient of total liquidity	$C_{tl} > 2$	$2 \geq\geq C_{tl} \geq\geq 1$	$C_{tl} < 1$
Coefficient of quick liquidity	$C_{ql} > 0.8$	$0.8 \geq\geq C_{ql} \geq\geq 0.4$	$C_{ql} < 0.4$
Coefficient of absolute liquidity	$C_{al} > 0.2$	$0.2 \geq\geq C_{al} \geq\geq 0.1$	$C_{al} < 0.1$
Return on total assets	$R_a > 0.1$	$0.1 \geq\geq R_a \geq\geq 0.05$	$R_a < 0.05$
Return on equity	$R_e > 0.15$	$0.15 \geq\geq R_e \geq\geq 0.1$	$R_e < 0.1$
Efficiency of using assets for production	$E_a > 1.6$	$1.6 \geq\geq E_a \geq\geq 1.0$	$E_a < 1.0$
Leverage ratio	$C_{lr} < 0.5$	$0.7 \geq\geq C_{lr} \geq\geq 0.5$	$C_{lr} > 0.7$
Working capital financed by equity to total assets ratio	$C_{wc} > 0.26$	$0.26 \geq\geq C_{wc} \geq\geq 0.1$	$C_{wc} < 0.1$
Coefficient of self-financing	$C_{sf} > 1$	$1 \geq\geq C_{sf} \geq\geq 0.5$	$C_{sf} < 0.5$

Table 2

The rating evaluation of financial potential of the enterprise (FPE)

Name of indicator	High level of FPE	Medium level of FPE	Low level of FPE
Characteristics of levels of financial potential	The enterprise activity is profitable. The financial state is stable	The enterprise activity is profitable, but the financial stability largely depends on changes both in the internal and external environment	The enterprise is financially unstable
Integral evaluation of the enterprise financial stability	$Q_{stab} >> 2$	$2 \geq 2 \geq Q_{stab} \geq\geq 1$	$Q_{stab} << 1$
Coefficient of enterprise commercial reputation	$CECR > 6$	$6 \geq\geq CECR \geq\geq 4$	$CECR < 4$
Availability of an effective financial management system	Availability at the enterprise of a budget planning system	Availability at the enterprise of a planned reporting system	Availability at the enterprise of a system of planning with application of the coefficient method

enables evaluating available liquidity reserves, determining ways of attracting financial resources and identifying opportunities to change the structure of the enterprise assets, i.e, determining the degree of financial flexibility.

Investment potential of the enterprise characterizes its capabilities as to attracting the totality of resources for the implementation of innovation activity within the framework of the strategic plan [4].

The formation and realization of investment potential is determined in most cases by effective implementation of investment projects at the enterprise. The investment project is a part of the strategic plan, so the investment potential determines the possibility of the enterprise to implement the strategy, one of the objectives of which is to ensure strategic flexibility of the enterprise. The investment project includes analysis of investment attractiveness and forecast of the development of the industry in which the enterprise operates, defines the external (political, currency, inflation, demographic) and internal (production and technical, competitive, reputational) risks, specifies areas of investment and development, formulates goals of the enterprise in long term.

Let us assess the investment potential by using basic criteria for evaluation of the investment project, which are: net present value, payback period and profitability index of the project. We will define the threshold values of these indicators for different levels of investment potential and present them in *Table 3*.

Table 3

The rating evaluation of investment potential of the enterprise (IPE)

Name of indicator	High level of IPE	Medium level of IPE	Low level of IPE
Net present value	NPV > 0	NPV = 0	NPV < 0
Payback period of the project	more than 3 years	1–3 years	up to 1 year
Profitability index of the project	$PI > 1$	$PI = 1$	$PI < 1$

By means of the integral method we will calculate the integral index of the financial and investment potential of the enterprise. When using this method it is possible to obtain more reliable results at calculating the impact of individual factors than when using other methods, for example, the method of chain substitutions [7].

First, we will determine for the levels of financial indicators and criteria of evaluation of the financial potential of the enterprise (FPE) and investment potential of the enterprise (IPE) the point matrix, which is presented in *Table 4*.

Table 4

The matrix of point evaluation of IPE and FPE

Level of FPE	High level of FPE	Medium level of FPE	Low level of FPE
Level of IPE	High level of IPE	Medium level of IPE	Low level of IPE
Points of the indicator (p_i)	3	2	1

Let us assume that the indicators of the financial and investment potential of the enterprise are of equal value. So we will calculate the weight coefficient of the indicator by formula (1):

$$M_i = \frac{1}{n}, \quad (1)$$

where M_i – weight coefficient of the indicator;

n – the number of indicators.

Let us determine the value of the integral estimate of the enterprise financial and investment potential. For this purpose formula (2) is used:

$$Q_{At} = \sum_{i=1}^{n} M_i \cdot p_i, \quad (2)$$

where Q_{At} – integral estimate;

p_i – point of the indicator.

It should be noted that as one of the indicators of integral evaluation of the enterprise financial and investment potential the integral evaluation of financial stability of the enterprise Qstab is used. The financial flexibility, in turn, is part of the strategic flexibility. So the integral evaluation of financial stability determines the correlation between the level of the financial and investment potential and strategic flexibility of the enterprise. However, methodological approaches to evaluating the level of strategic flexibility and its components are highlighted in scientific literature insufficiently, so we intend to investigate this problem in future research.

CONCLUSIONS

Determination of the level of enterprise financial and investment potential is an important and necessary stage of strategic analysis and management. This stage demonstrates the ability of management to plan, organize and control changes in financial resources of the enterprise, find finance under conditions of shortage of funds and unfavorable external factors (such as deterioration of the credit market) for providing the enterprise strategic flexibility.

Therefore, the calculation of the enterprise financial and investment potential, allows to evaluate availability of the necessary financial resources and the possibility of their involvement to implement the enterprise investment program. In this case, the determining factors that characterize the efficiency of using the financial and investment potential is competitiveness, stability and value of the company. Thus a high level of the financial and investment potential is an evidence of the appropriate provision of the enterprise strategic flexibility.

In turn, the level of the enterprise strategic flexibility is defined as a comprehensive evaluation of its components: financial flexibility, industrial and technological flexibility, product line flexibility and organizational flexibility.

It should be noted that the methodological approaches to conducting this evaluation are investigated insufficiently in modern scientific works. Elaboration of methodical approaches to determining the level of strategic flexibility is intended to be an issue of future research. ■

LITERATURE

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.

2. Грабчук О. М. Змістове наповнення фінансового прогнозування розвитку економіки в умовах невизначеності / О. М. Грабчук // Економіка та держава. – 2012. – № 8. – С. 96–98.

3. Гринько Т. В. Методичні підходи до оцінки фінансово-інвестиційного потенціалу промислового підприємства / Т. В. Гринько, С. О. Смирнов // Ефективна економіка. – 2014. – № 12. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4929

4. Гринько Т. В. Щодо інноваційного потенціалу як складової інноваційної активності підприємств / Т. В. Гринько // Економіст. Український журнал. – 2010. – № 2. – С. 56–58.

5. Ковалёв В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалёв. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 560 с.

6. Толстых Т. Н. Проблемы оценки экономического потенциала предприятия: финансовый потенциал / Т. Н. Толстых, Е. М. Уланова // Вопросы оценки. – 2004. – № 4. – С. 18–22.

7. Фомин Г. П. Математические методы и модели в коммерческой деятельности / Г. П. Фомин. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 617 с.

8. Фомин П. А. Особенности оценки производственного и финансового потенциала промышленного предприятия / П. А. Фомин, М. К. Старовойтов // Среднее профессиональное образование. – 2002. – № 11. – С. 24–37.

Supervisor – Grynko T. V., D. Sc. (Economics), Professor, Head of Department of Economics and Management, Dnipropetrovsk National University named after Oles Honchar

REFERENCES

Ansoff, I. *Strategicheskoye upravleniye* [Strategic management]. Moscow: Ekonomika, 1989.

Fomin, G. P. *Matematicheskiye metody i modeli v kommercheskoy deyatelnosti* [Mathematical methods and models in commercial activities]. Moscow: Finansy i statistika, 2005.

Fomin, P. A., and Starovoytov, M. K. "Osobennosti otsenki proizvodstvennogo i finansovogo potentsiala promyshlennogo predpriyatiya" [Peculiarities of evaluation of production and financial potential of industrial enterprises]. *Sredneye professionalnoye obrazovaniye*, no. 11 (2002): 24-37.

Hrynko, T. V. "Shchodo innovatsiinoho potentsialu yak skladovoi innovatsiinoi aktyvnosti pidpryiemstv" [Regarding innovation potential as a component of innovation activity of enterprises]. *Ekonomist. Ukrainskyi zhurnal*, no. 2 (2010): 56-58.

Hrabchuk, O. M. "Zmistove napovnennia finansovoho prohnozuvannia rozvytku ekonomiky v umovakh nevyznachenosti" [The content of the financial forecasting of development of economy in conditions of uncertainty]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 8 (2012): 96-98.

Hrynko, T. V., and Smyrnov, S. O. "Metodychni pidkhody do otsinky finansovo-investytsiinoho potentsialu promyslovoho pidpryiemstva" [Methodological approaches to the assessment of the

investment potential of industrial enterprises]. Efektyvna ekonomika. http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4929

Kovalev, V. V. *Finansovyy analiz: metody i protsedury* [Financial analysis: methods and procedures]. Moscow: Finansy i statistika, 2006.

Tolstykh, T. N., and Ulanova, E. M. "Problemy otsenki ekonomicheskogo potentsiala predpriyatiya: finansovyy potentsial" [The problems of assessing the economic potential of the enterprise: financial potential]. *Voprosy otsenki*, no. 4 (2004): 18-22.

УДК 338.33

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ЗМІН

© 2016 **КОВТУНЕНКО К. В., САПОЖНІКОВ Р. М.**

УДК 338.33

Ковтуненко К. В., Сапожніков Р. М. Диверсифікація діяльності виробничого підприємства в умовах глобалізаційних змін

У статті розглядаються особливості реалізації стратегії диверсифікації діяльності виробничого підприємства під впливом глобалізаційних змін. Визначено, що основні рушійні сили глобалізації, а саме: технологічний прогрес та лібералізація, є важливими передумовами для розширення сфери діяльності підприємства на основі її диверсифікації. Запропоновано проводити планування стратегії диверсифікації в чотири етапи. На першому етапі визначається необхідність диверсифікації діяльності підприємства, його проблеми, сильні сторони та можливості. На другому – здійснюється безпосередній вибір стратегії на основі цілей підприємства, його ресурсного забезпечення та стадії життєвого циклу. На третьому – оцінюється ефективність диверсифікації з використанням абсолютних та інтегральних показників. На четвертому етапі проводиться контроль реалізації стратегії диверсифікації на підприємстві. На основі цих етапів рекомендується складати стратегічну програму.

Ключові слова: *диверсифікація, глобалізація,технологічний процес, лібералізація, оцінка, стратегія.*
Рис.: *3.* ***Табл.:*** *1.* ***Бібл.:*** *11.*

Ковтуненко Ксенія Валеріївна *– доктор економічних наук, доцент, завідувачка кафедри менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності, Одеський національний політехнічний університет (пр. Шевченка, 1, Одеса, 65044, Україна)*
E-mail: *pkonsalt@mail.ru*

Сапожніков Роман Миколайович *– аспірант, кафедра менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності, Одеський національний політехнічний університет (пр. Шевченка, 1, Одеса, 65044, Україна)*
E-mail: *dmitrij-kovtunenko@yandex.ru*

УДК 338.33

Ковтуненко К. В., Сапожников Р. Н. Диверсификация деятельности производственного предприятия в условиях глобализационных изменений

В статье рассматриваются особенности реализации стратегии диверсификации деятельности производственного предприятия под влиянием глобализационных изменений. Определено, что основные движущие силы глобализации, а именно: технологический прогресс и либерализация, являются важными предпосылками расширения сферы деятельности предприятия на основе ее диверсификации. Предложено проводить планирование стратегии диверсификации в четыре этапа. На первом этапе определяется необходимость диверсификации деятельности предприятия, его проблемы, сильные стороны и возможности. На втором – осуществляется непосредственный выбор стратегии на основе целей предприятия, его ресурсного обеспечения и стадии жизненного цикла. На третьем – оценивается эффективность диверсификации с использованием абсолютных и интегральных показателей. На четвертом этапе проводится контроль реализации стратегии диверсификации на предприятии. На основе этих этапов рекомендуется составлять стратегическую программу.

Ключевые слова: *диверсификация, глобализация, технологический прогресс, либерализация, оценка, стратегия.*
Рис.: *3.* ***Табл.:*** *1.* ***Библ.:*** *11.*

Ковтуненко Ксения Валерьевна *– доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой менеджмента внешнеэкономической и инновационной деятельности, Одесский национальный политехнический университет (пр. Шевченко, 1, Одесса, 65044, Украина)*
E-mail: *pkonsalt@mail.ru*

Сапожников Роман Николаевич *– аспирант, кафедра менеджмента внешнеэкономической и инновационной деятельности, Одесский национальный политехнический университет (пр. Шевченко, 1, Одесса, 65044, Украина)*
E-mail: *dmitrij-kovtunenko@yandex.ru*

UDC 338.33

Kovtunenko K. V., Sapozhnikov R. M. Diversification of Activities of Production Enterprise in Conditions of Globalization Changes

The article considers the features of realization of strategy for diversification of enterprise activities under the influence of globalization changes. It has been determined that the main driving forces of globalization, namely technological progress and liberalization, are important prerequisites for the expansion of the scope of activity of enterprise on the basis of its diversification. It is suggested to conduct the planning of a diversification strategy in four stages. In the first stage, the need to diversify the activities of enterprise, its problems, strengths, and opportunities will be determined. In the second stage, a direct selection of strategy will be made, based on the goals of the enterprise, its resources and its life cycle stage. In the third stage, efficiency of diversification will be evaluated using both absolute and integral indicators. In the fourth stage implementation of a diversification strategy at enterprise will be controlled. We recommend that further planning strategic programs would be based on these stages.

Keywords: *diversification, globalization, technological progress, liberalization, evaluation, strategy.*
Fig.: *3.* ***Tabl.:*** *1.* ***Bibl.:*** *11.*

Kovtunenko Kseniia V. *– D. Sc. (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Management of Foreign Economic and Innovative Activity, Odessa National Polytechnic University (1 Shevchenko Ave., Odesa, 65044, Ukraine)*
E-mail: *pkonsalt@mail.ru*

Sapozhnikov Roman M. *– Postgraduate Student, Department of Management of Foreign Economic and Innovative Activity, Odessa National Polytechnic University (1 Shevchenko Ave., Odesa, 65044, Ukraine)*
E-mail: *dmitrij-kovtunenko@yandex.ru*

investment potential of industrial enterprises]. Efektyvna ekonomika. http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4929

Kovalev, V. V. *Finansovyy analiz: metody i protsedury* [Financial analysis: methods and procedures]. Moscow: Finansy i statistika, 2006.

Tolstykh, T. N., and Ulanova, E. M. "Problemy otsenki ekonomicheskogo potentsiala predpriyatiya: finansovyy potentsial" [The problems of assessing the economic potential of the enterprise: financial potential]. *Voprosy otsenki*, no. 4 (2004): 18-22.

УДК 338.33

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ЗМІН

© 2016 **КОВТУНЕНКО К. В., САПОЖНІКОВ Р. М.**

УДК 338.33

Ковтуненко К. В., Сапожніков Р. М. Диверсифікація діяльності виробничого підприємства в умовах глобалізаційних змін

У статті розглядаються особливості реалізації стратегії диверсифікації діяльності виробничого підприємства під впливом глобалізаційних змін. Визначено, що основні рушійні сили глобалізації, а саме: технологічний прогрес та лібералізація, є важливими передумовами для розширення сфери діяльності підприємства на основі її диверсифікації. Запропоновано проводити планування стратегії диверсифікації в чотири етапи. На першому етапі визначається необхідність диверсифікації діяльності підприємства, його проблеми, сильні сторони та можливості. На другому – здійснюється безпосередній вибір стратегії на основі цілей підприємства, його ресурсного забезпечення та стадії життєвого циклу. На третьому – оцінюється ефективність диверсифікації з використанням абсолютних та інтегральних показників. На четвертому етапі проводиться контроль реалізації стратегії диверсифікації на підприємстві. На основі цих етапів рекомендується складати стратегічну програму.

Ключові слова: *диверсифікація, глобалізація,технологічний процес, лібералізація, оцінка, стратегія.*
Рис.: *3.* ***Табл.:*** *1.* ***Бібл.:*** *11.*

Ковтуненко Ксенія Валеріївна *– доктор економічних наук, доцент, завідувачка кафедри менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності, Одеський національний політехнічний університет (пр. Шевченка, 1, Одеса, 65044, Україна)*
E-mail: *pkonsalt@mail.ru*

Сапожніков Роман Миколайович *– аспірант, кафедра менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності, Одеський національний політехнічний університет (пр. Шевченка, 1, Одеса, 65044, Україна)*
E-mail: *dmitrij-kovtunenko@yandex.ru*

УДК 338.33

Ковтуненко К. В., Сапожников Р. Н. Диверсификация деятельности производственного предприятия в условиях глобализационных изменений

В статье рассматриваются особенности реализации стратегии диверсификации деятельности производственного предприятия под влиянием глобализационных изменений. Определено, что основные движущие силы глобализации, а именно: технологический прогресс и либерализация, являются важными предпосылками расширения сферы деятельности предприятия на основе ее диверсификации. Предложено проводить планирование стратегии диверсификации в четыре этапа. На первом этапе определяется необходимость диверсификации деятельности предприятия, его проблемы, сильные стороны и возможности. На втором – осуществляется непосредственный выбор стратегии на основе целей предприятия, его ресурсного обеспечения и стадии жизненного цикла. На третьем – оценивается эффективность диверсификации с использованием абсолютных и интегральных показателей. На четвертом этапе проводится контроль реализации стратегии диверсификации на предприятии. На основе этих этапов рекомендуется составлять стратегическую программу.

Ключевые слова: *диверсификация, глобализация, технологический прогресс, либерализация, оценка, стратегия.*
Рис.: *3.* ***Табл.:*** *1.* ***Библ.:*** *11.*

Ковтуненко Ксения Валерьевна *– доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой менеджмента внешнеэкономической и инновационной деятельности, Одесский национальный политехнический университет (пр. Шевченко, 1, Одесса, 65044, Украина)*
E-mail: *pkonsalt@mail.ru*

Сапожников Роман Николаевич *– аспирант, кафедра менеджмента внешнеэкономической и инновационной деятельности, Одесский национальный политехнический университет (пр. Шевченко, 1, Одесса, 65044, Украина)*
E-mail: *dmitrij-kovtunenko@yandex.ru*

UDC 338.33

Kovtunenko K. V., Sapozhnikov R. M. Diversification of Activities of Production Enterprise in Conditions of Globalization Changes

The article considers the features of realization of strategy for diversification of enterprise activities under the influence of globalization changes. It has been determined that the main driving forces of globalization, namely technological progress and liberalization, are important prerequisites for the expansion of the scope of activity of enterprise on the basis of its diversification. It is suggested to conduct the planning of a diversification strategy in four stages. In the first stage, the need to diversify the activities of enterprise, its problems, strengths, and opportunities will be determined. In the second stage, a direct selection of strategy will be made, based on the goals of the enterprise, its resources and its life cycle stage. In the third stage, efficiency of diversification will be evaluated using both absolute and integral indicators. In the fourth stage implementation of a diversification strategy at enterprise will be controlled. We recommend that further planning strategic programs would be based on these stages.

Keywords: *diversification, globalization, technological progress, liberalization, evaluation, strategy.*
Fig.: *3.* ***Tabl.:*** *1.* ***Bibl.:*** *11.*

Kovtunenko Kseniia V. *– D. Sc. (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Management of Foreign Economic and Innovative Activity, Odessa National Polytechnic University (1 Shevchenko Ave., Odesa, 65044, Ukraine)*
E-mail: *pkonsalt@mail.ru*

Sapozhnikov Roman M. *– Postgraduate Student, Department of Management of Foreign Economic and Innovative Activity, Odessa National Polytechnic University (1 Shevchenko Ave., Odesa, 65044, Ukraine)*
E-mail: *dmitrij-kovtunenko@yandex.ru*

На сьогодні економічна глобалізація – це актуальне питання, яке активно досліджується багатьма науковцями. Вона представляє собою інтегрування світу в єдиний економічний простір.

Основними рушійними силами глобалізації можна вважати технологічний прогрес та лібералізацію діяльності підприємств [1]. Технологічний прогрес дозволив скоротити витрати на виробництво, транспортування та зберігання виробів та різних видів інформації. Лібералізація надала нові можливості ведення виробничої та торгової діяльності, які більше не знаходяться у жорстких політичних рамкам. Як результат, підприємства можуть розширювати границі своєї діяльності, освоювати нові ринки, е тому числі й міжнародні.

Глобалізацію можна вважати однією з головних причин диверсифікації виробничих підприємств. Під впливом технологічного прогресу цілі, які ставлять перед собою підприємці, особливо у сфері виробництва, змінюються та ускладнюються, оскільки вони мають відповідати потребам суспільства. Водночас цілі не можуть виходити за рамки можливостей фірми. Відсутність можливостей розвивати свою діяльність може стати справжньою проблемою для виробничого підприємства. Отже, диверсифікацію діяльності виробничого підприємства можна розглядати як один із основних напрямків розширення його можливостей.

Диверсифікація може стати ключовим фактором підвищення конкурентоспроможності виробленої продукції, зменшення ризиків втрати або недоотримання прибутку, забезпечення стабільного функціонування підприємства, освоєння нових видів виробництва, тощо.

Диверсифікацію розглядали у своїх працях багато вчених-економістів. Серед них є як зарубіжні науковці, так і вітчизняні: Брус В. Х., Гришова І. Ю., Зубець М. В., Корінько М. Д., Наумов О. Б., Портер М., Румик І. І., Томсон А., Ясько А. Г. та інші. Однак мало уваги було приділено впливу глобалізаційних змін на виробничу діяльність як рушійну силу реалізації стратегії диверсифікації.

Метою статті є розгляд стратегії диверсифікації під впливом глобалізаційних змін та відображення основних етапів її реалізації.

Стратегія диверсифікації – це маркетингова стратегія, за допомогою якої підприємство може визначити та реалізувати додаткові напрямки своєї діяльності та є важливим інструментом для управління ризиками [2]. Якщо стратегія реалізована вчасно й обґрунтовано, то вона може врятувати підприємства від втрати прибутку та працездатності у період економічної кризи, підвищити стабільність його діяльності та надати ключові переваги над конкурентами.

На *рис. 1* представлені основні передумови впровадження диверсифікації на виробничому підприємстві [3].

Передумови диверсифікації виробничого підприємства можна розділити на три групи:

- вплив технологічного прогресу на світову економіку;
- лібералізація діяльності підприємств;
- внутрішні проблеми підприємства.

Перші дві групи, як зазначалося раніше, є рушійними силами глобалізації. Отже, процеси, які спонукають підприємців до коригування своїх стратегій через диверсифікацію виробничої діяльності, є базою для всесвітньої економічної інтеграції.

На вітчизняному підприємстві найчастіше диверсифікація обумовлена саме відсутністю новітньої тех-

Рис. 1. Передумови диверсифікації виробничого підприємства

нології й техніки виробництва. На жаль, багато підприємств не має можливості починати свою діяльність, використовуючи сучасну техніку, оскільки вони не мають у своєму розпорядженні необхідного обсягу коштів.

Не всі початкові підприємці мають можливості отримати кредит, а інвестиції на деякі види виробництва хоча і збільшуються, у цілому мають негативну тенденцію в Україні за останні роки. У *табл. 1* представлено види виробничої діяльності, в яких за 2013–2015 рр. спостерігається тенденція до зменшення капітальних інвестицій [4]. Слід відмітити, що серед них присутнє і виробництво харчових продуктів, яке є достатньо розповсюдженим видом діяльності.

Таблиця 1

Капітальні інвестиції за основними видами виробничої діяльності за 2013–2015 рр. (млн грн)

Показник	Рік		
	2013	2014	2015
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	14941,3	13486,7	13548,5
Виробництво хімічної продукції	3328,2	2849,2	2259,3
Виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	4231,7	3989,0	3817,7
Виробництво електричного устаткування	1000,3	601,7	584,8

Тому на практиці виробнича діяльність починається з використання доступних технологій, які іноді вже на початку виробництва втратили свою актуальність.

На сьогодні в Україні існує багато проблем у сфері невідповідності якості виробленої продукції міжнародним стандартам, що, своєю чергою, заважає підприємствам освоїти нові ринки за кордонам, оскільки вони не можуть створювати конкуренцію місцевим виробникам чи представникам європейських країн. Для виробничого підприємства не має сенсу просувати свою продукцію на нові ринки, якщо технологічна база підприємства не знаходиться на необхідному міжнародному рівні [5].

Виробничому підприємству слід починати розвивати свою діяльність за рахунок використання новітніх технологій, що, своєю чергою, дасть можливість розширити діяльність вже за рахунок підвищення якості виробленої продукції.

Можна зробити висновок, що диверсифікація, яка орієнтується на технологічний прогрес, часто є передумовою для диверсифікації, яка обумовлена лібералізацією. Взаємозв'язок схематично представлений на *рис. 2.*

Реалізація стратегії диверсифікації може збільшити рентабельність підприємства чи призвести до значних втрат. Тому важливо відповідально поставитися до прийняття рішення відносно доцільності впровадження диверсифікації [6].

Планування стратегії диверсифікації рекомендується реалізовувати в чотири етапи (*рис. 3*):

1) *визначення необхідності диверсифікації діяльності підприємства.* На даному етапі необхідно виявити проблеми на підприємстві, проаналізувати шляхи вирішення цих проблем, співвіднести виявлені шляхи з можливостями підприємства. Якщо у підприємства є невирішені проблеми, пов'язані з її основною діяльністю, то слід спочатку спрямувати зусилля на їх усунення і лише потім впроваджувати диверсифікацію. Рекомендується складати детальне обґрунтування доцільності диверсифікації, яке не має суперечити меті підприємства.

Підприємець має орієнтуватися на сильні сторони фірми та наявність ресурсів для реалізації поставлених цілей;

2) *вибір стратегії диверсифікації.* Детальний макроекономічний та галузевий аналіз дасть можливість визначати, у якому напрямку слід розвивати діяльність підприємства. Для цього необхідно проаналізувати ба-

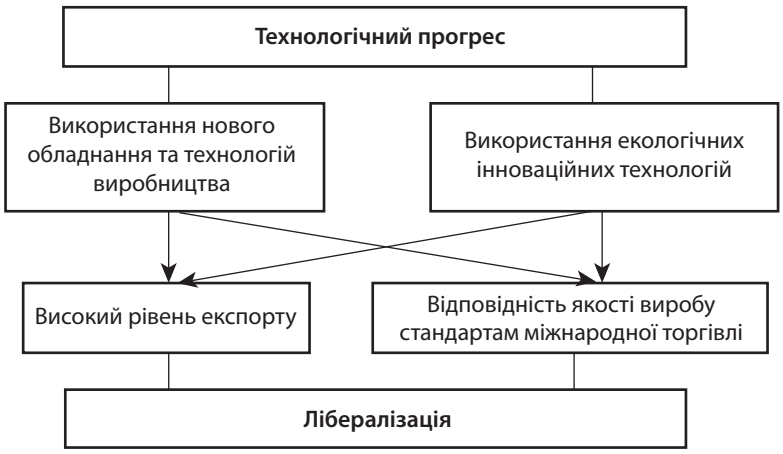


Рис. 2. Взаємозв'язок передумов диверсифікації на виробничому підприємстві

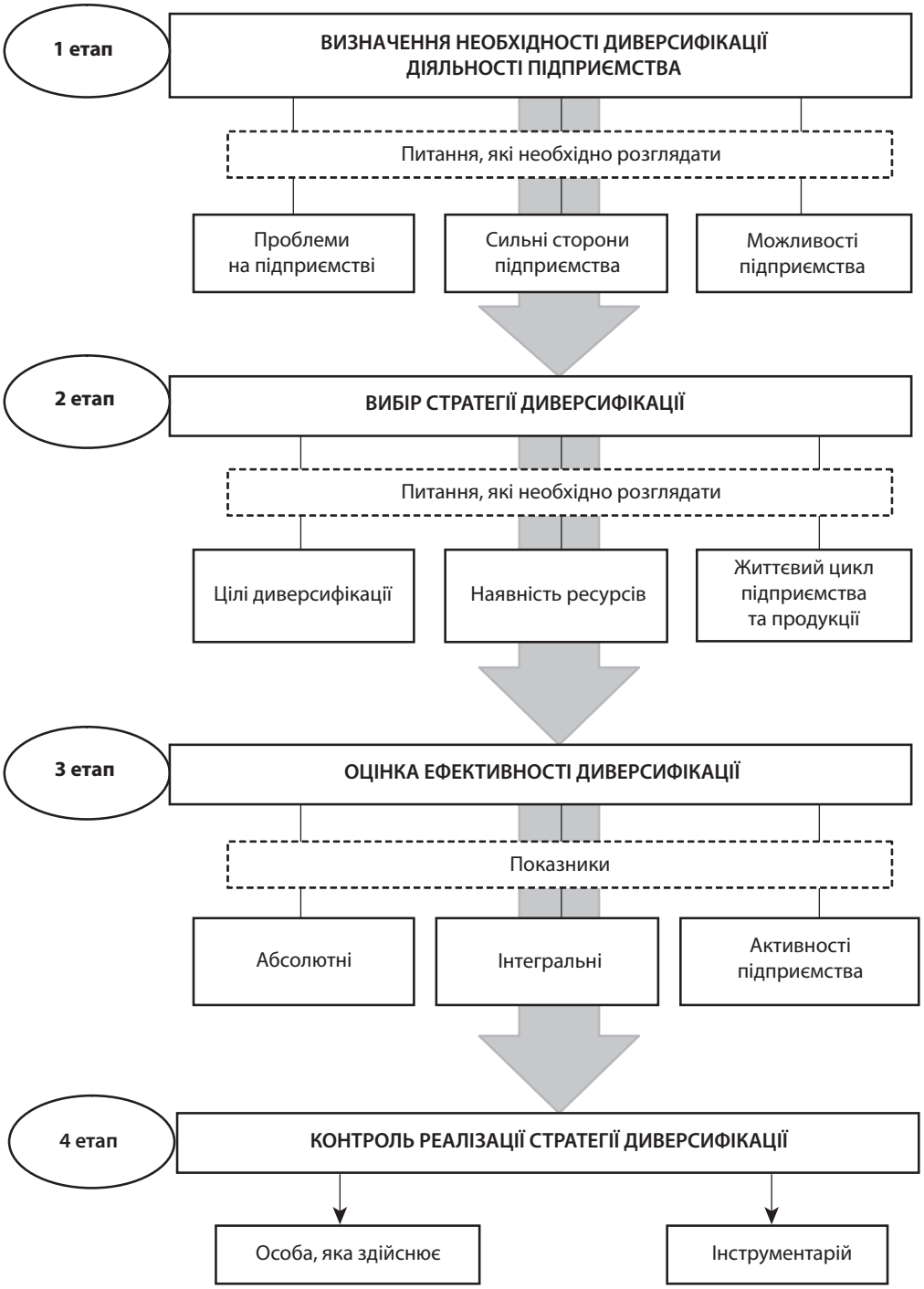


Рис. 3. Етапи впровадження стратегії диверсифікації на виробничому підприємстві

жано всі фактори виробництва та взагалі діяльності підприємства [7].

Опиратися можна також на минулий досвід керівника чи на думку експертів з даного питання. Так, не матиме успіху диверсифікація діяльності на нові ринки (у тому числі в інші країни), якщо у підприємства низький рівень технологічного оснащення. У даному випадку більш ефективним буде, наприклад, диверсифікація технології виготовлення для підвищення якості виробу або запровадження нових видів продукції.

Оскільки стратегія підприємства визначає його пріоритетні цілі та задачі, то необхідно приймати до уваги характеристики організації на кожному етапі її життєвого циклу. З кожною стадією життєвого циклу підприємства асоціюється декілька стратегічних напрямків [8].

Для виробничого підприємства прийнято розрізняти галузеву (нове виробництво) та продуктово-галузеву (збільшення асортименту продукції) диверсифікацію. Можна виділити такі основні напрями диверсифікації для виробничого підприємства [9]:

- *диверсифікація виробництва* – одночасний розвиток не взаємозв'язаних видів виробництва, виготовлення нових видів товарів з переорієнтацією на існуючи ринки збуту. Мета стратегії – підвищити ефективність виробництва і зробити підприємство багатогалузевим;

- *диверсифікація ризиків* – розподіл інвестицій з урахуванням фінансових інструментів підприємства;
- *диверсифікація економіки* – комплексний та одночасний багатогалузевий розвиток сфери послуг та виробництва, які між собою не мають ніякого зв'язку;
- *диверсифікація діяльності* – перехід від вироблення одного виду продукції на багатопрофільне виробництво;

3) *оцінка ефективності диверсифікації.* Оцінити ефективність реалізації стратегії диверсифікації можна завдяки оцінці рівня досягнення цілей підприємством у своїй діяльності. Для оцінки можна використовувати абсолютні та інтегральні показники [10]. Крім того, певну інформацію можна дістати через показники активності та фінансові показники підприємства (зростання доходу, продажів, частки на ринку, вартості акцій тощо). Згідно з методикою Боломчука Б. В. і Драгуна Н. П. [11] оцінка рівня диверсифікації виробництва та збуту ґрунтується на оцінці різновиду та спорідненості видів економічної діяльності, які здійснюються згідно з КВЕД та стадій отримання в їх рамках доданої вартості, а також оцінці різновиду прив'язаних до кожного виду економічної діяльності географічних ринків збуту та їх сегментів;

4) *контроль реалізації стратегії диверсифікації на підприємстві.* На цьому етапі визначаються особи, які будуть здійснювати контроль, та інструментарій, який вони будуть для цього використовувати.

Під час реалізації стратегії може прийматися рішення відносно її коригування. Якщо у внутрішньому чи зовнішньому середовищі відбулися зміни, які безпосередньо впливають на діяльність підприємства та роблять досягнення мети неможливим при обраній стратегії диверсифікації, то її необхідно переглянути та внести відповідні зміни. При цьому зміни можуть бути внесені до будь-якого з етапів.

У результаті здійснення запропонованих етапів реалізації стратегії диверсифікації виробничого підприємства має бути створена стратегічна програма організації, на основі якої будуть прийматися стратегічні рішення при визначені напрямку диверсифікації.

ВИСНОВКИ

Стратегія диверсифікації для виробничих підприємств знаходиться під впливом глобалізаційних змін. Рушійні сили глобалізації – науково-технічний прогрес та лібералізація – є передумовами реалізації стратегії диверсифікації. На їх основі диверсифікацію рекомендується проводити в чотири етапи: визначення необхідності диверсифікації діяльності підприємства; вибір стратегії диверсифікації; оцінка ефективності диверсифікації та контроль реалізації стратегії диверсифікації на підприємстві. На кожному із зазначених етапів необхідно розглядати ряд питань для досягнення максимальної віддачі від стратегії, що реалізується. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Контурова С. М. Головні чинники і наслідки розвитку економіки України в умовах глобалізації / С. М. Контурова // Актуальні проблеми економіки. 2008. – № 12 (66). – С. 91–97.

2. Багорка М. О. Диверсифікація як фактор підвищення ефективності діяльності підприємства в сучасних умовах / М. О. Багорка, І. А. Білоткач // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 10. – С. 17–21.

3. Маслак О. І. Чинники диверсифікації інноваційних процесів у промисловості / О. І. Маслак // Економіка і регіон : науковий вісник Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка. – 2009. – № 4 (23). – С. 52–59.

4. Державна служба статистики України. Капітальні інвестиції за видами промислової діяльності за 2010–2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ibd/ibd_rik/ibd_u/ki_rik_p_u_e_bez.htm

5. Степаненко Н. І. Механізм формування стратегії диверсифікації агросервісних підприємств / Н. І. Степаненко // Інноваційна економіка. – 2009. – Вип. 2 (45). – С. 83–89.

6. Цогла О. О. Становлення диверсифікаційних процесів у діяльності підприємств / О. О. Цогла // Актуальні проблеми економіки. – К. : 2011. – № 7. – С. 147–151.

7. Важинський Ф. А. Диверсифікація та кооперація розвитку сільських територій України / Ф. А. Важинський, А. В. Колодійчук, О. С. Молнар // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2011. – № 33 (3). – С. 125–129.

8. Корінько М. Д. Організаційно-економічний механізм диверсифікації діяльності суб'єктів господарювання / М. Д. Корінько // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 6. – С. 135–142.

9. Попова С. М. Диверсифікація діяльності підприємств в умовах трансформаційної економіки : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.04 / С. М. Попова. – Х. : ХНЕУ, 2012. – 20 с.

10. Корінько М. Д. Диверсифікація як економічний процес / М. Д. Корінько // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 4 (70). – С. 48–53.

11. Боломчук Б. В. Количественный анализ содержания и эффективности реализации стратегий диверсификации машиностроительных предприятий / Б. В. Боломчук, Н. П. Драгун // Вестник Гомельского государственного технического университета им. П. О. Сухого. – 2010. – № 2 (41). – С. 22–31.

REFERENCES

Bahorka, M. O., and Bilotkach, I. A. "Dyversyfikatsiia yak faktor pidvyshchennia efektyvnosti diialnosti pidpryiemstva v suchasnykh umovakh" [Diversification as the factor of increase of efficiency of activity of the enterprise in modern conditions]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 10 (2009): 17-21.

Bolomchuk, B. V., and Dragun, N. P. "Kolichestvennyy analiz soderzhaniya i effektivnosti realizatsii strategiy diversifikatsii mashinostroitelnykh predpriyatiy" [Quantitative analysis of the content and effectiveness of the implementation strategies of diversification of machine-building enterprises]. *Vestnik Gomelskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta im. P. O. Sukhogo*, no. 2 (41) (2010): 22-31.

"Kapitalni investytsii za vydamy promyslovoi diialnosti za 2010-2015 roky" [Capital investments by types of industrial activity for 2010-2015]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ibd/ibd_rik/ibd_u/ki_rik_p_u_e_bez.htm

Korinko, M. D. "Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm dyversyfikatsii diialnosti subiektiv hospodariuvannia" [Organizational-economic mechanism of diversification of activity of economic entities]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 6 (2008): 135-142.

Korinko, M. D. "Dyversyfikatsiia yak ekonomichnyi protses" [Diversification as an economic process]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 4 (70) (2007): 48-53.

Konturova, S. M. "Holovni chynnyky i naslidky rozvytku ekonomiky Ukrainy v umovakh hlobalizatsii" [The main factors and consequences of the development of Ukraine's economy in conditions of globalization]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 12 (66) (2008): 91-97.

Maslak, O. I. "Chynnyky dyversyfikatsii innovatsiinykh protsesiv u promyslovosti" [The factors of diversification of the innovative processes in industry]. *Ekonomika i rehion : naukovyi visnyk Poltavs-*

koho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu imeni Yuriia Kondratiuka, no. 4 (23) (2009): 52-59.

Popova, S. M. "Dyversyfikatsiia diialnosti pidpryiemstv v umovakh transformatsiinoi ekonomiky" [Diversification of activities of enterprises in a transforming economy]. *Avtoref. dys. … kand. ekon. nauk : 08.00.04*, 2012.

Stepanenko, N. I. "Mekhanizm formuvannia stratehii dyversyfikatsii ahroservisnykh pidpryiemstv" [The mechanism of formation of strategy of diversification of the Agroservice enterprises]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 2 (45) (2009): 83-89.

Tsohla, O. O. "Stanovlennia dyversyfikatsiinykh protsesiv u diialnosti pidpryiemstv" [The formation of the diversification processes in the enterprises]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 7 (2011): 147-151.

Vazhynskyi, F. A., Kolodiichuk, A. V., and Molnar, O. S. "Dyversyfikatsiia ta kooperatsiia rozvytku silskykh terytorii Ukrainy" [Diversification and co-operation development of rural territories of Ukraine]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu*, no. 33 (3) (2011): 125-129.

УДК 658.155

АНАЛІЗ МЕТОДІВ ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

© 2016 **ПРУС К. В., МАРЧЕНКО В. М.**

УДК 658.155

Прус К. В., Марченко В. М. Аналіз методів формування витрат у системі управління прибутковістю підприємства

Мета роботи полягає в тому, щоби дослідити, як вибір системи обліку витрат впливає на управління прибутковістю підприємства. Встановлено, що тільки при коректному виборі системи обліку витрат на підприємстві можна прийняти правильне рішення щодо управління прибутком й в кінцевому результаті досягнути поставленої мети. Виділено шість основних систем обліку витрат і проаналізовано їх вплив на прибуток підприємства: директ-костинг, стандарт-костинг (нормативний метод), АВС-костинг, функціонально-вартісний аналіз (ФВА), таргет-костинг, кайзен-костинг. Вибір цих систем залежить від сфери та особливостей діяльності підприємства. Предметом подальших досліджень у даному напрямі є перехід вітчизняних підприємств від традиційних систем обліку витрат до сучасних, або ж їх поєднання, що і використовують провідні країни світу.

Ключові слова: *директ-костинг, стандарт-костинг, АВС-костинг, функціонально-вартісний аналіз, таргет-костинг, кайзен-костинг.*
Рис.: *1.* ***Табл.:*** *1.* ***Формул:*** *2.* ***Бібл.:*** *8.*

Прус Катерина Валентинівна *– студентка, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)*
E-mail: *katysha9313@ukr.net*

Марченко Валентина Миколаївна *– доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки та підприємництва, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)*
E-mail: *tina_m_2008@ukr.net*

УДК 658.155

Прус Е. В., Марченко В. Н. Анализ методов формирования расходов в системе управления доходностью предприятия

Цель работы заключается в том, чтобы исследовать, как выбор системы учета затрат влияет на управление прибыльностью предприятия. Установлено, что только при корректном выборе системы учета затрат на предприятии можно принять правильное решение по управлению прибылью и в конечном итоге достичь поставленной цели. Выделено шесть основных систем учета затрат и проанализировано их влияние на прибыль предприятия: директ-костинг, стандарт-костинг (нормативный метод), АВС-костинг, функционально-стоимостной анализ (ФСА), таргет-костинг, кайзен-костинг. Выбор этих систем зависит от сферы и особенностей деятельности предприятия. Предметом дальнейших исследований в данном направлении является переход отечественных предприятий от традиционных систем учета затрат к современным, или же их сочетание, что и используют ведущие страны мира.

Ключевые слова: *директ-костинг, стандарт-костинг, АВС-костинг, функционально-стоимостный анализ, таргет-костинг, кайзен-костинг.*
Рис.: *1.* ***Табл.:*** *1.* ***Формул:*** *2.* ***Библ.:*** *8.*

Прус Екатерина Валентиновна *– студентка, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт им. Игоря Сикорского» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)*
E-mail: *katysha9313@ukr.net*

Марченко Валентина Николаевна *– доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики и предпринимательства, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт им. Игоря Сикорского» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)*
E-mail: *tina_m_2008@ukr.net*

UDC 658.155

Prus K. V., Marchenko V. M. Analyzing Costing Methods in the System for Management of Enterprise Income

The article is aimed at examining how the choice of a system for cost accounting impacts the management of profitability of enterprise. It has been specified that only after a correct choice of a cost-accounting system at enterprise, one can make the right decision on profit management and achieve the desired goal ultimately. The following six main systems of cost accounting have been allocated and their impact on profits of enterprise have been analyzed: direct costing, standard costing (normative method), ABC costing, functional-cost analysis (FCA), target costing, kaizen costing. Selection of these systems depends on the sphere and characteristics of activities of enterprise. Subject of further research in this area will be transition of domestic enterprises from the traditional cost-accounting systems to the modern ones, or a combination of them, which is widely used in the world's leading countries.

Keywords: *direct costing, standard costing, ABC costing, functional-cost analysis, target costing, kaizen costing.*
Fig.: *1.* ***Tabl.:*** *1.* ***Formulae:*** *2.* ***Bibl.:*** *8.*

Prus Kateryna V. *– Student, National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Politechnic Institute» (37 Peremohy Ave., Kyiv, 03056, Ukraine)*
E-mail: *katysha9313@ukr.net*

Marchenko Valentyna M. *– D. Sc. (Economics), Professor, Professor of the Department of Economics and Business, National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Politechnic Institute» (37 Peremohy Ave., Kyiv, 03056, Ukraine)*
E-mail: *tina_m_2008@ukr.net*

koho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu imeni Yuriia Kondratiuka, no. 4 (23) (2009): 52-59.

Popova, S. M. "Dyversyfikatsiia diialnosti pidpryiemstv v umovakh transformatsiinoi ekonomiky" [Diversification of activities of enterprises in a transforming economy]. *Avtoref. dys. … kand. ekon. nauk : 08.00.04*, 2012.

Stepanenko, N. I. "Mekhanizm formuvannia stratehii dyversyfikatsii ahroservisnykh pidpryiemstv" [The mechanism of formation of strategy of diversification of the Agroservice enterprises]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 2 (45) (2009): 83-89.

Tsohla, O. O. "Stanovlennia dyversyfikatsiinykh protsesiv u diialnosti pidpryiemstv" [The formation of the diversification processes in the enterprises]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 7 (2011): 147-151.

Vazhynskyi, F. A., Kolodiichuk, A. V., and Molnar, O. S. "Dyversyfikatsiia ta kooperatsiia rozvytku silskykh terytorii Ukrainy" [Diversification and co-operation development of rural territories of Ukraine]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu*, no. 33 (3) (2011): 125-129.

УДК 658.155

АНАЛІЗ МЕТОДІВ ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

© 2016 **ПРУС К. В., МАРЧЕНКО В. М.**

УДК 658.155

Прус К. В., Марченко В. М. Аналіз методів формування витрат у системі управління прибутковістю підприємства

Мета роботи полягає в тому, щоби дослідити, як вибір системи обліку витрат впливає на управління прибутковістю підприємства. Встановлено, що тільки при коректному виборі системи обліку витрат на підприємстві можна прийняти правильне рішення щодо управління прибутком й в кінцевому результаті досягнути поставленої мети. Виділено шість основних систем обліку витрат і проаналізовано їх вплив на прибуток підприємства: директ-костинг, стандарт-костинг (нормативний метод), АВС-костинг, функціонально-вартісний аналіз (ФВА), таргет-костинг, кайзен-костинг. Вибір цих систем залежить від сфери та особливостей діяльності підприємства. Предметом подальших досліджень у даному напрямі є перехід вітчизняних підприємств від традиційних систем обліку витрат до сучасних, або ж їх поєднання, що і використовують провідні країни світу.

Ключові слова: *директ-костинг, стандарт-костинг, АВС-костинг, функціонально-вартісний аналіз, таргет-костинг, кайзен-костинг.*
Рис.: *1.* ***Табл.:*** *1.* ***Формул:*** *2.* ***Бібл.:*** *8.*

Прус Катерина Валентинівна *– студентка, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)*
E-mail: *katysha9313@ukr.net*

Марченко Валентина Миколаївна *– доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки та підприємництва, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)*
E-mail: *tina_m_2008@ukr.net*

УДК 658.155

Прус Е. В., Марченко В. Н. Анализ методов формирования расходов в системе управления доходностью предприятия

Цель работы заключается в том, чтобы исследовать, как выбор системы учета затрат влияет на управление прибыльностью предприятия. Установлено, что только при корректном выборе системы учета затрат на предприятии можно принять правильное решение по управлению прибылью и в конечном итоге достичь поставленной цели. Выделено шесть основных систем учета затрат и проанализировано их влияние на прибыль предприятия: директ-костинг, стандарт-костинг (нормативный метод), АВС-костинг, функционально-стоимостной анализ (ФСА), таргет-костинг, кайзен-костинг. Выбор этих систем зависит от сферы и особенностей деятельности предприятия. Предметом дальнейших исследований в данном направлении является переход отечественных предприятий от традиционных систем учета затрат к современным, или же их сочетание, что и используют ведущие страны мира.

Ключевые слова: *директ-костинг, стандарт-костинг, АВС-костинг, функционально-стоимостный анализ, таргет-костинг, кайзен-костинг.*
Рис.: *1.* ***Табл.:*** *1.* ***Формул:*** *2.* ***Библ.:*** *8.*

Прус Екатерина Валентиновна *– студентка, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт им. Игоря Сикорского» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)*
E-mail: *katysha9313@ukr.net*

Марченко Валентина Николаевна *– доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики и предпринимательства, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт им. Игоря Сикорского» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)*
E-mail: *tina_m_2008@ukr.net*

UDC 658.155

Prus K. V., Marchenko V. M. Analyzing Costing Methods in the System for Management of Enterprise Income

The article is aimed at examining how the choice of a system for cost accounting impacts the management of profitability of enterprise. It has been specified that only after a correct choice of a cost-accounting system at enterprise, one can make the right decision on profit management and achieve the desired goal ultimately. The following six main systems of cost accounting have been allocated and their impact on profits of enterprise have been analyzed: direct costing, standard costing (normative method), ABC costing, functional-cost analysis (FCA), target costing, kaizen costing. Selection of these systems depends on the sphere and characteristics of activities of enterprise. Subject of further research in this area will be transition of domestic enterprises from the traditional cost-accounting systems to the modern ones, or a combination of them, which is widely used in the world's leading countries.

Keywords: *direct costing, standard costing, ABC costing, functional-cost analysis, target costing, kaizen costing.*
Fig.: *1.* ***Tabl.:*** *1.* ***Formulae:*** *2.* ***Bibl.:*** *8.*

Prus Kateryna V. *– Student, National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Politechnic Institute» (37 Peremohy Ave., Kyiv, 03056, Ukraine)*
E-mail: *katysha9313@ukr.net*

Marchenko Valentyna M. *– D. Sc. (Economics), Professor, Professor of the Department of Economics and Business, National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Politechnic Institute» (37 Peremohy Ave., Kyiv, 03056, Ukraine)*
E-mail: *tina_m_2008@ukr.net*

В умовах необхідності розвитку ринкових відносин в Україні на засадах прозорості та об'єктивності зростає увага науковців та практиків до запровадження світових традицій та правил розрахунку витрат як найголовнішого з напрямів управління прибутковістю підприємств. Актуальність дослідження питань управління прибутковістю національних підприємств обумовлена й активізацією зусиль щодо залучення іноземних інвесторів та необхідністю оцінювання прибутковості за зарубіжними системами розрахунку витрат.

На сьогодні у світі використовуються як традиційні, так і альтернативні системи формування витрат, вибір серед яких визначається метою управління витратами, задачами системи управління прибутковістю підприємства та зацікавленістю всіх учасників виробничого процесу у зростанні прибутковості шляхом зниження витрат.

Питання управління прибутковістю шляхом запровадження альтернативних систем формування та обліку витрат не є новими для української науки [1–8], однак у більшості останніх публікацій проведений вибірковий аналіз систем, без узагальнення та порівняння їх альтернатив.

На теперішній час система управління прибутковістю підприємства трактується як усвідомлений цілеспрямований вплив суб'єкта на процес формування прибутку підприємства. Для реалізації такого впливу використовується комплекс методів та інструментів, які в сукупності забезпечують виконання основних функцій системи управління, до яких належать: планування, організація, контроль, мотивація прибутковості діяльності підприємства. Для кожної з означених функцій притаманні свої методи та інструменти впливу на процес реалізації. Отже, від вибору методів, інструментів реалізації кожної з функцій залежить рівень прибутковості діяльності підприємства.

Окрім того, слід наголосити на важливості мети управління прибутковістю та завдань, вирішення яких дозволяє забезпечити реалізацію мети. Залежно від поставлених завдань об'єктами управління прибутковістю можуть виступати види діяльності підприємства, структурні підрозділи або процеси. Здебільшого процес управління прибутковістю здійснюється шляхом впливу на витрати або доходи підприємства. Вплив на витрати частіше за все реалізується шляхом технічних, технологічних та організаційних змін, вибору систем формування та обліку витрат. Зміна останнього дозволяє як змінити процес формування прибутку, так і збільшити прибутковість діяльності підприємства. На сьогодні у світі використовується безліч альтернативних систем обліку витрат, найпоширенішими серед яких є: директ-костинг; стандарт-костинг (нормативний метод); АВС-костинг; функціонально-вартісний аналіз (ФВА); таргет-костинг; кайзен-костинг.

Необхідність формування інформації про реальні витрати продукції привела до запровадження системи розрахунку неповних витрат.

Найпоширенішим методом розрахунку неповних витрат є *директ-костинг* (у буквальному перекладі «прямі витрати»). Перевагами системи директ-костинг є те, що в умовах розвинутої інфраструктури витрати підприємства формуються лише на основі витрат на виробництво, а витрати на утримання інфраструктури списуються на фінансові результати діяльності підприємства [1].

За допомогою даного методу визначається поріг рентабельності виробництва, беззбитковий рівень виробництва продукції, формується асортиментна політика тощо. В основу використання методу «директ-костинг» покладено класифікацію витрат на постійні та змінні, прямі та непрямі та калькулювання собівартості продукції лише за змінними витратами (*табл. 1*).

У використанні системи директ-костинг виділяють два підходи: класичного та модифікованого директ-костингу.

Використання системи директ-костинг змінило підхід до розрахунку прибутку підприємства. В системі директ-костинг аналогом прибутку підприємства є маржинальний дохід. Маржинальний дохід (сума покриття) – це різниця між доходом від реалізації продукції та змінними витратами, тобто:

Таблиця 1

Формування витрат за методом директ-костинг

Статті витрат	Директ-костинг	
	Класична схема	Модифікована схема
Сировина та матеріали	Списуються на собівартість продукції	Списуються на собівартість продукції
Паливо та енергія на технологічні цілі		
Основна і додаткова заробітна плата		
Загальновиробничі витрати, у т. ч.		
змінні	Списуються на фінансові результати	Списуються на фінансові результати
постійні розподілені		
постійні нерозподілені		
наднормативні виробничі витрати		
Адміністративні витрати		
Витрати на збут		
Інші операційні витрати		

Маржинальний дохід = виручка (дохід) від реалізації – – змінні витрати. **(1)**

Маржинальний дохід є результатом використання прямих ресурсів у процесі виробничої діяльності, однак не є результатом діяльності підприємства в цілому, оскільки маржинальний дохід використовується для покриття постійних витрат підприємства й формування прибутку [2].

З урахуванням наявності різних систем формування собівартості продукції використовуються різні визначення прибутку залежно від складу витрат, які використовувалися в процесі його розрахунку: валовий прибуток; прибуток операційної діяльності [3].

Поряд із системою директ-костинг широкого застосування набула система обліку нормативних (стандартних) витрат – *стандарт-костинг*. Класичний стандарт-костинг у сучасному вигляді був розроблений і впроваджений в 1911 р. у США Ч. Гаррісоном.

Зміст системи стандарт-костинг полягає в тому, що обліковується лише те, що повинно відбутися, а не те, що відбулося, враховується не реальне, а належне, і обґрунтовано відображаються відхилення, які виникли. В основі лежить чітке, тверде запровадження норм витрат матеріалів, енергії, робочого часу, праці, зарплати та інших витрат, пов'язаних з виготовленням будь-якої продукції або напівфабрикатів.

Стандарт-костинг використовується в галузях, де ціни на ресурси відносно стабільні, а самі вироби не змінюються протягом тривалого часу. Метод являє собою систему обліку витрат і калькуляції собівартості з використанням нормативних витрат. Стандарт – кількість необхідних для виробництва одиниці продукції витрат; костинг – їх грошове вираження. Система з'явилася в Америці на початку 30-х років XX століття, коли США переживали економічну кризу. В основу системи покладено такі принципи: попереднє нормування витрат за їх елементам і статтям; складання нормативних калькуляцій на виріб і його складові частини; роздільний облік нормативних витрат і відхилень; аналіз відхилень; уточнення калькуляцій при зміні норм.

Основними принципами нормативного методу є такі:

1) ведення обліку змін діючих норм протягом звітного періоду з метою коригування нормативної собівартості;

2) попереднє складання нормативної калькуляції собівартості по окремо взятому виробу на основі діючих на підприємстві норм і кошторисів;

3) поділ фактичних витрат на витрати за нормами і відхиленнями протягом місяця при обліку фактичних витрат;

4) встановлення умов виявлення відхилень норми по місцях їх виникнення, а також встановлення й аналіз причин їх появи;

5) визначення фактичної собівартості випущеної продукції як суми нормативної собівартості, відхилень від норм і їх змін.

У цілому система стандарт-костингу спрямована на регулювання прямих витрат виробництва шляхом складання до початку виробництва стандартних калькуляцій і обліку фактичних витрат з виділенням відхилень від стандартів [4].

Отже, система стандарт-костингу базується на:

1) розрахунку нормативної (стандартної) собівартості продукції;

2) розрахунку відхилень від норм (*рис. 1*).

Фактична собівартість аналізується за допомогою відхилень від нормативної на основі факторного аналізу. При цьому використовуються відхилення від норм витрат матеріалів, нормативних цін, трудових витрат.

Перевага системи стандарт-костинг перед іншими методами обліку витрат на виробництво полягає в тому, що на підставі встановлених стандартів можна планувати витрати на виробництво і реалізацію продукції, обчислити собівартість одиниці виробу та визначати ціну реалізації.

До основних *недоліків* системи стандарт-костинг можна віднести те, що її не можуть використовувати підприємства з непостійною номенклатурою продукції, що випускається, або нестабільною технологією виробництва, а також на етапі розробки і впровадження нового виду товару.

Ще одним поширеним методом розрахунку витрат в ринковій економіці є *АВС-костинг* (*Activity Based Costing*), який зветься диференційованим методом обліку витрат, обліком витрат за видами робіт (або функціях).

Підприємство розглядається як набір робочих операцій, у процесі яких необхідно витрачати ресурси. При цьому визначається вичерпний перелік та послідовність виконання функцій з одночасним розрахунком потреби ресурсів для кожної з них. Виділяють чотири типи операцій за способом їх участі у випуску продукції: штучна робота (випуск одиниці продукції); пакетна робота (випуск замовлення, комплекту); продуктова робота (продукція як така); загальногосподарські робота. Перші три

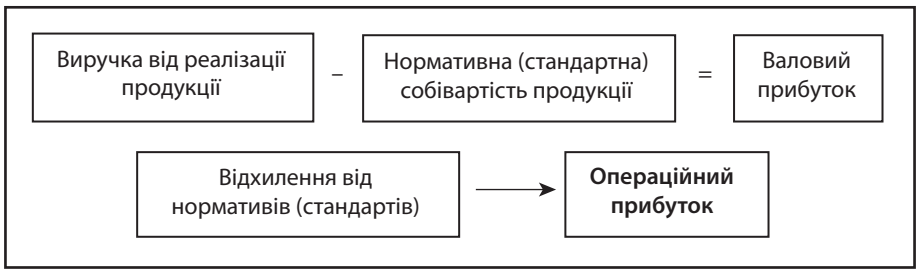


Рис. 1. Схема формування прибутку в системі стандарт-костинг

операції співвідносяться з витратами, які можуть бути прямо віднесені на конкретний продукт. Загальногосподарські витрати не можна точно віднести, тому вони розподіляються відповідно до розроблених алгоритмів.

Ресурси класифікуються шляхом виділення двох груп: поставляються в момент споживання (наприклад, відрядна зарплата) і поставляються заздалегідь (наприклад, оклади). Усі ресурси, витрачені на робочу операцію, складають її вартість, але простий підрахунок за окремими операціями не дозволяє визначити собівартість продукції, тому розраховується індекс розподілу витрат (кост-драйвер), що дозволяє визначати кількість витрачених ресурсів в розрахунку на випуск продукції [5].

За допомогою АВС-костингу можна визначити прибутковість окремих клієнтів, прибутковість окремих продуктів, а також окремих партій поставок.

Наступним популярним методом обліку витрат сьогодні є *функціонально-вартісний аналіз* (*ФВА*). Цей метод активно застосовується в США з 1960-х років. Сьогодні він популярний там, де більшу частину витрат становлять накладні витрати (наприклад, галузі сфери послуг). Його сутність – аналіз витрат на виконання виробом його функцій. Усі об'єкти розглядаються як сукупність операцій, які вони повинні виконувати. Функції аналізуються на предмет необхідності та корисності та підрозділяються на основні (визначають призначення виробу), допоміжні (сприяють виконанню основних функцій) і непотрібні (не сприяють виконанню основних функцій) [6]. Мета методу – розвиток корисних функцій при оптимальному співвідношенні між їх значимістю для споживачів та витратами на їх здійснення. ФВА проводиться для розроблюваних та існуючих продуктів, щоб знизити витрати без втрати якості та включає такі основні етапи: збір інформації про функції досліджуваного об'єкта (призначення, техніко-економічні характеристики, собівартість тощо); дослідження функцій (ступінь корисності), розробка пропозицій щодо вдосконалення (зниження собівартості шляхом усунення непотрібних функцій) [7].

У даний час такий метод обліку витрат, як *таргет-костинг* застосовується підприємствами різних галузей промисловості на етапі проектування виробу, планування його собівартості і виробництва.

Вперше термін «таргет-костинг» (*target costing*), який використовується зараз, вжив у 1988 р. Тоширо Хіромото в статті «Прихований клинок: японський управлінський облік», де автор порівнював системи виробничого обліку Японії та США. Першою даний метод впровадила в практику корпорація Toyota в 1965 р.

Найбільшого поширення таргет-костинг отримав на підприємствах, що працюють на міжнародних ринках в умовах жорсткої конкуренції, і перш за все в інноваційних галузях: автомобілебудуванні, виробництві електроніки, тобто там, де японські підприємства ведуть агресивну маркетингову політику, витісняючи конкурентів навіть з їх національних ринків.

Система цільового управління витратами таргет-костинг базується на дуже простій ідеї: якщо для успішного бізнесу виріб потрібно продавати за ціною, що не перевищує ринкову, то визначення собівартості майбутньої продукції починається саме з встановлення ціни на неї. Спочатку визначається ринкова ціна на даний вид продукції, потім встановлюється бажаний розмір прибутку, а потім розраховується максимально допустимий розмір собівартості [8].

Таким чином, цільовий прибуток за методом таргет-костинг визначається таким чином:

Цільовий прибуток (target profit) = Цільова ціна (target price) – Цільова собівартість (target cost). **(2)**

Недоліки таргет-костингу:

1) час розробки нового продукту може невиправдано збільшуватися через численні ітерації в процесі перепроектування. Тому завжди потрібно знати, коли слід зупинитися і припинити дослідження, адже далеко не кожен задуманий продукт можна пристосувати до ринкових умов;

2) невміле застосування концепції таргет-костинг може негативно позначатися на людях, які перебувають під постійним пресингом своїх керівників, які прагнуть будь-що-будь досягти цільової собівартості.

Зазначені негативні моменти все ж не слід сприймати як непереборне зло. Кожен недолік організації може бути усунутий, якщо він вчасно ідентифікований і усвідомлений саме як усувний недолік.

Переваги системи «таргет-костинг» полягають у наступному:

1) у концепції таргет-костинг маркетинг немов «накладається» зверху на управлінський облік, тобто функції маркетингу і проектування реалізуються спільно, а на «виході» системи з'являється продукт, який має максимально відповідати очікуванням споживачів щодо якості та ціни реалізації;

2) таргет-костинг прекрасно поєднується з бюджетуванням, плануванням прибутку, формуванням центрів відповідальності, різними стратегіями ціноутворення і оціночними процедурами.

Стандард-кост використовується в основному для контролю витрат і оцінки результативності, а таргет-костинг у першу чергу підтримує стратегію зниження витрат на стадії проектування продукту, тобто є стратегічним, а не суто операційним, інструментом;

3) таргет-костинг допомагає мотивувати орієнтовану на ринок поведінку співробітників, вказуючи на допустиму з точки зору ринку собівартість, яка повинна бути усвідомлена, якщо компанія хоче опинитися прибутковою в умовах конкуренції.

Дуже часто на практиці даний метод застосовується з методом кайзен-костинг, який, на відміну від таргет-костингу, використовується на етапі виробництва нового виробу.

Якщо на етапі проектування різниця між кошторисною та цільовою собівартістю становить до 10%, то приймається рішення про початок виробництва такого виробу з розрахунком на те, що 10% будуть ліквідовані в процесі виробництва. Скорочення різниці між кошторисною та цільовою собівартістю називається *кайзен-завданням*, яке стосується всього пер-

соналу організації, та її виконання належним чином заохочується. Кайзен-завдання визначається на етапі планування виробництва на наступний фінансовий рік на рівні як кожного виробу, так і для підприємства в цілому по окремих статтях змінних витрат. Постійні витрати підраховуються по окремих підрозділах і групуються в спеціальні бюджети. Використовуючи дані кайзен-задачі та бюджети постійних витрат, фахівці складають річний бюджет витрат підприємства.

ВИСНОВКИ

Вибір методу формування витрат залежить від сфери діяльності підприємства, завдань та об'єктів управління витратами та прибутковістю, наукового підходу до управління витратами (процесного, системного, цільового, функціонального). Урахування позитивних переваг і недоліків альтернативних систем управління витратами дозволяє реалізувати мету управління прибутковістю шляхом зниження витрат підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Шулла Р. С. Директ-костинг як інструмент контролінгу в інформаційно-аналітичному забезпеченні управління прибутком промислового підприємства / Р. С. Шулла, М. М. Попик // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2015. – № 4. – С. 155–160.

2. Шулла Р. С. Концептуальні підходи до організації системи управлінського обліку «директ-костинг»: зарубіжний досвід та можливість його адаптації у вітчизняній теорії та практиці / Р. С. Шулла, М. М. Повідайчик // Науковий вісник Ужгородського університету. Сер : Економіка. – 2013. – Вип. 4. – С. 247–254.

3. Писаренко Т. М. Переваги і недоліки системи обліку і калькулювання за змінними витратами / Т. М. Писаренко // Економічні науки. Серія : Облік і фінанси. – 2011. – Вип. 8. – С. 360–371.

4. Сердюк В. М. Адаптація системи «стандарт-костинг» до сучасних економічних реалій України / В. М. Сердюк // Вісник Львівської комерційної академії. Серія : Економічна. – 2014. – Вип. 44. – С. 66–70.

5. Маркус О. Застосування ABC-костингу при калькулюванні собівартості продукції / О. Маркус // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2015. – № 1. – С. 64–71.

6. Пунчак Л. А. Вдосконалення управління підприємством на основі функціонально-вартісного аналізу/ Л. А. Пунчак // Інтелект XXI. – 2015. – № 5. – С. 46–51.

7. Ходарєва О. О. Функціонально-вартісний підхід до управлінської діяльності: аналіз і контроль складних систем / О. О. Ходарєва, Л. О. Шульга // Економіка промисловості. – 2011. – № 1. – С. 85–89.

8. Желтова М. Ф. Кайзен-костинг и таргет-костинг как направление повышения эффективности деятельности предприятий АПК / М. Ф. Желтова, И. Ф. Меркулова // Молодой ученый. – 2013. – № 12. – С. 287–290.

REFERENCES

Khodarieva, O. O., and Shulha, L. O. "Funktsionalno-vartisnyi pidkhid do upravlinskoi diialnosti: analiz i kontrol skladnykh system" [Cost-benefit approach to administrative activity: analysis and control of complex systems]. *Ekonomika promyslovosti,* no. 1 (2011): 85-89.

Markus, O. "Zastosuvannia AVS-kostynhu pry kalkuliuvanni sobivartosti produktsii" [Use ABC costing when calculating the cost of production]. *Ekonomichnyi chasopys Skhidnoievropeiskoho natsionalnoho universytetu imeni Lesi Ukrainky,* no. 1 (2015): 64-71.

Pysarenko, T. M. "Perevahy i nedoliky systemy obliku i kalkuliuvannia za zminnymy vytratamy" [The advantages and disadvantages of the system of accounting and calculation for variable costs]. *Ekonomichni nauky. Ceriia "Oblik i finansy",* no. 8 (2011): 360-371.

Punchak, L. A. "Vdoskonalennia upravlinnia pidpryiemstvom na osnovi funktsionalno-vartisnoho analizu" [Improvement of enterprise management on the basis of value analysis]. *Intelekt XXI*, no. 5 (2015): 46-51.

Shulla, R. S., and Povidaichyk, M. M. "Kontseptualni pidkhody do orhanizatsii systemy upravlinskoho obliku «dyrekt-kostynh»: zarubizhnyi dosvid ta mozhlyvist ioho adaptatsii u vitchyznianii teorii ta praktytsi" [Conceptual approaches to organization of management accounting system "direct-costing": foreign experience and possibility of its adaptation in the domestic theory and practice]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Seriia "Ekonomika"*, no. 4 (2013): 247-254.

Serdiuk, V. M. "Adaptatsiia systemy «standart-kostynh» do suchasnykh ekonomichnykh realii Ukrainy" [Adaptation of the system of "standard costing" in the current economic realities of Ukraine]. *Visnyk Lvivskoi komertsiinoi akademii. Seriia ekonomichna*, no. 44 (2014): 66-70.

Shulla, R. S., and Popyk, M. M. "Dyrekt-kostynh yak instrument kontrolinhu v informatsiino-analitychnomu zabezpechenni upravlinnia prybutkom promyslovoho pidpryiemstva" [Direct costing as an instrument of controlling in the information-analytical maintenance of management by profit of the industrial enterprise]. *Problemy i perspektyvy rozvytku pidpryiemnytstva*, no. 4 (2015): 155-160.

Zheltova, M. F., and Merkulova, I. F. "Kayzen-kosting i target-kosting kak napravleniye povysheniya effektivnosti deyatelnosti predpriyatiy APK" [Kaizen costing and target costing as the direction of increase of efficiency of activity of agricultural enterprises]. *Molodoy uchenyy*, no. 12 (2013): 287-290.

УДК 336.71:338.124.4

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ ТА АНАЛІТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ЇЇ ОЦІНКИ

© 2016 ТКАЧЕНКО Ю. В., ЗВЕРУК Л. А.

УДК 336.71:338.124.4

Ткаченко Ю. В., Зверук Л. А. Проблеми фінансової безпеки України та аналітичний інструментарій її оцінки

Стратегічним завданням сьогодні є націленість фінансової політики на стабільне нарощування фінансових ресурсів країни, що, своєю чергою, багато в чому залежить від своєчасного реагування на внутрішні та зовнішні загрози. Для їх адекватного виявлення необхідний аналітичний інструментарій оцінки стану фінансової безпеки. Особлива актуальність даного питання пов'язана з необхідністю науково обґрунтованого прогнозування рівня фінансової безпеки країни на середньо- та довгострокову перспективи. Для цього потрібна безперервна оцінка сучасного стану та розробка прогнозних макропоказників для обчислення індикаторів, за якими здійснюється планування стратегічного рівня як фінансової, так і економічної безпеки в цілому. У статті представлені основні підходи до оцінки показників фінансової безпеки, рівня їх порогових значень, проаналізовано методики міжнародних рейтингових агенцій для визначення суверенних кредитних рейтингів країн, узагальнено аналітику сучасного рівня фінансової безпеки та представлено шляхи подолання кризових ситуацій. Також запропоновано використання кредитного рейтингу в ролі індикатора кон'юнктури фінансових ринків України.

Ключові слова: *фінансова стабільність, індикатори фінансової безпеки, інтегральний індекс, порогові значення індикаторів, кредитний рейтинг, фінансовий ринок, прогнозування.*
Бібл.: *8.*

Ткаченко Юрій Володимирович *– кандидат економічних наук, доцент, директор Інституту управління і права Національної юридичного університету ім. Ярослава Мудрого (вул. Металістів, 17, Київ, 03057, Україна)*
E-mail: *t0710@ukr.net*

Зверук Людмила Анатоліївна *– кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Київський кооперативний інститут бізнесу і права (вул. Михайла Ломоносова, 18, Київ, 02000, Україна)*
E-mail: *mila_107@ukr.net*

УДК 336.71:338.124.4

Ткаченко Ю. В., Зверук Л. А. Проблемы финансовой безопасности Украины и аналитический инструментарий ее оценки

Стратегической задачей сегодня является нацеленность финансовой политики на стабильное наращивание финансовых ресурсов страны, что, в свою очередь, во многом зависит от своевременного реагирования на внутренние и внешние угрозы. Для их адекватного выявления необходим аналитический инструментарий оценки состояния финансовой безопасности. Особая актуальность данного вопроса связана с необходимостью научно обоснованного прогнозирования уровня финансовой безопасности страны на средне- и долгосрочную перспективы. Для этого нужна непрерывная оценка современного состояния и разработка прогнозных макропоказателей для вычисления индикаторов, по которым осуществляется планирование стратегического уровня как финансовой, так и экономической безопасности в целом. В статье представлены основные подходы к оценке показателей финансовой безопасности, уровня их пороговых значений, проанализированы методики международных рейтинговых агентств для определения суверенных кредитных рейтингов стран, обобщена аналитика современного уровня финансовой безопасности и представлены пути преодоления кризисных ситуаций. Также предложено использование кредитного рейтинга в качестве индикатора конъюнктуры финансовых рынков Украины.

Ключевые слова: *финансовая стабильность, индикаторы финансовой безопасности, интегральный индекс, пороговые значения индикаторов, кредитный рейтинг, финансовый рынок, прогнозирование.*
Библ.: *8.*

Ткаченко Юрий Владимирович *– кандидат экономических наук, доцент, директор Института управления и права Национального юридического университета им. Ярослава Мудрого (вул. Металлистов, 17, Киев, 03057, Украина)*
E-mail: *t0710@ukr.net*

Зверук Людмила Анатольевна *– кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, банковского дела и страхования, Киевский кооперативный институт бизнеса и права (ул. Михаила Ломоносова, 18, Киев, 02000, Украина)*
E-mail: *mila_107@ukr.net*

UDC 336.71:338.124.4

Tkachenko Yu. V., Zveruk L. A. The Issues of the Financial Security of Ukraine and Analytical Instrumentarium for Its Evaluation

A strategic objective nowadays is focusing the fiscal policy on a stable build-up of financial resources of our country, which in turn depends largely on the timely response to internal and external threats. To adequately identify them, analytical instrumentarium for evaluation of the status of financial security is necessary. The special topicality of this issue is related to the need for a scientifically based forecasting the level of financial security of our country in the medium-and long-term prospects. This requires continuous evaluation of the current status and development of predictive macro indicators for the calculation of further indicators, according to which planning the strategic level of both the financial and the economic security as a whole is carried out. This article presents the main approaches to estimation of the indicators of financial security, their level of thresholds, methods of the international rating agencies for determining sovereign credit ratings of countries have been analyzed, analytics for the current level of financial security have been generalized, and ways to overcome crises have been provided. The authors also suggest use of a credit rating as an indicator of the financial markets of Ukraine.

Keywords: *financial stability, indicators of financial security, integral index, thresholds of indicators, credit rating, financial market, forecasting.*
Bibl.: *8.*

Tkachenko Yurii V. *– PhD (Economics), Associate Professor, Director of the Institute of Management and Law of National Law University named after Yaroslav Mudryi (17 Metalistiv Str., Kyiv, 03057, Ukraine)*
E-mail: *t0710@ukr.net*

Zveruk Liudmyla A. *– PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance, Kyiv Cooperative Institute of Business and Law (18 Mykhaila Lomonosova Str., Kyiv, 02000, Ukraine)*
E-mail: *mila_107@ukr.net*

Сучасний стан економіки вимагає здійснення низки заходів щодо підвищення результативності здійснюваних реформ і перетворень на шляху вдосконалення процесу управління фінансовими ресурсами в державі. Вагомим фактором у цьому процесі є середньо- та довгострокове прогнозування економічної безпеки і, в першу чергу, важливої її складової – фінансової безпеки. Для прийняття ефективних рішень щодо забезпечення зростання максимально можливого потенціалу розвитку необхідно спочатку оцінити поточний економічний стан країни, її регіонів, видів економічної діяльності, а потім визначити максимальний поріг потенційних можливостей при існуючих рівнях технології, зайнятості й обсягах виробничого капіталу. Такий аналіз можливо здійснити на основі складових та індикаторів економічної безпеки, у тому числі фінансової, які визначають знаходження рівня безпеки у сприятливій або визначеній зоні. Тому оцінка необхідних значень та індикаторів економічної, зокрема, фінансової безпеки є досить актуальною.

Однією з найвагоміших складових економічної безпеки є фінансова безпека, за якої створюються необхідні фінансові умови для стабільного соціально-економічного розвитку країни, забезпечується її стійкість до фінансових шоків та дисбалансів, створюються умови для збереження цілісності та єдності фінансової системи країни. Для визначення рівня фінансової безпеки в Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України запропоновано розраховувати інтегральний індекс фінансової безпеки через шість складових: банківська безпека, безпека небанківського фінансового ринку, боргова безпека, бюджетна безпека, валютна безпека, грошово-кредитна безпека. Визначення інтегральної оцінки економічної безпеки, у тому числі фінансової, здійснюється в такому порядку: формування множини (переліку) індикаторів; визначення характеристик і значень індикаторів; нормування індикаторів; визначення вагових коефіцієнтів; розрахунок інтегральних індексів [1].

Фінансова безпека характеризується такими індикаторами:

- рівень монетизації економіки, %, М2 до ВВП (*S*);
- рівень зовнішнього боргу, % до ВВП (*D*);
- рівень внутрішнього боргу, % до ВВП (*D*);
- рівень валових міжнародних резервів НБУ (у місяцях імпорту). Індикатор розраховується як відношення обсягів офіційних резервних активів НБУ до обсягів місячного імпорту товарів;
- рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет (відношення доходів зведеного бюджету до ВВП) (*S*);
- рівень дефіциту бюджету, % до ВВП (*D*);
- рівень трансфертів з державного бюджету щодо ВВП, % (*S*);
- рівень тінізації доходів зведеного бюджету, % до ВВП (*D*);
- інфляція (індекс споживчих цін), приріст за рік, % (*D*);
- вартість банківських кредитів, % за рік (*D*);
- рівень кредитування реального сектора економіки, % до ВВП (*S*);
- частка кредитів у переробну промисловість у кредитуванні економіки, % (*S*)[2].

Індикатори фінансової безпеки можуть як зростати, так і знижуватися в певний період часу, тому для оцінки таких змін і застосовують інтегральні індекси, які описують рівень фінансової безпеки в динаміці, порівнюючи її з пороговими значеннями. Метою моделювання складових фінансової безпеки є знаходження її рівня в діапазоні порогових, а краще – оптимальних значень. *Порогові значення індикаторів* (нижній поріг, верхній поріг) – це кількісні величини, порушення яких спричиняє негативні тенденції в економіці держави. *Оптимальні значення індикаторів* (нижнє оптимальне, верхнє оптимальне) характеризують допустимий інтервал величин, у межах якого створюються найсприятливіші умови функціонування держави [3].

Розглянемо деякі величини порогових значень індикаторів. Так, вектор порогових значень індикатора «рівень монетизації економіки» на кінець 2014 р. склав: нижній поріг – 50; нижнє оптимальне – 70; верхнє оптимальне – 120; верхній поріг – 175. Вектор порогових значень індикатора рівня зовнішнього боргу знаходився в таких межах: нижній поріг – 25; нижнє оптимальне – 10; верхнє оптимальне – 7; верхній поріг – 5. Порогові значення для індикатора «рівень внутрішнього боргу» відповідали рівню індикатора «рівень зовнішнього боргу». Вектор порогових значень індикатора «рівень валових міжнародних резервів НБУ» склав: нижній поріг – 3; нижнє оптимальне – 6; верхнє оптимальне – 10; верхній поріг – 12. Порогові значення індикатора «рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет»: нижній поріг – 25; нижнє оптимальне – 30; верхнє оптимальне – 32; верхній поріг – 36,5. Порогові значення індикатора «рівень дефіциту бюджету» такі: нижній поріг – 5,0; нижнє оптимальне – 3,0; верхнє оптимальне – 2,0; верхній поріг – 1,0 [2]. Важливими даними для здійснення керуючого впливу на стан фінансової безпеки України є знання вагових коефіцієнтів складників інтегрального індексу, що пояснює ступінь впливу окремих складників [3].

У цілому рівень економічної безпеки України на кінець 2014 р. знаходиться на рівні нижнього порога. З 9 складників економічної безпеки 7 знаходилися нижче нижнього порога, зокрема, макроекономічна, інвестиційна, інноваційна, зовнішньоекономічна, соціальна, демографічна та енергетична. Решта балансували на межі нижнього порогу або між нижнім порогом і нижнім оптимальним, жодна зі складових не знаходилася в межах оптимальних значень. Фінансова безпека балансувала на межі нижнього порога, і тільки одна складова – продовольча – у прогнозних періодах знаходилася в діапазоні оптимальних значень [2]. Головною причиною низького інтегрального рівня фінансової безпеки України є перебування низки індикаторів нижче нижнього порога. На це вплинуло ряд причин, а саме: високий рівень зовнішнього та внутрішнього боргу; низький рівень валових міжнародних резервів НБУ (у місяцях

імпорту); високий рівень тінізації доходів зведеного бюджету; висока вартість банківських кредитів; низький рівень кредитування реального сектора економіки; низька частка кредитів у переробну промисловість у кредитуванні економіки.

Сьогодні особливої уваги вимагають такі індикатори потужності національної фінансової системи, як рівень монетизації економіки, питома вага готівки у грошовій масі та капіталізація фінансового сектора. Рівень монетизації є виміром місткості внутрішнього фінансового ринку та його стійкості до криз. У 2015 р. грошова маса М3 в реальному обчисленні скоротилася на 30,1%, падіння ВВП становило 10,5%, тому знизити інфляцію не вдалося, оскільки основною її причиною була стрімка девальвація національної грошової одиниці. Дефіцит грошей, скорочуючи інфляцію, знижує і рівень монетизації економіки. Тенденція зниження рівня монетизації за агрегатом М3 спостерігалася у 2014 р. і в попередні роки. Так, у 2014 р. вона становила 61,1% проти 62,0% у 2013 р. та 51,0% у 2015 р. Стримування інфляції з 43,3% у 2015 р. до задекларованих урядом 12% у 2016 р. можливе шляхом подальшого зниження реальної пропозиції грошей. На скорочення рівня монетизації бізнес реагує неплатежами. Тільки за 9 місяців 2015 р. дебіторська заборгованість становила 1837,8 млрд грн, збільшившись порівняно з 2014 р. на 368,6 млрд грн, а кредиторська заборгованість та інші зобов'язання підприємств становили 2528,4 млрд грн, за 9 місяців 2015 р. збільшившись на 621,4 млрд грн проти 2014 р [4]. За офіційними припущеннями, номінальна монетизація становитиме 52,02%, а за прогнозом Інституту економіки та прогнозування НАН України на 2016 р., вона може ще знизитися і досягти 43,9%. Таким чином, як і в попередні роки, зростатимуть дебіторська і кредиторська заборгованості та інші зобов'язання підприємств, що призведе до падіння економіки. Не сприятиме економічному зростанню і стан банківської системи. Згідно з рейтингами, оприлюдненими на передодні Давоського форуму 2015 р., вона характеризувалася як найвідсталіша у світі при майже найвищих цінах на надання фінансових послуг і великих відсотках за кредитами.

Важливими індикаторами фінансової стабільності в сучасних умовах є рівень інфляції, обмінний курс гривні, ставка рефінансування Національного банку України та середні банківські ставки по кредитах і депозитах. Ці показники відображають загальний стан фінансової системи і достатність ресурсів для фінансування економічного розвитку. Високі процентні ставки вказують на слабкість фінансової системи та її вразливість в умовах глобалізації фінансових ринків. Станом на січень 2016 р. відсоткові ставки за новими кредитами резидентам (середньозважені в річному обчисленні) становили в цілому 18,2%, у тому числі – у національній валюті 21,3%, в іноземній валюті – 9,0%. Відсоткові ставки за новими кредитами нефінансовим корпораціям – 17,7%, домашнім господарствам – 27,4%. Окрім цього, для української банківської системи характерна надвисока концентрація кредитів фізичним і юридичним особам. Так, станом на 01.03.2016 р. перші 10 банків сконцентрували 74,9% кредитного портфеля і, до того ж, – 71,8% ліквідності [5]. За таких умов концентрації ліквідності та кредитів при надвисоких ставках кредитування можливості малого і середнього бізнесу щодо отримання кредитної підтримки вкрай обмежені, особливо в умовах постійного скорочення кількості банківських установ в Україні. Проте саме малий і середній бізнес може бути важливим фактором виходу з кризи та економічного зростання.

Незадовільний фінансовий стан реального сектора створює потенційну загрозу виникнення платіжної кризи, що може негативно вплинути на стабільність фінансової системи в цілому. Серед основних загроз фінансовій безпеці у даній сфері є низький рівень кредитоспроможності підприємств, зниження рівня ліквідності, уповільнення темпів приросту капіталу. Найбільші ризики платоспроможності у 2016 р. притаманні будівництву, операціям з нерухомістю та машинобудуванню, де спостерігається найбільше боргове навантаження та порівняно низька прибутковість або збитковість. Фінансово нестійкими також є підприємства з високим впливом державного регулювання, а саме: виробництво та постачання енергії та газу, комунальні послуги. Заборгованість підприємств у гривневому еквіваленті з початку 2014 р. до кінця III кв. 2015 р. збільшилася на 61% через девальвацію. Близько 60% заборгованості реального сектора припадає на зовнішні запозичення, щоправда значна частина таких запозичень являє собою внутрішньогрупове фінансування. Усього в іноземній валюті номіновано понад 80% загальних боргів нефінансових корпорацій України. Відношення боргів нефінансових корпорацій (НФК) до ВВП для України – 114% на кінець III кв. 2015 р. – суттєво перевищував аналогічні показники країн Центральної та Східної Європи. Агреговані фінансові показники підприємств свідчать про неспроможність більшості НФК повною мірою обслуговувати борги. Для більшості галузей відношення боргу на кінець III кв. 2015 р. до операційного прибутку за 12 місяців було негативним (що свідчить про від'ємний операційний прибуток галузі в цілому) або перевищило рівень 5, хоча безпечним залежно від галузі вважається діапазон 3–5. Винятками були тільки добувна, харчова промисловість і сільське господарство[5].

В умовах падіння світових цін на експортні товари з України можливі втрати доходів через уже передбачені на 2016 р. зміни в системі оподаткування, тому утримувати дефіцит бюджету на рівні 3,7% ВВП буде неможливо і доведеться скорочувати додаткову величину дефіциту бюджету. Але, згідно з бюджетним мультиплікатором, скорочення дефіциту на 1% ВВП, за даними МВФ, веде до зниження темпів зростання ВВП в інтервалі 0,9–1,7% [4]. Тому для виконання умов програми МВФ для України доведеться або змінити закладені в неї відповідні показники (що дуже проблематично), або очікувати зниження показників зростання ВВП чи невиконання показників інфляції на рівні 12%, що призведе до подальшої девальвації та відповідного падіння курсу гривні. Усе це спричинить зростання зовнішньої заборгованості, яка і так є критичною. Окрім того, доведеться підвищувати податки. За оцінками Інституту економіки

та прогнозування НАН України, інфляція цього року сягатиме 20–21 %, один долар США коштуватиме більше 30 грн [6]. У ряді країн з низьким рівнем розвитку, де мали місце проблеми хронічної низької кредитоспроможності, відсутність доступу до міжнародних фінансових ринків, волатильність реального обмінного курсу та різке зростання інфляції, спостерігається ряд повторних девальвацій національної валюти, що має місце й в Україні.

Шляхами виходу з кризових ситуацій та зміцнення фінансової стабільності можуть бути: диверсифікація каналів зростання як короткострокової, так і довгострокової ліквідності, забезпечення цільового рефінансування інфраструктурного та інноваційного будівництва інститутів розвитку малого та середнього бізнесу, імпортозаміщення інвестиційних проектів під розвиток обробної промисловості. Додаткове надходження ліквідності важливо забезпечити також і за рахунок розширення ринку облігацій у тих видах бізнесу, які збереглися і розвиваються навіть в умовах кризи. Важливо розширювати іпотечний ринок – поряд з ОВДП, де збільшилась частка НБУ з 59,7 % – у кризовому 2009 р. – до 77,2 % у 2015 р.

При розробці аналітичного інструментарію оцінки стану фінансової безпеки можна застосовувати методики міжнародних рейтингових агенцій для визначення суверенних кредитних рейтингів країн. Міжнародна агенція *Fitch* при визначенні рейтингів враховує велику кількість показників, зокрема [7]:

1) *частку боргу в іноземній валюті в загальному обсязі державного боргу*. Вищий рівень цього показника може призводити до підвищення боргового навантаження на державу в разі знецінення національної валюти і впливає на зниження рейтингу;

2) *частку державного боргу відносно ВВП*, що показує стабільність державного боргу і свідчить про здатність держави обслуговувати його на основі реальних оцінок економічного зростання. Вища частка державного боргу впливає на зниження рейтингу;

3) *значимість фінансового сектора в економіці* (*обсяги грошової маси та їх відношення до ВВП*). Вищий рівень монетизації свідчить про вищу стабільність фінансової системи і впливає на зростання рейтингу;

4) *рівень доходів на одну особу*, оскільки вважається, що багатші країни мають вищий припустимий рівень заборгованості і здатність її обслуговувати.

Рейтингова агенція *Moody's* для визначення суверенного рейтингу країни застосовує значну кількість макроекономічних індикаторів. Аналіз показників доповнюється середньостроковим прогнозом на основі оцінки можливих внутрішніх та зовнішніх загроз з урахуванням історичних, політичних і культурних чинників. Індикатори поділяються на чотири групи : загальноекономічні показники; показники державних фінансів, зовнішніх платежів і боргу; індикатори монетарної і зовнішньої вразливості (*vulnerability*) та ліквідності.

Серед традиційних індикаторів фінансової стабільності, які використовуються для внутрішньої оцінки рівня фінансової безпеки, агенція *Moody's* застосовує низку додаткових показників:

1) *показник відкритості економіки*, який розраховується як відношення сумарного обсягу експорту й імпорту до ВВП і показує ступінь залежності економіки від світових тенденцій. Високий рівень відкритості економіки може сприяти залежності від імпортованої сировини та обладнання, що є характерним для України;

2) *відношення сальдо поточного рахунку до ВВП*, вище значення якого свідчить про зростання неспроможності обслуговувати борг у разі виникнення зовнішніх або внутрішніх дисбалансів, зокрема, зміни умов торгівлі, політична криза, зниження попиту на основних експортних ринках, зростання процентних ставок на міжнародному фінансовому ринку;

3) *відношення чистих прямих іноземних інвестицій (ПІІ) до ВВП*, що оцінюється як неоднозначний показник. З одного боку, прямі іноземні інвестиції сприяють розвитку певних секторів економіки та експорту, а також забезпечують підтримку платіжного балансу, з іншого – відзначається потенційно негативний вплив ПІІ на сальдо поточного рахунку внаслідок зростання виплат дивідендів, роялті та оплати послуг материнським компаніям;

4) *чисті зовнішні активи (the net foreign asset position) комерційних банків*, що є частиною міжнародної ліквідності. Розраховуються як різниця між вимогами комерційних банків країни до нерезидентів та зобов'язаннями нерезидентів перед такими банками (показник може мати як позитивне, так і від'ємне значення). Від'ємне значення показника розглядається як потенційна вимога до офіційних золотовалютних резервів;

5) *індикатор зовнішньої вразливості EVI (External Vulnerability Indicator)*, який розраховується як відношення суми короткострокового зовнішнього боргу, довгострокового зовнішнього боргу, який підлягає погашенню протягом року, та сукупних депозитів нерезидентів з терміном більше року до офіційних золотовалютних резервів. Зазначений індикатор відображає наявність взаємозв'язку між запозиченнями на міжнародних фінансових ринках та золотовалютними резервами з вірогідністю знецінення національної валюти і показує «спроможність протистояти втраті довіри інвесторів внаслідок зростання ризиків або загальних проблем з ліквідністю на зростаючих ринках». Зростання індикатора є сигналом про зростання вразливості фінансового ринку країни, зумовлену надмірним короткостроковим боргом;

6) *коефіцієнт ліквідності*, що розраховується як відношення короткострокових зобов'язань перед банками — учасниками Банку Міжнародних Розрахунків (Базель) до активів, розміщених у цих банках. Проблеми з ліквідністю в банківському секторі можуть негативно відбитися на суверенному рейтингу, якщо уряд намагається врятувати проблемні банки від банкрутства;

7) *коефіцієнт «доларизації»*, що розраховується як відношення депозитів в іноземній валюті в національній банківській системі до загального обсягу депозитів. Рівень «доларизації» відображає довіру суспільства до урядової фінансової політики і є джерелом потенційного тиску на золотовалютні резерви та, відповідно, нестабільності фінансової системи в разі вилучення депозитів в іноземній валюті;

8) *індикатор вразливості доларизації* (*«dollarization» vulnerability indicator*), що розраховується як відношення депозитів в іноземній валюті до суми офіційних золотовалютних резервів та іноземних активів комерційних банків. Індикатор є виміром додаткового ризику для фінансової системи, пов'язаного з «доларизацією», і показує спроможність фінансової системи протистояти відпливу депозитів в іноземній валюті за рахунок резервів.

Оцінкою рівня фінансової безпеки займаються вітчизняні рейтингові агентства. Так, національним рейтинговим агентством *«Рюрік»* запропоновано використовувати кредитний рейтинг як індикатор кон'юнктури фінансових ринків України [8]. За результатами аналізу показників банківської системи та ринку облігацій, у розрізі використання кредитного рейтингу як інструменту визначення кредитоспроможності, агентством було виявлено такі тенденції.

Інтегральний довгостроковий кредитний рейтинг банківської системи, який розраховується за авторською методикою НРА «Рюрік», протягом 2014–2015 рр. знизився з uaBBB+ до uaBBB. Упродовж 2014–2015 рр. кількість платоспроможних українських банків скоротилася зі 180 (з них кредитний рейтинг мали 117 банків) до 119 установ (кредитний рейтинг мали 85 установ). При цьому серед 63 банків, визнаних неплатоспроможними, було виведено з ринку 50 банків, які за рік до запровадження тимчасової адміністрації мали довгостроковий кредитний рейтинг позичальника. Протягом аналізованого періоду кількість платоспроможних банків, які належать до IV групи, скоротилася зі 122 до 70 установ. Середній рівень кредитних рейтингів банків за рік до визнання їх неплатоспроможними протягом 2014–2015 рр. залежно від рейтингового агентства перебував у діапазоні від uaBBB– до uaA+. Середній рівень кредитного рейтингу банків, визнаних неплатоспроможними, у портфелі НРА «Рюрік» за рік до запровадження адміністрації відповідав uaBBB.

НРА «Рюрік» попереджало ринок про зниження кредитоспроможності банку шляхом зниження рейтингу до спекулятивного рівня або його призупинення в середньому за 52 дні до визнання банку неплатоспроможним (без урахування банків, які було виведено з ринку за порушення законодавства з питань фінансового моніторингу – за 65 днів). Це є одним із найкращих показників превентивного реагування серед національних рейтингових агентств.

При цьому у 2014 р. найбільшою кредитоспроможністю характеризувалися нові випуски комерційних банків та державних монополій (залізниць). У 2015 р. найвищі кредитні рейтинги було присвоєно випускам фармацевтичних компаній.

Отже, виведення з ринку близько 60 банківських установ та суттєва девальвація гривні призвели до втрати значної частини вартості активів банківської системи. Одночасно з цим відбувалося погіршення якості активів, що чинило тиск на фінансовий результат банківської системи і відповідним чином відобразилося на загальному рівні її кредитоспроможності. При скороченні кількості банків, які мають кредитний рейтинг, зі 117 до 85 установ інтегральний довгостроковий кредитний рейтинг банківської системи, визначений НРА «Рюрік», знизився з uaBBB+ (станом на 01.01.2014 р.) до uaBBB (станом на 01.10.2015 р.).

Також відбулися зміни в динаміці кредитних рейтингів корпоративних облігацій. За останні роки більша частина ліквідності на фондовому ринку перейшла в сегмент ОВДП, що пов'язано, передусім, з низьким попитом на корпоративні боргові інструменти та високими кредитними ризиками, на які наражаються потенційні інвестори. У результаті протягом 2014–2015 рр. обсяг торгів корпоративними облігаціями та обсяг нових емісій скоротилися більше, ніж утричі. Ринок облігацій підприємств залишається доволі закритим і непрозорим. Так, у 2015 р. лише 43 % емісій було призначено для публічного розміщення. При цьому у 2014 р. частка публічних емісій перебувала на рівні 69 %. Разом із тим, це було пов'язано з відносно високою емісійною активністю комерційних банків, які протягом 2015 р. зазнали труднощів при розміщенні власних випусків. Середньозважений рейтинг нових випусків облігацій протягом 2014–2015 рр. знизився з uaA– до uaBBB+. При цьому у 2014 р. найбільшою кредитоспроможністю характеризувалися нові випуски комерційних банків та державних монополій (залізниць). У 2015 р. найвищі кредитні рейтинги було присвоєно випускам фармацевтичних компаній (у тому числі облігаціям серій А–J ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» з рейтингом від НРА «Рюрік» на рівні uaA, які, незважаючи на несприятливу кон'юнктуру, вирішили здійснити публічне розміщення, у той час як комерційні банки облігації не випускали.

Таким чином, кредитні рейтинги облігацій можуть служити індикатором кількісних і якісних змін у розрізі галузей економіки. Отже, динаміка кредитних рейтингів адекватно відображає перебіг процесів, які відбуваються в банківській системі України, а також може служити індикатором кількісних і якісних змін у розрізі галузей економіки.

Створення дієвої системи фінансової безпеки передбачає з'ясування і систематизацію подій і дій, здійснення яких прямо чи опосередковано може становити загрозу для такої безпеки. Представлена класифікація індикаторів та аналітика показників фінансової безпеки дає можливість системно оцінити ризики у цій сфері та визначити цілі державної політики у сфері фінансової безпеки України. Така політика повинна включати збалансований комплекс заходів, спрямованих на забезпечення стабільності фінансової системи, запобігання відпливу капіталів, раціональне використання фінансових ресурсів, подолання «тінізації» економіки, оздоровлення фінансово-кредитної та бюджетної сфер, посилення внутрішньої та зовнішньої захищеності національної валюти, досягнення її стабільності, захист інтересів вкладників, розвиток фінансового ринку та здійснення ефективної політики внутрішніх і зовнішніх запозичень. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm

2. Харазішвілі Ю. М. Прогнозування індикаторів, порогових значень та рівня економічної безпеки України у середньостроковій перспективі : аналіт. доп. [Електронний ресурс] / Ю. М. Харазішвілі, Є. В. Дронь. – К. : НІСД, 2014. – 117 с. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/prognoz-5238c.pdf

3. Харазішвілі Ю. М. Методологічні підходи до оцінки рівня економічної безпеки країни / Ю. М. Харазішвілі // Наука і наукознавство. – 2014. – № 4. – С. 44–57.

4. Геєць В. М. Економіка України: ключові проблеми і перспективи / В. М. Геєць // Економіка і прогнозування. – 2016. – № 1. – С. 7–22.

5. Національний Банк України. Звіт про фінансову стабільність. Вип. 1, червень 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=32241744

6. Національний інститут економіки і прогнозування Національної академії наук України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ief.org.ua/

7. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку : в 3 т. – Т. 1. Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації / За ред. чл.- кор. НАН України А. І. Даниленка. – К. : Фенікс, 2008. – 468 с.

8. Річний звіт за 2015 рік. Кредитний рейтинг як індикатор кон'юнктури фінансових ринків. Національне рейтингове агентство «Рюрік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rurik.com.ua/documents/analytic_articles/2015_Rurik.pdf

REFERENCES

Finansovo-monetarni vazheli ekonomichnoho rozvytku : v 3 t. – T. 1. Finansova polityka ta podatkovo-biudzhetni vazheli yii realizatsii [Financial-monetary levers of economic development : in 3 vol. – Vol. 1. Fiscal policy and fiscal levers to implement it]. Kyiv: Feniks, 2008.

Heiets, V. M. "Ekonomika Ukrainy: kliuchovi problemy i perspektyvy" [Economy of Ukraine: key problems and prospects]. *Ekonomika i prohnozuvannia*, no. 1 (2016): 7-22.

Kharazishvili, Yu. M. "Metodolohichni pidkhody do otsinky rivnia ekonomichnoi bezpeky krainy" [Methodological approaches to assessment of the level of economic security of the country]. *Nauka i naukoznavstvo*, no. 4 (2014): 44-57.

Kharazishvili, Yu. M., and Dron, Ye. V. "Prohnozuvannia indykatoriv, porohovykh znachen ta rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy u serednyostrokovii perspektyvi" [Forecasting indicators, thresholds, and the level of economic security of Ukraine in the medium term]. http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/prognoz-5238c.pdf

[Legal Act of Ukraine] (2013). http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm

Natsionalnyi instytut ekonomiky i prohnozuvannia Natsionalnoi akademii nauk Ukrainy. http://ief.org.ua/

"Natsionalnyi bank Ukrainy. Zvit pro finansovu stabilnist" [The national Bank of Ukraine. The financial stability report]. http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=32241744

"Richnyi zvit za 2015 rik. Kredytnyi reitynh yak indykator koniunktury finansovykh rynkiv" [Annual report for 2015. Credit rating as an indicator of conditions in the financial markets]. Natsionalne reitynhove ahentstvo «Riurik». http://rurik.com.ua/documents/analytic_articles/2015_Rurik.pdf

УДК 336.761:658.849.7

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ АУКЦІОНІВ ОВДП МІНІСТЕРСТВА ФІНАНСІВ УКРАЇНИ ЗА ДОХОДОМ

© 2016 КІКОТЬ О. Ю.

УДК 336.761:658.849.7

Кікоть О. Ю. Оцінювання ефективності аукціонів ОВДП Міністерства фінансів України за доходом

У статті запропоновано визначення та розроблено «ідеальний» показник ефективності аукціону державних цінних паперів за доходом. Розрахунок цього показника потребує конфіденційної інформації, яка належить учасникам торгів. Тому для емпіричних досліджень запропоновано систему альтернативних показників, розрахунок яких потребує лише публічно доступних даних. До цих показників віднесено: премію за обсяг, конкурентну знижку, максимальну премію за обсяг, мінімальну конкурентну знижку, відносну середньозважену доходність та відносну граничну доходність. За допомогою цих показників оцінено рівень та динаміку ефективності за доходом аукціонів короткострокових ОВДП Міністерства фінансів, які проводилися із січня 2010 р. по липень 2015 р. Установлено, що, як мінімум, починаючи з 2013 р., ефективність досліджуваних аукціонів швидко знижувалася. Більше того, виявилося, що ефективність аукціонів короткострокових ОВДП за доходом значною мірою визначається характеристиками виставлених на торги цінних паперів, ситуацією, яка склалася на фінансових ринках, та рівнем конкуренції серед первинних дилерів.

Ключові слова: *аукціон, облігації внутрішньої державної позики (ОВДП), первинний ринок ОВДП, ефективність аукціону цінних паперів за доходом, показники ефективності аукціону цінних паперів за доходом.*

Рис.: *6.* ***Табл.:*** *2.* ***Формул:*** *12.* ***Бібл.:*** *14.*

Кікоть Олександр Юрійович *– здобувач, кафедра менеджменту банківської діяльності, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03680, Україна), викладач Дніпродзержинського технологічного коледжу Дніпродзержинського державного технічного університету (пр. Конституції, 2а, Кам'янське, Дніпропетровська обл., 51909, Україна)*

E-mail: *kikot-1980@mail.ru*

УДК 336.761:658.849.7

Кикоть А. Ю. Оценивание эффективности аукционов ОВГЗ Министерства финансов Украины по доходу

В статье предложено определение и разработан «идеальный» показатель эффективности аукциона государственных ценных бумаг по доходу. Расчет этого показателя требует конфиденциальной информации, которая принадлежит участниками торгов. Поэтому для эмпирических исследований предложена система альтернативных показателей, расчеты которых требуют только публично доступных данных. К этим показателям отнесены: премия за объем, конкурентная скидка, максимальная премия за объем, минимальная конкурентная скидка, относительная средневзвешенная доходность и относительная пороговая доходность. С помощью этих показателей оценены уровень и динамика эффективности по доходу аукционов краткосрочных ОВГЗ Министерства финансов, которые проводились с января 2010 гг. по июнь 2015 г. В результате исследования установлено, что, как минимум, начиная с 2013 г., эффективность исследуемых аукционов быстро снижалась. Более того, оказалось, что эффективность аукционов краткосрочных ОВДП по доходу значительным образом определяется характеристиками выставленных на торги ценных бумаг, ситуацией, коротая сложилась на финансовых рынках, а также уровнем конкуренции среди первичных дилеров.

Ключевые слова: *аукцион, облигации внутреннего государственного займа (ОВГЗ), первичный рынок ОВГЗ, эффективность аукциона ценных бумаг по доходу, показатели эффективности аукциона ценных бумаг по доходу.*

Рис.: *6.* ***Табл.:*** *2.* ***Формул:*** *12.* ***Библ.:*** *14.*

Кикоть Александр Юрьевич *– соискатель, кафедра менеджмента банковской деятельности, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03680, Украина), преподаватель Днепродзержинского технологического колледжа Днепродзержинского государственного технического университета (пр. Конституции, 2а, Каменское, Днепропетровская обл., 51909, Украина)*

E-mail: *kikot-1980@mail.ru*

UDC 336.761:658.849.7

Kikot O. Yu. Revenue Efficiency Evaluation of IGB Auctions Held by the Ministry of Finance of Ukraine

The article studies revenue efficiency of the internal government bond auctions held by the Ministry of Finance of Ukraine. In the article, a definition and an «ideal» index of revenue efficiency of the government securities auction are developed. Evaluation of this index requires knowledge of confidential information, which belongs to the bidders. Therefore, for the empirical research, a set of alternative indices that can be evaluated based on public data only is suggested. This set of indices includes premium for volume, competitive discount, maximal premium for volume, minimal competitive discount, relative weighted-average yield and relative threshold yield. Using these indices, the author evaluated the level and dynamics of revenue efficiency of the short-term IGB auctions held by the Ministry of Finance from January 2010 to July 2015. The evaluation revealed that at least beginning from 2013 efficiency of the analyzed auctions was rapidly decreasing. Moreover, it turned out that revenue efficiency of the short-term IGB auctions was largely determined by characteristics of the auctioned securities, state of financial markets, and level of competition among primary dealers.

Keywords: *auction, internal government bonds (IGB), primary IGB market, revenue efficiency of securities auction, indices of revenue efficiency of securities auction.*

Fig.: *6.* ***Tabl.:*** *2.* ***Formulae:*** *12.* ***Bibl.:*** *14.*

Kikot Oleksandr Yu. *– Applicant, Department of Management of Banking, Kyiv National Economic University named after V. Hetman (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03680, Ukraine), Lecturer of Dneprodzerzhinsk Technological College of the Dneprodzerzhinsk State Technical University (2a Constitution Ave., Kamianske, Dnipropetrovsk reg., 51909, Ukraine)*

E-mail: *kikot-1980@mail.ru*

Аукціони є одним з найпоширеніших механізмів розміщення державних цінних паперів на первинному ринку. Вони використовуються для врівноваження попиту та пропозиції на виставлені на торги облігації, а також для встановлення відсоткової ставки (рівня дохідності), яку держава буде сплачувати за користування запозиченими коштами. Оцінювання ефективності функціонування аукціонів як механізму розміщення облігацій внутрішньої державної позики дозволить не тільки правильно користуватися цим реалізаційними механізмом, а й вибирати оптимальний формат проведення торгів.

Дослідження ефективності аукціонів державних цінних паперів почалися з впливової статті Р. Вілсона

«Дольові аукціони» [14]. У подальшому дослідження в цьому напрямі набули системного характеру. У теоретичних роботах, використовуючи методи економіко-математичного моделювання, провідні дослідники аукціонної торгівлі Е. Маскін та Дж. Райлі [12], Р. Енгельбрехт-Вігганс та С. М. Кан [4], Л. М. Аусубель [1], М. Пічі та ін [13] значно покращили розуміння природи та особливостей функціонування аукціонів цінних паперів. Однак складні правила проведення торгів цінними паперами унеможливлювали отримання повних відповідей на всі питання, які цікавили дослідників.

У цих обставинах зростала роль емпіричних досліджень. Більшість емпіричних досліджень робили спроби оцінювати та порівнювати ефективність функціонування двох найрозповсюдженіших форматів проведення торгів – дискримінаційного аукціону та аукціону з єдиною ціною. Найбільш відомими в цьому напрямку стали роботи П. Ф. Малві, К. М. Арчібальда, С. Т. Флінга [10], П. Ф. Малві, К. М. Арчібальда [11], М. Д. Бреннера, Д. Галая та О. Сейда [2], А. Хортатцу та Д. МакАдамса [5] та інших. Однак методи, які використовуються в зазначених дослідженнях, потребують детальної, часто конфіденційної, інформації щодо процесу проведення аукціонів. Це значно обмежує можливості застосування відповідних методів оцінювання ефективності аукціонів на практиці.

Під час розміщення державних облігацій на первинному ринку головною проблемою Міністерства фінансів є встановлення мінімально можливої відсоткової ставки (дохідності) за користування запозиченими коштами. Саме для вирішення цієї проблеми в умовах асиметричної інформації найбільшого поширення набув такий реалізаційний механізм, як аукціони. Наявність різноманітних форматів проведення аукціонних торгів [7], а також нестабільність функціонування аукціонів потребують процедури визначення того, наскільки ефективно відповідний аукціон справляється із встановленням мінімально можливої дохідності державних цінних паперів. Таким чином, ефективність аукціону за доходом є одним з основних критеріїв оцінювання ефективності функціонування аукціону, а результати її оцінювання дозволять організаторам торгів обирати оптимальний формат проведення торгів та правильно використовувати його як механізм розміщення облігацій внутрішньої державної позики.

Метою статті є оцінювання ефективності аукціонів облігацій внутрішньої державної позики Міністерства фінансів України за доходом. Досягнення зазначеної мети потребує виконання таких *завдань*:

- дати визначення ефективності аукціону державних цінних паперів за доходом;
- розробити індивідуальні та агреговані показники ефективності аукціонів державних цінних паперів за доходом;
- оцінити ступінь ефективності аукціонів короткострокових ОВДП Міністерства фінансів за доходом за допомогою вищевказаних показників;
- визначити адекватність запропонованих показників оцінюваній характеристиці.

Однією з основних функцій аукціону, як механізму розміщення державних цінних паперів на первинному ринку, є встановлення мінімально можливого рівня їх дохідності. Чим нижче встановлена на аукціоні (середньозважена) дохідність облігацій, тим менше держава повинна сплачувати кредиторам за користування запозиченими коштами, а також тим більше грошей за виставлену на торги кількість облігацій держава отримає під час їх розміщення на первинному ринку. Тому можемо дати таке визначення ефективності аукціону державних цінних паперів за доходом:

Ефективність аукціону ОВДП за доходом – це здатність аукціону встановити мінімально можливу середньозважену дохідність виставлених на торги облігацій внутрішньої державної позики [1].

З метою використання даного визначення в емпіричних дослідженнях необхідно запропонувати показник(-и), який би вимірював ступінь ефективності аукціону державних цінних паперів за доходом. Найбільш придатним може бути відношення встановленої на аукціоні середньозваженої дохідності до потенційно можливого мінімального рівня дохідності:

$$ЕД_i = \frac{СРД_i - МСРД_i}{МСРД_i} \cdot 100\,(\%),$$

де $ЕД_i$ –ефективність i-го аукціону ОВДП за доходом; $СРД_i$ – фактична середньозважена дохідність державних облігацій, встановлена на аукціоні; $МСРД_i$ – мінімальна середньозважена дохідність державних облігацій, яка потенційно може бути встановлена під час розміщення [2]. Цей показник приймає значення від 0 до нескінченості, де 0 означає 100% ефективність за доходом, а зростання цього показника означає зменшення ефективності відповідного аукціону за доходом.

На жаль, даний показник є суто теоретичним, тому що дослідник немає можливості спостерігати або розрахувати потенційно можливий мінімум середньозваженої дохідності. На відміну від кожного з учасників аукціону він не знає той мінімальний рівень дохідності облігацій, за якою відповідний учасник торгів згоден придбати облігації на первинному ринку. Така інформація належить до комерційної таємниці. Більше того, в іншому випадку проведення аукціону було б недоцільним. Ідеального вирішення цієї проблеми поки що не знайдено. У нашій роботі зроблено спробу запропонувати ряд показників, котрі, поряд використовування публічних доступних даних, дозволяли б опосередковано оцінювати здатність аукціону з розміщення облігацій внутрішньої державної позики встановлювати мінімально можливу середньозважену дохідність.

Показники ефективності аукціонів ОВДП за доходом.

Загальні показники дохідності ОВДП, які розміщуються на аукціонах Міністерства фінансів. Оцінюю-

[1] Для короткострокових дисконтних облігацій альтернативним визначенням може бути здатність аукціону принести максимально можливу виручку від реалізації виставлених на торги облігацій.

[2] У теорії множинних аукціонів мінімально можливу середньозважену дохідність можна визначити на основі розподілу граничних цінностей виставлених на торги облігацій для учасників торгів [9].

вання ефективності функціонування аукціонів державних цінних паперів доцільно розпочати з розгляду загальних показників дохідності ОВДП, які публікуються Міністерством фінансів України на власній веб-сторінці в Інтернеті по результатах проведення відповідного аукціону [6]. Ці показники хоча і не оцінюють ефективність аукціонів державних облігацій за доходом, але дають уяву про динаміку дохідності державних облігацій. До загальних показників дохідності відносять: мінімальний рівень дохідності облігацій ($МінРД_i$) (%), максимальний рівень дохідності облігацій ($МаксРД_i$) (%), установлений (граничний) рівень дохідності облігацій ($ВРД_i$) (%) і середньозважений рівень дохідності облігацій ($СРД_i$) (%). У подальшому вони використовуються для розрахунку індивідуальних та агрегованих показників ефективності аукціонів державних цінних паперів за доходом.

Індивідуальні показники ефективності аукціонів ОВДП Міністерства фінансів за доходом. Як уже зазначалося, інформаційні обмеження не дозволяють досліднику розрахувати «ідеальний» показник ефективності аукціонів державних облігацій за доходом. Тому, на нашу думку, необхідно, визначити показники, які одночасно потребували б лише публічно доступну інформацію для розрахунку, а також давали б уявлення про ступінь ефективності аукціонів державних облігацій за доходом. Для досягнення цієї мети запропоновано такі індивідуальні показники:

1. Премія за обсяг ($ПО_i$). Логіка розрахунку цього показника повторює логіку розрахунку «ідеального» показника ефективності аукціону державних облігацій за доходом: чим більше відносний розрив між фактичною середньозваженою доходністю облігацій та потенційним мінімумом, тим менш ефективним за доходом є відповідний аукціон.

$$ПО_i = \frac{СРД_i - МінРД_i}{МінРД_i} \cdot 100(\%), \qquad \textbf{(ІП1)}$$

де $СРД_i$ – фактична середньозважена дохідність розміщених облігацій, встановлена на *i*-му аукціоні; $МінРД_i$ – мінімальний запропонований під час торгів рівень дохідності облігацій. Головною вадою цього показника, у порівнянні з ідеальним, є той факт, що мінімальний рівень дохідності, розрахований на основі інформації із заявок учасників, скоріше за все, відрізнятиметься від мінімально можливої середньозваженої дохідності державних облігацій, розрахованої на основі граничних цінностей учасників торгів. Таким чином, цей показник, у порівнянні з ідеальним, може мати зміщення, напрямок якого важко встановити.

2. Конкурентна знижка ($КЗ_i$). Цей показник розраховується як відношення різниці максимального та середньозваженого рівнів дохідності облігацій ($СРД_i$) до максимального рівня:

$$КЗ_i = \frac{МаксРД_i - СРД_i}{МаксРД_i} \cdot 100(\%), \qquad \textbf{(ІП2)}$$

де $МаксРД_i$ – максимальний рівень дохідності облігацій, запропонований під час торгів. Показник конкурентної знижки приймає значення на інтервалі від 0 до 100%. Чим більше значення цього показника, тим більшу відносну середню знижку з максимально запропонованого рівня дохідності отримує держава за рахунок використання відповідного формату проведення торгів. Ураховуючи бажання учасників торгів придбати облігації з максимально можливою дохідністю, відповідну знижку із запропонованого максимуму можна трактувати як ефект від використання аукціону. Тому цей показник також може оцінювати ефективність аукціону за доходом. Зростання цього показника сигналізує про збільшення ефективності аукціону як механізму встановлення дохідності державних облігацій.

3. Максимальна премія за обсяг ($МПО_i$). Розраховується як відношення різниці граничного та мінімального рівнів дохідності облігацій до мінімального рівня дохідності, запропонованого учасниками торгів ($МінРД_i$):

$$МПО_i = \frac{ВРД_i - МінРД_i}{МінРД_i} \cdot 100(\%), \qquad \textbf{(ІП3)}$$

де $ВРД_i$ – граничний рівень дохідності державних облігацій, встановлений Міністерством фінансів. Граничний рівень дохідності облігацій – це той максимальний рівень, на який Міністерство фінансів погоджується з метою залучення необхідного обсягу позикових коштів. Чим менше максимальний рівень дохідності, який держава повинна запропонувати менш агресивним учасникам торгів для залучення їх коштів, у порівняні з мінімальним, тим більш ефективно аукціон встановлює дохідність облігацій. Тому відповідне відношення можна інтерпретувати як ефективність аукціону за доходом.

4. Мінімальна конкурентна знижка ($МКЗ_i$). Даний показник розраховується аналогічно індивідуальному показнику 2 (ІП2):

$$МКЗ_i = \frac{МаксРД_i - ВРД_i}{МаксРД_i} \cdot 100(\%). \qquad \textbf{(ІП4)}$$

Він також має подібну до нього інтерпретацію: чим більше значення цього показника, тим більше відносна знижка, яку отримує Міністерство фінансів від останнього учасника торгів, який отримав право придбати державні облігації на аукціоні. Відповідно, зростання цього показника означає зростання ефективності аукціону за доходом.

Головною проблемою розглянутих вище індивідуальних показників є той факт, що для їх розрахунку використовуються ендогенні змінні. Ефективність аукціону за доходом розраховується на основі тільки результатів аукціону, незалежно від загальної фінансово-економічної ситуації в країні. Однак досліднику та організаторам аукціону важливо розуміти, наскільки дохідність облігацій, що встановлена на аукціоні, співвідноситься із загальним рівнем відсоткових ставок і показників дохідності активів у країні. Тому ми вважаємо за доцільне, на додаток до вищерозглянутих показників, для оцінки ефективності аукціону за доходом використовувати ще два такі індивідуальні показники.

5. Відносна середньозважена дохідність ($ВСД_i$). Розраховується як відношення фактичної середньозваженої дохідності державних облігацій ($СРД_i$) до базового фінансового індикатора ($БФІ_i$):

$$ВСД_i = \frac{СРД_i}{БФІ_i} \cdot 100\ (\%), \qquad \textbf{(ІП5)}$$

де $БФІ_i$ – базовий фінансовий індикатор. Абсолютне значення цього показника відбиває співвідношення дохідності порівнюваних активів, а його збільшення означає зменшення ефективності аукціону за доходом.

Для розрахунку цього показника дослідник може вибирати той фінансовий індикатор, з яким, на його думку, має сенс порівнювати дохідність державних облігацій. Вибір базового фінансового індикатора буде залежати від таких характеристик державних облігацій, як ступінь ризику та строки обігу. До переліку можливих фінансових індикаторів можна віднести: (очікувану) інфляцію, відсоткову ставку покредитах, відсоткову ставку по депозитах, відсоткову ставку по міжбанківських кредитах, облікову ставку НБУ, ставку рефінансування НБУ, відсоткові ставки за облігаціями інших країн, тощо.

6. Відносна гранична дохідність (*$ВВД_i$*). Цей показник розраховується аналогічно попередньому, з тією різницею, що замість середньозваженого рівня дохідності використовується верхня границя прийнятної для Міністерства фінансів дохідності відповідних облігацій ($ВРД_i$):

$$ВВД_i = \frac{ВРД_i}{БФІ_i} \cdot 100\ (\%). \qquad \textbf{(ІП6)}$$

Цей показник порівнює максимальну прийнятну для Міністерства фінансів дохідність з базовим фінансовим індикатором.

Важливо зазначити, що запропоновані вище показники дозволяють визначити рівень ефективності аукціону не прямо, а опосередковано – шляхом оцінювання тих характеристик проведення торгів, які певним чином пов'язані з ефективністю аукціону за доходом. Тому для правильного оцінювання ефективності аукціону необхідно брати до уваги результати оцінювання за всіма показниками одразу. Також ці показники, скоріше за все, будуть більш корисними для порівняння аукціонів між собою або для вивчення змін ефективності проведення аукціону в часі, ніж для визначення абсолютного рівня ефективності окремо взятого аукціону.

Агреговані показники ефективності аукціонів ОВДП Міністерства фінансів за доходом.

Використання індивідуальних показників для оцінювання ефективності формату проведення торгів за доходом значно обмежується дією випадкових факторів, що притаманні окремо взятому аукціону. Тому для визначення ефективності за доходом необхідно використовувати агреговані показники, котрі дозволяють позбавитися впливу випадкових, ідіосинкратичних факторів. Регулярність проведення аукціонів державних цінних паперів дозволяє розраховувати агреговані показники як середнє індивідуальних показників для кожної групи однорідних аукціонів. Таким чином, до агрегованих показників належать:

1. Середня премія за обсяг (СПО). Визначається шляхом розрахунку простої середньої індивідуальних премій за обсяг ($ПО_i$) по певній групі однорідних за виставленими на торги державними облігаціями аукціонів:

$$СПО = \frac{1}{N}\sum_{i=1}^{N} ПО_i\ (\%), \qquad \textbf{(АП1)}$$

де N – кількість досліджуваних аукціонів відповідного типу. Вимога однорідності аукціонів має значення тому, що поведінка учасників торгів, а, відповідно, і ефективність одного і того ж самого формату проведення торгів може бути різною для різних видів державних цінних паперів.

2. Середня конкурентна знижка (СКЗ). Розраховується як проста середня індивідуальних конкурентних знижок ($КЗ_i$) по досліджуваній групі однорідних аукціонів:

$$СКЗ = \frac{1}{N}\sum_{i=1}^{N} КЗ_i\ (\%). \qquad \textbf{(АП2)}$$

Показник приймає значення в інтервалі від 0 до 100%. Збільшення цього показника означає збільшення ефективності досліджуваного формату проведення торгів за доходом.

3. Середня максимальна премія за обсяг (СМПО). Цей та наступний показники повторюють логіку розрахунку двох попередніх показників з тією різницею, що замість індивідуальних показників, визначених на базі середньозваженої дохідності державних облігацій, для їх розрахунку використовуються індивідуальні показники, визначені на базі граничної дохідності:

$$СМПО = \frac{1}{N}\sum_{i=1}^{N} МПО_i\ (\%), \qquad \textbf{(АП3)}$$

де $МПО_i$ – максимальна премія за обсяг, розрахована для i-го аукціону. Чим більше середня максимальна премія за обсяг, тим менш ефективним за доходом є досліджуваний формат проведення аукціонних торгів державними цінними паперами.

4. Середня мінімальна конкурентна знижка (СМКЗ) розраховується за формулою:

$$СМКЗ = \frac{1}{N}\sum_{i=1}^{N} МКЗ_i\ (\%), \qquad \textbf{(АП4)}$$

де $МКЗ_i$ – мінімальна конкурентна знижка, розрахована для i-го аукціону.

5. Середня відносна середньозважена дохідність (СВСД). Для розрахунку цього показника використовуються результати розрахунку індивідуального показника 5 (ІП5):

$$СВСД = \frac{1}{N}\sum_{i=1}^{N} ВСД_i\ (\%), \qquad \textbf{(АП5)}$$

де $ВСД_i$ – показник відносної середньої дохідності, розрахований для i-го аукціону. Цей показник дає уявлення про середнє співвідношення середньозваженої дохідності державних облігацій, що розміщуються за допомогою певного формату проведення торгів, та базового фінансового індикатора. Зменшення цього показника означає збільшення ефективності відповідного формату проведення торгів за доходом.

6. Середня відносна гранична дохідність (СВГД). Визначається аналогічно попередньому показнику:

$$СВГД = \frac{1}{N}\sum_{i=1}^{N} ВГД_i\ (\%), \qquad \textbf{(АП6)}$$

де $ВГД_i$ – показник відносної граничної дохідності, розрахований для і-го аукціону.

Слід зазначити, що абсолютне значення цього та попереднього показників визначається багатьма факторами та має обмежену корисність для визначення ефективності окремого формату проведення торгів за доходом. З іншого боку, цей показник може використовуватися для порівняння двох або більше форматів проведення торгів.

Запорукою правильного використання розглянутих вище показників виступає наявність достатнього рівня конкуренції на досліджуваних аукціонах. В іншому випадку отримані значення показників будуть давати спотворене уявлення про ефективність аукціону за доходом, тому що дохідність буде визначатися не під час проведення аукціону, а в результаті домовленості між учасниками торгів та організатором аукціону або якимось іншим способом.

Оцінювання ефективності аукціонів короткострокових ОВДП за доходом.

У подальшому, з метою демонстрації можливостей аналізу ефективності аукціонів за доходом на основі запропонованих показників розглянемо короткострокові аукціони ОВДП, номіновані в гривні, котрі проводилися Міністерством фінансів з січня 2010 р. по липень 2015 р.

Спочатку розглянемо загальні показники дохідності аукціонів короткострокових державних облігацій. Значення та динаміку відповідних показників можна прослідити в *табл. 1*.

Таблиця 1

Дохідність короткострокових ОВДП України

Показник / Рік	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Середній максимальний рівень дохідності (%)	15,7	8,3	14,1	8,9	14,1	17,0
Середній встановлений рівень дохідності (%)	13,2	7,3	13,7	7,5	12,8	17,0
Середній середньозважений рівень дохідності (%)	13,0	7,3	13,6	7,4	12,8	17,0
Середній мінімальний рівень дохідності (%)	12,8	7,2	13,5	7,4	12,7	17,0

Джерело: складено автором на основі даних [6].

Необхідно зазначити, що зміни показників дохідності короткострокових ОВДП у часі набагато більші, ніж різниця між максимальною і мінімальною доходністю в кожному окремому періоді. Це означає, що дохідність державних облігацій визначається не тільки механізмом їх розміщення, а й характеристиками виставлених на торги цінних паперів, ситуацією, яка склалася на фінансових ринках, та рівнем конкуренції серед первинних дилерів. Тому використання показників АП5 та АП6 для аналізу ефективності аукціонів ОВДП за доходом є обов'язковим.

Почнемо аналіз агрегованих показників із середньої премії за обсяг (АП1). Результати розрахунку цього показника наведено на *рис. 1*. На ньому можна спостерігати поступове зменшення середньої премії за обсяг протягом досліджуваного періоду, що, за інших рівних умов, свідчить про підвищення ефективності аукціонів ОВПД за доходом. Однак результати розрахунку наступного показника – середньої конкурентної знижки (АП2), представлені на *рис. 2*, суперечать попередньому висновку.

За цим показником можна виділити два періоди, протягом яких ефективність аукціонів короткострокових ОВДП швидко знижувалася, а у 2015 р. вона взагалі впала до найнижчого можливого рівня.

Тепер розглянемо два наступні показники – АП3 та АП4, представлені на *рис. 3* та *рис. 4*. Ці показники замість середньозваженої використовують граничну дохідність, котра встановлюється Міністерствам фінансів по результатах проведення відповідного аукціону. Отримані значення та динаміка агрегованих показників АП3 та АП4 повністю підтримують зроблені раніше висновки.

Цікаво відмітити поступове падіння різниці між середніми максимальними та просто середніми значеннями премії за обсяг, а також між середніми мінімальними та просто середніми значеннями конкурентної знижки. Це разом зі зменшенням кількості поданих потенційними учасниками торгів заявок на участь в аукціоні [8] може вказувати на зменшення ефективності аукціонів короткострокових державних облігацій за доходом.

Таким чином, аналіз ефективності аукціонів короткострокових ОВДП за доходом на основі показників АП1–АП4 не дозволяє зробити однозначних висновків. Результати розрахунку показників АП1 та АП3 суперечать відповідним розрахункам показників АП2 та АП4. Ці спостереження ще більше підкреслюють необхідність використання екзогенної інформації для визначення ефективності аукціонів за доходом. На *рис. 5* і *рис. 6* представлено результати розрахунку показників середньої відносної середньозваженої та граничної дохідності, які базуються на використанні як базового фінансового індикатора відсоткової ставки за короткостроковими кредитами для суб'єктів господарювання [3].

Що стосується загальної динаміки ефективності аукціонів короткострокових ОВДП за доходом, результати розрахунку показників АП5 і АП6 повністю співпадають з відповідними результатами, отриманими для АП2 та АП4. Єдиним виключенням став 2010 р., у якому, через відсутність відповідної інформації по короткострокових кредитах, розрахунки показників АП5 і АП6 базуються на даних за друге півріччя. Виходячи з показників АП5 і АП6 можна дійти висновку, що, принаймні, за останні три роки спостерігалося значне

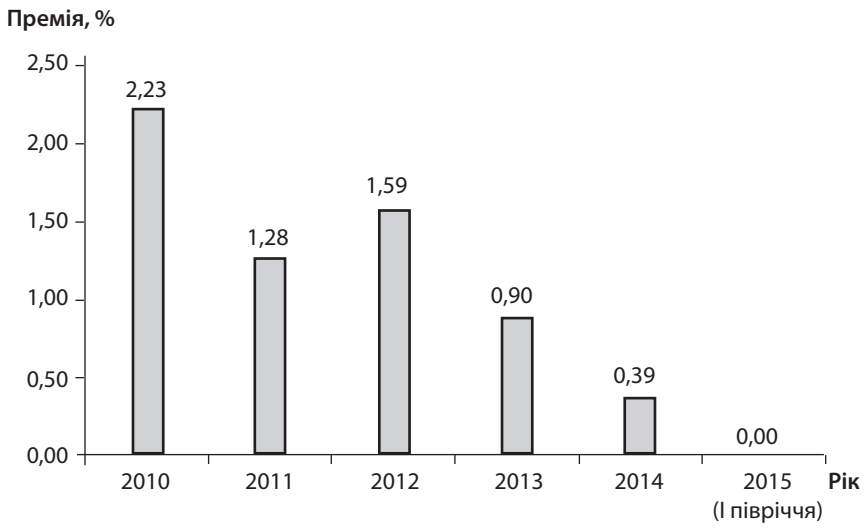


Рис. 1. Середня премія за обсяг (%) (АП1)

Джерело: складено на основі даних [6].

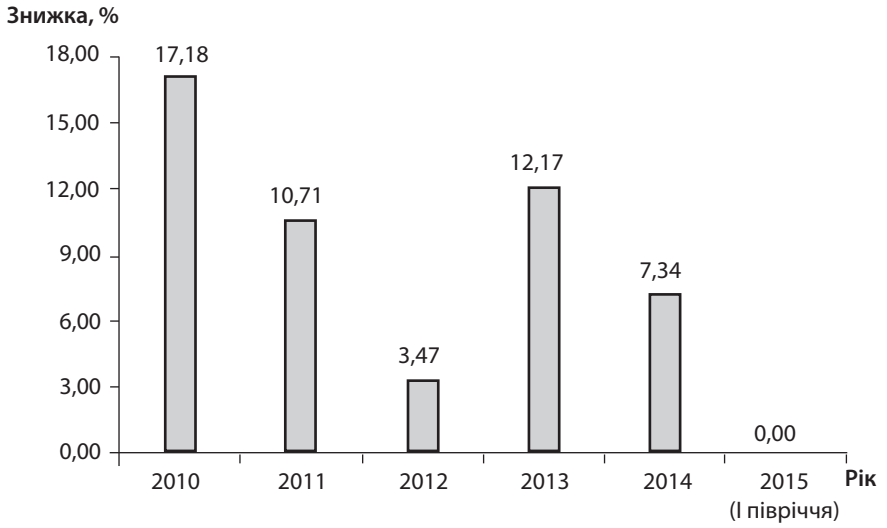


Рис. 2. Середня конкурентна знижка (%) (АП2)

Джерело: складено автором на основі даних [6].

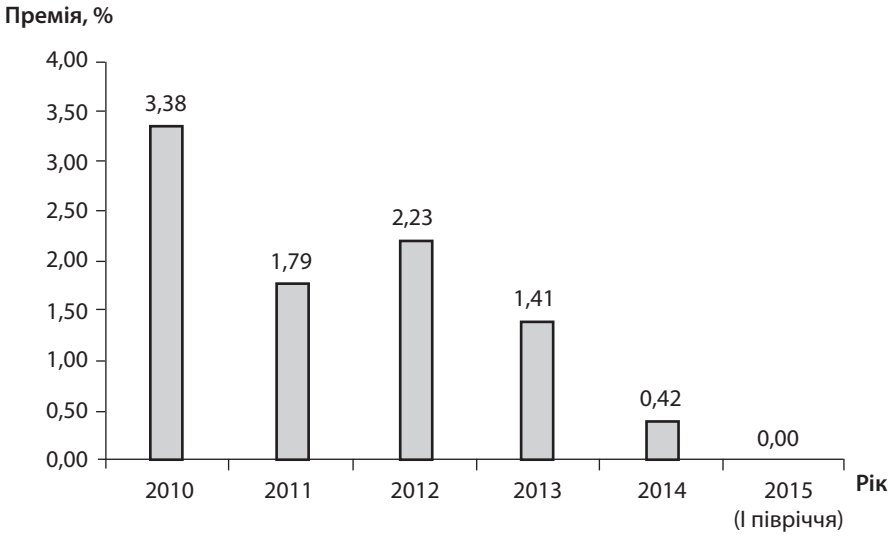


Рис. 3. Середня максимальна премія за обсяг (%) (АП3)

Джерело: складено автором на основі даних [6].

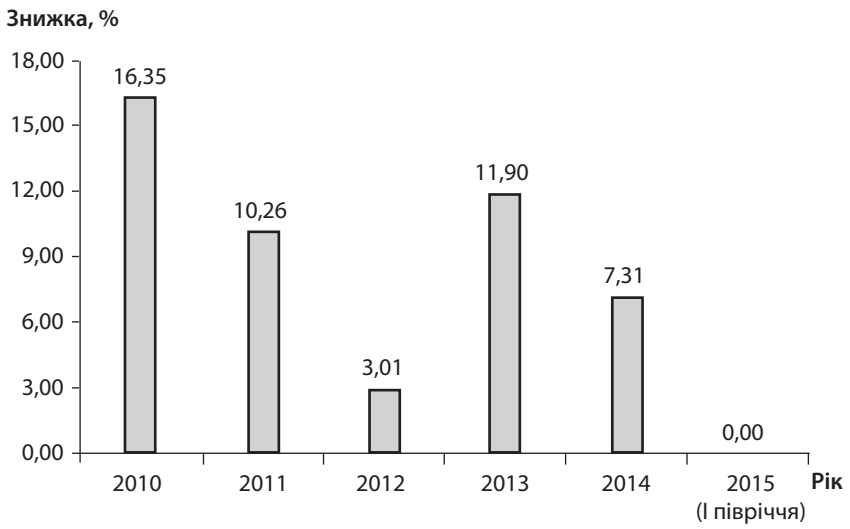


Рис. 4. Середня мінімальна конкурентна знижка (%) (АП4)

Джерело: складено автором на основі даних [6].

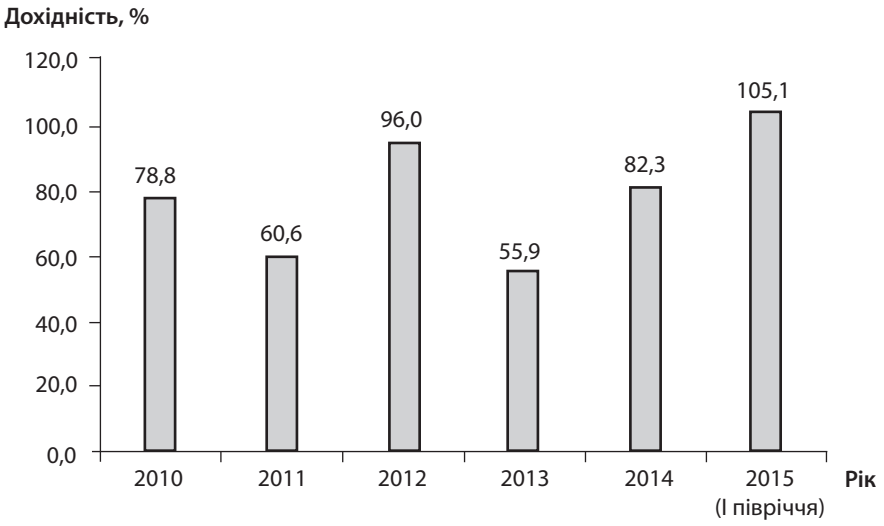


Рис. 5. Середня відносна середньозважена дохідність (%) (АП5)

Джерело: складено автором на основі даних [3; 6].

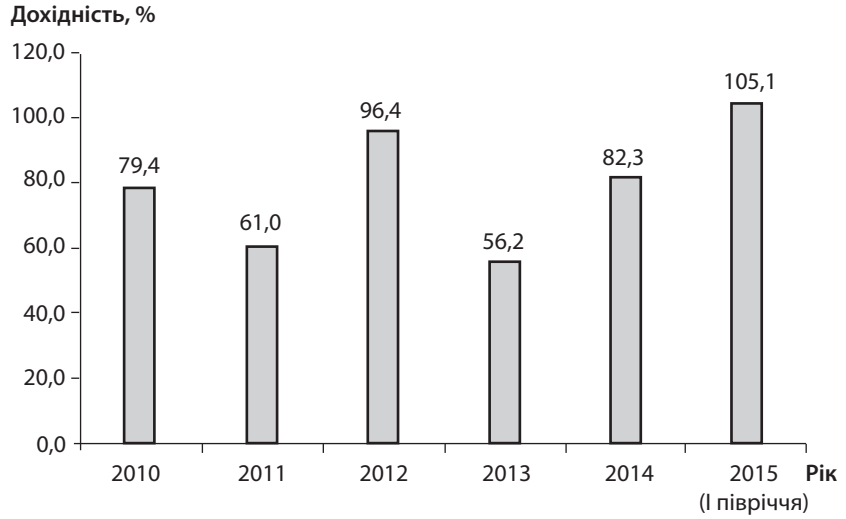


Рис. 6. Середня відносна гранична дохідність (%) (АП6)

Джерело: складено автором на основі даних [3; 6].

зниження ефективності досліджуваних аукціонів за доходом.

Так, у 2013 р., у середньому, середньозважена дохідність короткострокових ОВДП складала дещо більше половини дохідності короткострокових кредитів суб'єктів господарювання, а у 2015 р. вона перевищила дохідність короткострокових кредитів. Тобто, умови отримання кредитних коштів державою, у порівнянні із суб'єктами господарювання, значно погіршилися.

Необхідно звернути увагу на значну варіацію в часі всіх без виключення показників. Також їм притаманна суттєва нестабільність – значне падіння значень показника може слідувати за суттєвим зростанням, і навпаки. Враховуючи той факт, що протягом досліджуваного періоду формат проведення торгів не змінювався, така варіативність та нестабільність означає, що характеристики державних цінних паперів, кон'юнктура фінансових ринків та конкуренція серед первинних дилерів спричиняють, можливо, вирішальний вплив на ефективність аукціонів державних цінних паперів за доходом. Тобто ефективність аукціону за доходом значною мірою визначається ситуативно, незалежно від формату проведення торгів. З цього випливає висновок, що організатору торгів необхідно ретельно вибирати момент розміщення облігацій, враховуючи зовнішні та внутрішні детермінанти ефективного функціонування аукціону як механізму встановлення дохідності державних цінних паперів.

З метою дослідження якості запропонованих показників розглянемо щільність взаємозв'язку між ними, представлену в *табл. 2* коефіцієнтами кореляції. Індивідуальні показники премії за обсяг (ІП1) та максимальної премії за обсяг (ІП3) мають незначну щільність зв'язку з іншими показниками, а також неправильний напрям зв'язку з показниками конкурентної знижки (ІП2) та максимальної конкурентної знижки (ІП4). Більше того, у цілому щільність зв'язку між групами подібних показників недостатньо висока, що свідчить як про певну нестабільність отриманих результатів, так і про складність оцінювання ефективності аукціонів ОВДП за доходом за допомогою запропонованих показників.

З іншого боку, як зазначалося вище, виходячи з недостатності доступної досліднику інформації для прямого оцінювання ефективності аукціону за доходом, наявність ускладнень в оцінюванні була передбачуваною. На додаток до цього, правильному використанню запропонованих показників заважали дві суттєві проблеми, котрі, навітьпоодинці, могли б призвести до значного спотворення результатів оцінювання.

По-перше, протягом досліджуваного періоду спостерігалося значне зменшення конкуренції серед первинних дилерів під час проведення аукціонів. Також протягом останніх років на первинному ринку ОВДП значними чином збільшилася присутність державних банків, а на вторинному – Національного банку України. Скоріше за все, дохідність певних випусків короткострокових ОВДП визначалася не ринковим механізмом, як передбачено аукціоном, а певними домовленостями між Міністерством фінансів та вищезазначеними банківськими установами. У результаті цих домовленостей Міністерство фінансів отримувало прийнятну дохідність, але порушувалося правильне функціонування аукціону як механізму розміщення державних облігацій [8]. З одного боку, це може пояснювати суперечності в отриманих показниках. З іншого боку, у цьому випадку розрахунок ефективності аукціонів ОВПД за доходом певною мірою втрачає сенс, але це не означає неадекватності запропонованих нами показників. Це лише підтверджує той факт, що необхідною умовою використання розглянутих показників виступає правильне функціонування аукціону, що, своєю чергою, потребує достатньої конкуренції під час проведення торгів.

По-друге, розрахунки відносних показників дохідності короткострокових ОВДП, які розміщувалися за допомогою аукціонів Міністерства фінансів, не повністю враховували термінову та ризикову структуру як базового фінансового індикатора, так і державних цінних паперів. Тому значна частина варіації індивідуальних показників ІП5 і ІП6 може пояснюватися не зміною ефективності аукціонів ОВДП за доходом, а неврахованою в розрахунку середньозваженої відсоткової ставки за кредитами варіацією строків та ризиків.

Підсумовуючи, слід зазначити, що в цілому запропоновані індивідуальні та агреговані показники дозволяють отримати уявлення про ступінь та зміни ефективності аукціонів державних цінних паперів за доходом. Більше того, наявність достатнього, для правильного функціонування аукціонів, рівня конкуренції серед учасників торгів, а також більш повне врахування строкової та ризикової структур базового фінансового індикатора у відповідних розрахунках, безперечно, значно підви-

Таблиця 2

Кореляційна матриця індивідуальних показників ефективності аукціонів короткострокових ОВДП Міністерства фінансів за доходом

Показник	ІП1	ІП2	ІП3	ІП4	ІП5	ІП6
ІП1	1,00	0,20	0,99	0,13	0,10	0,12
ІП2	0,20	1,00	0,24	1,00	–0,29	–0,29
ІП3	0,99	0,24	1,00	0,17	0,08	0,10
ІП4	0,13	1,00	0,17	1,00	–0,30	–0,30
ІП5	0,10	–0,29	0,08	–0,30	1,00	1,00
ІП6	0,12	–0,29	0,10	–0,30	1,00	1,00

Джерело: складено автором на основі даних [3; 6].

щить здатність запропонованих показників оцінювати ефективність аукціонів державних цінних паперів.

ВИСНОВКИ

У рамках проведеного дослідження дано визначення ефективності аукціону державних цінних паперів за доходом. На основі цього визначення запропоновано «ідеальний» показник ефективності аукціону за доходом. Неможливість отримати конфіденційну інформацію від учасників торгів унеможливлює використання цього показника в емпіричних дослідженнях. Тому з метою емпіричного оцінювання ефективності аукціонів державних цінних паперів за доходом розроблено систему альтернативних показників, розрахунок яких потребує лише публічно доступних даних. Ці показники дозволяють опосередковано оцінювати рівень ефективності за доходом будь-яких аукціонів цінних паперів.

У другій частині дослідження запропоновані показники використовуються для визначення рівня ефективності за доходом аукціонів з розміщення короткострокових ОВДП України, які проводилися Міністерством фінансів України із січня 2010 р. по липень 2015 р. У результаті встановлено, що, як мінімум, починаючи з 2013 р., ефективність досліджуваних аукціонів швидко знижувалася. Більше того, виявилось, що ефективність аукціону за доходом значною мірою визначається характеристиками виставлених на торги цінних паперів, ситуацією, яка склалася на фінансових ринках, та рівнем конкуренції серед первинних дилерів. Тому організатору торгів необхідно ретельно вибирати момент розміщення облігацій.

Визначення основних детермінантів ефективності аукціонів облігацій внутрішньої державної позики за доходом може стати цікавою сферою подальших досліджень. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Ausube L. M. An Efficient Ascending-Bid Auction for Multiple Objects / L. M. Ausubel // American Economic Review. – 2004. – Vol. 94, No. 5. – P. 1452–1475.

2. Brenner M. Sovereign debt auctions: Uniform or discriminatory? / M. Brenner, D. Galai and O. Sade // Journal of Monetary Economics. – 2009. – Vol. 56, No. 2. – P. 267–274.

3. Грошово-кредитна та фінансова статистика Національного банку України. Дані фондового ринку [Електронний ресурс] / Національний банк України, архів, 2015. – Режим доступу : http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1

4. Engelbrecht-Wiggans R. Multi-Unit Actions with Uniform Prices / R. Engelbrecht-Wiggans, C. Kahn // Economic Theory. – 1998. – Vol. 12, No. 2. – P. 227–258.

5. Hortacsu A. Mechanism Choice and Strategic Bidding in Divisible Good Auctions: An Empirical Analysis of the Turkish Treasury Auction Market / A. Hortacsu, D. McAdams // Journal of Political Economy. – 2010. – Vol. 118, No. 5. – P. 833–865.

6. Інформація щодо аукціонів ОВДП / Міністерство фінансів України, архів, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minfin.kmu.gov.ua/control/ uk/publish/archive/main?cat_id=391243

7. Кікоть О. Ю. Класифікація аукціонів цінних паперів / Кікоть О. Ю. // Економіст. – 2015. – № 12. – С. 30–35.

8. Кікоть О. Ю. Оцінювання рівня конкуренції на аукціонах ОВДП Міністерства фінансів України / Кікоть О. Ю. // Ринок цінних паперів. – 2016. – № 3-4.

9. Krishna V. Auction Theory / V. Krishna. – San Diego : Academic Press, 2002. – 303 p.

10. Malvey P. F. Uniform-Price Auctions: Evaluation of the Treasury Experience / P. F. Malvey, C. M. Archibald, S. T. Flynn // U. S. Department of Treasury Internal Report, 1995. – P. 1–64.

11. Malvey P. F. Uniform-Price Auctions: Update of the Treasury Experience / P. F. Malvey, C. M. Archibald // U. S. Department of Treasury Internal Report, 1998. – P. 1–30.

12. Maskin E. Optimal Multi-Unit Auctions / E. Maskin, J. Riley // F. Hahn (ed.) The Economics of Missing Markets and Information. – Oxford : Oxford University Press, 1989. – P. 312–335.

13. Demand Reduction and Inefficiency in Multi-Unit Auctions / M. Pycia, L. M. Ausubel, P. Cramton and others // Review of Economic Studies. – 2014. – Vol. 81, No. 4. – P. 1366–400.

14. Wilson R. Auctions of Shares / R. Wilson // Quarterly Journal of Economics. – 1979. – Vol. 93, No. 4. – P. 675–689.

Науковий керівник – Диба М. І., доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту банківської діяльності ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана»

REFERENCES

Ausubel, L. M. "An Efficient Ascending-Bid Auction for Multiple Objects". *American Economic Review,* vol. 94, no. 5 (2004): 1452-1475.

Brenner, M., Galai, D., and Sade, O. "Sovereign debt auctions: Uniform or discriminatory?". *Journal of Monetary Economics,* vol. 56, no. 2 (2009): 267-274.

Engelbrecht-Wiggans, R., and Kahn, C. "Multi-Unit Actions with Uniform Prices". *Economic Theory,* vol. 12, no. 2 (1998): 227-258.

"Hroshovo-kredytna ta finansova statystyka Natsionalnoho banku Ukrainy. Dani fondovoho rynku" [Monetary and financial statistics National Bank of Ukraine. Stock market data]. Natsionalnyi bank Ukrainy. http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1

Hortacsu, A., and McAdams, D. "Mechanism Choice and Strategic Bidding in Divisible Good Auctions: An Empirical Analysis of the Turkish Treasury Auction Market". *Journal of Political Economy,* vol. 118, no. 5 (2010): 833-865.

"Informatsiia shchodo auktsioniv OVDP" [Information concerning the auctions of government bonds]. Ministerstvo finansiv Ukrainy. http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=391243

Kikot, O. Yu. "Klasyfikatsiia auktsioniv tsinnykh paperiv" [Classification of securities]. *Ekonomist*, no. 12 (2015): 30-35.

Kikot, O. Yu. "Otsiniuvannia rivnia konkurentsii na auktsionakh OVDP Ministerstva finansiv Ukrainy" [Assessment of the level of competition in the auction of government bonds the Ministry of Finance of Ukraine]. *Rynok tsinnykh paperiv*, no. 3-4 (2016).

Krishna, V. *Auction Theory.* San Diego: Academic Press, 2002.

Malvey, P. F., Archibald, C. M., and Flynn, S. T. "Uniform-Price Auctions: Evaluation of the Treasury Experience". In *U. S. Department of Treasury Internal Report*, 1-64. 1995.

Malvey, P. F., and Archibald, C. M. "Uniform-Price Auctions: Update of the Treasury Experience". In *U. S. Department of Treasury Internal Report*, 1-30. 1998.

Maskin, E., and Riley, J. "Optimal Multi-Unit Auctions". In *The Economics of Missing Markets and Information*, 312-335. Oxford: Oxford University Press, 1989.

Pycia, M. et al. "Demand Reduction and Inefficiency in Multi-Unit Auctions". *Review of Economic Studies,* vol. 81, no. 4 (2014): 1366-1400.

Wilson, R. "Auctions of Shares". *Quarterly Journal of Economics,* vol. 93, no. 4 (1979): 675-689.

УДК 336.71

ЕФЕКТИВНИЙ БАНКІВСЬКИЙ НАГЛЯД ЯК ПЕРЕДУМОВА ВІДНОВЛЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

© 2016 АНДРУЩАК Є. М., ЩУРЕВИЧ О. І.

УДК 336.71

Андрущак Є. М., Щуревич О. І. Ефективний банківський нагляд як передумова відновлення стійкого розвитку банківської системи України

У статті доведено необхідність застосування ефективного банківського нагляду. Розглянуто його основні елементи, а саме: стратегічні завдання, методи здійснення, а також показники, за допомогою яких можна оцінити ефективність банківського нагляду. Надано авторське визначення поняття «ефективний банківський нагляд» як комплексу заходів, що включає у себе контроль та відстеження ситуації в банківському секторі; базується на нормативно-правовому, організаційному, методологічному, інформаційному, фінансовому забезпеченні; передбачає використання безвиїзного, виїзного нагляду та громадського контролю для досягнення системної стабільності, динамічного розвитку банківської системи, захищеності інтересів кредиторів, вкладників, акціонерів, клієнтів, а також якісного управління ризиками. Поряд з традиційними методами банківського нагляду виокремлено новий – громадський контроль за діяльністю банків. Охарактеризовано його базові компоненти, такі як: суб'єкти реалізації, принципи, інструменти реалізації, а також стратегічні завдання громадського контролю.

Ключові слова: *ефективний банківський нагляд, банківська система, громадський контроль, Базельський комітет, системна стабільність.*
Рис.: *2.* ***Бібл.:*** *15.*

Андрущак Євгенія Михайлівна *– кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)*
E-mail: *ptashechka77@mail.ru*

Щуревич Оксана Ігорівна *– аспірант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)*
E-mail: *sh-oi@ukr.net*

УДК 336.71

Андрущак Е. М., Щуревич О. И. Эффективный банковский надзор как предпосылка восстановления устойчивого развития банковской системы Украины

В статье доказана необходимость применения эффективного банковского надзора. Рассмотрены его основные элементы, а именно: стратегические задачи, методы осуществления, а также показатели, с помощью которых оценивают эффективность банковского надзора. Дано авторское определение понятия «эффективный банковский надзор» как комплекса мероприятий, который включает в себя контроль и отслеживание ситуации в банковском секторе; базируется на нормативно-правовом, организационном, методологическом, информационном, финансовом обеспечении; предусматривает использование безвыездного, выездного надзора и общественного контроля для достижения системной стабильности, динамичного развития банковской системы, защищенности интересов кредиторов, вкладчиков, акционеров, клиентов, а также качественного управления рисками. Наряду с традиционными методами банковского надзора выделен новый – общественный контроль деятельности банков. Охарактеризованы его основные компоненты, такие как: субъекты реализации, принципы, инструменты реализации, а также стратегические задачи общественного контроля.

Ключевые слова: *эффективный банковский надзор, банковская система, общественный контроль, Базельский комитет, системная стабильность.*
Рис.: *2.* ***Библ.:*** *15.*

Андрущак Евгения Михайловна *– кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита, Львовский национальный университет им. И. Франко (ул. Университетская, 1, Львов, 79000, Украина)*
E-mail: *ptashechka77@mail.ru*

Щуревич Оксана Игоревна *– аспирант кафедры финансов, денежного обращения и кредита, Львовский национальный университет им. И. Франко (ул. Университетская, 1, Львов, 79000, Украина)*
E-mail: *sh-oi@ukr.net*

UDC 336.71

Andrushchak Ye. M., Shchurevych O. I. The Efficient Banking Supervision as a Precondition for the Restoration of Sustainable Development of the Banking System of Ukraine

The article proves the need to implement the efficient banking supervision. Its main elements have been considered, namely: strategic objectives, means of implementation, as well as indicators that help to evaluate efficiency of banking supervision. An authors' own definition of concept of «efficient banking supervision» has been formulated as a set of measures, which includes controling and monitoring the situation in the banking sector; based on normative, organizational, methodological, informational, and financial ensuring; involves the use of permanent, on-site supervision and public scrutiny oversight to achieve systemic stability, dynamic development of the banking system, protection of the interests of creditors, investors, shareholders, customers, as well as qualitative risk management. Along with traditional methods of banking supervision, a new one – public control of banks' activities – has been allocated. Its major components have been characterized as: subjects of implementation, principles, tools of implementation, as well as strategic objectives of the public control.

Keywords: *efficient banking supervision, banking system, public control, the Basel Committee, systemic stability.*
Fig.: *2.* ***Bibl.:*** *15.*

Andrushchak Yevheniya M. *– PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Finance, Money Turnover and Credit, Ivan Franko National University of Lviv (1 Universytetska Str., Lviv, 79000, Ukraine)*
E-mail: *ptashechka77@mail.ru*

Shchurevych Oksana I. *– Postgraduate Student of the Department of Finance, Money Turnover and Credit, Ivan Franko National University of Lviv (1 Universytetska Str., Lviv, 79000, Ukraine)*
E-mail: *sh-oi@ukr.net*

Світова фінансова криза 2008–2009 рр., вітчизняна банківська криза 2014–2015 рр. продемонстрували неефективність виконання Національним банком України функції банківського регулювання та нагляду. У зв'язку з цим лише протягом 2014–2015 рр. 63 банки було виведено з фінансового ринку України. Це означає, що або інструменти банківського регулювання та нагляду були недієвими, або регулятор неправильно їх застосовував. Тому актуальним залишається питання щодо діагностики діючої системи банківського нагляду в Україні.

Дослідженням сутності, основних характеристик та особливостей банківського нагляду займались такі науковці: Бус О. Б. [1; 2], Довгань Ж. М. [3], Заруцька О. П. [4], Коваленко М. М. [5; 6], Міщенко В. І. [7, 8], Поправка О. Г. [9; 10], Сарахман О. М. [11], Скаско О. І. [11], Швець Н. Р. [12; 13] та ін.

Поняття «ефективний банківський нагляд» рідко зустрічається у працях вітчизняних вчених. Хоча Базельським комітетом з питань банківського нагляду розроблено 29 принципів ефективного банківського нагляду [14]. О. Г. Поправка зазначає, що ефективний банківський нагляд – це дієва система моніторингу банківської діяльності на всіх етапах життєвого циклу банків, спрямована на попередження, мінімізацію та запобігання негативним наслідкам функціонування банківських установ; яка ґрунтується на принципах ефективного банківського нагляду та здатна миттєво трансформуватися і видозмінюватися під впливом змін макроекономічного середовища [9]. Однак детальніше дане поняття, зокрема елементи ефективного банківського нагляду, розглянуто не було.

Сучасні виклики фінансового середовища створюють необхідність проведення вдосконаленого, якіснішого виду нагляду – ефективного банківського нагляду. Глобалізація світових ринків, банківські кризи ліквідності, поява нових фінансових інструментів, послуг лише підкреслюють потребу в застосуванні дещо іншого підходу до моніторингу ситуації в банківській системі.

Метою даної статті є визначення сутності та основних елементів ефективного банківського нагляду в Україні.

У словнику української мови вказано, що *ефективний* – це такий, що приводить до потрібних результатів, наслідків, дає найбільший ефект [15].

На наш погляд, не можна обмежуватися лише визначенням ефективного банківського нагляду як досягнення кінцевої бажаної мети, тобто лише стабільності банківської системи (*рис. 1*).

Вважаємо, що це поняття є глибшим та змістовнішим.

Отже, ефективний банківський нагляд базується на:

- *нормативно-правовому забезпеченні* – сукупність законів, декретів, директив, інструкцій, положень, які визначають правове підґрунтя для реалізації ефективного банківського нагляду з урахуванням рекомендацій міжнародних фінансових установ (Базельського комітету, МВФ, ФАТФ, ЄЦБ та ін.);
- *організаційному забезпеченні* – ступінь незалежності органу, що здійснює банківський нагляд; наявність у структурі наглядового органу кваліфікованих, професійних кадрів; правильність розуміння органом нагляду завдань, функцій, які на них покладені; програмно-технологічні засоби, комплекси для опрацювання інформації;
- *методологічному забезпеченні* – арсенал методів, інструментів банківського нагляду, що є достатніми для проведення ефективного нагляду;
- *інформаційному забезпеченні* – надання банками своєчасно і в повному обсязі достовірної фінансової звітності; рейтинги вітчизняних та міжнародних рейтингових агентств; висновки незалежних аудиторів; результати громадського контролю.
- *фінансовому забезпеченні* – достатність фінансових ресурсів наглядового органу для здійснення неупередженого нагляду, у результаті якого визначається реальна ситуація у банках.

Стратегічними завданнями ефективного банківського нагляду на сучасному етапі посткризового відновлення та розвитку вітчизняної банківської системи є:

- сприяння системній стабільності;
- забезпечення ефективного динамічного розвитку банківської системи;
- здійснення на високому рівні захисту інтересів кредиторів, вкладників, клієнтів, акціонерів;
- запобігання банкрутств значної кількості банків, а якщо таких подій не уникнути, то потрібно докласти всіх зусиль, щоб ці процеси не підірвали довіру вкладників до банків, а також не мали руйнівних наслідків для банківської системи;
- управління ідентифікованими ризиками та прогнозування потенційних ризиків; формування необхідних резервів.

Усі перелічені завдання можна досягнути, застосовуючи інструменти та методи ефективного банківського нагляду, серед яких варто виокремити:

1. Вчасне реагування на кризові тенденції у банку. Особливу увагу слід приділити саме проблемам з ліквідністю, капіталізацією та якістю активів.

2. За відсутності можливості проведення фінансового оздоровлення банку, рекапіталізації за участі акціонерів, держави виводити банк з ринку для зменшення негативного впливу на економічну систему.

3. Здійснення наглядовим органом перевірок банківських установ як безвиїзних, так і безпосередньо у банку. Крім них, варто звертати увагу також і на результати громадського контролю (*рис. 2*).

4. Для зменшення кількості банків – порушників нормативних та інших вимог НБУ посилити заходи впливу в бік збільшення розмірів штрафів, санкцій.

5. Проведення стрес-тестування банківської системи для прогнозування виникнення можливих криз і своєчасного їх уникнення або зменшення до мінімуму негативного впливу.

6. Здійснення розрахунків удосконалених показників діяльності, що адекватно відображають ситуацію у банківській сфері.

7. Ефективність тимчасової адміністрації, тобто надання пропозицій Фонду гарантування вкладів фізичних осіб щодо покращення успішності тимчасової адміністрації у банках.

За допомогою таких показників можна оцінити ефективний банківський нагляд:

1. Рівень довіри населення до банківської системи. Ресурсна база банків формується з різних джерел.

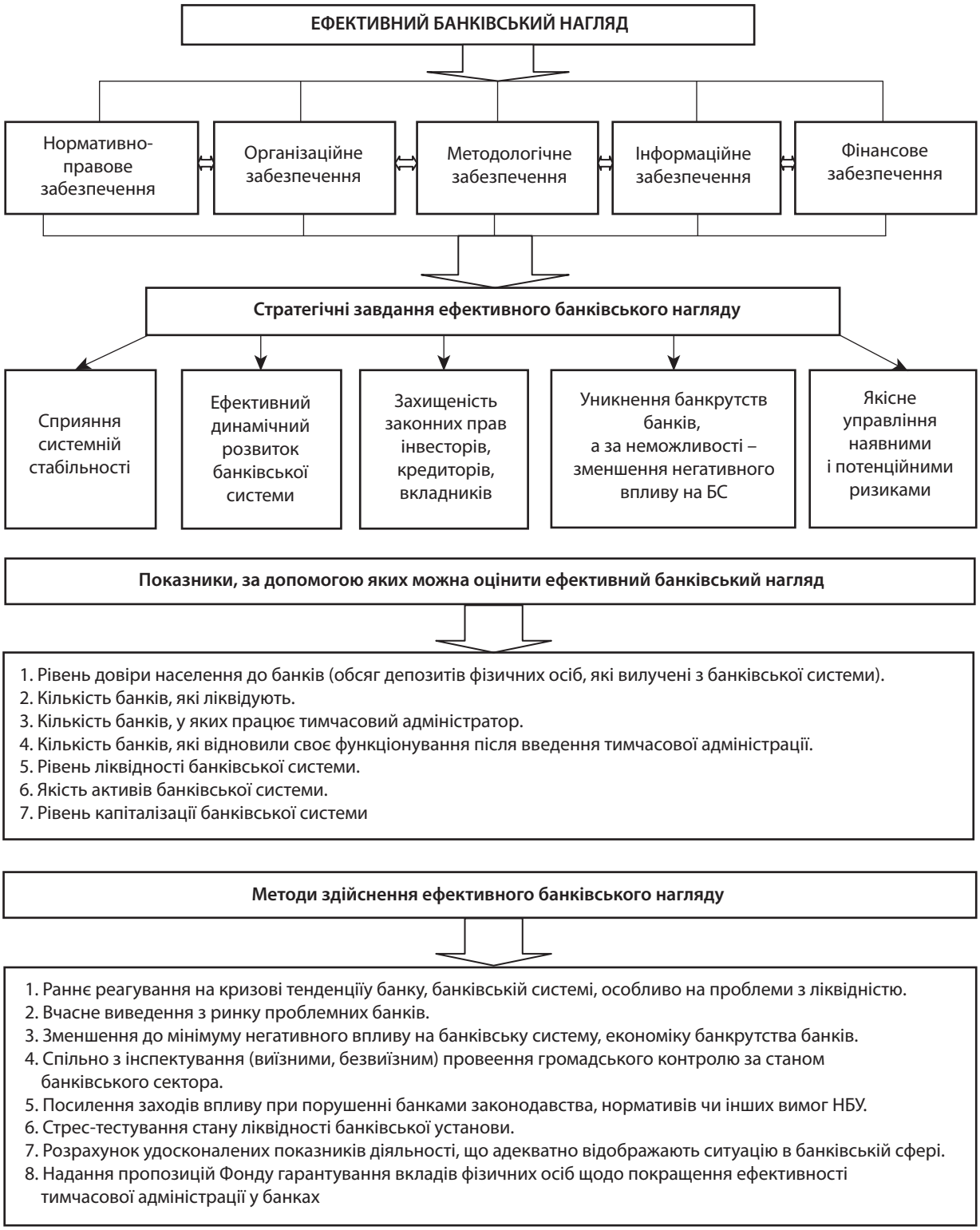


Рис. 1. Структурна модель ефективного банківського нагляду

Як правило, переважають депозити фізичних осіб. Для того, щоб населення зберігало кошти на депозитних рахунках, необхідним є підтримання довіри до банків, банківської системи. Це можна забезпечити, реалізовуючи політику ефективного банківського нагляду.

2. Кількість банків, у яких введено тимчасову адміністрацію; які є на стадії ліквідації; які відновили свою діяльність після роботи тимчасового адміністратора. Масове визнання банків неплатоспроможними, яке відбулося протягом 2014–2015 рр., коли з ринку виведено 63 банки, призвело до панічних настроїв у банківському середовищі. Практично усі банки, у яких введено тимчасову адміністрацію, з часом ліквідовували. Таким чином, можна констатувати, що дії з фінансового оздоровлення банків не давали позитивного результату. А це означає, що потрібно реалізовувати ефективний банківських нагляд на ранніх етапах появи проблем у банківській установі.

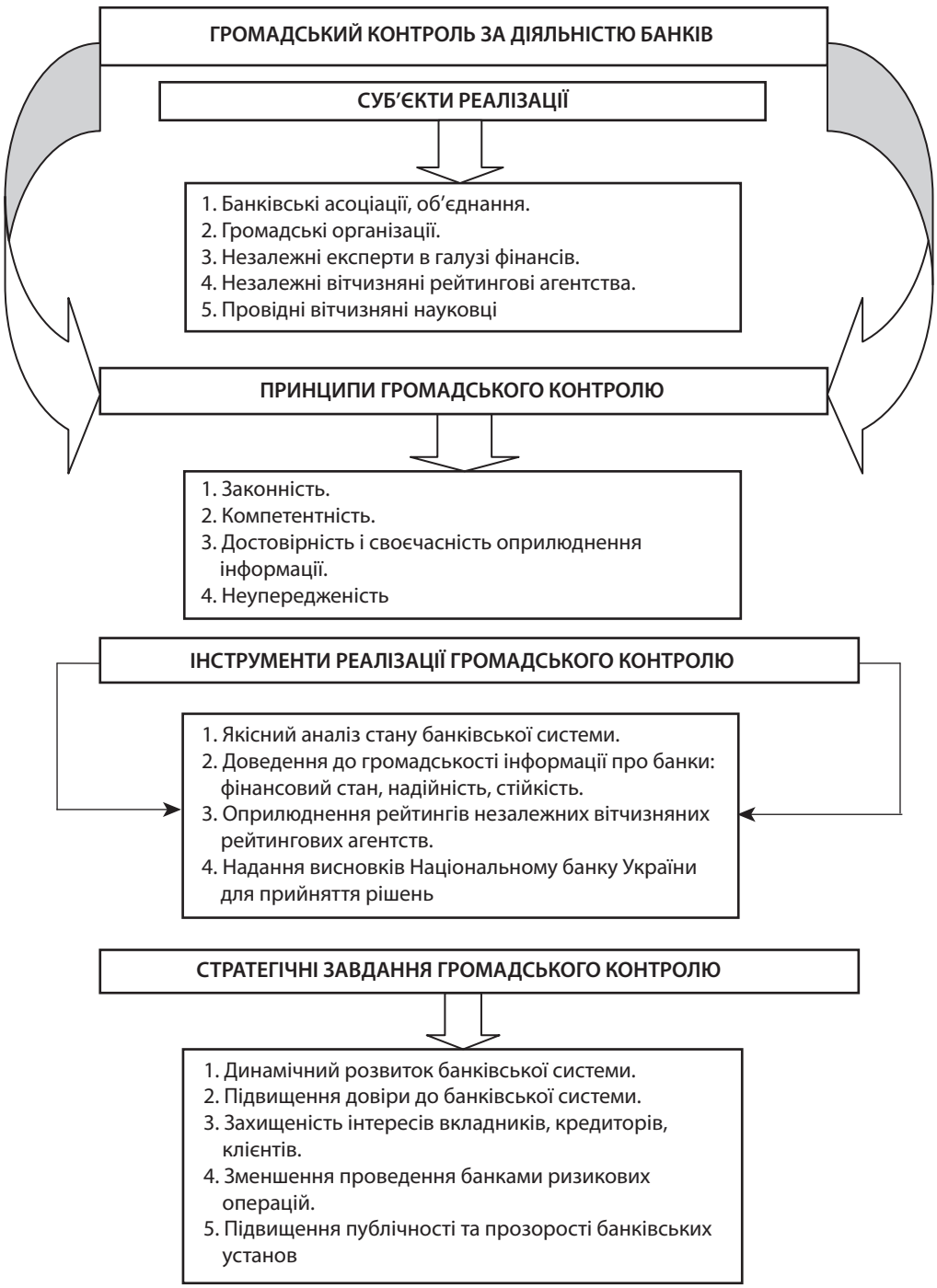


Рис. 2. Концептуальні засади реалізації громадського контролю за діяльністю банківських установ України

3. Рівень ліквідності банків, банківської системи. Потрібно регулювати оптимальний рівень ліквідності, тобто і недостатня, і надлишкова ліквідність мають контролюватися.

4. Якість активів у банках (частка проблемних активів тощо).

5. Рівень капіталізації банківської системи як чинник виходу банківських установ з кризи, а також відновлення стійкості, стабільності банківського сектору.

Детально розглянувши елементи ефективного банківського нагляду, сформулюємо визначення цього поняття.

Ефективний банківський нагляд – це комплекс заходів, що включає в себе контроль та відстеження ситуації в банківському секторі; базується на нормативно-правовому, організаційному, методологічному, інформаційному, фінансовому забезпеченні; передбачає використання безвиїзного, виїзного нагляду та громадського контролю для досягнення системної стабільності, динамічного розвитку банківської системи, захищеності інтересів кредиторів, вкладників, акціонерів, клієнтів, а також якісного управління ризиками.

Події в банківському секторі протягом 2014–2015 рр. продемонстрували непрозорість та непередбачуваність, вибірковість дій регулятора щодо банків, коли при порушенні нормативів деякими банківськими установами вони одразу визнавалися неплатоспроможними, а інші за тих самих порушень надалі функціонували на ринку.

Тому виникає потреба у проведенні громадського контролю за діяльністю банків, який виконуватиме подвійну функцію: з одного боку, як інструмент ефективного банківського нагляду, а з іншого – як спосіб підтримання довіри до банків та банківської системи загалом.

Варто наголосити на деяких його характеристиках. Суб'єктами реалізації даного виду контролю виступають: банківські асоціації, об'єднання; незалежні експерти у галузі фінансів; незалежні вітчизняні рейтингові агентства; провідні вітчизняні науковці; громадські організації. Така різноплановість зазначених суб'єктів сприятиме неупередженому, якісному контролю за банками.

Принципами громадського контролю є такі:

1. *Законність* – усі дії, висновки, рішення повинні базуватися на засадах діючого законодавства, вимогах Національного банку України.

2. *Компетентність* – ті, хто проводитиме аналіз ситуації в банківській системі, зобов'язані мати відповідну освіту, а також бути фаховими спеціалістами у банківській сфері.

3. *Достовірність і своєчасність оприлюднення інформації* – за підсумками аналізу отримані результати своєчасно і правдиво мають бути оприлюднені у відповідних джерелах.

4. *Неупередженість* – контроль потрібно проводити об'єктивно, без ознак зацікавленості до будь-якого виду банків.

Визначено такі ***інструменти реалізації*** громадського контролю:

1. *Якісний аналіз стану банківської системи* – громадський контроль повинен достовірно відображати реальну ситуацію в банківському секторі без ознак суб'єктивності, вибірковості на основі фахового аналізу.

2. *Доведення до громадськості інформації про банки: фінансовий стан, надійність, стійкість* – усі, хто цікавляться ситуацією в банківському секторі, зможуть отримати потрібні дані, звичайно, не порушуючи принципу банківської таємниці. Таким чином, фізичні та юридичні особи обиратимуть установи, в яких обслуговуватися.

3. *Оприлюднення рейтингів незалежних вітчизняних рейтингових агентств* – такі установи надають послуги щодо визначення рейтингу банків, які функціонують на вітчизняному фінансовому ринку. Тоді на такій підставі прогнозуються можливості розвитку банківських установ на найближчу перспективу.

4. *Надання висновків Національному банку України для прийняття рішень* – результати якісного аналізу діяльності банків передаються регулятору та гаранту стабільності банківського сектора для виправлення, коригування ситуації та вжиття відповідних заходів впливу.

Суть громадського контролю базується на визначенні стратегічних *завдань і перспектив розвитку* банківського сектора. Зокрема, вважаємо найважливішими такі: підвищення довіри до банків (як головний рушій подальшого функціонування банків); динамічний розвиток банківської системи; підвищення публічності та прозорості банківських установ; зменшення рівня ризикованості банківських операцій; захищеність інтересів вкладників, кредиторів, клієнтів.

ВИСНОВКИ

Практичне застосування політики ефективного банківського нагляду, основні елементи якого були розглянуті у статті, сприятимуть досягненню стратегічних завдань розвитку банківської системи України. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Бус О. Сутність понять «банківське регулювання», «банківський нагляд» і «банківський контроль» / О. Бус // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – № 7. – С. 129–132.

2. Бус О. Особливості організації банківського нагляду, контролю та регулювання в зарубіжних країнах / О. Бус // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19.2. – С. 163–172.

3. Довгань Ж. М. Роль та місце банківського нагляду в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи / Ж. М. Довгань // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 5. – С. 256–259.

4. Заруцька О. П. Банківський нагляд з використанням структурно-функціонального аналізу: теорія, світовий і вітчизняний досвід : монографія / О. П. Заруцька. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2013. – 379 с.

5. Коваленко М. М. Складові, функції та завдання банківського нагляду як механізму державного регулювання [Електронний ресурс] / М. М. Коваленко – Режим доступу : http://www.dbuapa.dp.ua/zbirnik/2011-02(6)/11kmmmdr.pdf

6. Коваленко М. Удосконалення організаційної структури банківського нагляду в Україні / М. Коваленко // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2012. – № 2. – С. 115–122.

7. Міщенко В. І. Банківський нагляд : підручник / В. І. Міщенко, С. В. Науменкова. – К. : ЦНД НБУ, УБС, 2011. – 498 с.

8. Міщенко В. Підвищення ефективності регулювання та нагляду за фінансовим сектором в Україні / В. Міщенко // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 8. – С. 4–9.

9. Поправка О. Г. Ефективний банківський нагляд: передумови і фактори / О. Г. Поправка // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2011. – № 3. – С. 250–253.

10. Поправка О. Г. Сутність банківського нагляду: терміни, визначення [Електронний ресурс] / О. Г. Поправка. – Режим доступу : http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/4019/1/26.pdf

11. Скаско О. І. Стратегія розвитку банківського нагляду в Україні / О. І. Скаско, О. М. Сарахман // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 4 (54). – С. 296–298.

12. Швець Н. Р. Сучасні завдання банківського нагляду / Н. Р. Швець // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 9. – С. 34–39.

13. Швець Н. Р. Теоретико-методологічні засади сучасного банківського нагляду [Електронний ресурс] / Швець Н. Р. – Режим доступу : http://naukajournal.org/index.php/naukajournal/article/view/537/709

14. Основні принципи ефективного банківського нагляду [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=45251

15. Словник української мови : в 11 томах / АН УРСР. Інститут мовознавства / За ред. І. К. Білодіда. – К. : Наукова думка, 1971. – Том 2. – 492 с.

REFERENCES

Bus, O. "Sutnist poniat «bankivske rehuliuvannia», «bankivskyi nahliad» i «bankivskyi kontrol»" [The essence of the concepts

"Bank regulation, Bank supervision" and "banking supervision"]. *Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 7 (2010): 129-132.

Bus, O. "Osoblyvosti orhanizatsii bankivskoho nahliadu, kontroliu ta rehuliuvannia v zarubizhnykh krainakh" [Peculiarities of organization of banking supervision, control and regulation in foreign countries]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 19.2 (2009): 163-172.

Dovhan, Zh. M. "Rol ta mistse bankivskoho nahliadu v zabezpechenni finansovoi stiikosti bankivskoi systemy" [The role and place of banking supervision in ensuring financial stability of the banking system]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 5 (2011): 256-259.

Kovalenko, M. M. "Skladovi, funktsii ta zavdannia bankivskoho nahliadu yak mekhanizmu derzhavnoho rehuliuvannia" [Components, functions and tasks of banking supervision as a mechanism of state regulation]. http://www.dbuapa.dp.ua/zbirnik/2011-02(6)/11kmmmdr.pdf

Kovalenko, M. "Udoskonalennia orhanizatsiinoi struktury bankivskoho nahliadu v Ukraini" [Improving the organizational structure of banking supervision in Ukraine]. *Visnyk Natsionalnoi akademii derzhavnoho upravlinnia pry Prezydentovi Ukrainy*, no. 2 (2012): 115-122.

Mishchenko, V. I., and Naumenkova, S. V. *Bankivskyi nahliad* [Banking supervision]. Kyiv: TsND NBU; UBS, 2011.

Mishchenko, V. "Pidvyshchennia efektyvnosti rehuliuvannia ta nahliadu za finansovym sektorom v Ukraini" [Improving the efficiency of regulation and supervision of the financial sector in Ukraine]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 8 (2010): 4-9.

"Osnovni pryntsypy efektyvnoho bankivskoho nahliadu" [The core principles for effective banking supervision]. http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=45251

Popravka, O. H. "Efektyvnyi bankivskyi nahliad: peredumovy i faktory" [Effective banking supervision: prerequisites and factors]. *Visnyk Universytetu bankivskoi spravy NBU*, no. 3 (2011): 250-253.

Popravka, O. H. "Sutnist bankivskoho nahliadu: terminy, vyznachennia" [The essence of banking supervision: terms, definitions]. http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/4019/1/26.pdf

Skasko, O. I., and Sarakhman, O. M. "Stratehiia rozvytku bankivskoho nahliadu v Ukraini" [Development strategy of banking supervision in Ukraine]. *Visnyk ZhDTU*, no. 4 (54) (2010): 296-298.

Shvets, N. R. "Suchasni zavdannia bankivskoho nahliadu" [Modern problems of banking supervision]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 9 (2011): 34-39.

Shvets, N. R. "Teoretyko-metodolohichni zasady suchasnoho bankivskoho nahliadu" [Theoretical and methodological foundations of modern banking supervision]. http://naukajournal.org/index.php/naukajournal/article/view/537/709

Slovnyk ukrainskoi movy [Dictionary of the Ukrainian language]. Vol. 2. Kyiv: Naukova dumka, 1971.

Zarutska, O. P. *Bankivskyi nahliad z vykorystanniam strukturno-funktsionalnoho analizu: teoriia, svitovyi i vitchyznianyi dosvid* [Banking supervision with the use of structural-functional analysis: theory, international and domestic experience]. Sumy: DVNZ «UABS NBU», 2013.

УДК 336.13

АНАЛІЗ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ УКРАЇНИ

© 2016 **ДЕЙНЕКО Є. В.**

УДК 336.13

Дейнеко Є. В. Аналіз стану та перспективи організації державного внутрішнього фінансового контролю в умовах реформування державного фінансового контролю України

Метою статті є аналіз стану та обґрунтування перспектив організації державного внутрішнього фінансового контролю в умовах реформування державного фінансового контролю в Україні. Для досягнення мети було досліджено ретроспективні звіти Державної фінансової інспекції, які знаходяться в публічному доступі, що дозволило виявити деякі тенденції, які характеризують стан державного внутрішнього фінансового контролю, та визначити певні перспективи його розвитку. Встановлено фрагментарність та непослідовність впровадження задекларованих заходів. Перспективними напрямками досліджень є теоретичні розробки деталізованих організаційних структур і контрольних заходів у бюджетних установах з урахуванням мети державного внутрішнього фінансового контролю.

Ключові слова: *внутрішній контроль, державний фінансовий контроль, державні фінанси.*
Рис.: *9.* ***Бібл.:*** *13.*

Дейнеко Євген Валерійович *– кандидат економічних наук, викладач кафедри контролю і аудиту, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)*
E-mail: *deynekoev@gmail.com*

УДК 336.13

Дейнеко Е. В. Анализ и перспективы организации государственного внутреннего финансового контроля в условиях реформирования государственного финансового контроля Украины

Целью статьи является анализ и обоснование перспектив организации государственного внутреннего финансового контроля в условиях реформирования государственного финансового контроля Украины. Для достижения цели были исследованы ретроспективные отчёты Государственной финансовой инспекции, которые находятся в публичном доступе, что позволило выявить некоторые тенденции, характеризующие состояние государственного внутреннего финансового контроля, и определить перспективы его развития. Установлена фрагментарность и непоследовательность внедрения задекларированных мероприятий. Перспективными направлениями исследований являются теоретические разработки детализированных организационных структур и контрольных мероприятий в бюджетных учреждениях с учётом цели государственного внутреннего финансового контроля.

Ключевые слова: *внутренний контроль, государственный финансовый контроль, государственные финансы.*
Рис.: *9.* ***Библ.:*** *13.*

Дейнеко Евгений Валерьевич *– кандидат экономических наук, преподаватель кафедры контроля и аудита, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеца (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)*
E-mail: *deynekoev@gmail.com*

UDC 336.13

Deineko E. V. Analysis and Prospects of Organizing the State Internal Financial Control in the Context of Reforming the State Financial Control of Ukraine

The article is aimed at analyzing and substantiating prospects of the State internal financial control in the context of reforming the State financial control of Ukraine. To achieve this, retrospective reports by the State Finance Inspectorate, which are in the public domain, were examined to provide reveal of some trends characterizing the status of the State internal financial control and to determine prospects for its development. Fragmentariness and inconsistency of implementation of the declared activities have been specified. Prospective directions of research are theoretical elaborations of detailed organizational structures and control activities in budgetary institutions, according to the goal of the State internal financial control.

Keywords: *internal control, State financial control, public finances*
Fig.: *9.* ***Bibl.:*** *13.*

Deineko Evgen V. *– PhD (Economics), Lecturer, Department of Control and Audit, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)*
E-mail: *deynekoev@gmail.com*

Питання ефективності державного фінансового контролю завжди залишається першочерговим у процесі управління державними фінансами, бо саме контрольна функція фінансів виступає як противага головній розподільчій функції, що напряму впливає на ефективність використання фінансових ресурсів.

Ефективність державного фінансового контролю в Україні завжди залишалася низькою, про що свідчила наявність великої кількості та обсягів фінансових порушень. З метою виправлення такої ситуації 24 травня 2005 р. розпорядженням Кабінету Міністрів № 158 [4] було схвалено Концепцію розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2015 року (далі – Концепція). У 2009 р. строки Концепції були подовжено до 2017 р.

Відповідно до цієї Концепції було запроваджено новий підхід до державного фінансового контролю: введено поняття *державного внутрішнього фінансового контролю*, який містив у собі компоненти внутрішнього контролю, внутрішнього аудиту та гармонізації перших двох компонент. Основним компонентом нової системи державного фінансового контролю став внутрішній контроль, який повинен базуватися на персональній відповідальності керівника розпорядника бюджетних коштів, тобто керівника бюджетної установи, який, своєю чергою, повинен створити та підтримувати відповідну систему внутрішнього контролю. Роль контрольних органів, перш за все Державної фінансової інспекції, полягатиме в супроводженні цього процесу та паралельній організації інституту внутрішнього аудиту, який спря-

мований на розгляд ефективності системи внутрішнього фінансового контролю, створеної керівниками окремих бюджетних установ.

Усі ці інституціональні зміни повинні змістити акценти з наступного фінансового контролю (інспектувань у формі ревізій) до поточного та попереднього фінансового контролю (аудитів та контрольних заходів у межах внутрішнього контролю). Такі кардинальні зміни сприятимуть попередженню фінансових порушень, а не тільки їх виявленню вже після їх фактичного скоєння.

На сьогодні проблемою організації внутрішнього контролю в бюджетних установах займається велика кількість вчених, серед яких: Г. М. Азаренкова [1], Н. Г. Виговська [2], Н. В. Винниченко [3], Л. В. Дікань [7], Н. В. Шевченко [9], Ю. В. Нєскородєв [5], Л. Грехем [10], Б. Міхерда [11], В. Уоллес [13] та багато інших.

Метою статті є аналіз стану та обґрунтування перспектив організації державного внутрішнього фінансового контролю в умовах реформування державного фінансового контролю України.

Для досягнення мети було досліджено ретроспективні звіти Державної фінансової інспекції, які знаходяться в публічному доступі, що дозволило виявити деякі тенденції, які характеризують стан державного внутрішнього фінансового контролю та визначити певні перспективи його розвитку.

Основною тенденцію протягом останніх років було поступове, проте дуже значне зниження загальної кількості контрольних заходів (*рис. 1*).

Доречно зауважити, що протягом періоду обсяг фінансових ресурсів, охоплений контрольними заходами, не був однаковим і варіювався в межах від 308470881,66 тис. грн у 2007 р. до 1053232 916,17 тис. грн у 2014 р. (у 2015 р. спостерігалося зниження до 754313536,11 тис. грн), що в середньому становить більше, ніж 44 000 тис. грн на один контрольний захід.

Доцільно дослідити також структуру проведених контрольних заходів за цей період (*рис. 2*).

Як бачимо з рис. 2, у структурі контрольних заходів за досліджуваний період превалює інспектування у формі ревізії (більше 90% заходів), інші ж заходи носять поодинокий характер. У 2014 р., за рахунок загальної кількості контрольних заходів, ситуація дещо змінилася, і частка ревізій впала до майже 40% при кількісному значенні більше 9000 заходів, що відповідає рівню 2012 р. Загальне ж збільшення відбулося за рахунок перевірки державних закупівель, кількість яких досягла 13688 одиниць. При цьому кількість державних фінансових аудитів залишається незмінною, у середньому на рівні 250 заходів на рік. У 2015 р. структура контрольних заходів знову повернулася до стандартного для України вигляду, що свідчить про те, що 2014 р. був скоріше виключенням.

Тобто, можна зробити висновок, що заходи, які вчиняються Державною фінансовою інспекцією, мають переважно наступний характер, що не відповідає вимогам Концепції.

Для дослідження ефективності виконаних заходів, доцільно розглянути також кількість та обсяги фінансових порушень, які були виявлені в процесі здійснення розглянутих контрольних заходів (*рис. 3*).

Як бачимо з рис. 3, кількість виявлених фінансових порушень, незалежно від обсягів контрольних заходів, невпинно знижується, при цьому обсяги цих порушень залишаються незмінними та достатньо високими. Суттєво відокремлюється статистика 2010 р., де великі

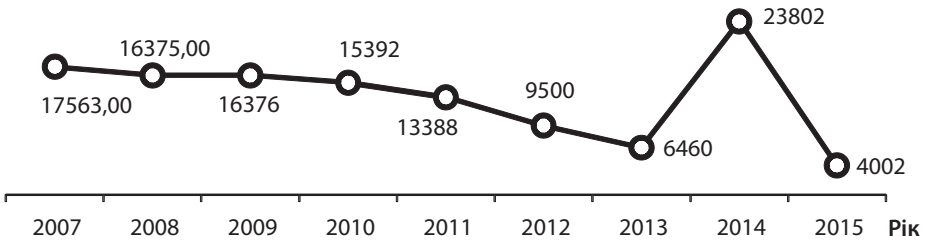


Рис. 1. Динаміка кількості контрольних заходів у 2007–2015 рр. [6]

Рис. 2. Структура контрольних заходів у 2007–2015 рр. [6]

Рис. 3. Динаміка кількості та обсягів виявлених фінансових порушень у 2007–2015 рр. [6]

обсяги порушень пов'язані, перш за все, із виявленням великих порушень у декількох державних монополістів, які склали майже 90 % обсягів порушень. В середньому ж, обсяг виявлених порушень рідко перевищує 500 тис. грн на один контрольний захід. У 2015 році обсяг виявлених порушень на один контрольний захід збільшився до майже 1 300,00 тис. грн, проте, якщо врахувати загальноекономічні тенденції, пов'язані із інфляцією та іншими процесами, що знижують купівельну спроможність національної валюти, можна зробити висновок про те, що ефективність контрольних заходів залишається вкрай низькою.

Кількість притягнутих до адміністративної відповідальності осіб, дії або бездіяльність яких призвели до фінансових порушень, також знижується (*рис. 4*). При цьому, варто також закцентувати увагу на тому, що у сумовому виразі відповідальність посадових осіб в середньому дуже мала та складає усього 0,2 тис. грн на одну особу. Такі суми відповідальності є не суттєвими у порівнянні з втратами бюджетних коштів, які припускаються державними органами та керівниками бюджетних установ.

Ситуація, яка наведена на рис. 4, свідчить, у тому числі, про те, що базовий принцип, задекларований у Концепції, не виконується. Усе це не сприяє встановленню реальної відповідальності розпорядників бюджетних коштів, що ставить під сумнів саму можливість ефективного впровадження внутрішнього фінансового контролю та його подальшого функціонування.

Отже, основними тенденціями розвитку державного фінансового контролю в Україні є зниження ефективності контрольних заходів, які при цьому носять виключно наступний характер, а також повільне та непослідовне застосування задекларованих у Концепції підходів до державного внутрішнього фінансового контролю, що не сприяє впровадженню нових форм контролю, які дозволили б і виявляти, і попереджати фінансові порушення.

Розглянуті негативні тенденції є результатом недосконалостей, яке мають місце також і на теоретичному рівні.

Масштабні заходи з імплементації задекларованих у Концепції інституційних змін не проводяться. Статистика з цього приводу, якщо і існує, проте не знаходиться в публічному доступі. Але, виходячи з офіційних планів та новин, опублікованих на офіційному сайті Державної фінансової інспекції [6], має місце спрямування

Рис. 4. Динаміка по адміністративній відповідальності посадових осіб, які припустили фінансові порушення [6]

багатьох зусиль на підвищення кваліфікації працівників контрольних органів з метою впровадження в діяльність лише деяких елементів, наприклад, внутрішнього аудиту. З цього приводу проводяться консультації та навчання із залученням іноземних фахівців.

Втім, заходам, що стосуються розвитку такого компонента державного внутрішнього фінансового контролю, як внутрішній контроль, не приділяється достатньої уваги. Це є дуже суттєвим недоліком через те, що саме внутрішній контроль лежить в основі запропонованих Концепцією інституційних змін.

Це відбувається, перш за все, через відсутність прийнятної нормативного та наукового підґрунтя, яке повинно містити обґрунтування відповідальності керівника бюджетної установи, опис елементів системи внутрішнього контролю, який повинен створити керівник, методичне забезпечення процесу такого створення та механізми контролю за цим процесом з боку Державної фінансової інспекції.

Для розгляду перспектив реформування державного фінансового контролю в Україні необхідно розглянути певні теоретичні положення.

Оскільки Концепцією як напрямок реформування обрано європейський зразок, доцільно розглянути основні теоретичні положення концепції PIFC (*Public Internal Financial Control*). Європейська практика [8] пояснює сам термін «система державного внутрішнього фінансового контролю» таким чином:

- *державний* – означає те, що він охоплює всі види діяльності державного сектора на противагу контрольним процедурам і аудитам у приватному секторі;
- *внутрішній* – охоплює контрольні процедури, які здійснюються центральними і децентралізованими урядовими органами на противагу зовнішньому контролю, який здійснюється органом поза урядом, наприклад, Національним судом аудиторів, Судом рахунків, іншими контролюючими органами вищого рівня або парламентом;
- *фінансовий* – підкреслює характер (адміністративний, управлінський або бюджетний) видів діяльності, що підлягають перевірці;
- *контроль* – означає всі заходи для огляду цілої галузі фінансового управління, надаючи уряду можливість «управляти» своїми фінансами (тому охоплюючи всі інструменти контролю, як, наприклад, попередній контроль та аудити);
- *система* – означає те, що контроль охоплює інституції, штат, навчання, навчальні процедури, методологію, звітність, зобов'язання, санкції та стягнення.

Як свідчить міжнародна практика [8], існує різниця між двома різними школами внутрішнього контролю. Перша і більш традиційна характеризується делегованими, але централізованими функціями контролю, які зосереджувалися на поточних або попередніх контрольних процедурах. Спеціально створені організації або фінансові контролери під керівництвом центрального органу, як, наприклад, Міністерства фінансів, виконували функцію контролю. Керівники покладалися на служби централізованого контролю при прийнятті фінансових рішень; таким чином, концепція відповідальності керівника зовсім не була розвинена. Децентралізований внутрішній аудит не відігравав жодної ролі, фінансовий аудит здійснювався подальшими фінансовими контролерами або інспекторами, а незалежний системний аудит не існував. Це відомо як *латинський* (наполеонівський або середземноморський) *підхід*, для якого характерний попередній контроль третьою стороною. Такий підхід застосовувався в деяких випадках у Бельгії, Франції, Італії, Греції, Португалії та Іспанії (*рис. 5*).

Латинський підхід втрачає позиції, оскільки він вже не вважається відповідним сучасним міжнародним стандартам. Багато країн, які його використовують, вже провели або планують реформи, розвиваючи відповідальність керівника та внутрішній аудит, розділяючи внутрішній аудит від інспектування і підпорядковуючи попередній фінансовий контроль під відповідальність керівника.

Цим реформам сприяли три окремі події. По-перше, приклад кращої практики прийшов від керівництва приватного сектора. По-друге, з'явилися вимоги ЄС в частині того, що конкретні правила внутрішнього контролю та аудиту управління коштами ЄС повинні впроваджуватися національними контрольними органами. І, по-третє, посилився обмін ідеями (як на багатосторонньому, так і на двосторонньому рівнях) між партнерами з твіннінгу (державними службовцями) і консультантами в приватному секторі.

Друга школа розвивала різні форми урядового корпоративного управління (системи, в яких урядові

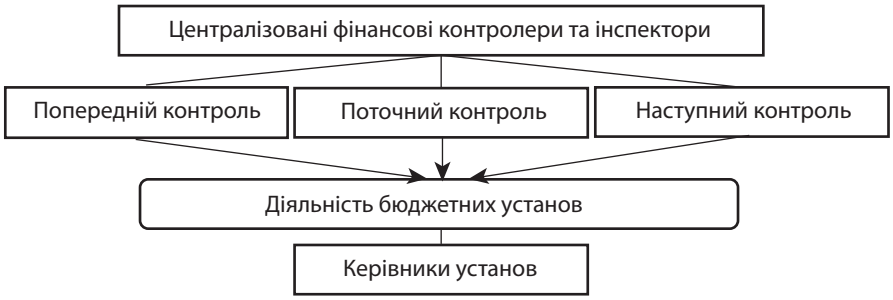


Рис. 5. Латинський підхід до державного фінансового контролю

організації управляються і контролюються), у той час як керівник відповідав за свої (фінансові) рішення і результати управління і тому ніс відповідальність за розвиток і поліпшення систем внутрішнього контролю. Щоб дати керівникові можливість прийняти на себе такі зобов'язання, йому потрібна і корисна підтримка внутрішнього аудитора. Внутрішній аудитор оцінював, чи відповідали системи фінансового контролю та управління керівника найвищим стандартам, доповідав відповідним чином керівництву і робив рекомендації відносно поліпшення систем. Цей підхід, який базувався на стовпах повної відповідальності керівника і незалежному внутрішньому аудиті, назвали *північноєвропейським підходом,* або підходом відповідальності керівника (*рис. 6*). Саме цей підхід впроваджений у Швеції.

перед схваленням контракту або контрактних засобів перед виплатами). Це реалізовано в Україні в обов'язках Казначейства, яке виконує деякі функції системи попереднього схвалення.

Загальне розуміння майбутньої системи державного внутрішнього фінансового контролю з боку суб'єктів існуючої системи також викликає певні питання.

Так, відповідно до Концепції, державний внутрішній фінансовий контроль повинен забезпечити належне (законне, економічне, ефективне, результативне та прозоре) управління державними фінансами і розглядається як сукупність трьох складових: внутрішнього контролю, внутрішнього аудиту та їх гармонізації.

Р. Конінг [8] розглядає концепцію складових державного внутрішнього фінансового контролю, яка за-

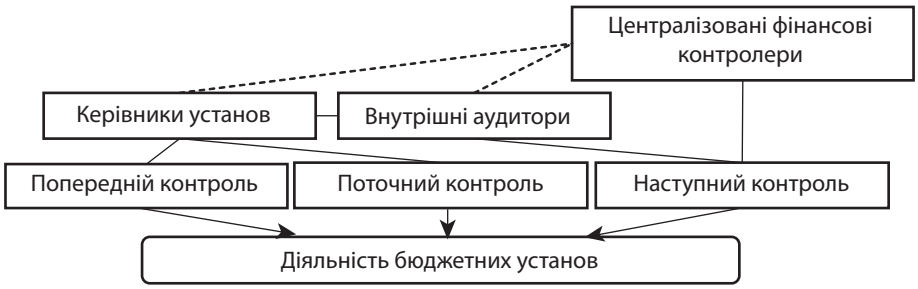


Рис. 6. Північноєвропейський підхід до державного фінансового контролю

В Україні належним чином не функціонує жодна з наведених моделей, оскільки не існує характерних для першої моделі централізованих дій з боку держави в напряму попереднього контролю. Щодо другої моделі, єдиним кроком на шляху до неї стало запровадження інституту внутрішніх аудиторів, проте вимоги до їх децентралізації не виконувались, як і вимоги щодо встановлення повної відповідальності керівників бюджетних установ.

Певним чином, як заходи з попереднього контролю, в Україні використовується процедура, яка в термінології ЄС має назву «попереднє схвалення третьою стороною». Попереднє схвалення третьою стороною – це процедура, при якій функціонально незалежна організація фінансового контролю (централізована або децентралізована) перевіряє і схвалює управлінські рішення з фінансовими наслідками перед виконанням таких рішень [8]. Ця процедура надає можливість відмови контролером у затвердженні рішення керівників, яка, однак, може бути скасована при певних суворих умовах (наприклад, перевірка наявності виділених коштів

стосовується в європейській практиці, у дещо іншому розрізі (*рис. 7*).

Відповідно до рис. 7 головною відмінністю складових системи державного внутрішнього фінансового контролю, які застосовуються в європейській практиці, є розгляд внутрішнього аудиту як частини внутрішнього контролю. Концепція, прийнята в Україні, визначає базовим принципом державного внутрішнього фінансового контролю – чітке розмежування внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту. Внутрішній аудит повинен визначати, яким чином здійснюється внутрішній контроль, включаючи способи попереднього контролю.

Проте це протиріччя в рамках Концепції є скоріше термінологічним, оскільки, за термінологією ЄС, внутрішній контроль подається в розумінні «фінансове управління і контроль», про що зазначено і в самій Концепції. Але ж серед вітчизняних вчених і практиків це протиріччя, частіше за все, присутнє, що спричиняє недоліки в теоретичних розробках і практичних діях. Розуміння складових державного внутрішнього фі-

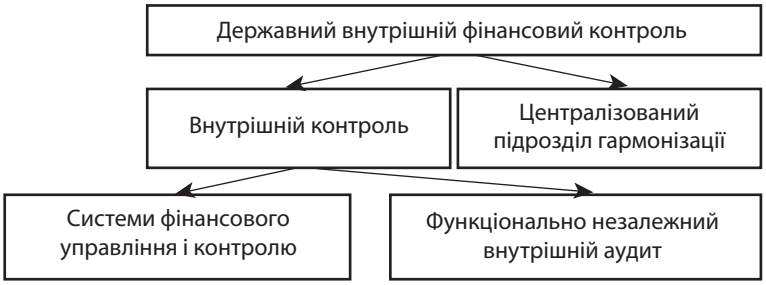


Рис. 7. Складові державного внутрішнього фінансового контролю у європейській практиці

нансового контролю саме в такому розумінні, як визначено на рис. 7, є базовим для подальших зважених дій.

Що стосується внутрішнього аудиту, то, на погляд міжнародних теоретиків і практиків, під цим терміном варто розуміти загальну сферу заходів щодо наступної перевірки бюджетної установи аудитором (розміщеним всередині установи, яка підлягає аудиту, але не залежить від її управлінських функцій) того, чи узгоджуються системи управління та контролю з цілями бюджетної специфікації, правилами і стандартами, у загальному сенсі – з принципами належного фінансового управління. Ці внутрішні аудити включають тести на відповідність і дійсність, системні аудити, операційні аудити, аудити інформаційних технологій і будь-який інший вид наступної верифікації, яку незалежна внутрішня організація вважає відповідною для забезпечення того, щоб керівництво дотримувалося фінансових правил і постанов. Важливим аспектом є установа в цих правилах і постановах адекватного механізму зворотної реакції на отримані дані та рекомендації внутрішнього аудиту.

Стосовно центрального підрозділу гармонізації, то він повинен нести відповідальність за розвиток і поширення в державних організаціях центрального рівня методологій внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту, що ґрунтуються на міжнародних стандартах і передовому досвіді. Цей орган координує впровадження та подальший розвиток принципів управлінської підзвітності та внутрішнього аудиту в усіх управлінських органах уряду. Як правило, це завдання виконує Міністерство фінансів.

Такий підхід до визначення основних компонентів виводить на перший план базисний елемент – внутрішній контроль, у тому числі й у вузькому розумінні як системи фінансового управління і контролю. Цей елемент рекомендовано організовувати на основі принципів, визначених COSO (*Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*). Ці принципи описані у відповідній концептуальній основі внутрішнього контролю [12].

Концептуальна основа передбачає створення та розвиток таких компонентів системи внутрішнього контролю:

- середовище контролю (чесність/етика, людські ресурси, філософія);
- управління, організаційна структура і підзвітність);
- оцінка ризиків (цілі та їх визначеність, комунікація, послідовність, вимір діяльності та пріоритети/ресурси, впровадження і визначення ризиків);
- інформація (правильність, своєчасність) та комунікація (внутрішня і зовнішня);
- контрольна діяльність (розподіл обов'язків, спостереження, процедурні методології, служба допомоги, реєстрація невідповідностей і контрольний список фінансових процедур);
- моніторинг (роль контролю і аудиту, частота проведення самооцінки, оновлення методології та надання інформації про недоліки).

Ці компоненти необхідно впровадити для трьох об'єктів та на чотирьох рівнях (*рис. 8*).

Визначені компоненти внутрішнього контролю впроваджуються в межах загальних етапів впровадження державного внутрішнього фінансового контролю (*рис. 9*).

На першому етапі має бути не тільки сформульовано концепцію та розроблено стратегію впровадження, але й забезпечено відповідне адміністративне та громадське їх обговорення, що повинно сформувати широке розуміння концептуальних засад внутрішнього фінансового контролю. Саме таке розуміння повинно стати основою для реалізації наступних етапів впровадження. На цей час в Україні не сформовано відповідного розуміння таких основ, що гальмує відповідні реформи.

Інші етапи повинні впроваджуватись послідовно, тобто відповідні закони повинні розроблятися та впроваджуватися лише за умови наявності широкого розуміння загальної концепції, організація проводитись після прийняття закону. Проте навчання можливо проводити і процесі формування загальної концепції.

На даний час Україна знаходиться на першому етапі, проте недостатність теоретичних розробок і загального розуміння сутності системи державного внутрішнього фінансового контролю, яка повинна бути сформована в результаті реформування, визначає перспективи реформування:

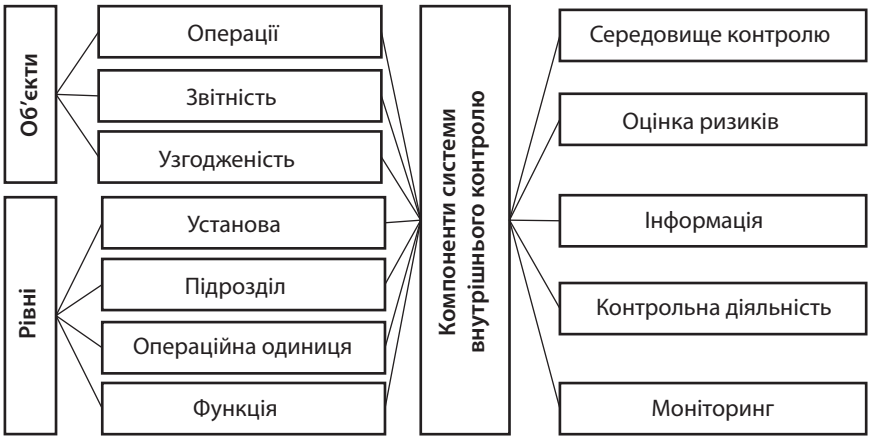


Рис. 8. Об'єкти та рівні впровадження компонентів системи внутрішнього контролю

Рис. 9. Етапи впровадження системи державного внутрішнього фінансового контролю

1. Налагодження широкого науково-практичного міжнародного діалогу з питань реформування системи державного фінансового контролю.

2. Формулювання ідеальної моделі державного внутрішнього фінансового контролю.

3. Інвентаризація суб'єктів, об'єктів та функцій існуючої системи державного фінансового контролю для чіткого окреслення відмінностей від ідеальної.

4. Поступова децентралізація попереднього і поточного контролю через збільшення повноважень та відповідальності керівників бюджетних установ.

5. Формування інституту внутрішніх аудиторів та збільшення їх незалежності поряд із відповідним посиленням відповідальності.

Таким чином, сучасні тенденції державного фінансового контролю полягають у фрагментарності, а подекуди і відсутності, задекларованих Концепцією інституційних реформ зі створення системи внутрішнього фінансового контролю, що за весь період її існування не привело до відчутних змін.

Разом з тим широкий міжнародний досвід дозволяє в достатньо короткий термін розпочати якісно нові перетворення в системі державного фінансового контролю. Через суттєву роль державного фінансового контролю в системі фінансів держави терміново необхідно активізувати розробки теоретичного та практичного підґрунтя для найскорішого впровадження схвалених у Концепції нових форм державного фінансового контролю. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Азаренкова Г. М. Шляхи удосконалення державного фінансового контролю в Україні: окреслення та обґрунтування / Г. М. Азаренкова // Бізнес Інформ. – 2013. – № 12. – С. 280–283.

2. Виговська Н. В. Організація внутрішнього контролю та методологія запровадження : монографія / Н. В. Виговська. – К. : Поро, 2011. – 176 с.

3. Винниченко Н. В. Сучасний стан розвитку державного внутрішнього фінансового контролю в Україні / Н. В. Винниченко, Н. В. Шевченко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2010. – Вип. 28. – С. 26–29.

4. Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/158-2005-%D1%80

5. Нєскородєв Ю. В. Методологічні аспекти розвитку внутрішнього контролю : монографія / Ю. В. Нєскородєв. – К. : Фотос. – 2012. – 403 с.

6. Офіційний сайт Державної фінансової інспекції України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/index

7. Реформування фінансового контролю в Україні: проблемні питання та напрямки їх вирішення : монографія / За заг. ред. Л. В. Дікань. – Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 220 с.

8. Конинг Р. Государственный внутренний финансовый контроль [Електронний ресурс] / Роберт де Конинг. – Режим доступу : www.pifc.eu/translations/Pifc-Russian.pdf

9. Шевченко Н. В. Реформування системи державного фінансового контролю в Україні: проблеми та перспективи / Н. В. Шевченко // Вісник української академії банківської справи. – 2010. – № 2 (29) – С. 34–39.

10. Graham L. Internal Controls: Guidance for Private, Government, and Nonprofit Entities / L. Graham. – Wiley, 2007. – 256 p.

11. Micherda B. Sprawozdawczość i rewizjafinansowa w kształtowaniu wiarygodności informacji ekonomicznej / Pod redakcją naukową prof. dr. hab. Bronisława Micherdy. – Kraków : Uniwersytet ekonomiczny w Krakowie, 2007. – 660 s.

12. The 2013COSO Framework&SOX Compliance [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.coso.org/documents/COSO 20McNallyTransition 20Article-Final 20COSO 20Version 20Proof_5-31-13.pdf

13. Wallace W. Internal Controls Guide / W. Wallace. – CCH; 3 ed., 2005. – 1900 p.

REFERENCES

Azarenkova, H. M. "Shliakhy udoskonalennia derzhavnoho finansovoho kontroliu v Ukraini: okreslennia ta obgruntuvannia" [Ways of improvement of state Finance control in Ukraine: definition and justification]. *Biznes Inform*, no. 12 (2013): 280-283.

De Koning, R. P. "Gosudarstvennyy vnutrenniy finansovyy kontrol" [Public internal financial control]. www.pifc.eu/translations/Pifc-Russian.pdf

Graham, L. *Internal Controls: Guidance for Private, Government, and Nonprofit Entities*. Wiley, 2007.

"Kontseptsiia rozvytku derzhavnoho vnutrishnyoho finansovoho kontroliu na period do 2017 roku" [The concept of development public internal financial control for the period up to 2017]. http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/158-2005-%D1%80

Micherda, V. *Sprawozdawczosc i rewizja finansowa w kształtowaniu wiarygodnosci informacji ekonomicznej*. Krakow: Uniwersytet ekonomiczny w Krakowie, 2007.

Nieskorodiev, Yu. V. *Metodolohichni aspekty rozvytku vnutrishnyoho kontroliu* [Methodological aspects of development of internal control]. Kyiv: Fotos, 2012.

Ofitsiinyi sait Derzhavnoi finansovoi inspektsii Ukrainy. http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/index

Reformuvannia finansovoho kontroliu v Ukraini: problemni pytannia ta napriamky yikh vyrishennia [The reform of the financial control in Ukraine: problems and directions of their solution]. Kharkiv: Vyd-vo KhNEU, 2015.

Shevchenko, N. V. "Reformuvannia systemy derzhavnoho finansovoho kontroliu v Ukraini: problemy ta perspektyvy" [Reforming the system of state financial control in Ukraine: problems and prospects]. *Visnyk ukrainskoi akademii bankivskoi spravy*, no. 2 (29) (2010): 34-39.

"The 2013 COSO Framework & SOX Compliance". http://www.coso.org/documents/COSO20McNallyTransition20Article-Final20COSO20Version20Proof_5-31-13.pdf

Vyhovska, N. V. *Orhanizatsiia vnutrishnyoho kontroliu ta metodolohiia zaprovadzhennia* [The internal control organization and methodology of implementation]. Kyiv: Poro, 2011.

Vynnychenko, N. V., and Shevchenko, N. V. "Suchasnyi stan rozvytku derzhavnoho vnutrishnyoho finansovoho kontroliu v Ukraini" [The current state of development of public internal financial control in Ukraine]. *Problemy pidvyshchennia efektyvnosti infrastruktury*, no. 28 (2010): 26-29.

Wallace, W. *Internal Controls Guide*: CCH, 2005.

УДК 351.72

НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВПРОВАДЖЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В СИСТЕМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

© 2016 **ВЛАДІМІРОВА Н. П.**

УДК 351.72

Владімірова Н. П. Науково-методичний підхід до впровадження внутрішнього аудиту в систему забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання

Метою статті є обґрунтування науково-методичного підходу до впровадження внутрішнього аудиту в систему забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання, що дозволяє своєчасно діагностувати загрози їх фінансовій безпеці та сприяє економному, ефективному та результативному управлінню державними фінансами. Визначено авторську позицію щодо доцільності запровадження внутрішнього аудиту задля забезпечення фінансової безпеки на підприємствах державного і комунального секторів (переважна більшість яких має систему корпоративного управління). Запропоновано науково-методичний підхід до впровадження внутрішнього аудиту в систему забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є обґрунтування методичних рекомендацій щодо впровадження внутрішнього аудиту в діяльність суб'єктів господарювання з урахуванням їх рівня фінансової безпеки задля оптимізації фінансових потоків останніх та підвищення ефективності управління державними фінансами.

Ключові слова: *державний фінансовий контроль, внутрішній контроль, внутрішній аудит, фінансова безпека, забезпечення фінансової безпеки, суб'єкти господарювання.*

Рис.: *2.* ***Бібл.:*** *22.*

Владімірова Наталія Петрівна *– аспірантка кафедри контролю і аудиту, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)*

E-mail: *mosy777777@rambler.ru*

УДК 351.72

Владимирова Н. П. Научно-методический подход к внедрению внутреннего аудита в систему обеспечения финансовой безопасности субъектов хозяйствования

Целью статьи является обоснование научно-методического подхода к внедрению внутреннего аудита в систему обеспечения финансовой безопасности субъектов хозяйствования, что позволяет своевременно диагностировать угрозы их финансовой безопасности и способствует экономному, эффективному и результативному управлению государственными финансами. Определена авторская позиция относительно целесообразности внедрения внутреннего аудита с целью обеспечения финансовой безопасности на предприятиях государственного и коммунального секторов (подавляющее большинство которых имеют систему корпоративного управления). Предложен научно-методический подход к внедрению внутреннего аудита в систему обеспечения финансовой безопасности субъектов хозяйствования. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является обоснование методических рекомендаций по внедрению внутреннего аудита в деятельность субъектов хозяйствования с учетом их уровня финансовой безопасности для оптимизации финансовых потоков последних и повышения эффективности управления государственными финансами.

Ключевые слова: *государственный финансовый контроль, внутренний контроль, внутренний аудит, финансовая безопасность, обеспечение финансовой безопасности, субъекты хозяйствования.*

Рис.: *2.* ***Библ.:*** *22.*

Владимирова Наталия Петровна *– аспирантка кафедры контроля и аудита, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеца (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)*

E-mail: *mosy777777@rambler.ru*

UDC 351.72

Vladimirova N. P. The Scientific-Methodical Approach to Integration of the Internal Audit into the System of Financial Security of Economic Entities

The article is aimed at substantiation of the scientific-methodical approach to integration of the internal audit into the system for financial security of economic entities, allowing to diagnose threats to their financial security and contributing to the economical, effective and efficient management of public finances. The author's position regarding the feasibility of implementing internal audit with the purpose of providing financial security at the enterprises of the public and communal sectors (the vast majority of which are using a system of corporate governance) has been defined. The scientific-methodical approach to integration of the internal audit into the system of financial security has been proposed. Prospect for further research in this direction will be a substantiation of methodical recommendations on integration of the internal audit into activities of economic entities, according to their level of financial security for an optimization of financial flows of the latter as well improving the management of public finances.

Keywords: *public financial control, internal control, internal audit, financial security, provision of financial security, economic entities.*

Fig.: *2.* ***Bibl.:*** *22.*

Vladimirova Nataliia P. *– Postgraduate Student, Department of Control and Audit, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)*

E-mail: *mosy777777@rambler.ru*

Ofitsiinyi sait Derzhavnoi finansovoi inspektsii Ukrainy. http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/index

Reformuvannia finansovoho kontroliu v Ukraini: problemni pytannia ta napriamky yikh vyrishennia [The reform of the financial control in Ukraine: problems and directions of their solution]. Kharkiv: Vyd-vo KhNEU, 2015.

Shevchenko, N. V. "Reformuvannia systemy derzhavnoho finansovoho kontroliu v Ukraini: problemy ta perspektyvy" [Reforming the system of state financial control in Ukraine: problems and prospects]. *Visnyk ukrainskoi akademii bankivskoi spravy*, no. 2 (29) (2010): 34-39.

"The 2013 COSO Framework & SOX Compliance". http://www.coso.org/documents/COSO20McNallyTransition20Article-Final20COSO20Version20Proof_5-31-13.pdf

Vyhovska, N. V. *Orhanizatsiia vnutrishnyoho kontroliu ta metodolohiia zaprovadzhennia* [The internal control organization and methodology of implementation]. Kyiv: Poro, 2011.

Vynnychenko, N. V., and Shevchenko, N. V. "Suchasnyi stan rozvytku derzhavnoho vnutrishnyoho finansovoho kontroliu v Ukraini" [The current state of development of public internal financial control in Ukraine]. *Problemy pidvyshchennia efektyvnosti infrastruktury*, no. 28 (2010): 26-29.

Wallace, W. *Internal Controls Guide*: CCH, 2005.

УДК 351.72

НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВПРОВАДЖЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В СИСТЕМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

© 2016 **ВЛАДІМІРОВА Н. П.**

УДК 351.72

Владімірова Н. П. Науково-методичний підхід до впровадження внутрішнього аудиту в систему забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання

Метою статті є обґрунтування науково-методичного підходу до впровадження внутрішнього аудиту в систему забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання, що дозволяє своєчасно діагностувати загрози їх фінансовій безпеці та сприяє економному, ефективному та результативному управлінню державними фінансами. Визначено авторську позицію щодо доцільності запровадження внутрішнього аудиту задля забезпечення фінансової безпеки на підприємствах державного і комунального секторів (переважна більшість яких має систему корпоративного управління). Запропоновано науково-методичний підхід до впровадження внутрішнього аудиту в систему забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є обґрунтування методичних рекомендацій щодо впровадження внутрішнього аудиту в діяльність суб'єктів господарювання з урахуванням їх рівня фінансової безпеки задля оптимізації фінансових потоків останніх та підвищення ефективності управління державними фінансами.

Ключові слова: *державний фінансовий контроль, внутрішній контроль, внутрішній аудит, фінансова безпека, забезпечення фінансової безпеки, суб'єкти господарювання.*

Рис.: *2.* ***Бібл.:*** *22.*

Владімірова Наталія Петрівна *– аспірантка кафедри контролю і аудиту, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)*

E-mail: *mosy777777@rambler.ru*

УДК 351.72

Владимирова Н. П. Научно-методический подход к внедрению внутреннего аудита в систему обеспечения финансовой безопасности субъектов хозяйствования

Целью статьи является обоснование научно-методического подхода к внедрению внутреннего аудита в систему обеспечения финансовой безопасности субъектов хозяйствования, что позволяет своевременно диагностировать угрозы их финансовой безопасности и способствует экономному, эффективному и результативному управлению государственными финансами. Определена авторская позиция относительно целесообразности внедрения внутреннего аудита с целью обеспечения финансовой безопасности на предприятиях государственного и коммунального секторов (подавляющее большинство которых имеют систему корпоративного управления). Предложен научно-методический подход к внедрению внутреннего аудита в систему обеспечения финансовой безопасности субъектов хозяйствования. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является обоснование методических рекомендаций по внедрению внутреннего аудита в деятельность субъектов хозяйствования с учетом их уровня финансовой безопасности для оптимизации финансовых потоков последних и повышения эффективности управления государственными финансами.

Ключевые слова: *государственный финансовый контроль, внутренний контроль, внутренний аудит, финансовая безопасность, обеспечение финансовой безопасности, субъекты хозяйствования.*

Рис.: *2.* ***Библ.:*** *22.*

Владимирова Наталия Петровна *– аспирантка кафедры контроля и аудита, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеца (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)*

E-mail: *mosy777777@rambler.ru*

UDC 351.72

Vladimirova N. P. The Scientific-Methodical Approach to Integration of the Internal Audit into the System of Financial Security of Economic Entities

The article is aimed at substantiation of the scientific-methodical approach to integration of the internal audit into the system for financial security of economic entities, allowing to diagnose threats to their financial security and contributing to the economical, effective and efficient management of public finances. The author's position regarding the feasibility of implementing internal audit with the purpose of providing financial security at the enterprises of the public and communal sectors (the vast majority of which are using a system of corporate governance) has been defined. The scientific-methodical approach to integration of the internal audit into the system of financial security has been proposed. Prospect for further research in this direction will be a substantiation of methodical recommendations on integration of the internal audit into activities of economic entities, according to their level of financial security for an optimization of financial flows of the latter as well improving the management of public finances.

Keywords: *public financial control, internal control, internal audit, financial security, provision of financial security, economic entities.*

Fig.: *2.* ***Bibl.:*** *22.*

Vladimirova Nataliia P. *– Postgraduate Student, Department of Control and Audit, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)*

E-mail: *mosy777777@rambler.ru*

Характерною рисою вітчизняної економіки на сучасному етапі її розвитку є необхідність врахування суб'єктами господарювання (далі – СГ) як державного, так і приватного секторів економіки наслідків світової фінансової кризи. Відтак виникає необхідність постійного вдосконалення забезпечення їх фінансової безпеки (далі – ФБ) та виявлення загроз, які можуть вплинути на її рівень. Варто зазначити, що ФБ та державний фінансовий контроль (далі – ДФК) сприяють створенню передумов для якісних перетворень у діяльності СГ та обумовлюють своєчасне виявлення загроз у зовнішньому та внутрішньому середовищі.

Задля забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання доцільно розглядати три складові ДФК, що корелюють з досвідом розвинутих європейських країн, а саме: внутрішній контроль (далі – ВК), внутрішній аудит (далі – ВА) та їх гармонізацію.

Отже, в умовах реформування ДФК в Україні особливо значущими є заходи стосовно побудови принципово нової моделі контролю і розвитку функції ВА в діяльності СГ державного і комунального секторів (згідно з Концепцією розвитку державного внутрішнього фінансового контролю (далі – ДВФК)), відповідно до передового зарубіжного досвіду, а також вітчизняних здобутків у цій сфері. Зарубіжний досвід свідчить, що значних успіхів у своїй діяльності досягають СГ державного сектора в тих країнах, які провели модернізацію контролю і запровадили принципово нову модель ДВФК, яка передбачає наявність у системі управління діяльністю СГ розвинутої та якісної системи внутрішнього контролю (далі – СВК), що базується на відповідальності керівника та управлінській підзвітності, та в якій важливу роль відіграє ВА. Слід наголосити, що дане твердження буде справедливим також і для вітчизняних підприємств державного і комунального секторів, адже в діяльності зазначених СГ відбуваються аналогічні процеси (закупівлі, постачання, реалізація послуг, залучення фінансування, маркетинг тощо), що і в діяльності, наприклад, бюджетних установ (які теж належать до СГ державного сектора економіки).

Доцільно відмітити, що на сучасному етапі євроінтеграційного розвитку економіки країни особливо актуальним є питання становлення СВК у СГ. Проте максимальну дієвість та ефективність функціонування такої системи, зокрема і задля забезпечення ФБ, можливо забезпечити саме через впровадження і розвиток ВА.

На необхідності та важливості запровадження ВА в діяльність СГ державного сектора за міжнародними та європейськими стандартами в процесі реформування ДФК наголошується у працях багатьох вітчизняних науковців та практиків, зокрема таких, як М. Бариніна [1], І. Басанцов [2], С. Булгакова [3], І. Дрозд [4], А. Мамишев [5], Є. Мних [6], В. Невідомий [7], Р. Рудницька [8], І. Стефанюк [9], Ю. Футоранська [10], О. Чечуліна [11], С. Чорнуцькій [12], Б. Шевчук [13] та ін. Серед зарубіжних вчених варто відмітити праці Р. де Конінга [14], А.-Д. Кохена [15], Ф. Мерчана [16], А. Пратли [17], М. Сіммоні [18] та ін. Аналіз праць зазначених авторів дозволив дійти висновку, що наразі процес запровадження ВА в діяльність СГ державного сектора має достатнє теоретичне підґрунтя. Поряд із цим напрацювання прикладного характеру в цій сфері (тим більше стосовно запровадження ВА саме в систему забезпечення фінансової безпеки СГ (далі – ФБСГ)) відсутні. Тому в межах даного дослідження зроблено спробу запропонувати власний науково-методичний підхід до впровадження ВА в систему забезпечення ФБСГ. Однак такий процес потребує врахування реформ законодавства ЄС, досвіду розвинених європейських країн, а також вітчизняних традицій і особливостей у досліджуваній сфері.

Метою статті є обґрунтування науково-методичного підходу до впровадження ВА в систему забезпечення ФБСГ, що дозволяє своєчасно діагностувати загрози їх фінансовій безпеці та сприяє економному, ефективному та результативному управлінню державними фінансами. Задля досягнення поставленої мети в статті визначено авторську позицію щодо доцільності запровадження ВА задля забезпечення ФБ підприємств державного і комунального секторів (переважна більшість яких має систему корпоративного управління); запропоновано послідовність впровадження ВА в систему забезпечення ФБ підприємств державного і комунального секторів.

Як вже зазначалося, зміна ідеології ДФК у процесі його реформування в Україні, головною інновацією якого є, з одного боку, надання керівникам більшої свободи дій, а, з іншого боку, – і більш високого ступеню фінансової відповідальності, можлива за рахунок, перш за все, започаткування ВА у СГ і розвитку зовнішнього аудиту як одного з елементів, що формують концептуальну основу задля забезпечення належного рівня фінансової безпеки.

При цьому головна мета запровадження ВА – це забезпечення управління ризиками, підвищення якості надання державних послуг і виконання державних функцій, ефективне використання як державних фінансових ресурсів у цілому, так і бюджетних коштів зокрема, зниження можливих збитків від непрофесійних дій працівників і зміцнення ФБСГ.

Об'єктом ВА є діяльність СГ та заходи, що здійснюються його керівником для забезпечення ефективного функціонування СВК. До таких заходів належать: дотримання принципів законності, економічної доцільності, ефективності та результативності під час формування та використання фінансових ресурсів СГ; досягнення результатів відповідно до встановленої мети; виконання завдань, фінансових планів, кошторисів і дотримання вимог щодо діяльності СГ.

Для СГ, що використовують державні кошти, ВА є необхідним, адже його запровадження сприятиме вдосконаленню систем управління і ВК, прозорості прийняття управлінських рішень при виконанні покладених на керівництво завдань, виявленню загроз у зовнішньому та внутрішньому середовищі, а відтак – зміцненню рівня фінансової безпеки.

ВА виконує функцію оцінювання, адже його основне призначення – виявлення слабких місць у системах управління та ВК з метою розробки рекомендацій щодо підвищення ефективності таких систем і процесів. До того ж, наявність або відсутність ВА у СГ можна роз-

глядати як важливий фактор ефективності їх діяльності, а отже, і фінансової безпеки в цілому.

ВА дійсно є найбільш дієвим інструментом пошуку можливостей стосовно підвищення ефективності діяльності та зміцнення ФБСГ, оскільки формується суб'єктом самостійно, всередині суб'єкта, та дозволяє отримати інформацію, необхідну для досягнення цілей та вирішення завдань найбільш ефективним способом.

Поряд із цим, на практиці не є поодинокими випадки, коли керівники СГ, зокрема в державному секторі, розглядають ВА як універсальне вирішення усіх проблем підприємства, установи чи організації. Але за допомогою ВА не можна ліквідувати або ідентифікувати всі випадки людських помилок або зловживань, не можна проводити аудит кожного процесу щороку. У протилежному випадку це буде суперечити основним принципам ВА, зокрема, принципу незалежності.

На жаль, в Україні значення ВА як самостійного виду контролю як власниками, так і керівниками недооцінюється, причому як у державному, так і в корпоративному секторі. На даному проміжку часу найактуальнішим для вітчизняної практики ДФК є становлення, передусім, СВК. Наявність СВК, що ефективно функціонує, і є обов'язковою умовою подальшого впровадження і розвитку ВА [19].

Призначення ВА в державному та корпоративному секторах визначається рядом міжнародних нормативно-правових актів, що були видані різними організаціями та на різних етапах становлення та розвитку СВК та ВА. Ключовим документом в цьому переліку для СГ мають стати Міжнародні стандарти професійної практики ВА, розроблені Інститутом внутрішніх аудиторів (ІІА) (далі – МСППВА) [20], в яких визначено цілі, повноваження та обов'язки функції ВА в організації, предмет і сутність роботи з виконання завдань із ВА тощо.

Оцінка відомчих документів з ВА, що діють сьогодні у СГ державного сектора, а саме – в ЦОВВ та облдержадміністраціях, дає підстави стверджувати, що переважна більшість таких суб'єктів затвердили Положення про порядок здійснення ВА та Положення про відділ фінансового контролю та аудиту. На жаль, на підприємствах державного і комунального секторів на сьогоднішній день така практика є поодинокою, або зовсім відсутня.

Формулювання ролей і обов'язків для кожного працівника СГ слід здійснювати, базуючись на концепції ВК, визначеній у Керівництвах з ВК для державного сектора INTOSAI (зокрема INTOSAI GOV 9100), в основу яких покладено модель COSO. Згідно з моделлю COSO ВА є важливою складовою СВК та здійснює моніторинг реалізації процедур ВК, оцінку їхньої ефективності та розробку пропозицій і рекомендацій щодо укріплення ВК.

Таким чином, сучасний ВА, як у державному, так і корпоративному секторі, може та повинен виконувати різні завдання. *По-перше*, він оцінює СВК стосовно достовірності інформації, дотримання законодавства, збереження активів, ефективності та результативності діяльності окремих структурних підрозділів. *По-друге*, здійснює аналіз та оцінку ефективності системи управління ризиками та пропонує методи зниження ризиків. *По-третє*, оцінює рівень ФБСГ. Зазначені тези підтверджують позицію автора щодо доцільності запровадження ВА задля забезпечення фінансової безпеки на підприємствах державного і комунального секторів (переважно з корпоративною системою управління), а отже, є підґрунтям для розробки власного методичного підходу до впровадження ВА в систему забезпечення ФБСГ.

Отже, слід зазначити, що забезпечення ефективної діяльності СГ як у цілому, так і тих, що належать до державного та комунального секторів, вимагає комплексного вирішення численних проблем, зумовлених як внутрішніми, так і зовнішніми факторами, які можуть загрожувати ФБСГ.

Означена проблема потребує формування нових підходів до підвищення ефективності діяльності СГ, які б забезпечували і максимальну оперативність інформування керівництва СГ про необхідність упровадження певних заходів з метою запобігання та протидії певним загрозам фінансовій безпеці останніх.

Проте інформація, що надається керівникам, має носити характер не виключно констатації фактів, їх професійної оцінки, але й мати елементи прогнозу подальшого розвитку подій залежно від зміни обставин у внутрішньому та, що надзвичайно важливо, у зовнішньому середовищі.

На думку автора, «фінансова безпека суб'єктів господарювання» спрямована на забезпечення захисту від загроз та формування передумов для сталого стабільного розвитку СГ. Отже, виникає необхідність упровадження дієвого інструменту задля забезпечення ФБ, який дозволить повною мірою використовувати можливості СГ для досягнення мети, що ставлять перед собою СГ в особі їх власників (керівників), особливо коли власником є держава (в особі органів державної влади та органів місцевого самоврядування), та задовольняти в повному обсязі фінансові інтереси власників на основі здійснення координації фінансово-господарської діяльності. У сучасній економічній науці таким інструментом є ВА, який трактують дослідники, по-перше, як сучасну прогресивну форму внутрішнього, перш за все, фінансового контролю [2; 5; 7]; по-друге, як нову складову управлінської діяльності, що допомагає організації досягати поставлених цілей завдяки систематичному, послідовному підходу до оцінки ефективності процесів управління та систем контролю й управління ризиками [20; 21]. Однак більшість дослідників визначають ВА як процес експертної оцінки адекватності та ефективності функціонування систем управління підприємством, бухгалтерського обліку та ВК, а також систем управління ризиками з метою недопущення помилок, зловживань та відхилень показників фінансової звітності від даних бухгалтерського обліку [11; 12; 13].

Забезпечення ФБ суб'єктів господарювання (до яких в межах даного дослідження віднесено саме підприємства, що є об'єктом державної та комунальної власності (система управління на яких переважно корпоративна), тобто СГ, системи контролю на яких підлягають реформуванню згідно з Концепцією розвитку

ДВФК в Україні [22]) із використанням ВА дозволить розширити напрями фінансово-господарської діяльності СГ із протидії загрозам зовнішнього та внутрішнього середовища та забезпечити захист фінансових інтересів власників останніх (а саме – збільшення вартості СГ та ефективне управління державними фінансовими ресурсами) (*рис. 1*).

Окреслений погляд підтверджується більшістю вітчизняних і зарубіжних учених, що займаються вивченням досліджуваного питання, які зазначать, що в сучасних умовах господарювання необхідне введення комплексної методології та заснованого на ній інструментарію, які дозволять модернізувати організаційну й інформаційну структуру підприємств, що є об'єктом

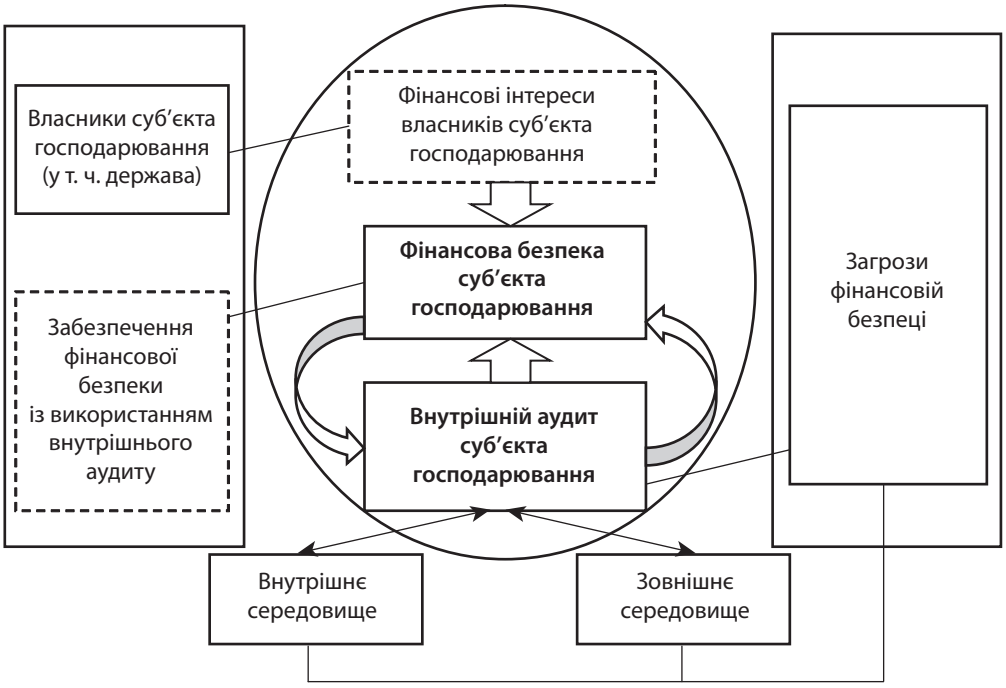


Рис. 1. Місце ВА в забезпеченні ФБСГ

ВА є інструментом, який дозволяє не тільки оцінювати системи корпоративного управління, СВК та управління ризиками, але й аналізувати та прогнозувати інформаційні потоки, оцінювати діяльність із забезпечення ФБСГ на різних напрямах та рівнях, забезпечувати досягнення стратегічної мети діяльності СГ.

Необхідність упровадження ВА в діяльність СГ у сучасних українських реаліях обумовлюється нестійким фінансовим і політичним станом держави, необхідністю забезпечувати високий рівень конкурентоспроможності вітчизняних СГ та ефективне використання державних фінансових ресурсів.

Своєю чергою, впровадження ВА в забезпечення ФБСГ дозволить своєчасно діагностувати загрози зовнішнього середовища та розробляти заходи протидії цим загрозам. Отже, впровадження ВА в діяльність СГ не може бути відокремленим заходом, воно повинно мати комплексний характер, тобто ВА як складова ВК інтегрується в інші підсистеми СГ.

До того ж, слід зазначити, що для досліджуваних СГ корпоративного сектора економіки ВА виступає більш динамічним, гнучким і менш регламентованим поняттям, його застосування можливе на різних рівнях та етапах діяльності СГ корпоративного сектора економіки, оскільки виробнича діяльність передбачає наявність тривалого виробничого циклу та значні обсяги обміну інформацією.

державної та комунальної власності (система управління на яких переважно корпоративна), а отже, вирішувати базові проблеми їх розвитку. Для цього і пропонується використовувати ВА [3; 5; 9; 10; 14–18]. Дослідники зазначають, що ВА – це система, яка орієнтована на майбутній розвиток підприємства. Це процес оцінки СВК конкретного підприємства і розробки шляхів для досягнення мети, яку воно ставить перед собою.

У МСППВА, до яких сьогодні адаптується вітчизняне законодавство, ВА визначено як складову управлінської діяльності, що допомагає організації досягати поставлених цілей завдяки систематичному, послідовному підходу до оцінки ефективності процесів управління та систем контролю й управління ризиками [20]. Знаходячись на перетині обліку, інформаційного забезпечення, контролю і координації, ВА посідає особливе місце в управлінні підприємством: він зв'язує разом усі ці функції, інтегрує, оцінює та надає рекомендації щодо їх координації, причому не підміняє управління підприємством, а тільки переводить його на якісно новий рівень. ВА є своєрідним механізмом саморегулювання на підприємстві, що забезпечує зворотний зв'язок [21].

Отже, виходячи з огляду наукових праць, в яких розглядається впровадження ВА, основна мета впровадження ВА в діяльність СГ сформульована таким чином: забезпечення максимізації прибутку та стабільного

розвитку СГ шляхом виявлення причинно-наслідкових зв'язків змін у діяльності СГ, координації управлінських процесів, створення підґрунтя для прийняття і реалізації максимально виважених управлінських рішень.

Ґрунтуючись на узагальненні поглядів провідних науковців на розуміння сутності ВА, пропонується під ВА розуміти систему методів, способів та інструментарію забезпечення ефективної діяльності СГ, засновану на оцінці різних напрямів діяльності СГ та управлінських функцій, основною спрямованістю якої є надання об'єктивної та релевантної впевненості (у вигляді надання пропозицій та рекомендацій) щодо підвищення ефективності системи управління ризиками, контролю та управління, а також результативності витрат фінансових ресурсів. У результаті визначення мети впровадження ВА в діяльність СГ, розгляду сутності ВА та особливостей функціонування цієї системи в забезпеченні ФБСГ у загальних рисах, можна стверджувати, що ВА необхідно використовувати як один із основних інструментів забезпечення ФБСГ.

Забезпечення ФБСГ з використанням принципових засад ВА дозволить оптимізувати процес забезпечення захисту фінансових інтересів власників (керівників) СГ від загроз, оскільки ВА дозволяє оцінювати функції різних підрозділів, реалізовувати їх комплексно. Ця думка підтверджується визначенням ВА у МСППВА та у Практичних рекомендаціях до їх застосування основних положень Міжнародної професійної практики ВА [20; 21], які виділяють провідною функцією ВА оцінку всієї системи фінансово-господарської діяльності СГ для забезпечення цілеспрямованого управління СГ. Ураховуючи наведене вище, необхідно сформувати етапи впровадження ВА в систему забезпечення ФБСГ (*рис. 2*).

Дотримання наведених на рис. 2 етапів упровадження ВА в систему забезпечення ФБСГ дозволить СГ побудувати ефективну систему забезпечення ФБ.

ВИСНОВКИ

Отже, запропонований науково-методичний підхід до впровадження ВА в систему забезпечення ФБСГ враховує складові забезпечення ФБСГ, що дозволяє розширювати межи забезпечення ФБСГ, підтримувати захист фінансових інтересів власників СГ (серед яких є держава), а отже – ефективно управляти державними фінансовими ресурсами.

У зв'язку з цим як напрям подальших досліджень доречним є обґрунтування методичних рекомендацій щодо впровадження ВА в діяльність СГ з урахуванням їх рівня фінансової безпеки задля оптимізації фінансових потоків останніх та підвищення ефективності управління державними фінансами. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Бариніна М. Уроки шведської, або Тривалий шлях від «елементів аудиту» до повноцінного аудиту державних фінансів за міжнародними стандартами / М. Бариніна // Фінансовий контроль. – 2008. – № 4. – С. 19–23.

2. Басанцов І. Інститут державного фінансового контролю: вдосконалення на часі /1. Басанцов // Фінансовий контроль. – 2009. – № 1. – С 44–48.

3. Булгакова С. Удосконалення державного фінансового контролю / С. Булгакова, Н. Яковлева // Вісник Київського національного торгівельно-економічного університету. – 2003. – № 1. – С 28–32.

4. Дрозд І. К. Єдність зовнішнього та внутрішнього контролю в системі фінансово-економічного контролю / І. К. Дрозд // Фінанси України. – 2006. – № 3. – С. 135–140.

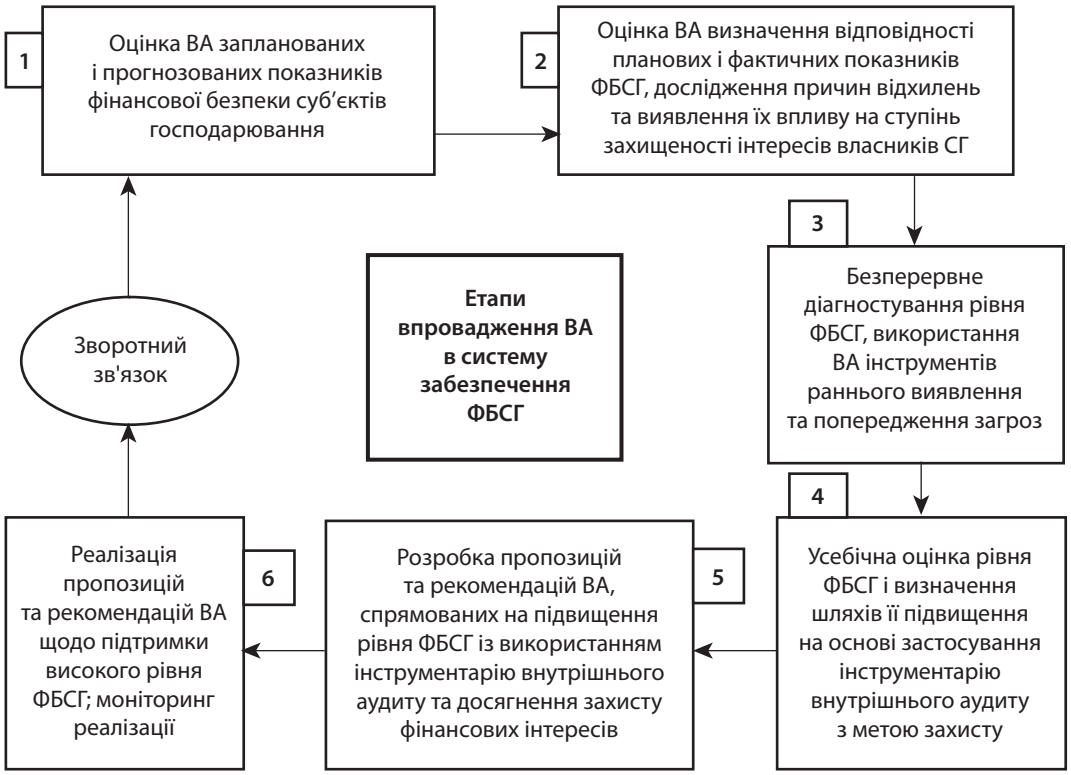


Рис. 2. Науково-методичний підхід щодо впровадження ВА в систему забезпечення ФБСГ

5. Мамишев А. В. Шляхи європеїзації державного аудиту / А. В. Мамишев // Фінанси України. – 2004. – № 8. – С 144–150.

6. Мних Є. Пріоритетні напрями вдосконалення фінансового контролю на новому етапі розвитку ринкових відносин в Україні / Є. Мних // Фінансовий контроль. – 2009. – № 4. – С. 56–59.

7. Невідомий В. І. Аудит фінансової та бюджетної звітності як виклик часу для держави і суспільства [Електронний ресурс] / В. Невідомий // Офіційний сайт Рахункової палати України. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16738058

8. Рудницька Р. Методичні підходи до оцінки державного врядування в Україні [Електронний ресурс] / Р. Рудницька, М. Лесечко // Науковий вісник. – 2010. – Вип. 5: Демократичне врядування. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/DeVr/2010_5/fail/Lesech.pdf

9. Стефанюк І. Б. Методологічні засади функціонування системи державного внутрішнього фінансового контролю в Україні / І. Б. Стефанюк // Фінанси України. – 2011. – № 6. – С. 84–102.

10. Футоранська Ю. М. Передумови та шляхи реформування системи державного внутрішнього фінансового контролю в Україні / Ю. М. Футоранська // Фінанси України. – 2007. – № 9. – С, 151–158.

11. Чечуліна О. О. Європейський досвід внутрішнього аудиту / О. О. Чечуліна // Фінансовий контроль. – 2011. – № 7. – С. 6–11.

12. Чорнуцький С. П. Європейські ідеї для української реформи державного внутрішнього фінансового контролю / С. П. Чорнуцький // Економіка і держава. – 2011. – № 1. – С. 115–117.

13. Пилипенко І. Національна система аудиту: досвід становлення та спрямування розвитку / І. Пилипенко, В. Шевчук // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 3. – С. 5–13.

14. Де Конинг Р. П. Дж. Государственный внутренний финансовый контроль / Роберт П. Дж. де Конинг ; пер. с англ. Р. Рудницкой. – Словения, 2007. – 336 с.

15. Cohen A.-G. Contrôle Interne et Audit Publics – Pour une nouvelle question publicue. – 2nd ed. / Alain-Gérard Cohen // Le PFIC Public Internal Financial Control. – Paris, 2008. – 218 p.

16. Merchan F. Risk Management at the European Commission [Електронний ресурс] / Francisco Merchan. – 2002. – Режим доступу : http://fomm. europa.eu.int/Members/irc/budg

17. Pratley A. Financial Control and Audit in the European Union / Alan Pratley // SIGMA Paper. – 1997. – No. 19. – P. 152. – Paris : OECD, 1997.

18. Simmony M. Le Contrôle Financier Public dans le cadre de l'Union Européenne de son élargissement / Marc Simmony // Revue Francaise de Finances Publiques. – 2002. – No. 77. – Paris, France.

19. Бухгалтерський облік і контроль державного сектору в умовах модернізації управління державними фінансами : у 2 т. – Т. 2: Реформування фінансового контролю як складової інституційних реформ у системі управління державними фінансами / Андреєв П. П., Чечуліна О. О., Чумакова І. Ю. та ін. – К. : ДННУ «Академія фінансового управління», 2013. – 325 с.

20. Міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту (Стандарти). Редакція: трав. 2013 р. ; пер. з англ. ВГО «Ін-т внутр. аудиторів України (ІІА)» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://na.theiia.org/standards-guidance/Public%20Documents/ IPPF%2O2O13962OUkrainian.pdf

21. Основні положення Міжнародної професійної практики внутрішнього аудиту. Практичні рекомендації. Редакція: трав. 2013 р. ; пер. з англ. ВГО «Ін-т внутр. аудиторів України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://na.theiia.org/standards-guidance/mandatoryguidance/Pages/Standards.aspx

22. Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 травня 2005 р. № 158 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua

Науковий керівник – Дікань Л. В., кандидат економічних наук, професор, завідувачка кафедри контролю і аудиту Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця

REFERENCES

Andreiev, P. P. et al. "Reformuvannia finansovoho kontroliu yak skladovoi instytutsiinykh reform u systemi upravlinnia derzhavnymy finansamy" [The reform of financial control as a component of the institutional reforms in the public Finance management]. In *Bukhhalterskyi oblik i kontrol derzhavnoho sektoru v umovakh modernizatsii upravlinnia derzhavnymy finansamy*. Kyiv: DNNU «Akademiia finansovoho upravlinnia», 2013.

Basantsov, I. "Instytut derzhavnoho finansovoho kontroliu: vdoskonalennia na chasi" [Institute of state financial control: improve on time]. *Finansovyi kontrol*, no. 1 (2009): 44-48.

Bulhakova, S., and Yakovleva, N. "Udoskonalennia derzhavnoho finansovoho kontroliu" [Improvement of state financial control]. *Visnyk KNTEU*, no. 1 (2003): 28-32.

Barynina, M. "Uroky shvedskoi, abo Tryvalyi shliakh vid «elementiv audytu» do povnotsinnoho audytu derzhavnykh finansiv za mizhnarodnymy standartamy" [Swedish lessons, or a Long way from the "items of audit" to a full audit of state finances by international standards]. *Finansovyi kontrol*, no. 4 (2008): 19-23.

Chechulina, O. O. "Yevropeiskyi dosvid vnutrishnyoho audytu" [The European experience in internal audit]. *Finansovyi kontrol,* no. 7 (2011): 6-11.

Chornutskyi, S. P. "Yevropeiski idei dlia ukrainskoi reformy derzhavnoho vnutrishnyoho finansovoho kontroliu" [The European idea for the Ukrainian reforms of public internal financial control]. *Ekonomika i derzhava*, no. 1 (2011): 115-117.

Cohen, A. -G. "Controle Interne et Audit Publics". In *Le PFIC Public Internal Financial Control*. Paris, 2008.

De Koning, R. P. Dzh. *Gosudarstvennyy vnutrenniy finansovyy kontrol* [Public internal financial control]. Sloveniya, 2007.

Drozd, I. K. "Yednist zovnishnyoho ta vnutrishnyoho kontroliu v systemi finansovo-ekonomichnoho kontroliu" [The unity of the external and internal control system of financial and economic control]. *Finansy Ukrainy*, no. 3 (2006): 135-140.

Futoranska, Yu. M. "Peredumovy ta shliakhy reformuvannia systemy derzhavnoho vnutrishnyoho finansovoho kontroliu v Ukraini" [Preconditions and ways of reforming the system of public internal financial control in Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, no. 9 (2007): 151-158.

[Legal Act of Ukraine] (2005). Ofitsiinyi sait Verkhovnoi Rady Ukrainy. http://zakon4.rada.gov.ua

Mnykh, Ye. "Priorytetni napriamy vdoskonalennia finansovoho kontroliu na novomu etapi rozvytku rynkovykh vidnosyn v Ukraini" [Priorities for improving financial control in the new stage of market relations development in Ukraine]. *Finansovyi kontrol*, no. 4 (2009): 56-59.

Merchan, F. "Risk Management at the European Commission". http://fomm.europa.eu.int/Members/irc/budg

"Mizhnarodni standarty profesiinoi praktyky vnutrishnyoho audytu (Standarty)" [International standards for the professional practice of internal auditing (Standards)]. http://na.theiia.org/standards-guidance/Public%20Documents/ IPPF%2O2O13962OUkrainian.pdf

Mamyshev, A. V. "Shliakhy yevropeizatsii derzhavnoho audytu" [The ways of Europeanization of the public audit]. *Finansy Ukrainy*, no. 8 (2004): 144-150.

Nevidomyi, V. "Audyt finansovoi ta biudzhetnoi zvitnosti yak vyklyk chasu dlia derzhavy i suspilstva" [Audit of financial and budget statements as a challenge to state and society]. Ofitsiinyi sait Rakhunkovoi palaty Ukrainy. http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16738058

"Osnovni polozhennia Mizhnarodnoi profesiinoi praktyky vnutrishnyoho audytu. Praktychni rekomendatsii" [The main provisions of the International professional practice of internal auditing. Practical recommendations]. https://na.theiia.org/standards-guidance/mandatoryguidance/Pages/Standards.aspx

Pratley, A. "Financial Control and Audit in the European Union". *SIGMA Paper*, no. 19 (1997): 152-.

Pylypenko, I., and Shevchuk, V. "Natsionalna systema audytu: dosvid stanovlennia ta spriamuvannia rozvytku" [The national audit system: the experience of formation and directions of development]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt*, no. 3 (2008): 5-13.

Rudnytska, R., and Lesechko, M. "Metodychni pidkhody do otsinky derzhavnoho vriaduvannia v Ukraini" [Methodical approaches to evaluation of public administration in Ukraine]. Naukovyi visnyk. http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/DeVr/2010_5/fail/Lesech.pdf

Simmony, M. "Le Controle Financier Public dans le cadre de l'Union Europeenne de son elargissement". *Revue Francaise de Finances Publiques*, no. 77 (2002).

Stefaniuk, I. B. "Metodolohichni zasady funktsionuvannia systemy derzhavnoho vnutrishnyoho finansovoho kontroliu v Ukraini" [Methodological bases of functioning of system of public internal financial control in Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, no. 6 (2011): 84-102.

УДК 657.9

ВИЗНАЧЕННЯ СПРАВЕДЛИВОЇ ВАРТОСТІ КРЕДИТУ ЯК ЗАПОРУКА ЙОГО ПРИБУТКОВОСТІ

© 2016 **ГНЄДКОВ А. В., ПУЗАТКОВА Ю. Є.**

УДК 657.9

Гнєдков А. В., Пузаткова Ю. Є. Визначення справедливої вартості кредиту як запорука його прибутковості

Метою статі є пошук шляхів і вивчення досвіду західноєвропейських і американських банків у встановленні справедливої ціни на кредитну послугу. Визначено, що в результаті дерегулювання банківської сфери, яке має місце в багатьох країнах, і відповідного зростання конкуренції значно скоротилася маржа банківського прибутку, одержуваного від депозитів і кредитів. Правильне встановлення процентної ставки за кредитами стає ще більш нагальним завданням. В Україні поки що не склався повноцінний ринок кредитів. Це пов'язано, в першу чергу, з тим, що багато підприємств, які мають потребу в кредитних ресурсах, є практично неплатоспроможними. При використовуванні наявних методів оцінки кредитоспроможності позичальників банками враховується, що значна їх кількість має високий рівень заборгованості через неплатежі. Таким чином, розглянуто деякі варіанти побудови процентних ставок при видачі кредиту підприємствам і організаціям. Визначено метод, який дає банкам більшу прибутковість при мінімальній базовій ставці, а також тверде підґрунтя для доведення до відома клієнта справедливості використання тих чи інших складових комісійних зборів.

Ключові слова: *платоспроможність, позиковий капітал, кредит, кредитна ставка, прибутковість, банк, конкурентоспроможність*

Формул: *5.* ***Бібл.:*** *8.*

Гнєдков Артур Вікторович *– кандидат економічних наук, декан факультету економіки і фінансів, Донбаський державний технічний університет (пр. Перемоги, 84, Лисичанськ, 93100, Україна)*

E-mail: *artur.gnedkov@gmail.com*

Пузаткова Юліана Євгеніївна *– головний бухгалтер, Донбаський державний технічний університет (пр. Перемоги, 84, Лисичанськ, 93100, Україна)*

УДК 657.9

Гнедков А. В., Пузаткова Ю. Е. Определение справедливой стоимости кредита как гарантия его прибыльности

Целью статьи является поиск путей и изучение опыта западноевропейских и американских банков в установлении справедливой цены на кредитную услугу. Определено, что в результате дерегулирования банковской сферы, которое имеет место во многих странах, и соответствующего роста конкуренции значительно сократилась маржа банковской прибыли, получаемой от депозитов и кредитов. Правильное установление процентной ставки по кредитам становится еще более насущной задачей. В Украине пока не сложился полноценный рынок кредитов. Это связано, в первую очередь, с тем, что многие предприятия, которые нуждаются в кредитных ресурсах, являются практически неплатежеспособными. При использовании имеющихся методов оценки кредитоспособности заемщиков банками учитывается, что большинство из них имеет высокий уровень задолженности из-за неплатежей. Таким образом, рассмотрены некоторые варианты построения процентных ставок при выдаче кредита предприятиям и организациям. Определен метод, который дает банкам большую доходность при минимальной базовой ставке, а также твердое обоснование для доведения до сведения клиента справедливости использования тех или иных составляющих комиссионных сборов.

Ключевые слова: *платежеспособность, заемный капитал, кредит, кредитная ставка, доходность, банк, конкурентоспособность.*

Формул: *5.* ***Библ.:*** *8.*

Гнедков Артур Викторович *– кандидат экономических наук, декан факультета экономики и финансов, Донбасский государственный технический университет (пр. Победы, 84, Лисичанск, 93100, Украина)*

E-mail: *artur.gnedkov@gmail.com*

Пузаткова Юлиана Евгеньевна *– главный бухгалтер, Донбасский государственный технический университет (пр. Победы, 84, Лисичанск, 93100, Украина)*

UDC 657.9

Hniedkov A. V., Puzatkova Yu. Ye. Determining the Fair Value of Credit as a Guarantee of Its Profitability

The article is aimed at finding ways and learning from the experience of Western European and American banks as to establishing fair prices for the crediting service. It has been determined that, as a result of deregulation of the banking sector, which is the case in many countries, and of a corresponding increase in competition the margin of banking profits from deposits and credits has been significantly reduced. The correct setting of the interest rate on credits becomes even more urgent. Ukraine still doesn't have a full-fledged market for credits. This is primarily because of the fact that many companies that need credit resources are virtually insolvent. When using existing methods to assess the creditworthiness of borrowers on the part of banks, is considered that most of them have high levels of debt due to non-payment. Thus, some of the variants for determining interest rates while crediting companies and organizations are discussed. The method that gives banks greater yield at the lowest basic rate, as well as solid justification for bringing to the attention of customer equity in those or other components of the fees, have been identified.

Keywords: *solvency, debt capital, credit, interest rate, yield, bank, competitiveness.*

Formulae: *5.* ***Bibl.:*** *8.*

Hniedkov Artur V. *– PhD (Economics), Dean of the Faculty of Economics and Finance, Donbas State Technical University (84 Peremohy Ave., Lysychansk, 93100, Ukraine)*

E-mail: *artur.gnedkov@gmail.com*

Puzatkova Yuliana Ye. *– Chief Accountant, Donbas State Technical University (84 Peremohy Ave., Lysychansk, 93100, Ukraine)*

Pratley, A. "Financial Control and Audit in the European Union". *SIGMA Paper*, no. 19 (1997): 152-.

Pylypenko, I., and Shevchuk, V. "Natsionalna systema audytu: dosvid stanovlennia ta spriamuvannia rozvytku" [The national audit system: the experience of formation and directions of development]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt*, no. 3 (2008): 5-13.

Rudnytska, R., and Lesechko, M. "Metodychni pidkhody do otsinky derzhavnoho vriaduvannia v Ukraini" [Methodical approaches to evaluation of public administration in Ukraine]. Naukovyi visnyk. http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/DeVr/2010_5/fail/Lesech.pdf

Simmony, M. "Le Controle Financier Public dans le cadre de l'Union Europeenne de son elargissement". *Revue Francaise de Finances Publiques*, no. 77 (2002).

Stefaniuk, I. B. "Metodolohichni zasady funktsionuvannia systemy derzhavnoho vnutrishnyoho finansovoho kontroliu v Ukraini" [Methodological bases of functioning of system of public internal financial control in Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, no. 6 (2011): 84-102.

УДК 657.9

ВИЗНАЧЕННЯ СПРАВЕДЛИВОЇ ВАРТОСТІ КРЕДИТУ ЯК ЗАПОРУКА ЙОГО ПРИБУТКОВОСТІ

© 2016 **ГНЄДКОВ А. В., ПУЗАТКОВА Ю. Є.**

УДК 657.9

Гнєдков А. В., Пузаткова Ю. Є. Визначення справедливої вартості кредиту як запорука його прибутковості

Метою статі є пошук шляхів і вивчення досвіду західноєвропейських і американських банків у встановленні справедливої ціни на кредитну послугу. Визначено, що в результаті дерегулювання банківської сфери, яке має місце в багатьох країнах, і відповідного зростання конкуренції значно скоротилася маржа банківського прибутку, одержуваного від депозитів і кредитів. Правильне встановлення процентної ставки за кредитами стає ще більш нагальним завданням. В Україні поки що не склався повноцінний ринок кредитів. Це пов'язано, в першу чергу, з тим, що багато підприємств, які мають потребу в кредитних ресурсах, є практично неплатоспроможними. При використовуванні наявних методів оцінки кредитоспроможності позичальників банками враховується, що значна їх кількість має високий рівень заборгованості через неплатежі. Таким чином, розглянуто деякі варіанти побудови процентних ставок при видачі кредиту підприємствам і організаціям. Визначено метод, який дає банкам більшу прибутковість при мінімальній базовій ставці, а також тверде підґрунтя для доведення до відома клієнта справедливості використання тих чи інших складових комісійних зборів.

Ключові слова: *платоспроможність, позиковий капітал, кредит, кредитна ставка, прибутковість, банк, конкурентоспроможність*

Формул: *5.* ***Бібл.:*** *8.*

Гнєдков Артур Вікторович *– кандидат економічних наук, декан факультету економіки і фінансів, Донбаський державний технічний університет (пр. Перемоги, 84, Лисичанськ, 93100, Україна)*

E-mail: *artur.gnedkov@gmail.com*

Пузаткова Юліана Євгеніївна *– головний бухгалтер, Донбаський державний технічний університет (пр. Перемоги, 84, Лисичанськ, 93100, Україна)*

УДК 657.9

Гнедков А. В., Пузаткова Ю. Е. Определение справедливой стоимости кредита как гарантия его прибыльности

Целью статьи является поиск путей и изучение опыта западноевропейских и американских банков в установлении справедливой цены на кредитную услугу. Определено, что в результате дерегулирования банковской сферы, которое имеет место во многих странах, и соответствующего роста конкуренции значительно сократилась маржа банковской прибыли, получаемой от депозитов и кредитов. Правильное установление процентной ставки по кредитам становится еще более насущной задачей. В Украине пока не сложился полноценный рынок кредитов. Это связано, в первую очередь, с тем, что многие предприятия, которые нуждаются в кредитных ресурсах, являются практически неплатежеспособными. При использовании имеющихся методов оценки кредитоспособности заемщиков банками учитывается, что большинство из них имеет высокий уровень задолженности из-за неплатежей. Таким образом, рассмотрены некоторые варианты построения процентных ставок при выдаче кредита предприятиям и организациям. Определен метод, который дает банкам большую доходность при минимальной базовой ставке, а также твердое обоснование для доведения до сведения клиента справедливости использования тех или иных составляющих комиссионных сборов.

Ключевые слова: *платежеспособность, заемный капитал, кредит, кредитная ставка, доходность, банк, конкурентоспособность.*

Формул: *5.* ***Библ.:*** *8.*

Гнедков Артур Викторович *– кандидат экономических наук, декан факультета экономики и финансов, Донбасский государственный технический университет (пр. Победы, 84, Лисичанск, 93100, Украина)*

E-mail: *artur.gnedkov@gmail.com*

Пузаткова Юлиана Евгеньевна *– главный бухгалтер, Донбасский государственный технический университет (пр. Победы, 84, Лисичанск, 93100, Украина)*

UDC 657.9

Hniedkov A. V., Puzatkova Yu. Ye. Determining the Fair Value of Credit as a Guarantee of Its Profitability

The article is aimed at finding ways and learning from the experience of Western European and American banks as to establishing fair prices for the crediting service. It has been determined that, as a result of deregulation of the banking sector, which is the case in many countries, and of a corresponding increase in competition the margin of banking profits from deposits and credits has been significantly reduced. The correct setting of the interest rate on credits becomes even more urgent. Ukraine still doesn't have a full-fledged market for credits. This is primarily because of the fact that many companies that need credit resources are virtually insolvent. When using existing methods to assess the creditworthiness of borrowers on the part of banks, is considered that most of them have high levels of debt due to non-payment. Thus, some of the variants for determining interest rates while crediting companies and organizations are discussed. The method that gives banks greater yield at the lowest basic rate, as well as solid justification for bringing to the attention of customer equity in those or other components of the fees, have been identified.

Keywords: *solvency, debt capital, credit, interest rate, yield, bank, competitiveness.*

Formulae: *5.* ***Bibl.:*** *8.*

Hniedkov Artur V. *– PhD (Economics), Dean of the Faculty of Economics and Finance, Donbas State Technical University (84 Peremohy Ave., Lysychansk, 93100, Ukraine)*

E-mail: *artur.gnedkov@gmail.com*

Puzatkova Yuliana Ye. *– Chief Accountant, Donbas State Technical University (84 Peremohy Ave., Lysychansk, 93100, Ukraine)*

Проблема зниження можливості отримання банківського кредиту позичальником є однією з головних проблем, над якою працюють фінансисти і аналітики не тільки в Україні, а і в усьому світі. Самі ж керівники банків для збереження стійких позицій на кредитному ринку шукають нові методи та інструменти захисту від можливих втрат за кредитними операціями і розглядають вирішення питання заміни звичайних форм кредитування на менш ризиковані як головний чинник зниження кредитного ризику, а для позичальників альтернативу майже недоступним формам інвестицій. Щоб досягти якнайбільшого рівня процентного доходу, банки дуже часто нехтують головним принципом кредитної діяльності: «прибуток і ризик майже завжди знаходяться у прямопропорційній залежності». Для збереження стійких позицій на кредитному ринку банкам треба шукати найбільш ефективні методи та інструменти встановлення справедливої ціни кредиту з метою отримання прибутку та уникнення (або максимального зниження) ризику понесення збитків.

В умовах фінансової кризи, а саме – різких коливань на фондових, валютних ринках, подорожчання вартості кредитних коштів, зниження темпів попиту на товари, роботи, послуги, підприємства дуже відповідально ставляться до вибору і визначення виду та обсягу залучених позикових коштів. Питанню вартості кредиту надається менеджментом банків дуже багато уваги, бо у вирішення цього питання входить не тільки визначення рівня процентної ставки, розмір компенсаційного залишку на рахунку, комісії за видачу і оформлення кредиту тощо, а і рівень прибутку самого банку, адже процентні доходи банку складають до 85% його загальних доходів.

Проблема встановлення процентної ставки за кредитом як його ціни є, мабуть, однією з найважливіших, оскільки операції банків з надання кредитів – найоб'ємніший вид банківських операцій, який, своєю чергою, приносить і найбільший дохід, і, на жаль, найбільший «головний біль» для банкірів. Вивченням питання специфічності виконання і обліку таких операцій присвячені дослідження Войлукова А. А. [1] та Галанова В. С. [2]. Зрозуміло, що банк не може уникнути ризику, оскільки метою його діяльності є одержання прибутку. Проблема полягає саме в тому, щоб досягти оптимального співвідношення між прибутковістю і ризиковістю кредитних операцій, що проводить банк, завдяки встановленню справедливої ціни, яка б давала можливість банку отримати прибуток, а позичальнику – розрахуватися з банком і отримати певний дохід від розміщення отриманого кредиту.

Мета статті – пошук шляхів і вивчення досвіду західноєвропейських і американських банків у встановленні справедливої ціни на кредитну послугу банку.

Як уже стало зрозуміло, одним із найважчих завдань у кредитуванні банками підприємств є визначення процентної ставки для кожного конкретного клієнта. Кредитор хоче встановити достатньо високу ставку для того, щоб отримати прибуток за кредитом і компенсувати всі свої ризики. Проте ставка за кредитом повинна бути також достатньо низькою для того, щоб позичальник (а дуже часто це є давній клієнт банку, який має позитивну кредитну історію) міг успішно виплатити кредит і не звернувся до іншого кредитора або не вийшов на відкритий ринок.

Банківський менеджмент самостійно розраховує плановану відсоткову ставку за кредитами, дотримуючись власних інтересів і завдань, які ставлять перед ним власники банку. Однак для більшості банків ці принципи співпадають. У нерегульованому секторі банківської сфери значно скорочується маржа між середньозваженим відсотком за депозитами і кредитами, що може призвести не тільки до падіння банківського прибутку, а і до ліквідації самого банку. Тому правильне встановлення процентної ставки за кредитами стає найактуальнішою задачею сьогодення [3].

В Україні, на жаль, останнім часом майже зруйнований ринок кредитів. Це пов'язане в першу чергу з тим, що багато підприємств, які мають потребу в кредитних ресурсах, є практично неплатоспроможними. Падіння економіки і зупинка низки підприємств металургійної і вугледобувної галузей, які були найпотужнішими позичальниками, залишились на тимчасово непідконтрольній Україні території Луганської та Донецької областей і «випали» з кола позичальників, через що зменшився загальний обсяг кредитів. На зменшення обсягів кредитів, що надаються, також значний вплив мали введення адміністрацій у ряд банків і процедура їх подальшої ліквідації. У даний час до цього додалося світове зниження цін на нафту, що дуже актуально для банків, які заробляли свої прибутки на кредитуванні клієнтів, що займалися нафтою (як, наприклад, ПАТ «Індустріалбанк»).

З наведеного витікає, що банки, які залишилися на кредитному ринку України, ретельніше, ніж будь-коли, повинні ставитися до необхідності правильного встановлення процентних ставок з метою зниження можливих ризиків неповернення кредитів потенційними позичальниками і залучення нових позичальників, які з'являються на ринку України. Тому в даній роботі нами зроблена спроба розглянути можливість використовування зарубіжного досвіду в даній області.

Кредити в Україні надаються під прості відсотки. Математично нарощена сума боргу має вигляд:

$$Rd = Ro\left(1+\frac{nri}{360}\right), \quad (1)$$

де Ro – сума наданого кредиту, тис. грн;

n – кількість періодів нарахування відсотків (кількість місяців кредитування);

r – процентна ставка за наданим кредитом;

i – кількість днів у періоді нарахування відсотків (як правило, фактична кількість днів у місяці).

Те ж саме – для нарахування доходу:

$$Д = (Rd - Ro). \quad (2)$$

Тут і далі у всіх формулах у цілях спрощення будемо вважати, що елемент «ставка відсотка» містить у собі необхідний розподіл:

$$Св = \frac{Св\%}{100\%}. \quad (3)$$

Прості відсотки є вигідними для банку тим, що вони:

1) надходять до банку щомісячно, рівними частинами і гарантують банку постійний і (найголовніше) планований розрахунковий дохід;

2) із зростанням числа періодів нарахування простих відсотків зростає число виплат і дохід банку (тобто чим довше строк кредиту, тим більше гарантований період отримання доходу);

3) українське законодавство не регламентує вибір періоду нарахування і сплати відсотків (щоквартально, щопіврічно, у кінці строку кредитування), бо в основу нарахування відсотків покладено ЗУ «Про оподаткування прибутку підприємств» [5], згідно з яким відсотки за користування кредитними засобами повинні нараховуватися і сплачуватися в тому періоді, у якому ними користується позичальник, тобто щомісячно.

У зарубіжній практиці нарахування простих відсотків на перше місце висувається не періодичність нарахування відсотків, а сума кожної окремої виплати [4].

Періодичність виплат простих відсотків для українських банків дозволяє або накопичувати процентні доходи до певного моменту, або розподіляти свої доходи в часі. Для позичальника різна періодичність виплат дозволяє по-різному розподіляти свої витрати, роблячи їх більш менш постійними.

Таким чином, не можна говорити про те, що кількість періодів нарахувань простих відсотків не повинна бути предметом обговорення в договірних відносинах по оплаті позик, але періодичність нарахувань відсотків все ж таки не є підсумовуючим чинником величини одержуваних доходів банку.

У зв'язку з тим, що в статті розглядається питання щодо встановлення ціни за кредитом саме банком, слід знайти ту «золоту середину», при якій і банк буде з доходом, і позичальник з помірною ціною позики. Без урахування зарубіжного досвіду встановлення вартості кредиту тут не обійтись.

Найпростіша модель встановлення ставки за кредитом за принципом «вартість плюс» [2] припускає, що процентна ставка за будь-яким кредитом встановлюється на основі таких компонентів:

1) вартість залучення відповідних ресурсів для банку;

2) банківські операційні витрати, які несе банк при наданні кредиту і здійсненні контролю за ним;

3) компенсація банку за ризик невиконання зобов'язань;

4) бажана маржа прибутку по кожному кредиту.

Тобто при відсотковій ставці за депозитами у 20% (на сьогодні для більшості банків це реальна ставка за залученими коштами), 2% банківських витрат за супроводження позики, відповідно 2% + 2% витрати за пунктами 3 і 4, маємо середню ціну кредиту:

$$r = 20 + 2 + 2 + 2 = 26\%.$$

Одним з недоліків цієї моделі є припущення, що банк точно знає свої витрати і може встановлювати ставку за кредитом без урахування чинника конкуренції з боку інших кредиторів.

Під час Великої депресії 1930-х рр. найбільші банки встановили уніфіковану ставку за кредитом, відому під назвою «прайм-рейт» (іноді звану також базовою, або довідковою, ставкою), ймовірно, найнижчу ставку, пропоновану найкредитоспроможнішим клієнтам по короткострокових кредитах в оборотний капітал [6]. Фактична ставка за кредитом будь-якому конкретному позичальнику визначатиметься на основі такої формули:

$$r_{кр} = r_{б} \cdot надбавка, \qquad (4)$$

де *надбавка* включає в себе премію за ризик невиконання зобов'язань, що сплачується непершокласними позичальниками, і премію за ризик, пов'язаний з терміновістю, що сплачується позичальниками, які звертаються за довгостроковими кредитами.

Знову ж таки в нашому випадку як ставка «прайм-рейт» може виступати ставка за кредитами НБУ (облікова ставка, яка станом на 01.07.2016 р. становить 16,5%), і зразковий розрахунок по даному методу виглядатиме таким чином:

$$r_{кр} = 16,5 + 5 + 5 = 26,5\%.$$

Перевагою цього методу є те, що банки можуть збільшувати або скорочувати обсяги наданих кредитів шляхом скорочення або збільшення своїх надбавок.

Розроблено дві різні формули розрахунку плаваючої прайм-рейт:

1) метод «прайм +» ;

2) метод «прайм ×».

Наприклад, позичальнику може бути встановлена ставка у 24% по короткостроковому кредиту методом «прайм + 2» при прайм-рейт на рівні 22%. Іншим способом ставка для даного клієнта може бути встановлена на базі «прайм × 1,2»:

$$r = 16,5\% \cdot 1,2 = 19,8\%.$$

Хоча обидва ці методи можуть привести майже до одного і того ж первинного результату, як у наведеному вище прикладі, у разі, коли по кредиту встановлена плаваюча ставка, результати можуть бути і різними при зміні процентних ставок.

Так, в умовах підвищення ставок по методу «прайм ×» ставка за кредит клієнту зростає швидше, ніж ставка, встановлювана методом «прайм +». При зниженні ж ставок по позичці, що надається клієнту, зменшується швидше при використовуванні методу «прайм ×». Виходячи з того, що банки при наданні кредитів обов'язково несуть ризик неповернення позики, саме за рахунок збільшення платні за ризик банки можуть або значно підвищувати, або незначно зменшувати своїм клієнтам ставки за кредитами.

Але існування ризику не обов'язково є причиною для занепокоєння. Так, В. Бобиль [8] пропонує власне економічне трактування цієї категорії: ризик – це потенційна ймовірність відхилення від запланованого економічного (фінансового) результату, що визначається за формулою:

$$r = ПВз + Нриз, \qquad (5)$$

де *ПВз* – процентні витрати по залученню депозитів;

Нриз – надбавка для покриття ризику та отримання прибутку.

Отже, якщо банк може сьогодні запозичити грошові кошти населення по ставці у 20% (як уже було визначено при висвітленні методу «вартість +»), а позичальник з низьким ризиком просить про відкриття кредитної лінії, скажімо, на 10 млн грн строком на 30 днів, ми можемо надати даний кредит по ставці 20% + 5% (20% для покриття процентних витрат по залученню засобів на грошовому ринку + надбавка в 5% для покриття ризику, непроцентних витрат і досягнення прибутковості), що на 1% нижче, ніж при визначенні відсотку за методом «вартість +».

Останнім часом закордонні кредитори стали використовувати ставки «кеп» [7] – установлення верхньої межі ставки за кредитом незалежно від майбутньої динаміки процентних ставок. Таким чином, позичальнику може бути запропонована плаваюча ставка прайм-рейт + 5 при максимумі в 5% понад первинну ставку. Це означає, що у разі видачі кредиту при ставці прайм-рейт на рівні в 16,5% первинна ставка складатиме 16,5% + 5%, або 21,5%. Ставка може підвищитися тільки до 21,5% незалежно від того, яких висот досягнуть ринкові ставки протягом терміну дії кредитного договору.

Даний метод побудови ставки за кредитом може бути використаний у практиці українських банків тільки при кредитуванні клієнтів категорії оцінки позичальника «А» і «Б», тобто тільки в тих випадках, коли ризикованість кредиту достатньо низька. У такому випадку банк йде на зниження дохідності за рахунок зниження ризиковості та заохочення першокласних позичальників до активного кредитування.

Якщо прибуток банку по таких кредитах до оподаткування однозначно перекриває вартість залучених коштів, банк має схвалити рішення про кредитування й одночасно забезпечити акціонерам банку отримання прибутку [8].

Насамкінець слід звернути особливу увагу на вдосконалення кожним банком окремо своєї оцінки кредитоспроможності позичальника. Саме від якості проведеного аналізу кредитоспроможності банк може обирати той чи інший метод встановлення ціни наданого кредиту. При проведенні аналізу Інструкцій з оцінки кредитоспроможності позичальників різних банків автори звернули увагу на досить низьку частку впливу так званих «суб'єктивних» чинників на визначення класу позичальника. Вважаємо це неприпустимою помилкою менеджменту багатьох банків, які визначають ризик при наданні кредиту тільки виходячи з оцінки фінансового стану позичальника та його бізнес-плану.

ВИСНОВКИ

У даній статті було розглянуто деякі варіанти побудови процентних ставок при видачі кредиту підприємствам і організаціям. В умовах нестабільності економіки, кризи платежів, виникнення інфляційних процесів у підприємств різних форм власності все частіше виникає потреба залучення додаткових коштів для здійснення господарської діяльності та отримання прибутку. З погляду прибутковості банку вигідніше використовувати методи, що роками напрацьовувалися зарубіжними банками, зокрема це методи «кеп» і «рейнт ×». Крім того, що використовування цих методів дає банкам більшу прибутковість при мінімальній базовій ставці, банк має тверде підґрунтя для доведення до відома клієнта справедливість використання тих чи інших складових комісійних зборів, що надає клієнтові впевненість у тому, що отримуваний ним кредит дійсно має обґрунтовану процентну ставку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Войлуков А. А. Перспективы развития региональных кредитных организаций / А. А. Войлуков // Деньги и кредит. – 2012. – № 11. – С. 12–16.

2. Галанов В. С. Кредитование юридических лиц: проблемы и пути их решения / В. С. Галанов // Деньги и кредит. – 2012. – № 11. – С. 32–35.

3. Роуз П. С. Банковский менеджмент / Питер С. Роуз ; пер. с англ. со 2-го изд. — М. : Дело ЛТД, 1995. – 743 с.

4. Волошин И. В. Оценка банковских рисков: новые подходы / И. В. Волошин. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 216 с.

5. Про оподаткування прибутку підприємств : Закон України від 28.12.1994 р. № 334/94 ВР // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1995. –№ 4. – Ст. 28.

6. Снігурська Л. Особливості первісного визнання кредитів, наданих не за ринковою ставкою / Л. Снігурська // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 11. – С. 50–58.

7. Парасій-Вергуненко І. М. Аналіз банківської діяльності : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / І. М. Парасій-Вергуненко. – К. : КНЕУ, 2008. – 347 с.

8. Бобиль В. Сучасний ризик-менеджмент у банківській діяльності: теоретичний аспект / В. Бобиль // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 11. – С. 28–32.

REFERENCES

Bobyl, V. "Suchasnyi ryzyk-menedzhment u bankivskii diialnosti: teoretychnyi aspekt" [Modern risk management in banking: theoretical aspect]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 11 (2008): 28-32.

Gadanov, V. S. "Kreditovaniye yuridicheskikh lits: problemy i puti ikh resheniya" [Loans to legal persons: problems and ways of their solution]. *Dengi i kredit*, no. 11 (2012): 32-35.

[Legal Act of Ukraine] (1994).

Parasii-Verhunenko, I. M. *Analiz bankivskoi diialnosti* [The analysis of banking activities]. Kyiv: KNEU, 2008.

Rouz, P. S. *Bankovskiy menedzhment* [Bank management]. Moscow: Delo LTD, 1995.

Snihurska, L. "Osoblyvosti pervisnoho vyznannia kredytiv, nadanykh ne za rynkovoiu stavkoiu" [Features initial recognition of loans granted at the market rate]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 11 (2008): 50-58.

Voloshin, I. V. *Otsenka bankovskikh riskov: novyye podkhody* [Bank risk assessment: new approaches]. Kyiv: Elga; Nika-Tsentr, 2004.

Voylukov, A. A. "Perspektivy razvitiya regionalnykh kreditnykh organizatsiy" [Prospects of development of regional credit institutions]. *Dengi i kredit*, no. 11 (2012): 12-16.

УДК 336.648

ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

© 2016 **ФІЛІН О. С.**

УДК 336.648

Філін О. С. Проблеми кредитування малого та середнього бізнесу в умовах економічної кризи

У статті проводиться аналіз стану кредитування малого та середнього бізнесу як необхідної складової відновлення економічного зростання України. Досліджується ступінь впливу економічної кризи на підприємства залежно від обсягів залучених ними кредитів. Виявлено зменшення на 30% протягом першого року кризи кількості позичальників з кредитною заборгованістю до 100 тис. грн при відносно сталих показниках інших сегментів. Ідентифіковано фактори, що стримують відновлення ринку кредитування малих і середніх підприємств: скорочення депозитної бази, формування резервів, високі інфляційні очікування, економічні ризики, пов'язані з масштабом діяльності МСП, незахищеність інтересів кредиторів при банкрутстві позичальника, слабка розвиненість небанківського сектора фінансового ринку. Як шлях зменшення цінових та ризикових обмежень розглянуто механізм функціонування інструментів гарантування кредитів малих і середніх підприємств (LGF) у країнах Європейського Союзу.

Ключові слова: *малі та середні підприємства, кредитування, кредитоспроможність.*
Рис.: *2.* ***Бібл.:*** *9.*

Філін Олександр Сергійович *– аспірант кафедри корпоративних фінансів і контролінгу, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03680, Україна)*
E-mail: *Oleksandr.Filin@gmail.com*

УДК 336.648

Филин А. С. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в условиях экономического кризиса

В статье проводится анализ кредитования малого и среднего бизнеса как необходимой составляющей восстановления экономического роста Украины. Исследуется степень влияния экономического кризиса на предприятия в зависимости от объема полученных ними кредитов. Выявлено уменьшение на 30% за первый год кризиса количества заемщиков с кредитной задолженностью в 100 тыс. грн при относительно постоянных показателях других сегментов. Идентифицированы факторы, сдерживающие восстановление рынка кредитования малых и средних предприятий: сокращение депозитной базы, необходимость формирования резервов, высокие инфляционные ожидания, экономические риски, связанные с масштабом деятельности МСП, незащищенность интересов кредиторов при банкротстве заемщика, слабая развитость небанковского сектора финансового рынка. В качестве пути уменьшения ценовых и рисковых ограничений рассмотрен механизм функционирования инструментов гарантирования кредитов малых и средних предприятий (LGF) в странах Европейского Союза.

Ключевые слова: *малые и средние предприятия, кредитование, кредитоспособность.*
Рис.: *2.* ***Библ.:*** *9.*

Филин Александр Сергеевич *– аспирант кафедры корпоративных финансов и контроллинга, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03680, Украина)*
E-mail: *Oleksandr.Filin@gmail.com*

UDC 336.648

Filin O. S. The Problems of Crediting Small and Medium-Sized Businesses During the Economic Crisis

The article provides analysis of crediting small and medium-sized businesses as a necessary component of recovery process of Ukraine's economic growth. The article examines the impact of the economic crisis on enterprises depending on the volume of the credits received by them. A decrease of 30% for the first year of the crisis in the number of borrowers with credit debt in 100 thousand. UAH at relatively constant rates of other segments has been identified. The article determines obstacles to recovery of the market of crediting small and medium-sized enterprises: reduction of the deposit base, necessity to build reserves, high inflation expectations, economic risks associated with the magnitude of the activities of SMEs, vulnerability of the interests of creditors in bankruptcy of a borrower, underdeveloped non-banking sector of the financial market. As a way of reducing the price and risk constraints, the mechanism of functioning of the instruments for guaranteeing crediting small and medium-sized enterprises (LGF) in the European Union Member States has been considered.

Keywords: *small and medium-sized enterprises, crediting, creditability.*
Fig.: *2.* ***Bibl.:*** *9.*

Filin Oleksandr S. *– Postgraduate Student, Department of Corporate Finance and Controlling, Kyiv National Economic University named after V. Hetman (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03680, Ukraine)*
E-mail: *Oleksandr.Filin@gmail.com*

Діяльність європейських урядів побудована на принципі «Think Small First», що закликає першочергову увагу приділяти розвитку малого бізнесу. В умовах обмеженості ресурсів вони надають пріоритет стимулюванню економічної активності, що, своєю чергою, формуватиме робочі місця, створюватиме додану вартість та збільшуватиме доходи бюджету для фінансування інших проектів, у тому числі соціальних. Підтверджена практична ефективність даної стратегії є стимулом для впровадження її в Україні. У цих умовах першим необхідним кроком є систематизація наявних проблем і визначення шляхів їх вирішення.

Кредитування малих та середніх підприємств (МСП) протягом тривалого часу перебуває в полі уваги науковців. Спектр ризиків, які впливають на кредитоспроможність позичальників та величину пропозиції кредитів, визначається динамічністю даного сегмента ринку, тому необхідним є постійний моніторинг наукових праць та актуальних аналітичних звітів.

Проблематика дослідження представлена в роботах Азаренкової Г., Васильчака С., Васюренко О., Демус Л., Долбнєвої Д., Кемпбела В., Когута А., Ортинського В., Панцира С. та інших.

Метою статті є визначення пріоритетів післякризового відновлення ринку кредитування малих та середніх підприємств. У рамках зазначеної мети виділяються такі завдання: ідентифікація стану ринку кредитування МСП, виявлення та систематизація факторів, що ви-

значають його проблемний стан, проведення аналізу інструментів мінімізації їх впливу.

У 2016 р. в Україні була проведена чергова оцінка індексу економічної політики у сфері малого та середнього підприємництва. У порівнянні з оцінкою 2012 р. європейські експерти відзначають запровадження стратегічної програми підтримки розвитку малого та середнього підприємництва на 2014–2024 рр.: спрощення порядку реєстрації бізнесу, розширення реєстру електронних послуг, дерегуляцію та ратифікацію технічних стандартів ЄС.

Водночас серйозною перешкодою залишається доступ до фінансування, особливо якщо врахувати падіння обсягів банківського кредитування МСП з 2012 р. Згідно з дослідженням BEEPS V, у 2014 р. банківські позики були лише у 19% підприємств, що на 10 п. п. менше, ніж середнє значення групи країн Східного партнерства [1].

Найбільш критичним періодом кредитування визначається 8 кварталів – з I кварталу 2014 р. до IV кварталу 2015 р. Аналітичні звіти НБУ показують постійне посилення вимог до схвалених кредитних заявок корпоративного сектора протягом 2014–2015 рр. і зменшення частки узгоджених кредитів. Перший та другий квартали 2016 р. визначаються незначним полегшенням вимог до клієнтів малого та середнього підприємництва при розгляді кредитів у національній валюті [2]. Основними стримуючими факторами залишаються ризики застави та курсові очікування, хоча відмічається, що другий фактор стає менш впливовим. Водночас 53% банків-респондентів звітують про підвищення попиту на кредити МСП, що є позитивним сигналом відновлення економіки. Ключовими факторами тенденції визначають зниження процентних ставок, бажання розширення обігових коштів та можливість рефінансування попередніх кредитів.

Зазначені негативні тенденції 2014–2015 рр. визначалися впливом економічних та геополітичних факторів, що відобразився на готовності та можливості банківської системи надавати кредити роздрібним клієнтам. З одного боку, інфляція, девальвація, зменшення наявних доходів населення, падіння виручки від реалізації продукції та загальні негативні очікування економічних агентів обмежували надходження нових пасивів. Так, протягом 2014 р. депозитна база зросла на 3%, а протягом 2015 р. – скоротилася на 5%, склавши 98% від початкового значення. Відмітимо, що дані цифри включають вплив переоцінки валютних депозитів, інфляції та зростання грошової маси.

З іншого боку, падіння якості портфеля через девальвацію, анексію та тимчасову окупацію змусили банки збільшити резерви з 131,2 млрд грн на 01.01.2014 р. до 321,3 млрд грн на 01.01.2016 р. (з 10 до 26% активів банківської системи).

Фактичне зменшення пропозиції ресурсів на банківському ринку, у т. ч. і в сегменті кредитування малого та середнього підприємництва, визначало як динаміку цінових показників кредитів, так і вимоги до потенційних кредиторів. Тренд до скорочення кредитування чітко виділявся вже у 2014 р.: включаючи переоцінку валютних зобов'язань, обсяг кредитів наданих банками суб'єктам господарювання зріс на 14,9%, або 103,8 млрд грн при аналогічному зростанні протягом 2013 р. без впливу зазначеного вище ефекту. Протягом 2015 р. обсяг виданих кредитів юридичним особам показав негативну динаміку і за рахунок формування резервів під безнадійну заборгованість скоротився на 2,2%, або 16,6 млрд грн (*рис. 1*).

Більшою мірою дана тенденція вплинула на малі та середні підприємства. На *рис. 2* показано загальний стан і динаміку розподілу малих і середніх підприємств (за критеріями Господарського кодексу України – до 50 найманих працівників, до 10 млн євро річного обороту), що користувалися банківськими кредитами у 2014 р.

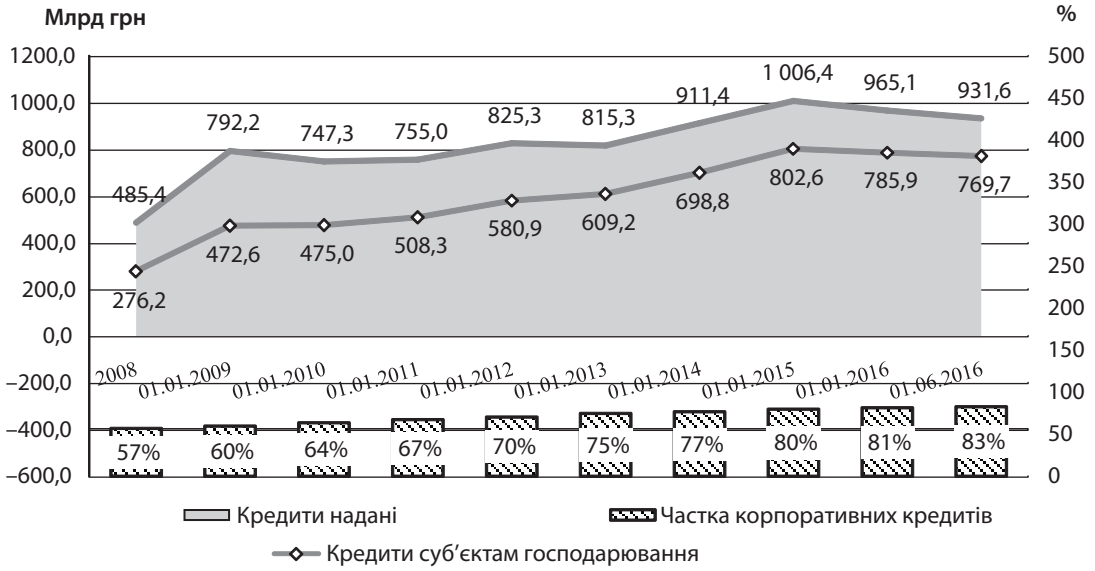


Рис. 1. Динаміка портфеля кредитів, наданих суб'єктам господарювання

Джерело: складено автором за даними [3].

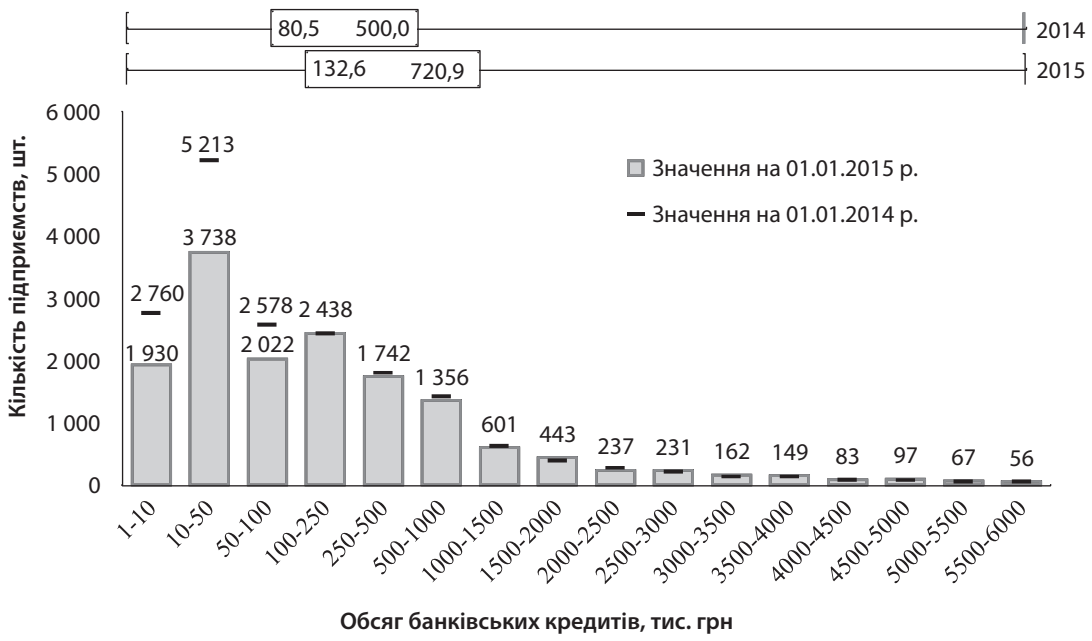


Рис. 2. Розподіл малих і середніх підприємств за обсягом кредитів

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики.

Загальний стан ринку кредитування МСП показує, що на 01.01.2015 р. балансова заборгованість підприємств перед банками в 50% випадків не перевищувала 720,9 тис. грн (500 тис. роком раніше). При цьому 25% підприємств мали кредиторську заборгованість до 132,6 тис. грн (проти 80,5 тис. грн на 01.01.2014 р.). Зростання квартильних показників зумовлене скороченням кількості позичальників у сегменті «до 100 тис. грн» при відносно сталій кількості позичальників у інших сегментах.

У даному випадку динаміка є показово нерівномірною. Найбільшого скорочення зазнали малі кредити: на 30% скоротилася кількість підприємств, що мали до 50 тис. грн заборгованості перед банками, на 20% – від 50 до 100 тис. грн. Майже не змінилася кількість позичальників на проміжку 100–1500 тис грн. Висхідний тренд показала кількість позичальників із заборгованість більше 2 млн грн.

Аналогічні негативні тенденції виявляють і відносні показники використання банківських кредитів. Так, у 35% позичальників сегмента МСП зобов'язання перед банками на 01.01.2015 р. не перевищували 10% власного капіталу. При оптимальному теоретичному співвідношенні власного та позикового капіталу 1 : 1 (коефіцієнт незалежності) [4]. Це свідчить про потребу кредитної експансії в даному сегменті.

За кризових умов українські банки більш схильні співпрацювати з великими позичальниками, що мають більш стабільні показники діяльності та запас ліквідності. Дані пріоритети мають й економічне обґрунтування. Малі підприємства існують за рахунок більшої маржі та при падінні обсягів продажу першими виходять з ринку. Проблемним питанням при аналізі звітності позичальника також є концентрація – висока залежність від одного споживача. Відсутність альтернативних ринків та каналів збуту, особливо притаманна FMCG-сфері, є однією з основних причин банкрутства в умовах економічної кризи.

Окрім іншого, вартість кредиту має від'ємну кореляції з його сумою. Оскільки стандартні витрати на одиницю продукції у випадку банківського кредитуваннязначною мірою залежить від кількості оброблених заявок на одну видану позику, фінансові установи зацікавлені в розгляді великих за сумою заявок і мають закладати додаткові витрати для менших сум.

Про слабку стратегічну спрямованість на клієнтів малого та середнього бізнесу свідчить те, що в регулярній звітності 10 українських банків з найбільшими активами малий та середній бізнес виділяється окремо лише в двох. Розширену інформацію для акціонерів надає Райффайзен Банк Аваль у додатках до періодичної звітності, де кредитний портфель аналізується в розрізі великих, малих, мікропідприємств та фізичних осіб. Сукупно малі та середні підприємства формують від 11 до 12% кредитного портфеля [5]. У звітності Приват Банку кредити підприємствам малого та середнього бізнесу подаються сумарно і складають до 1,5% кредитного портфеля [6].

Разом з тим, окремі лінії продуктів для підприємств малого та середнього бізнесу доступні у 8 з 10 вищезгаданих банків. Перелік послуг є стандартним і складається з овердрафтів, короткострокових кредитів на поповнення обігових коштів і середньо- та довгострокових інвестиційних кредитів. Назва продуктів визначається маркетинговою політикою. Вартість залучення коштів для клієнтів становить у середньому 19–25% залежно від продукту, що є вищим за ставки для великих підприємств [7].

Витіснення з ринку малих підприємств має ряд негативних економічних наслідків. До них, окрім безробіття, належать монополізація галузей та посилення бар'єра входження на ринок, зростання імпорту та зменшення балансу зовнішньої торгівлі. За таких умов необхідною є

участь третьої сторони, зацікавленої в підтриманні трендів довгострокового зростання галузей та економіки в цілому. Зазвичай нею виступають державні або міжнародні організації. У сучасній економічній системі існує широкий ряд інструментів штучного стимулювання фінансово-кредитної активності, які можуть ефективно використовуватись в період спаду економіки. Їх можна розділити на стимулювання попиту (зменшення вартості залучення ресурсів для позичальника) та стимулювання пропозиції (зменшення ризиків кредитора).

До першої групи належить субсидіювання відсоткової ставки, застосування інструменту кредитних гарантій, пряма фінансова підтримка МСБ, створення державних спеціалізованих фінансово-кредитних установ. До другої: пряме надання комерційним банкам фінансування для кредитування МСП, створення або залучення існуючих гарантійних товариств, що прийматимуть на себе частину ризиків кредитування.

На рівні Європейсько Союзу функціонують організації, метою яких є підтримка малого та середнього бізнесу, – Європейські Структурні Інвестиційні Фонди (ESIFs), Європейський Інвестиційний Банк (EIB) та інші. Їх основним інструментом є гарантування позик. Деякі країни (наприклад, Швейцарія та Польща) мають власні інститути гарантування позик МСП. При цьому Великобританія, навпаки, надає перевагу прямому наданню банкам коштів для цільового кредитування [8].

Найбільш масштабною Європейською програмою є «Інструмент SME». Прогнозується, що протягом реалізації програми фінансування отримають 220–330 тис. SME на суму від 14 до 22 млрд євро. На 2016 р. запланований обсяг фінансування 2,3–3,5 млрд євро для 35,7–53,6 тис. фірм. Необхідно відзначити участь українських банків у цій програмі, які у 2015 р. розподілили 300 млн євро на кредити вітчизняним інноваційним підприємствам.

Механізм інструменту передбачає форму портфельних гарантій, або сек'юритизації, з використанням коштів, передбачених програмами COSME, «Горизонт 2020» та ESIF у поєднанні з ресурсами EIB та Європейського Інвестиційного Фонду (EIF). Держави-члени самостійно обирають інструмент та механізм впровадження. Як у разі надання гарантій без верхньої границі (*uncapped guarantees*), так і у разі участі в операціях сек'юритизації кредитний портфель розділяється на три частини, кожна з яких гарантується конкретним інститутом:

- наймолодший транш портфеля покривають гарантії ESIF (найбільш ризиковий);
- мезонінний транш гарантується об'єднаними ресурсами ESIF, ЄС (тобто ресурсами, передбаченими програмами COSME та «Горизонт 2020») та EIF;
- старший транш покривається за рахунок EIB та, в разі можливості, національними банками розвитку.

Таким чином, у разі сек'юритизації старший транш досягає високих кредитних рейтингів та може бути проданий інституційним і приватним інвесторам. Дана практика сегментації портфеля за рівнем ризику із подальшим продажем окремих його частин спрямована на залучення приватних інвесторів, збільшує пропозицію кредитних ресурсів. Окрім того, у європейських країнах функціонують і приватні корпорації, що надають послуги гарантування позик (LGF) [9].

В аспекті поширення кредитних гарантій необхідно відмітити, що, не зважаючи на низьку активність вітчизняних державних і приватних інститутів, на ринку України представлені міжнародні програми: фонд підтримки МСБ німецького державного банку KfW, програми ЄБРР зі сприяння інвестиціям в енергоефективність, кредитні гарантії Європейського інвестиційного фонду в межах проекту «InnovFin» (у рамках уже згаданої програми «Горизонт 2020») та інші. Разом з ними функціонують програми надання консалтингових послуг, поширення інноваційних технологій, надання доступу до ноу-хау, загального навчання підприємців та підвищення їх обізнаності в можливостях отримання грантів та пільгових кредитів.

Окрім високої вартості ресурсів, інфляційних очікувань та кредитних ризиків існують інституційні та правові фактори, що заважають розвитку кредитування, у тому числі малого та середнього бізнесу. Багато експертів, у тому числі Організації економічної кооперації та розвитку, наголошують на необхідності оптимізації законодавчої бази щодо банкрутства підприємств (Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»), що функціонує з 1992 р., з деякими змінами, внесеними у 2011 та 2013 рр. За статистикою 2014 р., середній відсоток повернення боргу підприємствами-банкрутами склав лише 8,6%. Вартість процедур залишалася високою і досягала 42% вартості конкурсної маси, а весь процес визнання неплатоспроможності займав у середньому 2,9 роки [1]. Слабка захищеність інтересів кредиторів та високі ризики повної втрати коштів у разі банкрутства позичальника стримують як банки, так і інших інвесторів.

З іншого боку, підприємці, які не змогли виконати всі свої зобов'язання в процесі банкрутства, не можуть зареєструвати нову організацію, отримати кредит або укласти договір поруки протягом трьох років після оголошення банкрутства.

До інституційних перешкод належить і слабка розвиненість небанківських каналів залучення фондів підприємствами. В Україні до них належать кредитні спілки, лізингові компанії, венчурні фонди. Україна мала високий потенціал розвитку лізингових послуг: у 2010 р. вони сягали 3% ВВП. Однак за перші дев'ять місяців 2014 р. сума лізингових контрактів скоротилася на 82% у порівнянні з аналогічним періодом попереднього року. Венчурний капітал також недостатньо поширений в Україні. Венчурні фонди працюють на підставі закону «Про інститути спільного інвестування». Діюча нормативно-правова база перешкоджає розвитку венчурного фінансування, обмежуючи участь інституційних інвесторів і держави у формуванні пропозиції венчурного капіталу. Крім того, недостатньо опрацьований захист прав акціонерів цих фондів.

ВИСНОВКИ

Сьогодні багато факторів свідчать про відновлення кредитування малого та середнього бізнесу. Проте залишаються ряд аспектів, що стримують дану сферу:

- високі інфляційні очікування та інші економічні ризики, що зумовлюють високу номінальну вартість ресурсів для банків. Пріоритетність формування банківських резервів жорстко регламентує розподіл залучених коштів та обмежує їх пропозицію на кредитному ринку;
- особливості функціонування підприємств МСП їх менш захищеними від впливу падіння економіки. Ризики їх банкрутства значно вищі за ризики великих підприємств;
- висока вартість запозичення капіталу для МСП. Поточні тенденції зниження відсоткових ставок відображаються у підвищенні попиту зі сторони підприємств;
- нереалізований потенціал інструментів гарантування кредитів для підтримки розвитку малого та середнього підприємництва. Представлення на українському ринку міжнародних програм є позитивним фактом, проте активність вітчизняних інститутів залишається вкрай низькою;
- серед правових та інституційних обмежень відзначаються слабка захищеність інтересів кредитора в разі банкрутства позичальника та обмежене поширення альтернативних (небанківських) джерел фінансування – кредитних спілок, лізингових компаній, венчурних фондів через застарілу законодавчу базу.

Усунення цих перешкод шляхом вивчення та імплементації найкращих практик суттєво розширить ринок кредитування та інвестицій в малий та середній бізнес України і створить базу для стабільного економічного зростання. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. SME PolicyIndex: EasternPartnerCountries 2016. Assessing the Implementation of the Small Business Act for Europe [Електронний ресурс] // The Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). – 2015. – Режим доступу : http://www.oecd.org/countries/ukraine/sme-policy-index-eastern-partner-countries-2016-9789264246249-en.htm

2. Опитування про умови кредитування [Електронний ресурс] // Аналітичний звіт. – Національний банк України. – 2016. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=20231434

3. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] // Національний Банк України. – 2016. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=28905601&cat_id=25365601

4. Васильчак С. В. Оцінка кредитоспроможності позичальника як один з методів забезпечення економічної безпеки банку / С. В. Васильчак, Л. Р. Демус // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22. – С. 154–161.

5. Фінансова звітність АТ «Райффайзен Банк Аваль» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.aval.ua/ru/about/bank_reports/

6. Фінансова звітність АТ «Приватбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://privatbank.ua/about/finansovaja-otchetnost/

7. Процентні ставки : статистичний випуск. – Національний Банк України, 2015. – № 12.

8. Панцир С. Політика підтримки МСБ: доступ до фінансово-кредитних ресурсів (Policy Paper) / Сергій Панцир, Андрій Когут. – К. : Європейський інформаційно-дослідницький центр, 2015. – 32 с.

9. SME lending and competition: an international comparison of markets [Електронний ресурс] / Institute For Employment Studies. – 2016. – Режим доступу : http://www.employment-studies.co.uk/resource/sme-lending-and-competition-international-comparison-markets

Науковий керівник – Бабяк Н. Д., кандидат економічних наук, професор кафедри корпоративних фінансів і контролінгу, заступник завідувача кафедри з навчально-методичної роботи ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

REFERENCES

"Finansova zvitnist AT "Raiffaizen Bank Aval"" [Financial statements of JSC "Raiffeisen Bank Aval"]. https://www.aval.ua/ru/about/bank_reports/

"Finansova zvitnist AT "PryvatBank"" [Financial statements of JSC "PryvatBank"]. https://privatbank.ua/about/finansovaja-otchetnost/

"Osnovni pokaznyky diialnosti bankiv Ukrainy" [Main indicators of activities of Ukrainian banks]. Natsionalnyi bank Ukrainy. https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=28905601&cat_id=25365601

"Opytuvannia pro umovy kredytuvannia : analitychnyi zvit" [A survey on lending conditions : an analytical report]. Natsionalnyi bank Ukrainy. https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=20231434

Protsentni stavky : stat. vypusk, no. 12 (2015).

Pantsyr, S., and Kohut, A. *Polityka pidtrymky MSB: dostup do finansovo-kredytnykh resursiv* [Policies to support SMEs: access to financial-credit resources]. Kyiv: Yevropeiskyi informatsiino-doslidnytskyi tsentr, 2015.

"SME Policy Index: Eastern Partner Countries 2016. Assessing the Implementation of the Small Business Act for Europe" The Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). http://www.oecd.org/countries/ukraine/sme-policy-index-eastern-partner-countries-2016-9789264246249-en.htm

SME Lending and Competition: an International Comparison of Markets. UK: Institute For Employment Studies, 2016.

Vasylchak, S. V., and Demus, L. R. "Otsinka kredytospromozhnosti pozychalnyka yak odyn z metodiv zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky banku" [The credit rating of the borrower as one of the methods of ensuring economic security of the Bank]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 22 (2012): 154-161.

УДК 65.012.4

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

© 2016 КАСИЧ А. О., ЧЕРНОВА Г. Ю.

УДК 65.012.4

Касич А. О., Чернова Г. Ю. Обліково-аналітичне забезпечення стратегічного фінансового менеджменту

Стаття присвячена комплексному дослідженню актуальної на сьогоднішній день проблеми провадження стратегічного фінансового менеджменту на підприємствах України. Робота має міждисциплінарний характер, написана на стику стратегічного планування, управління підприємством та фінансами. Зроблено спробу розкрити процес використання стратегічного фінансового менеджменту як методу оптимізації управління грошовими потоками підприємства відповідно до поточних і стратегічних цілей підприємства. Розкривається сутність стратегічного фінансового менеджменту. Обґрунтовано необхідності розробки обліково-аналітичного забезпечення як джерела інформаційного забезпечення у процесі прийняття фінансових рішень. Детально описано механізм стратегічного управління фінансами підприємства. З огляду на це запропоновано послідовність етапів розробки обліково-аналітичного забезпечення для потреб служби бухгалтерського обліку.

Ключові слова: *стратегічний фінансовий менеджмент, управління грошовими потоками, облікове забезпечення, алгоритм*
Рис.: *2.* ***Табл.:*** *1.* ***Бібл.:*** *12.*

Касич Алла Олександрівна *– доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту, Київський національний університет технологій та дизайну (вул. Немировича-Данченка, 2, Київ, 01011, Україна)*
E-mail: *kasich.alla@gmail.com*

Чернова Ганна Юріївна *– магістрант, Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського (вул. Першотравнева, 20, Кременчук, 39600, Україна)*
E-mail: *ms.chernova@mail.ru*

УДК 65.012.4

Касич А. А., Чернова А. Ю. Учетно-аналитическое обеспечение стратегического финансового менеджмента

Статья посвящена комплексному исследованию актуальной на сегодняшний день проблемы ведения стратегического финансового менеджмента на предприятиях Украины. Работа имеет междисциплинарный характер, написана на срезе стратегического планирования, управления предприятием и финансами. Сделана попытка раскрытия процесса использования стратегического финансового менеджмента как метода оптимизации управления денежными потоками предприятия в соответствии с текущими и стратегическими целями предприятия. Раскрывается сущность стратегического финансового менеджмента. Обоснована необходимость разработки учетно-аналитического обеспечения в процессе принятия финансовых решений. Детально описан механизм стратегического управления финансами предприятия. На основе этого предложена последовательность этапов разработки учетно-аналитического обеспечения для нужд служб бухгалтерского учета.

Ключевые слова: *стратегический финансовый менеджмент, управление денежными потоками, учетное обеспечение, алгоритм.*
Рис.: *2.* ***Табл.:*** *1.* ***Библ.:*** *12.*

Касич Алла Александровна *– доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента, Киевский национальный университет технологий и дизайна (ул. Немировича-Данченко, 2, Киев, 01011, Украина)*
E-mail: *kasich.alla@gmail.com*

Чернова Анна Юрьевна *– магистрант, Кременчугский национальный университет им. М. Остроградского (ул. Первомайская, 20, Кременчуг, 39600, Украина)*
E-mail: *ms.chernova@mail.ru*

UDC 65.012.4

Kasych A. O., Chernova H. Yu. The Accounting-Analytical Provision of Strategic Financial Management

The article is concerned with a comprehensive study of topical to date issue of strategic financial management at the enterprises of Ukraine. The publication is of interdisciplinary nature, written with overlapping the strategic planning, enterprise management and finance. An attempt has been made to disclose the process of use of the strategic financial management as a method for optimizing cash flows management at enterprise in accordance with the current and strategic goals of the enterprise. The substance of strategic financial management is disclosed. The necessity of developing the accounting-analytical provision in the financial decision-making process has been substantiated. The mechanism for strategic management of finance of enterprise has been described in detail. On the basis of this, a development sequence for accounting-analytical provision for the needs of accounting services has been proposed.

Keywords: *strategic financial management, cash flows management, accounting provision, algorithm.*
Fig.: *2.* ***Tabl.:*** *1.* ***Bibl.:*** *12.*

Kasych Alla O. *– D. Sc. (Economics), Professor, Professor of the Department of Management, Kyiv National University of Technologies and Design (2 Nemyrovycha-Danchenka Str., Kyiv, 01011, Ukraine)*
E-mail: *kasich.alla@gmail.com*

Chernova Hanna Yu. *– Graduate Student, Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University (20 Pershotravneva Str., Kremenchuk, 39600, Ukraine)*
E-mail: *ms.chernova@mail.ru*

У ході господарської діяльності підприємство стикається з багатьма проблемами макро- та мікрорівня, які так чи інакше впливають на результати його діяльності, а тому потребують застосування ефективних систем управління. Безумовно, не існує абсолютно істинного «закону» по запобіганню ризиків і помилок, однак у світовому досвіді є ряд працюючих методик та підходів, що перевірені практикою. До них належить ведення фінансового менеджменту, який передбачає оптимальне управління фінансовими ресурсами підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій свідчить про те, що в останні роки в системі фінансового менеджменту відбуваються певні зміни, які стосуються:

- *по-перше*, ускладнення об'єктів управління, до складу важливих питань відносяться і питання вартості підприємства, і питання оптимальної дивідендної політики;
- *по-друге*, розширюється часовий горизонт фінансового управління шляхом розробки і реалізації довгострокової фінансової стратегії підприємства з урахуванням вирішення його перспективних, а не лише поточних завдань.

Так, теоретичні положення сучасної концепції стратегічного фінансового менеджменту викладені в роботах вчених, зокрема Хілла Р. [7], Делкхоша М. [9], Павлішека Я. [10], Фанга Л. [12] та в оглядах професійних організацій [8, 11].

Усе це не може не впливати на обліково-аналітичну систему, яка також повинна вдосконалюватися та формувати інформаційну базу для все більш складних і довгострокових управлінських рішень.

Питання застосування стратегічного фінансового менеджменту для цілей ефективного управління підприємством розглянуті працях і вітчизняних вчених. У роботі Касич А. О. [2, 3] наголошується на механізмі зворотного зв'язку між стратегічним менеджментом та аналізом, оскільки формування стратегій без проведення попереднього стратегічного аналізу діяльності підприємства є неможливим. Ситник А. В. [5] розглядає підхід до поняття стратегічного фінансового аналізу як початкового етапу стратегічного фінансового планування. Романчук А. Л. [4] підкреслює, що стратегічний облік є напрямком фінансового, тобто, можна говорити про його безпосередній зв'язок із обліковою системою. Ткаченко А. М. [6] висловлює думку про необхідність приділити увагу фінансовій стороні компанії, оскільки називає її основною в системі перспективних розробок в кожній великій компанії. Делкхош М. [9] висловлює думку про необхідність бухгалтерам подавати вищому керівництву облікову інформацію у відповідності до вимог стратегічного управління фінансами, з метою прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Доцільно зазначити, що, не зважаючи на інтерес науковців та важливість стратегічного фінансового менеджменту, у вітчизняній практиці практично відсутні практичні доробки, зокрема, щодо облікового забезпечення процесів оптимізації грошових потоків та фінансових ресурсів в цілому.

Цілі статті полягають у визначенні об'єктів стратегічного фінансового менеджменту та у формуванні системи обліково-аналітичного забезпечення відповідного напряму управління.

Фінансові ресурси є невід'ємною частиною економічної діяльності, оскільки супроводжують майже усі процеси господарської діяльності підприємства. Процес управління фінансовими ресурсами підприємства знаходиться в предметній сфері фінансового менеджменту.

Оскільки конкуренція серед підприємств в останні роки загострюється, ціна помилкових фінансових рішень може призводити до катастрофічних наслідків. Саме тому розширюється часовий горизонт розробки фінансових планів. Фінансові ресурси розглядаються менеджерами не стільки для розрахунку потреб оперативного функціонування, скільки для забезпечення фінансового «здоров'я» та розвитку підприємства в майбутньому. Виходячи з цього можна стверджувати про важливість застосування стратегічного підходу до управління фінансами. Мета стратегічного планування полягає в розробці комплексного бачення розвитку компанії на тривалу перспективу, виходячи з наявних ресурсів підприємства.

Фінансовий менеджмент має тісні зв'язки із суміжними напрямами управлінської діяльності: операційним управлінням, управлінням інвестиціями, управлінням капіталом, стратегічним управлінням. Тобто на сьогоднішньому етапі розвитку економіки ефективне функціонування підприємства вже неможливе без використання міждисциплінарних підходів, і саме такі поєднання мають синергетичний ефект. Таким чином, фінансовий менеджмент усе більше і в теорії, і в практиці стає пов'язаним зі стратегічним обліком, стратегічним аналізом та стратегічним менеджментом.

Основна його ціль – розпорядження фінансовими ресурсами підприємства найвигіднішим способом серед альтернативних варіантів, з дотриманням умови забезпечення здатності задоволення будь-яких потреб організації, а в контексті сьогоднішніх завдань – забезпечення стійкості розвитку в довгостроковій перспективі. Окрім цього, існують завдання, що забезпечують реалізацію його головної цілі:

1) забезпечення формування достатньої кількості фінансових ресурсів відповідно до поточних потреб і потреб у майбутньому періоді;

2) оптимізація структури джерел формування фінансових ресурсів підприємства, забезпечуючи мінімізацію вартості залученого капіталу;

3) оптимізація розподілу сформованих ресурсів у розрізі основних напрямів господарської діяльності підприємства, забезпечуючи максимізацію приросту його ринкової вартості;

4) забезпечення можливостей швидкої трансформації пропорцій розподілу фінансових ресурсів у розрізі сфери видів господарської діяльності підприємства при істотних змінах факторів зовнішнього середовища;

5) забезпечення найбільш ефективного використання фінансових ресурсів підприємства за кожним напрямом його господарської діяльності;

6) забезпечення мінімізації рівня ризику пов'язаного з формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів підприємства [1, с. 63].

Стратегічний фінансовий менеджмент як вид менеджменту у вітчизняній практиці ще не є таким поширеним, як за кордоном. Оскільки у великої частини підприємств взагалі немає чітко сформульованої стратегії, навіть ефективне управління грошовими потоками в окремих випадках є складною проблемою, не кажучи про фінансові ресурси в цілому.

Далі зупинимось на важливості формування стратегічно орієнтованої системи управління фінансовими ресурсами на прикладі грошових потоків.

Основним об'єктом управління є динамічний показник – грошовий потік, що формується в результаті надходжень та видатків грошових коштів та їх еквівалентів, що генеруються підприємством в ході господарської діяльності.

Система управління грошовими потоками включає фінансові методи й інструменти; нормативно-правове, інформаційне та програмне забезпечення.

Під оптимізацією грошового потоку прийнято розуміти:

1) установлення балансу між обсягами позитивного та негативного грошового потоку;

2) попереднє планування обсягів грошових потоків;

3) ідентифікація потенційних проблем і прийняття превентивних дій, щоб зменшити негативний вплив;

4) використання надлишкових залишків коштів шляхом інвестування та отримання додаткового прибутку.

Не зважаючи на стратегічні установки організації та використовувані підприємством методологічні підходи при впровадженні стратегічного менеджменту, керівництву для прийняття ефективних управлінських рішень, контролю діяльності та її планування необхідне надійне інформаційне забезпечення. Основою такого інформаційного забезпеченням залишається система бухгалтерського обліку, вимоги до якої також змінюються. Інформація щодо грошових потоків, фінансових ресурсів в цілому повинна, окрім принципів достовірності та своєчасності, що пов'язано виключно зі здатністю бухгалтера оперативно відображати господарські операції в бухгалтерському обліку, відповідати принципам комплексності, вичерпності та зрозумілості, що передбачає безупинний добір відповідних показників, перелік яких в практиці зарубіжних підприємств суттєво розширився.

Однією із серйозних проблем впровадження стратегічного управлінського менеджменту є те, що облікова система має ретроспективний характер, оскільки відображає минулі події [2], а стратегічний фінансовий менеджмент має бути зосереджений на створенні майбутніх вигод для підприємства. До того ж, на вітчизняних підприємствах основним документом для аналізу грошових потоків є Звіт про рух грошових коштів, а сучасні управлінські рішення потребує формування значно ширшої інформації. Так, наприклад, Звіт подає інформацію про кошти та їх еквіваленти в узагальненому вигляді, не акцентуючи уваги на змінах у їх структурі, а для управлінських рішень це також має важливе значення.

Таким чином, можна стверджувати, що бухгалтерський облік не в змозі повною мірою задовольнити вимоги стратегічного фінансового менеджменту, зокрема для прийняття поточних і короткострокових управлінських рішень. Отже, виникає необхідність у розробці відповідного облікового забезпечення для подання інформації в потрібній формі, у розширенні переліку показників, за яким відбувається формування даних. Далі спробуємо сформувати механізм стратегічного управління фінансами підприємства на основі поєднання стратегічного підходу та діючої системи формування обліково-аналітичної інформації.

Першим етапом при веденні стратегічного управлінського обліку є формулювання стратегічних цілей та шляхів їх досягнення, від структурних підрозділів отримується інформація та проводиться її аналіз. У загальному вигляді управління грошовими потоками це циклічний процес, що відбувається в послідовності: облік – аналіз – планування. Для здійснення стратегічного фінансового менеджменту притаманне проведення таких видів аналізу: ретроспективного, поточного та аналізу перспектив.

Ретроспективний аналіз здійснюється на основі минулого досвіду підприємства по управлінню фінансовими ресурсами та сформованої інформаційної бази про основні показники діяльності підприємства. Одним із ключових показників є вартість капіталу. Справедлива оцінка його вартості відіграє важливу роль для:

а) інвесторів, які мають намір вкласти кошти у розвиток підприємства;

б) кредиторів, при залученні додаткового фінансування шляхом отримання позик;

в) контрагентів;

г) для внутрішніх користувачів, з метою формування оптимальної структури капіталу: максимальна ринкова вартість підприємства – мінімальна вартість капіталу.

Аналіз перспектив передбачає формулювання стратегічних цілей підприємства, враховуючи потенціал підприємства. Поточний аналіз полягає у проміжному контролі результатів діяльності. Головним мірилом ефективності проведених дій є досягнення поставлених цілей. Виявляють проблеми і залежно від ситуації приймають рішення по коригуванню цілей.

Узагальнюючи цю інформацію, наведемо *рис. 1,* на якому зображено механізм стратегічного управління фінансами підприємства.

Етап прогнозування грошових потоків тісно пов'язаний з підготовкою планів платежів. Першим кроком є визначення рівня майбутніх надходжень. Інформацію про їх джерела беруть з уже укладених договорів, угод, контрактів, ураховуючи похибку на можливі інші надходження: відсотки за фінансовими вкладеннями, цільове фінансування, інкасація дебіторської заборгованості тощо. Базуючись на цих даних, розраховують приблизний рівень доходів. Для цілей планування бажано брати його мінімальний значення, оскільки цей показник буде показувати суму грошових коштів, які гарантовано отримає підприємство і на які воно може розраховувати для ведення поточної господарської діяльності, тобто здійснення розрахунків.

У другу чергу визначають рівень майбутніх витрат. Спочатку доцільно підготувати список усіх передбачуваних витрат. Обрати декілька класифікаційних ознак, за які потрібно їх згрупувати. Наприклад: за відношенням до виду діяльності (операційна, фінансова, інвестиційна); за терміном погашення (поточні, довгострокові, одноразові); за сталістю суми платежу (постійні, змінні). Застосовуючи прийомом ранжування до згрупованих витрат, слід встановити пріоритетність платежів. Також необхідно зазначити, що пріоритетність платежів є індивідуальною для кожного підприємства і має бути встановлена безпосередньо фахівцями на підприємстві. У *табл. 1* наведено приклад можливого ранжування витрат.

Існують певні особливості стратегічного фінансового менеджменту на виробничих підприємствах. Оскільки час протягом, якого грошові кошти вилучаються з гро-

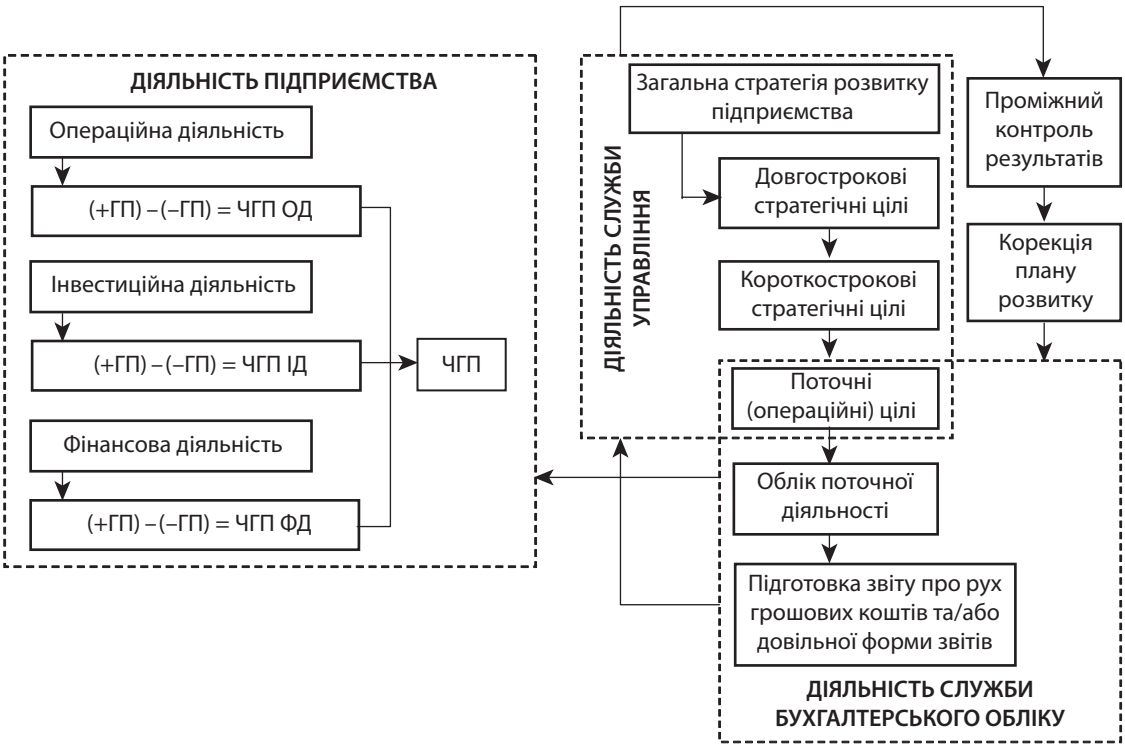


Рис. 1. Механізм стратегічного управління фінансами підприємства (із зазначенням служб-виконавців)

Примітка: +/– ГП – позитивний/негативний грошовий потік; ЧГП – чистий грошовий потік; ОД – операційна діяльність; ІД – інвестиційна діяльність; ФД – фінансова діяльність.

Таблиця 1

Приклад застосування методу ранжування витрат для встановлення їх пріоритетності

Витрати	Критерії				Усього балів	Пріоритетність платежу (1–5)
	За терміном погашення*	За відношенням до виду діяльності**	За впливом на кінцевий результат***	Ймовірність штрафних санкцій (0–0,5)		
Місячний платіж за кредит	3	3	1	0,5	5,5	4
Придбання акцій іншого підприємства	2	2	2	0	6	3
Заробітна плата	3	3	1	0,5	7	2
Придбання сировина	3	3	2	0	8	1
Придбання нового обладнання	1	2	2	0	5	5

Примітка: * – оцінка від 1–3, де 1 – одноразові, 2 – довгострокові, 3 – поточні;
** – оцінка від 1–3, де 1 – фінансова, 2 – інвестиційна, 3 – операційна;
*** – оцінка від 1–2, де 1 – не впливає на прибуток, 2 – впливає на прибуток.

шового обороту (фінансовий цикл) на пряму залежить від тривалості виробничого циклу. У такому випадку найчастіше план використання грошових коштів реалізується в повному обсязі, у той час як надходження грошових коштів затримуються. У цій ситуації перед управлінцями постає завдання оперативного планування.

Свідченням наявності проблем при управлінні фінансами підприємства є як дефіцит, так і надмірний надлишок коштів У випадку дефіциту стоїть завдання з пошуку додаткових зовнішніх і/або внутрішніх джерел фінансування. При профіциті слід шукати інвестиційні пропозиції, бажано короткострокові, для швидшого їх повернення. Виконання цього етапу покладено на службу управління: керівництво та менеджерів. Оскільки в рамках невеликого підприємства посади менеджера та структурні підрозділи фінансового управління не завжди доцільно виділяти, ці обов'язки можуть перекладатися на бухгалтерську службу.

Облікове забезпечення для оптимізації управління грошовими потоками підприємства належить до блоку «Діяльність служби бухгалтерського обліку» (див. рис. 1). Ринок професійного програмного забезпечення

пропонує ряд програм (I-Nexus, Forecast4AC, Фінансист, тощо), які дозволяють комп'ютеризувати процеси підготовки бази даних, а роботу з великими масивами інформації роблять більш зручною і менш трудомісткою.

Для невеликого підприємства доцільно розробити продукт облікового забезпечення (таблиця чи програма), який би допоміг розв'язувати функціональні задачі управління, забезпечуючи керівництво повною та достовірною інформацією про господарські процеси. Розробка облікового забезпечення для потреб служби бухгалтерського обліку має такий алгоритм (*рис. 2*).

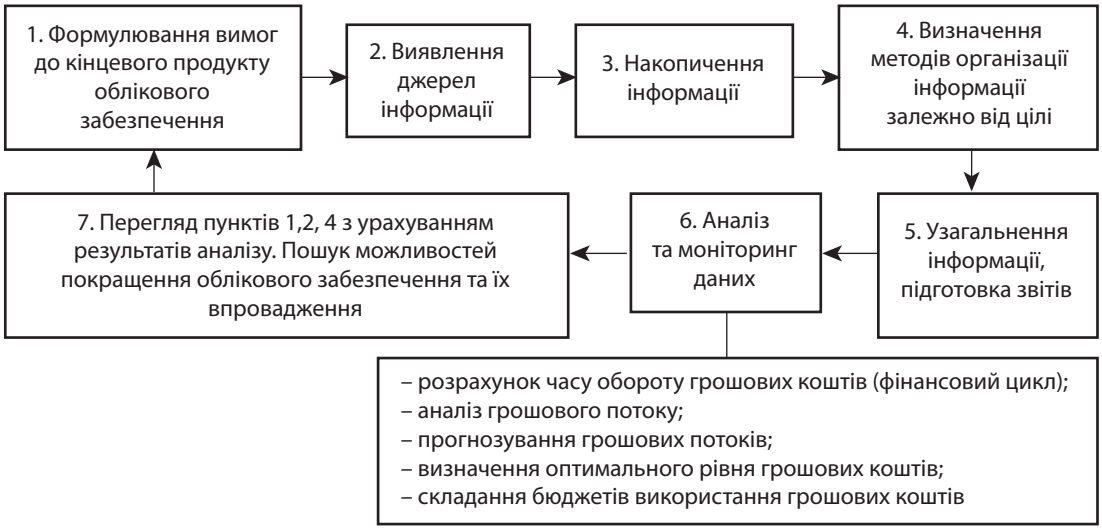


Рис. 2 Алгоритм процесу розробки облікового забезпечення для потреб служби бухгалтерського обліку

Для того, щоб цей продукт враховував усі особливості діяльності підприємств, при його створенні слід залучити представників різних структурних підрозділів.

ВИСНОВКИ

У статті досліджено предметну область стратегічного фінансового менеджменту, наведено значення його ведення для досягнення цілей діяльності підприємств, виявлено проблеми, пов'язані з його впровадженням на вітчизняних підприємствах. Отримані результати підтверджують, що застосування методів стратегічного фінансового менеджменту має безліч переваг і сприяє сталому та контрольованому розвитку підприємства. Для підпорядкування плану поточної діяльності вимогам стратегії при його складанні слід встановлювати додаткові обмеження, формулюючи цілі не тільки у форматі «досягти», але й «уникнути». Нами було запропоновано алгоритм розробки облікового забезпечення, яке б допомогло у розв'язанні управлінських завдань шляхом забезпечення керівництва повною та достовірною інформацією про господарські процеси.

Питання формування системи обліково-аналітичного забезпечення управлінських рішень щодо розробки фінансової стратегії підприємства, управління його вартістю, дивідендною політикою потребують подальших досліджень. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Бланк И. А. Управление финансовыми ресурсами / И. А. Бланк. – М. : Издательство «Омега-Л»: ООО «Эльга», 2011. – 768 с.

2. Касич А. О. Науково-методичні аспекти обліково-аналітичного забезпечення управління прибутком підприємства / Касич А. О., Циган Р. М., Карбан О. І. // Проблеми економіки. – 2013. – № 1. – С. 191–196.

3. Касич А. О. Теоретичні та практичні аспекти стратегічного обліку з урахуванням перспективного розвитку підприємства / А. О. Касич, Р. М. Циган // Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського. – 2011. – Вип. 5 (70). – С. 183–186.

4. Романчук А. Л. Стратегічний облік: реальність чи химера [Електронний ресурс] / Романчук А. Л. // Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції «Социально-экономические реформы в контексте интеграционного выбора Украины», 2011 г. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/20111019/4_romanchuk.php

5. Сытник А. В. Стратегический финансовый анализ как исходный этап стратегического финансового планирования [Електронний ресурс] / Сытник А. В. // Международное периодическое научное издание «Научные труды SWorld». – Режим доступу : http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-411/business-economics-and-production-management-411/11277-411-0760

6. Ткаченко А. М. Финансовая стратегия как компонент общей стратегии предприятия в системе управления / А. М. Ткаченко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – Маріуполь : ПДТУ, 2011. – С. 19–23.

7. Hill R. A. Strategic Financial Management. Part I [Електронний ресурс] / Robert Alan Hill. – Режим доступу : http://www.finance4nonfinancemanagers.com/wp-content/uploads/2013/01/strategic-financial-management-part-i.pdf

8. Pitcher G. S. Management Accounting in Support of the Strategic Management Process [Електронний ресурс] / Graham Simons Pitcher // Chartered Institute of Management Accountants CIMA Executive Summary Report. – Vol. 11, Issue 1. – Режим доступу : https://competency.aicpa.org/media_resources/208238-management-accounting-in-support-of-the-strategic-m

9. Delkhosh M. Strategic Financial Management Review on the Financial Success of an Organization / M. Delkhosh, H. Mousavi // Mediterranean Journal of Social Sciences. – Rome : MCSER Publishing, 2016. – Vol. 7. – No. 2. – P. 30–34.

10. Pavlíček J. Corporate Financial Strategy in SMEs [Електронний ресурс] / J. Pavlíček // Proceedings of the World Congress on Engineering, July 1–3, 2009. – Vol. II. – London, U. K. – Режим доступу : http://www.iaeng.org/publication/WCE2009/WCE2009_pp1356-1358.pdf

11. Strategic Financial Management and Planning – LGA (2013) [Електронний ресурс] // A Framework for Local Government Financial Management. – Режим доступу : http://salgfmg.com.au/index.php/documents/planning-1/strategic-planning-1/143-strategic-financial-management-and-planning-1/file

12. Fung L. Financial management / L. Fung. – London School of Economica and Political Science, 2015. – 44 p.

REFERENCES

Blank, I. A. *Upravleniye finansovymi resursami* [Management of financial resources]. Moscow: Omega-L; Elga, 2011.

Delkhosh, M., and Mousavi, H. "Strategic Financial Management Review on the Financial Success of an Organization". *Mediterranean Journal of Social Sciences,* vol. 7, no. 2 (2016): 30-34.

Fung, L. *Financial management*. London School of Economica and Political Science, 2015.

Hill, R. A. "Strategic Financial Management". http://www.finance4nonfinancemanagers.com/wp-content/uploads/2013/01/strategic-financial-management-part-i.pdf

Kasych, A., Tsyhan, R., and Karban, O. "Naukovo-metodychni aspekty oblikovo-analitychnoho zabezpechennia upravlinnia prybutkom pidpryiemstva" [Scientific-methodical aspects of accounting and analytical support of management of enterprise profit]. *Problemy ekonomiky*, no. 1 (2013): 252-257.

Kasych, A. O., and Tsyhan, R. M. "Teoretychni ta praktychni aspekty stratehichnoho obliku z urakhuvanniam perspektyvnoho rozvytku pidpryiemstva" [Theoretical and practical aspects of the strategic account with the view of the future development of the enterprise]. *Visnyk Kremenchuts. nats. un-tu im. M. Ostrohradskoho*, no. 5/2011 (70) (2011): 183-186.

"Management Accounting in Support of the Strategic Management Process". http://www.cimaglobal.com/

Pavlicek, J. "Corporate Financial Strategy in SMEs". *Proceedings of the World Congress on Engineering,* vol. 2 (2009).

Romanchuk, A. L. "Stratehichnyi oblik: realnist chy khymera" [Strategic accounting: reality or Chimera]. http://www.confcontact.com/20111019/4_romanchuk.php

Sytnik, A. V. "Strategicheskiy finansovyy analiz kak iskhodnyy etap strategicheskogo finansovogo planirovaniya" [Strategic financial analysis as the initial stage of strategic financial planning]. http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-411/business-economics-and-production-management-411/11277-411-0760

"Strategic Financial Management and Planning – LGA. A Framework for Local Government Financial Management". http://salgfmg.com.au/index.php/documents/planning-1/strategic-planning-1/143-strategic-financial-management-and-planning-1/file

Tkachenko, A. M. "Finansovaya strategiya kak komponent obshchey strategii predpriyatiya v sisteme upravleniya" [Financial strategy as a component of the overall strategy of the enterprise in the management system]. http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Tpaeiv/2011_3/63.pdf

УДК 330.567.2

СТАН ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

© 2016 **ЗВАРИЧ М. С.**

УДК 330.567.2

Зварич М. С. Стан фінансової безпеки домогосподарств України в умовах економічної нестабільності

Мета статті полягає у дослідженні стану фінансової безпеки вітчизняних домогосподарств у період нестабільності економіки та його впливу на рівень добробуту населення України. При аналізі та систематизації статистичних даних було виявлено, що на сьогоднішній день значна частина домогосподарств України живе за порогом бідності, що призводить до формування соціальної напруги і нестабільності в суспільстві, зростання обсягів еміграції, погіршення стану здоров'я та посилення процесів депопуляції. Визначено, що проблему підвищення фінансової грамотності можна віднести до загальнонаціональних, оскільки вона безпосередньо пов'язана зі зростанням конкурентоспроможності держави та її фінансовою безпекою. Обґрунтовано необхідність встановлення розміру мінімальної зарплати шляхом орієнтації на динаміку середньої заробітної плати, що дозволить використовувати мінімальну заробітну плату в ролі захисту від падіння купівельної спроможності населення внаслідок інфляції. Перспективами подальших досліджень є аналіз закордонного досвіду забезпечення фінансового добробуту домогосподарств, де значна увага приділяється плануванню особистих фінансів як одному з найефективніших методів забезпечення фінансової безпеки.

Ключові слова: *бідність населення, витрати, домогосподарство, доходи, заробітна плата, фінансова безпека.*
Рис.: *2.* ***Табл.:*** *1.* ***Бібл.:*** *12.*

Зварич Марта Степанівна *– аспірантка, Університет банківської справи (вул. Андріївська, 1, Київ, 04070, Україна)*
E-mail: *marta.zvarych@gmail.com*

УДК 330.567.2

Зварыч М. С. Состояние финансовой безопасности домохозяйств Украины в условиях экономической нестабильности

Цель статьи заключается в исследовании состояния финансовой безопасности отечественных домохозяйств в период нестабильности экономики и его влияния на уровень благосостояния населения Украины. При анализе и систематизации статистических данных было выявлено, что на сегодняшний день значительная часть домохозяйств Украины живет за порогом бедности, что приводит к формированию социальной напряженности и нестабильности в обществе, росту объемов эмиграции, ухудшению состояния здоровья и усилению процессов депопуляции. Определено, что проблему повышения финансовой грамотности можно отнести к общенациональным, поскольку она непосредственно связана с ростом конкурентоспособности государства и его финансовой безопасности. Обоснована необходимость установления размера минимальной зарплаты путем ориентации на динамику средней заработной платы, что позволит использовать минимальную заработную плату в роли защиты от падения покупательной способности населения вследствие инфляции. Перспективами дальнейших исследований является анализ зарубежного опыта обеспечения финансового благополучия домохозяйств, где значительное внимание уделяется планированию личных финансов как одному из эффективных методов обеспечения финансовой безопасности.

Ключевые слова: *бедность населения, расходы, домохозяйство, доходы, заработная плата, финансовая безопасность.*
Рис.: *2.* ***Табл.:*** *1.* ***Библ.:*** *12.*

Зварыч Марта Степановна *– аспирантка, Университет банковского дела (ул. Андреевская, 1, Киев, 04070, Украина)*
E-mail: *marta.zvarych@gmail.com*

UDC 330.567.2

Zvarych M. S. The Status of Household Financial Security in Ukraine in Conditions of Economic Instability

The article is concerned with studying the status of financial security of the domestic households in the period of economic instability and its impacts on the well-being of the population of Ukraine. In the analysis and generalization of statistic data has been revealed that currently a considerable part of Ukrainian households live below the poverty threshold, which results in social tension and instability in the society, growth of emigration, deterioration of health and strengthening the processes of depopulation. It has been determined that the problem of increasing financial literacy can be attributed to the nation-wide problems because it is directly linked to the growth of competitiveness of the State as well as its financial security. The article substantiates the necessity of fixing the minimum wage through the orientation on the dynamics of average wages that would allow the use of a minimum wage in the role of protection against the fall of purchasing power as result of inflation. Prospect for further research is analyzing foreign experience as to ensuring the financial well-being of households, where great attention is paid to planning personal finance as one of the most effective methods to ensure financial security.

Keywords: *poverty of population, expenses, household, incomes, wages, financial security.*
Fig.: *2.* ***Tabl.:*** *1.* ***Bibl.:*** *12.*

Zvarych Marta S. *– Postgraduate Student, University of Banking (1 Andriivska Str., Kyiv, 04070, Ukraine)*
E-mail: *marta.zvarych@gmail.com*

Побудова демократичної держави із соціально орієнтованою ринковою економікою передбачає врахування потреб кожного суб'єкта економічних відносин, у тому числі окремо взятого домогосподарства як носія індивідуальних і суспільних інтересів. Соціально-економічна ситуація, що склалася в Україні, має специфічні особливості, що характеризуються високим рівнем інфляції, тіньової економіки та корупції, скороченням обсягів виробництва, що веде за собою падіння заробітної плати та вартості робочої сили. У зв'язку з цим аналіз стану фінансової безпеки домогосподарств набуває особливого значення, адже від його достовірності залежить правильність управління особистими фінансами домашніх господарств.

Значний внесок у дослідження проблеми визначення фінансової безпеки та її забезпечення зроблено такими вітчизняним та зарубіжними науковцями, як Барановський О. І., Воробйов М. Ю., Ворошило В. В., Драган О. О., Єрмошенко М. М., Жаліло Я. А., Сніщенко Р. Г., Підхомний О. М., Джейсон Фурман, Керен Е. Дайнен, Крістіан Е. Уеллер, Емі Б. Хелберн, Роберт С. Керр. Водночас слід зауважити, що, не зважаючи на глибоко досліджену тему фінансової безпеки, здебільшого акцент спрямовано на формування стратегії управління фінан-

совою безпекою держави або підприємства, але значно менше уваги приділяється механізму забезпечення фінансової безпеки домашніх господарств.

Метою статті є аналіз стану фінансової безпеки вітчизняних домогосподарств у період нестабільності економіки та його впливу на рівень добробуту населення України.

Фінансова безпека домашніх господарств тісно пов'язана з поняттям економічного добробуту населення, а забезпечення гідного рівня життя громадян є можливим лише в державі, яка зберігає стабільні темпи економічного зростання, що полягає у збільшенні економічного потенціалу країни, потужності її економіки, тобто у збільшенні реального ВВП. Тому важливими показниками економічного зростання на макрорівні є абсолютні показники реального ВВП та національного багатства. Однак більш точним показником результативності економіки тієї чи іншої країни, добробуту населення в ній є показник реального ВВП на душу населення, який показує вартість товарів та послуг, що припадає на одного мешканця країни. Він дозволяє пов'язати динаміку національного виробництва з добробутом населення і характеризує рівень життя. У 2014 р. за показником ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності Україна посідає 106 місце з результатом 8668 міжнар. дол., у порівнянні – найближчі сусіди Польща та Білорусь випереджають у 2–3 рази (*рис. 1*) [1].

які відображають ключові можливості у забезпеченні всього процесу людського розвитку: прожити довге й здорове життя (вимір — довголіття); набути, розширювати й оновлювати знання (вимір — освіченість); мати доступ до засобів існування, що забезпечують гідний рівень життя (вимір — матеріальний рівень життя). Показник ІЛР для кожної країни свідчить про те, скільки ще належить зробити цій країні для досягнення певних цілей – середньої тривалості життя 85 років, повної грамотності населення та суцільного охоплення навчанням молоді та рівня середньорічних доходів на душу населення в розмірі 40 000 доларів за паритетом купівельної спроможності національної валюти. Дані цілі тим ближчі, чим ближчим є значення ІЛР до одиниці. У 2014 р. Україна посіла 81 місце в рейтингу країн за Індексом людського розвитку, піднявшись на 2 позиції – з 83 місця у 2013 р. Це ставить її у другу групу загального рейтингу. За період з 1990 до 2014 рр. значення ІЛР України зросло з 0,705 до 0,747 — тобто на 6%, що дещо нижче, ніж середній рівень зростання у світі [2].

Одними з ключових характеристик матеріального становища домогосподарств, що напряму впливають на їх фінансову безпеку, є доходи та витрати, тому слід досить детально дослідити основні тенденції та структурні зрушеннясаме цих елементів матеріального добробуту.

У структурі доходів населення України за період 2005–2014 рр. частка заробітної плати скоротилася з 42,11% до 40,55%, частка соціальних допомог та інших одержаних трансфертів – з 39,47% до 37,07%. Натомість

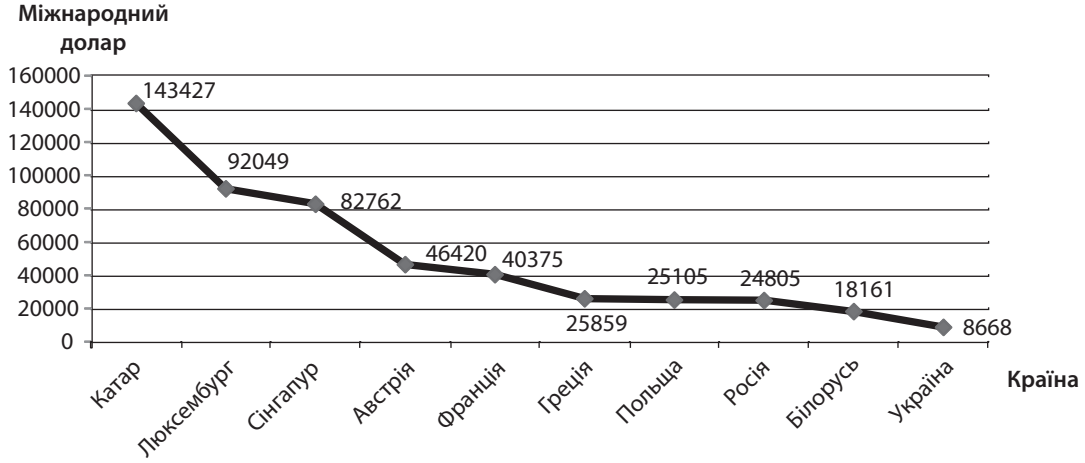


Рис. 1. ВВП на душу населення, обчислений за ПКС, у 2014 р., міжнар. дол.

Джерело: складено автором на основі даних МВФ.

Як стверджує колектив науковців на чолі з Джозефом Стігліцом, вимірювати добробут населення за допомогою лише одного показника ВВП не об'єктивно. Хоча даний показник прийнято трактувати як індикатор економічного розвитку і соціального прогресу, він не враховує ряд факторів, що також мають вплив на добробут населення, наприклад, матеріальні стандарти життя (дохід, рівень споживання, рівень багатства), здоров'я, освіта, соціальні зв'язки, навколишнє середовище, безпека.

Узагальненим показником прийнято вважати Індекс людського розвитку (*ІЛР*), де матеріальна сторона населення представлена в одному з трьох вимірів,

зросла частка прибутку та змішаного доходу – з 15, 31% до 16,77% , а також частка доходів від власності – з 2,90% до 5,61% [3] (*табл. 1*).

Частка заробітної плати в доходах громадян є найбільшою, однак, порівнюючи з високорозвиненим країнами, цей показник не є задовільним, оскільки, до прикладу, у країнах Європи заробітна плата сягає 80% сукупних доходів населення. В Україні ж існує велика чисельність реципієнтів соціальних допомог, про що свідчить їх значна частка у доходах, що майже прирівнюється до частки заробітної плати. Це говорить про надмірну поширеність утриманських настроїв у грома-

Таблиця 1

Доходи та витрати населення України

№ з/п	Стаття	2005 р.		2008 р.		2011 р.		2014 р.[1]	
		млн грн	структура, %	млн грн	структура, %	млн грн	структура, %	млн грн	структура, %
1	**Доходи – всього**	**381404**	**100**	**845641**	**100**	**1266753**	**100**	**1516768**	**100**
1.1	Заробітна плата	160621	42,11	366387	43,33	529133	41,77	615022	40,55
1.2	Прибуток та змішаний дохід	58404	15,31	131139	15,51	200230	15,81	254307	16,77
1.3	Доходи від власності (одержані)	11072	2,90	28432	3,36	68004	5,37	85114	5,61
1.4	Соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти	151307	39,67	319683	37,80	469386	37,05	562325	37,07
2	**Витрати та заощадження – всього**	**381404**	**100**	**845641**	**100**	**1266753**	**100**	**1516768**	**100**
2.1	Придбання товарів та послуг	306769	80,43	695618	82,26	1030635	81,36	1316757	86,81
2.2	Доходи від власності (сплачені)	3523	0,92	30406	3,60	29064	2,29	23495	1,55
2.3	Поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти	25461	6,68	67606	7,99	83931	6,63	145736	9,61
2.4	Нагромадження нефінансових активів	4444	1,17	29515	3,49	–1159	–0,09	2912	0,19
2.5	Приріст фінансових активів	41207	10,80	22496	2,66	124282	9,81	27868	1,84

Примітка: [1] – дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

дян, коли мільйони домогосподарств не відчувають потребу у праці, а покладаються на соціальні виплати від держави.

Зростання майнового розшарування зумовлено зниженням середньої реальної заробітної плати, яка станом на грудень 2015 р. становила лише 79,8% від рівня грудня 2014 р. (*рис. 2*). Хоча номінально середня зарплата українців зростала і у 2015 р. досягнула показника 120,5%, інфляція розміром у 43,3% призвела до падіння показника реальної середньої заробітної плати.

Більше того, знецінення національної валюти призвело до падіння мінімальної заробітної плати, яка на початку 2014 року досягла рівня 1218 грн (110,73 євро при офіційному курсі 11,04 грн за 1 євро), але вже за рік цей показник становив 38,78 євро та став найнижчим у Європі. Не зважаючи на незначний зріст мінімальної заробітної плати до 1378 грн, у валютному еквіваленті це все ще мізерна сума. Так, за даними Євростату [4], розмір мінімальної зарплати у Румунії становить 233 євро, Литві – 350 євро, Угорщині – 353 євро, Латвії – 370 євро, Польщі – 431 євро, Греції – 683 євро, не говорячи про Францію, Німеччину чи Бельгію, де мінімальна заробітна плата сягає 1,5 тисячі євро.

У країнах з розвиненою економікою мінімальна заробітна плата виконує функцію соціального захисту працюючих від низького рівня заробітної плати та падіння купівельної спроможності населення внаслідок інфляції. Ці країни під час визначення розміру мінімальної заробітної плати орієнтуються насамперед на динаміку середньої заробітної плати. Радою Європи мінімальну заробітну плату рекомендовано встановлювати нарівні 60% національної середньої заробітної плати [5, с. 21]. Так, в Японії вона становить близько 44%, у США – 50%, в Нідерландах досягає майже 75% середньої зарплати. Такий варіант дозволяє встановлювати мінімальну зарплату на рівні, який у 2–2,5 разу перевищує прожитковий мінімум, що передбачено стандартами ЄС. В Україні ж розмір мінімальної заробітної плати визначають, виходячи якраз зі встановленого прожиткового мінімуму для працездатних осіб, відповідно втрачається основна функція мінімальної зарплати як гарантії гідних умов життя та відтворення трудових ресурсів країни.

Витрати населення, їх структура та диференціація є показником забезпеченості суспільства та його добробуту, адже величина витрат населення певної країни на культуру та освіту прямо пропорційна рівню її економічного розвитку та благополуччя. Так, за даними дослідження Міністерства сільського господарства США [6], найменша частка витрат, що припадає на їжу, характерна для економічно розвинених країн, таких як США, Велика Британія, Канада, Німеччина, Південна Корея,

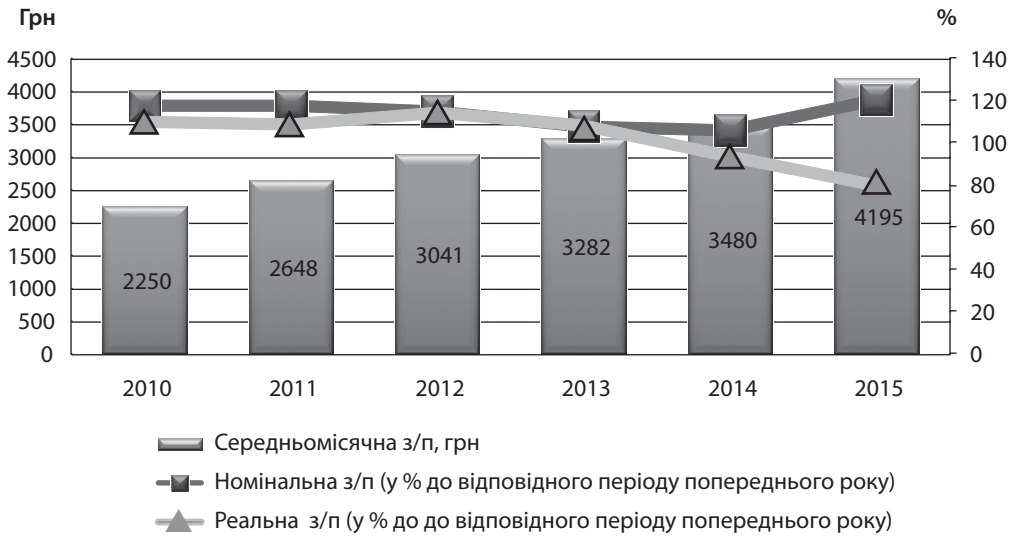


Рис. 2. Динаміка середньомісячної номінальної та реальної заробітної плати

Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики України.

Японія, Франція і складає не більше 15%. Україна посідає одне з останніх місць поряд з Пакистаном, Камеруном та Нігерією, де частка витрат на продукти харчування сягають 50%. Відповідно, витрати на освіту, культуру та відпочинок є далеко не пріоритетними, не кажучи вже про заощадження. Причиною такої ситуації, перш за все, є високі ціни на продукти харчування по відношенню до рівня доходів населення, які зросли ще більше у зв'язку з інфляцією, спричиненою нестабільною ситуацією у країні. Крім того, існує суттєва частина коштів, які обертаються в тіні та не входять в структуру споживчих витрат, відмінних від продуктів харчування.

Також важливим показником рівня забезпеченості домогосподарств є те, що у 2014 р. суттєво зросли поточні податки на доходи та майно – до 9,61%, а приріст фінансових активів суттєво впав – 1,84% (у порівнянні у 2005 р. даний показник становив 10,80%). Така тенденція свідчить про зниження спроможності домогосподарств заощаджувати частину своїх доходів. Одна з причин полягає в тому, що частина населення живе в «борг». Тобто певна кількість молодого покоління живе за рахунок доходів старшого працюючого покоління. В іншому випадку молоде покоління нації працює і заробляє за межами держави, а витрачає разом із старшими родичами всередині країни. В обох випадках витрати на життя переважають доходи [7, с. 91].

Проблема безробіття, що набула масового характеру, становить реальну загрозу для суспільного благополуччя та фінансової безпеки кожного домогосподарства.Так, внаслідок нестабільності на валютному ринку велика частина вітчизняних підприємств та фінансових установ виявилася нездатною пристосовуватися до нових економічних умов, що спричинило потужну хвилю вивільнення працівників. Об'єктивна оцінка рівня безробіття ускладнюється рядом чинників, серед яких наявність великої кількості українців, що працюють без офіційного працевлаштування, трудова міграція з України, а також частина населення, що живе за рахунок особистого селянського господарства. Низький рівень доходів населення призводить до поглиблення бідності, що демонструє динаміка неформальної зайнятості. У І півріччі 2015 р. кількість зайнятого населення, яке працювало на неформальних робочих місцях, становила 4,3 млн осіб, або 26,4% від загальної кількості зайнятого населення (у І півріччі 2014 р. – 24,8%).

За такої ситуації все більше українців опиняються за межею бідності. Бідних в Україні, за оцінками, не менше 25% (за національним критерієм бідності, що становить 75% медіанних доходів). В Україні формуються передумови так званої хронічної, «спадкоємної» бідності –діти з бідних сімей приречені на таке ж бідування в дорослому житті; вони не маютьможливості належним чином задовольнити необхідні потреби своїх нащадків, і ті теж будуть бідними. Фактично бідність вже стала тією нездоланною перепоною, що унеможливлює сталий соціально-економічний розвиток України [8]. У нинішній ситуації спостерігається ще й таке явище, як нові бідні. Тобто люди, які втратили майно і заощадження в результаті війни, внутрішні переміщені особи, а також мешканці районів, постраждалих від військових дій [9].

Забезпечити фінансову безпеку домогосподарства неможливо без належного рівня фінансової грамотності, що представляє собою сукупність знань, вмінь та навичок, які потрібні населенню для прийняття відповідальних економічних і фінансових рішень з належним рівнем компетентності, і забезпечує соціальну стабільність у суспільстві [10, с. 35]. Зрозуміло, що уміння управляти власними та сімейними фінансами підвищить добробут домашнього господарства, а обізнаність з асортиментом фінансових послуг дозволить активніше використовувати можливості на фінансовому ринку. Крім того, фінансова грамотність допомагає бути обачливим, розпізнаючи фінансові піраміди та інші шахрайські схеми, а також уникати накопичення непосильних боргів.

За даними *McGraw Hill Financial*, материнської компанії міжнародного рейтингового агентства Stan-

dard &Poor's [11], яка проводила аналіз рівня фінансової грамотності у 2014 р., у цілому світі лише кожен третій демонструє розуміння базових фінансових понять. Щодо України, то вона посідає 48 місце в загальному рейтингу, де 40% дорослих громадян вважаються фінансово грамотними. Лідирують за даним показником Скандинавські країни (Норвегія, Данія та Швеція), де 71% дорослого населення вважається фінансово грамотним. Таким чином, населення України має помірний рівень фінансових знань, а саме [10, с. 36]:

- має лише базові знання та навички з фінансової грамотності;
- використовує тільки найпростіші послуги, в основному – платежі;
- не відчуває себе комфортно ані щодо фінансових послуг, ані щодо їх провайдерів;
- не відчуває себе захищеним у випадку суперечок з фінансовою установою;
- не цікавиться фінансовими новинами;
- у питаннях фінансів довіряє родичам чи знайомим;
- не аналізує можливості сімейного бюджету тощо.

Відповідно для розвитку вітчизняної економіки завдання підвищення фінансової грамотності громадян є дуже важливим, оскільки вона дозволить домогосподарствам здійснювати ефективний контроль за використанням власних фінансових ресурсів і приймати якісні фінансові рішення.

ВИСНОВКИ

На основі вищенаведеного матеріалу стан фінансової безпеки домогосподарств України можна окреслити такими характеристиками.

На сьогоднішній день значна частина домогосподарств живе за порогом бідності, що призводить до формування соціальної напруги і соціальної нестабільності в суспільстві, зниження народжуваності, зростання обсягів еміграції, погіршення стану здоров'я та посилення процесів депопуляції.

Мінімальна заробітна плата, що покликана боротися з бідністю, не здійснює функцію гаранта соціальної захищеності працівників. Однією з причин є встановлення розміру мінімальної зарплати, виходячи з розміру прожиткового мінімуму, а не шляхом орієнтації на динаміку середньої заробітної плати, як це прийнято у економічно розвинених країнах.

Фінансова безпека домогосподарств є під загрозою у зв'язку з низьким рівнем фінансової грамотності громадян. Сьогодні проблему підвищення фінансової грамотності можна віднести до загальнонаціональних, оскільки вона безпосередньо пов'язана зі зростанням конкурентоспроможності держави та її фінансовою безпекою.

Закладення фундаменту ефективного соціально-економічного розвитку на мікрорівні дозволить сформувати потужний потенціал для забезпечення не лише фінансової, а й економічної безпеки всієї країни. Соціальна політика держави повинна бути спрямована на питання стабілізації демографічної ситуації, підвищення рівня зайнятості та гарантування достойного рівня заробітної плати. Саме через поєднання ефективної соціальної політики та суспільної свідомості в розрізі управління власними видатками, за умови функціонування та якісного зростання розвинутого виробничого сектора можливий повноцінний розвиток людини, відповідне відтворення людського потенціалу та забезпечення добробуту населення [12, с. 180].

Проведений аналіз показав, що в Україні існує велика кількість проблем з приводу належного фінансового забезпечення домашніх господарств, перш за все, у період нестабільної економічної ситуації. Таким чином, питання забезпечення фінансової безпеки постає все більш гостро, особливо внаслідок структурних зрушень у вітчизняній економіці впродовж останніх років. Тому дане питання потребує подальшого розгляду та дослідження. На нашу думку, для України доцільно було б орієнтуватися на закордонний досвід забезпечення фінансової безпеки домогосподарств, де значна увага приділяється плануванню особистих фінансів як одному з найефективніших методів забезпечення фінансової безпеки. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Рівень ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності. Офіційний веб-сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/weodata/weoselgr.aspx

2. Звіт про людський розвиток 2015. Офіційний веб-сайт Організації Об'єднаних Націй [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://hdr.undp.org/sites/default/files/2015_human_development_report.pdf

3. Структура доходів та витрат населення України. Статистичний збірник «Доходи та витрати населення за регіонами України». Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/03/Arch_dv.htm

4. Величина мінімальної заробітної плати серед країн Європи. Офіційний веб-сайт Євростату [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/eurostat/data/database

5. Слава С. С. Динаміка показників ефективності регулювання оплати праці в Україні / С. С. Слава, О. В. Висіч, В. І. Павлович // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2014. – Випуск 3 (44). – С. 20–24.

6. Рейтинг країн світу за витратами на їжу та алкогольні напої. Офіційний веб-сайт Міністерства сільського господарства США [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.usda.gov/wps/portal/usda/usdahome

7. Одінцова Т. М. Заощадження населення як джерело інвестиційних ресурсів української економіки / Т. М. Одінцова // Бізнес Інформ. – 2014. – № 7. – С. 89–92.

8. Яковенко Р. В. Якість життя та соціальна політика в концепції людського потенціалу / Р. В. Яковенко, Ю. І. Шорохова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2012. – Вип. 22 (2). – С. 450–456.

9. Малиновська О. Трудова міграція населення України: чого чекати в найближчому майбутньому? [Електронний ресурс] / Олена Малиновська. – Режим доступу : http://migraciya.com.ua/news/migrant-workers/ua-labour-migration-ukraine-what-to-expect-in-the-near-future-part-1/

10. Смовженко Т. С. Фінансова грамотність населення та її вплив на розвиток економіки України / Т. С. Смовженко, А. Я. Кузнєцова // Регіональна економіка. – 2013. – № 2. – С. 34–42.

11. Фінансова грамотність у світі. Звіт з глобального опитування по фінансовій грамотності. Офіційний веб-сайт McGraw Hill Financial [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://media.mhfi.com/documents/2015-Finlit_paper_17_F3_SINGLES.pdf

12. Яковенко Р. В. Відтворення людського потенціалу в умовах трансформаційної економіки : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.01 / Яковенко Роман Валерійович. – К., 2011. – 213 с.

Науковий керівник – Пшик Б. І., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Львівського навчально-наукового інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»

REFERENCES

"Finansova hramotnist u sviti. Zvit z hlobalnoho opytuvannia po finansovii hramotnosti" [Financial literacy in the world. A report of the global survey on financial literacy]. Ofitsiinyi veb-sait McGraw Hill Financial. https://media.mhfi.com/documents/2015-Finlit_paper_17_F3_SINGLES.pdf

Malynovska, O. "Trudova mihratsiia naselennia Ukrainy: choho chekaty v naiblyzhchomu maibutnyomu?" [Labor migration of Ukraine's population: what to expect in the near future?]. http://migraciya.com.ua/news/migrant-workers/ua-labour-migration-ukraine-what-to-expect-in-the-near-future-part-1/

Odintsova, T.M. "Zaoshchadzhennia naselennia yak dzherelo investytsiinykh resursiv ukrainskoi ekonomiky" [Savings as a source of investment resources of the Ukrainian economy]. *Biznes Inform,* no. 7 (2014): 89-92.

"Reitynh krain svitu za vytratamy na yizhu ta alkoholni napoi" [Ranking of countries according to the costs of food and alcoholic beverages]. Ofitsiinyi veb-sait Ministerstva silskoho hospodarstva SShA. http://www.usda.gov/wps/portal/usda/usdahome

"Riven VVP na dushu naselennia za parytetom kupivelnoi spromozhnosti" [The level of GDP per capita at purchasing power parity]. Ofitsiinyi veb-sait Mizhnarodnoho valiutnoho fondu. https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/weodata/weoselgr.aspx

"Struktura dokhodiv ta vytrat naselennia Ukrainy. Statystychnyi zbirnyk «Dokhody ta vytraty naselennia za rehionamy Ukrainy»" [Structure of income and expenditure of Ukraine's population. The statistical publication "earnings and expenditures of the population in regions of Ukraine"]. Ofitsiinyi veb-sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/03/Arch_dv.htm

Smovzhenko, T. S., and Kuznietsova, A. Ya. "Finansova hramotnist naselennia ta yii vplyv na rozvytok ekonomiky Ukrainy" [Financial literacy and its impact on the development of the economy of Ukraine]. *Rehionalna ekonomika*, no. 2 (2013): 34-42.

Slava, S.S., Vysich, O.V., and Pavlovych, V.I. "Dynamika pokaznykiv efektyvnosti rehuliuvannia oplaty pratsi v Ukraini" [Dynamics of indicators of efficiency of regulation of wages in Ukraine]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Seriia "Ekonomika",* no. 3(44) (2014): 20-24.

"Velychyna minimalnoi zarobitnoi platy sered krain Yevropy" [Value of the minimum wage among European countries]. Ofitsiinyi veb-sait IEvrostatu. http://ec.europa.eu/eurostat/data/database

Yakovenko, R. V., and Shorokhova, Yu. I. "Yakist zhyttia ta sotsialna polityka v kontseptsii liudskoho potentsialu" [Quality of life and social policy in the concept of human potential]. *Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, no. 22(2) (2012): 450-456.

Yakovenko, R. V. "Vidtvorennia liudskoho potentsialu v umovakh transformatsiinoi ekonomiky" [Reproduction of human potential in the conditions of transformational economy]. *Dys. ...kand. ekon. nauk : 08.00.01*, 2011.

"Zvit pro liudskyi rozvytok 2015" [The human development report 2015]. Ofitsiinyi veb-sait Orhanizatsii Obiednanykh Natsii. http://hdr.undp.org/sites/default/files/2015_human_development_report.pdf

УДК 651.012.12

ПРОБЛЕМИ Й ПЕРСПЕКТИВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ В УКРАЇНІ: ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ І МІЖНАРОДНІ ВИМОГИ

© 2016 СИСЮК С. В.

УДК 651.012.12

Сисюк С. В. Проблеми й перспективи вдосконалення організації обліку в Україні: теоретико-прикладні аспекти і міжнародні вимоги

Цілями статті є: формування теоретичної аргументації та формалізації методу обґрунтування доцільності обрання конкретного виду організації обліку; розробка пропозицій щодо вдосконалення категорійного апарату для уточнення деяких чинних нормативно-правових актів; окреслення актуальних напрямів вирішення методологічних проблем, що існують в обліку у зв'язку з міжнародною та європейською орієнтацією України. Встановлено основні проблеми, які належить вирішити для забезпечення досягнення прозорості й зрозумілості вітчизняних облікових даних. Доведено, що основою вирішення проблеми узгодженості української системи обліку з міжнародними та європейськими вимогами є потреба в ідентифікації поняття «організація обліку». На цій підставі запропоновано сформульовано авторське визначення цього поняття. Формалізовано метод вибору адекватної для конкретного підприємства форми організації обліку. Згруповано проблеми, що гальмують імплементацію міжнародних вимог у національну практику обліку. Актуальним напрямом наукових досліджень є пошук шляхів подолання проблем і труднощів адаптації національної системи обліку до міжнародних стандартів з мінімальними ризиками й затратами.

Ключові слова: *бухгалтерський облік, удосконалення, законодавство, міжнародні вимоги, європейська орієнтація.*
Рис.: *1.* ***Формул:*** *1.* ***Бібл.:*** *12.*

Сисюк Світлана Василівна *– кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку в державному секторі економіки та сфері послуг, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)*
E-mail: *svitva0406@ukr.net*

УДК 651.012.12

Сысюк С. В. Проблемы и перспективы совершенствования организации учета в Украине: теоретико-прикладные аспекты и международные требования

Целями статьи являются: формирование теоретической аргументации и формализации метода обоснования целесообразности избрания конкретного вида организации учета; разработка предложений по совершенствованию категориального аппарата для уточнения некоторых действующих нормативно-правовых актов; обоснование актуальных направлений решения методологических проблем, существующих в учете в связи с международной и европейской ориентацией Украины. Установлены основные проблемы, которые предстоит решить для обеспечения достижения прозрачности и понятности отечественных учетных данных. Доказано, что основой решения проблемы, касающейся согласования украинской системы учета с международными и европейскими требованиями, является идентификация понятия «организация учета». В связи с этим сформулировано авторское определение этого понятия. Формализован метод выбора адекватной для конкретного предприятия формы организации учета. Сгруппированы проблемы, связанные с имплементацией международных требований. Актуальным направлением научных исследований является поиск путей преодоления проблем и трудностей адаптации национальной системы учета с международными стандартами с минимальными рисками и затратами.

Ключевые слова: *бухгалтерский учет, усовершенствование, законодательство, международные требования, европейская ориентация.*
Рис.: *1.* ***Формул:*** *1.* ***Библ.:*** *12.*

Сысюк Светлана Васильевна *– кандидат экономических наук, доцент кафедры учета в государственном секторе экономики и сфере услуг, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)*
E-mail: *svitva0406@ukr.net*

UDC 651.012.12

Sysyuk S. V. Problems and Prospects of Improvement of Accounting in Ukraine: Theoretical-Applied Aspects and International Requirements

Objectives of this article are: formulation of theoretical reasoning and formalization of the method for substantiating the expediency of selecting particular type of accounting; elaboration of suggestions on improving the categorical apparatus to clarify some of the existing normative-legal acts; substantiation of some actual directions of solving the methodological problems existing in accounting in connection with the international and European orientation of Ukraine. The article determines the main problems to be solved when providing achieving the transparency and clarity of domestic accounting data. It is proved that the basis for a solution to the problem concerning the harmonization of Ukrainian accounting system with international and European requirements, is the identification of the concept of «organization of accounting». In this regard, the author's definition of this concept has been formulated. The method for selecting adequate for a particular company accounting form has been formalized. The problems associated with the implementation of international standards have been grouped. Topical direction of scientific research is to find ways to overcome the problems and difficulties when adapting national system of accounting to international standards with minimal risk and cost.

Keywords: *accounting, improving, legislation, international requirements, European orientation.*
Fig.: *1.* ***Formulae:*** *1.* ***Bibl.:*** *12.*

Sysyuk Svitlana V. *– PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Accounting in the Public Sector and Service Sector, Ternopil National Economic University (11 Lvivska Str., Ternopil, 46020, Ukraine)*
E-mail: *svitva0406@ukr.net*

Орієнтація на міжнародні та європейські глобалізаційні процеси в Україні суттєво позначається на правових і юридичних основах діяльності суб'єктів господарювання. Особливо проблематичним є узгодження підходів до ідентифікації та оцінки ресурсного забезпечення, приведення показників звітності вітчизняних підприємств у співвимірність з іноземними фірмами (партнерами), досягнення прозорості та відкритості даних тощо. Своєю чергою, це вимагає формування нових чи вдосконалення чинних теоретико-організаційних основ системи обліку. Він, як інформаційна база управління й ключовий інструмент впливу на суспільні відносини та рівень соціально-економічного розвитку, повинен відповідати цілям інтеграційних процесів і потребам та інтересам розвитку національної економіки.

Аналіз інвестиційної привабливості України було проведено Європейською бізнес-асоціацією (ЕВА) на початку 2016 р. шляхом опитування перших осіб компаній, які входять у неї. Близько 80% респондентів стверджують, що не зауважили позитивних зрушень і не задоволені станом українського законодавства з питань інвестування. 37% вважають, що інвестиційний клімат наразі знаходиться на тому ж рівні, що й у жовтні 2015 р. 49% не очікували поліпшення в 1 кварталі 2016 р. Показник індексу інвестиційної привабливості на цей час склав 2,57 за 5-бальною шкалою, тобто продовжує залишатися в негативній площині – є нижчим за 3 бали, які вважаються нейтральним значенням (*рис. 1*) [12].

та її цільовими завданнями й метою. Особливо активізувалися дослідження такого важливого напряму в останні роки, що пов'язане і з європейською орієнтацією України, і з посиленням розвитку міжнародних зв'язків. Зокрема в цьому контексті формували свої пропозиції такі науковці, як П. С. Безруких, В. С. Лень, А. М. Кузьмінський, В. В. Сопко, М. Р. Лучко, Н. В. Бутенко, Н. М. Хорунжак, А. А. Макурін.

Найперше, на чому акцентують свою увагу українські науковці, – це визнання та обґрунтування потреби в удосконаленні бухгалтерського обліку з метою приведення його у відповідність до вимог

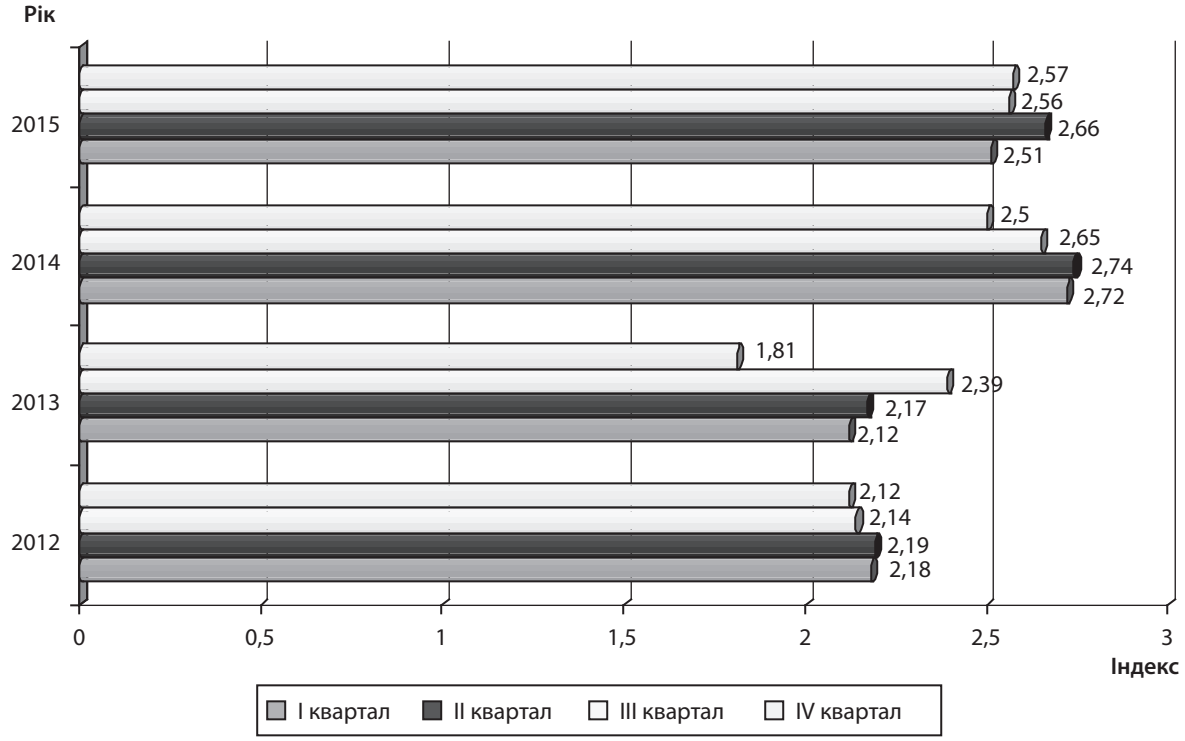


Рис. 1. Індекс інвестиційної привабливості України у 2012–2015 рр. [12]

Таке негативне значення аналізованих показників пояснюється такими основними чинниками, як недосконалість податкової системи та відсутність реформ і позитивних змін з цих питань. Чверть опитаних (25%) вважають, що саме податковий тиск на платників податків є основною причиною, яка перешкоджає залученню іноземних інвестицій в економіку України [12].

Наступною причиною низького індексу інвестиційної привабливості є незбалансованість і неузгодженість в питаннях бізнесу та його інформаційного забезпечення. Іншими словами, йдеться про недостатню відповідність чинної системи бухгалтерського обліку запитам інвесторів. Таким чином, важливою проблемою, яку належить вирішити і в науковому, і в практичному планах, є узгодження законодавчих норм у питаннях бухгалтерського обліку й звітності та формування облікової системи, здатної задовольняти запити різних користувачів у інформації для контролю та прийняття управлінських рішень.

Проблемність розв'язання такого завдання пов'язана з особливостями діючої в Україні організації обліку

міжнародних стандартів і забезпечення адекватності й зрозумілості облікових даних.

Так, Н. В. Бутенко та О. М. Халковський, обґрунтовуючи напрями вдосконалення державного управління у сфері бізнесу, цілком справедливо акцентують увагу на тому, що ефективне його застосування можливе за умови, коли буде досягнута «прозорість та підзвітність (розроблені чіткі вимоги щодо прозорості та підзвітності державних підприємств, підвищення транспарентності та доступу до інформації, удосконалення стандартів розкриття інформації, підготовка детальних оглядів підприємств державного сектора, введення фінансового аудиту та підвищення стандартів)» [2, с. 46].

Цієї ж позиції дотримується Н. М. Хорунжак, яка, аналізуючи перспективи розвитку української системи обліку, стверджує, що для досягнення прозорості й зрозумілості облікових даних потенційним користувачам «варто здійснити удосконалення форм документації, або, за потреби, запропонувати додаткові облікові документи, адаптовані до запитів системи управління

й зручні для здійснення аналізу з метою прийняття рішень» [9, с. 274].

На потребі узгодження підходів до ведення обліку та забезпечення ідентичності інтерпретації даних акцентує увагу інший науковець – А. А. Макурін. Він зазначає, що «вітчизняне законодавство та стан економіки, на жаль, зараз не відповідає європейським вимогам, що спричиняє потребу в його модернізації [4, с. 233].

Загалом, аналіз літературних джерел і законодавства з питань бухгалтерського обліку України свідчить, що єдиного підходу на сьогоднішній у питанні організації обліку, яка б відповідала міжнародним вимогам, не досягнуто. Зокрема, навіть саме поняття «організація бухгалтерського обліку» має різноманітні трактування. Наприклад, Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [8] у «Загальних положеннях» (стаття 1. Трактування термінів) не містить означення «організації обліку». Сутність, яка законом вкладається в нього, можна визначити у контексті статті 8. Організація бухгалтерського обліку на підприємстві – п. 4, у якому зазначено, що для забезпечення ведення бухгалтерського обліку підприємство самостійно обирає форми його організації: введення до штату підприємства посади бухгалтера або створення бухгалтерської служби на чолі з головним бухгалтером; користування послугами спеціаліста з бухгалтерського обліку, зареєстрованого як підприємець, який здійснює підприємницьку діяльність без створення юридичної особи; ведення на договірних засадах бухгалтерського обліку централізованою бухгалтерією або аудиторською фірмою; самостійне ведення бухгалтерського обліку та складання звітності безпосередньо власником або керівником підприємства [8].

Таким чином, відповідно до законодавства організація обліку зводиться до вибору структурного підходу. Обґрунтування такого вибору вимагає врахування низки чинників і застосування певних процедур.

Однак розробок щодо методу математичного обґрунтування цього вибору, як і ініціатив щодо законодавчої ідентифікації низки важливих понять, зокрема поняття «організація обліку», недостатньо. Відповідно до цього *метою* написання статті є формування теоретичної аргументації та формалізація методу обґрунтування доцільності обрання конкретного виду організації обліку, розробка пропозицій щодо вдосконалення категорійного апарату для уточнення деяких чинних нормативно-правових актів і окреслення актуальних напрямів вирішення методологічних проблем, що існують в обліку у зв'язку з міжнародною та європейською орієнтацією України.

Найбільш суттєвим недоліком здійснення такого вибору методу обґрунтування доцільності обрання того чи іншого виду організації обліку є взяття за основу здебільшого розміру підприємства (який визначається через урахування кількості його працівників, або обсягів діяльності) та потреби (думки) керівництва з приводу форми організації обліку та її виду. Зазвичай математичні обґрунтування у вітчизняній практиці, як і оцінка ефективності організації обліку загалом та кожної з її складових зокрема, не здійснюється або проводиться вкрай рідко. Варто визнати той факт, що аналітично-оцінкові розрахунки й обчислення ефективності організації обліку недостатньо популярні для переважної частини українського бізнесу. Попри це, саме їх використання, навіть у найбільш примітивному варіанті, могло б убезпечити суб'єктів господарювання від низки негативних явищ з економічними наслідками.

Не вдаючись до детального аналізу існуючих методів оцінки, зазначимо, що найпростішим її методом є встановлення співвідношення між загальною кількістю управлінських завдань, які необхідно вирішити ($TM_{\max}$) і кількістю завдань, які можна вирішити на основі даних, які продукуватимуться системою обліку за умови вибору конкретної його організації ($TMD_{possible}$):

$$K_{es} = TMD_{possible} / TM_{\max}. \quad (1)$$

При цьому щодо значення обчислюваного коефіцієнта слід вказати обмеження, яке відображується виразом $K_{es} \geq 0{,}5$. Якщо показник менший від 0,5, то система обліку неефективна, і, відповідно, її організація не відповідає управлінським запитам і обрана неправильно.

У переважній більшості підприємств система обліку відповідає цим вимогам, оскільки дозволяє вирішувати понад 50 відсотків управлінських завдань. Однак в умовах посилення конкуренції та виходу на міжнародний рівень вимоги до організації обліку зростають. Тому чим вищим є значення пропонованого коефіцієнта, тим якіснішим буде інформаційне забезпечення управління і більш ефективною діяльність суб'єктів господарювання загалом.

Формування більш деталізованих підходів до оцінки та їх формалізація вимагає ретельного аналізу вихідних умов і складових організації обліку. У цьому плані важливо врахувати навіть існуючі позиції означення поняття «організація бухгалтерського обліку». Як уже було зазначено, чинним українським законодавством не дається чіткої ідентифікації досліджуваного поняття. У науковій думці та серед обліковців-практиків в основному воно розглядається як:

1) сукупність дій [5, с. 6];

2) система (сукупність) умов та елементів [1, с. 12; 6, с. 40];

3) система методів і засобів [7, с. 5].

Можливі також комбінативні варіанти та поєднання в одному означенні усіх вищевказаних підходів. З позиції ідентифікації організації обліку та розвитку можливостей її оцінки наявність великого різноманіття трактувань несприятливе для вироблення уніфікованого методу оцінювання. Тому важливо максимально узгодити наявні пропозиції. Зведення усіх визначень до одного трактування вимагає врахування семантики значень, які вкладаються у зміст трактувань. Тому узагальнюючим варіантом може бути зведення означення до того, що під організацією обліку слід розуміти комплекс заходів, який дозволяє сформувати раціональну й ефективну систему обліку діяльності суб'єкта господарювання, здатну задовольняти управлінські запити в інформації (інформаційні базі), необхідній для прийняття рішень.

До таких заходів належать: дослідження специфіки діяльності суб'єкта господарювання; формування облікової політики; обрання найбільш прийнятної форми бухгалтерського обліку, засобів і програмного продукту його ведення; обґрунтування структури бухгалтерської служби (або, як зазначено в Законі про бухгалтерський облік, «форми організації обліку»); установлення обсягів облікових робіт і розробка штатного розкладу (обчислення кількості облікових працівників); складання посадових інструкцій та графіку документообороту (важливо дотримуватися принципу оптимальності) та ін. Проте такий підхід визначає організацію бухгалтерського обліку у вузькому розумінні, тобто на рівні суб'єкта діяльності.

Слід зазначити, що попри усю важливість та залежність рівня ефективності бухгалтерського обліку від вищевказаних заходів, слід визнати ряд інших чинників, що мають більш глобальне спрямування. Зокрема, організація обліку суб'єкта діяльності повною мірою залежить від національного підходу до його ведення, або, іншими словами, – від національної системи бухгалтерського обліку. Остання на законодавчому рівні визначає його методологічне, організаційне й методичне забезпечення.

Важливу роль в цьому процесі відграє Директива 2013/34/ЄС Європейського парламенту і Ради від 26.06.2013 р. «Про річну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність і відповідні звіти окремих видів компаній [10]. Нею, зокрема, встановлено низку можливостей для складання скороченої звітності для різних видів підприємств, що особливо важливо для малих і середніх підприємств.

Певні напрацювання в цьому напрямі вже зроблені в Україні, зокрема полегшено облік для малих підприємств, уніфіковано підхід до складання фінансової звітності. Значна частина національного законодавства в цій сфері вже імплементована, однак все ж таки існує низка не лише законодавчих, а й організаційних проблем, пов'язаних з їх практичним використанням і впровадженням.

Першою необхідною умовою, як свідчить реальна практика імплементації міжнародних стандартів обліку та законодавства Європейського Союзу, є потреба в узгодженні принципів обліку й підготовка законодавчого підґрунтя їх дотримання в Україні. Слід зауважити, що окремі з них важко виконувані в українських реаліях. Наприклад, дотримання принципу нарахування вимагає формування адекватних юридичних підстав, спрямованих на вдосконалення політики погашення дебіторської заборгованості. В Україні на сьогоднішній день, окрім штрафних санкцій щодо порушників строків її погашення, інші, зокрема економічні важелі (застосування скидок, знижок і т. ін. механізмів), мало розвинуті. Іншим вітчизняним принципом обліку, який суперечить застосуванню рекомендацій міжнародних стандартів, зокрема в питаннях валюти, є принцип єдиного грошового вимірника. Названим принципом унеможливлюється застосування функціональної валюти підприємства, адже вітчизняні стандарти чітко вказують на використання в цій якості лише національної валюти України – гривні.

Багато питань виникає і з приводу складу об'єктів обліку, захисту інформаційних даних і позиціонування конфіденційної інформації, підходів до визначення результатів діяльності тощо. Зокрема слід погодитися з позицією М. Р. Лучка, який з цього приводу зазначає, що ті зміни, котрі відбулися в оточенні суб'єктів господарювання, привели до ситуації, що традиційні фактори виробництва, такі, як земля, праця, капітал, втратили домінуючі позиції на користь інформації та знань людини, яка їх має та може використати. У науці та на практиці панує беззаперечне переконання, що настав час знань, в якому психологія та свідомість займають найбільше місце в управлінні в цілому [3, с. 36].

Справедливість такого твердження знаходить втілення в практичній діяльності суб'єктів господарювання в сучасних умовах. Лише ті з них, які активно використовують людські знання, у тому числі в галузі бухгалтерського обліку, досягають кращих результатів діяльності. Проявляється це через активізацію прийняття оптимізаційних рішень, базованих на особистісному досвіді, професійній інтуїції та компетентісних знаннях. Деякі кроки, пов'язані з вирішенням проблемних питань ідентифікації фаховості та забезпечення дотримання етичних норм у бухгалтерській професії, зроблені в Україні через визнання доцільності дотримання Кодексу етики професійних бухгалтерів, авторське право на який належить Міжнародній федерації бухгалтерів [11].

Фактичне дотримання положень названого Кодексу вимагає вирішення проблеми ідентифікації суб'єктів, які зобов'язані виконувати його норми. Сам Кодекс накладає деяке обмеження з цього приводу, оскільки у визначенні термінів вказує на те, що професійні особи (професійний бухгалтер і професійний бухгалтер у бізнесі), які зобов'язані керуватися Кодексом, мають бути членами організації, яка входить до Міжнародної федерації бухгалтерів. Наразі в Україні таких організацій лише дві: Федерація професійних бухгалтерів та аудиторів України (ФПБАУ) та Українська асоціація сертифікованих бухгалтерів і аудиторів (УАСБА). Таким чином, коло осіб, що входять до переліку таких, що мають дотримуватися професійної бухгалтерської етики, обмежене членами названих інституцій.

Таким чином, вирішення проблеми дотримання професійної етики вітчизняними обліковими працівниками вимагає вдосконалення українського законодавства. При цьому варто розмежувати щонайменше два рівні – міжнародний, який визначається Кодексом етики професійних бухгалтерів і курується Міжнародною федерацією бухгалтерів, і національний, котрий потребує формування українського законодавства. Мінімізація відмінностей між ними дасть змогу посилити довіру до вітчизняних облікових даних з боку зацікавлених користувачів у міжнародному просторі.

Зацікавленість України в розвитку законодавчого регулювання норм етичної поведінки має дві реальні підвалини. *По-перше*, результатом стане підвищення довіри до українських професійних організацій, їх членів і

тих облікових даних, які вони підтверджують. *По-друге*, внутрішнє врегулювання професійної бухгалтерської етики позитивно позначиться на правдивості й достовірності звітності, сприятиме зростанню взаємної довіри між вітчизняними контрагентами.

Окрім того, важко здійснювати трансформаційні реформаційні зміни без відповідної підготовки національної свідомості, особливо щодо бухгалтерської професії, ролі облікових працівників, їхнього ставлення до виконуваних обов'язків, готовності до навчання та сприйняття більш високих вимог до якості роботи, рівня професійної майстерності та компетентності.

Негативні тенденції членства в професійних бухгалтерських інституціях України не є свідченням пасивності вітчизняних облікових працівників. Швидше за все – це результат складності процедур проходження сертифікації. Практикуючі бухгалтери (мається на увазі не фахівці професійного бізнесу, зокрема консалтингових, аудиторських фірм), виконуючи свої професійні обов'язки в суб'єкті господарювання (виробництво, надання послуг) не завжди мають можливість на тривалий термін відлучитися з підприємства для проходження навчання та здачі іспитів. Для багатьох з них також неприйнятні вартісні критерії сертифікації. Окрім цього, власники не вимагають наявності сертифікату при прийомі на роботу. Ці та низка інших чинників не сприяють активному здійсненню процесу сертифікації та зацікавленості облікових працівників у його проходженні.

Мінімізація негативних чинників, одним з яких є недостатність довіри до даних бухгалтерського обліку й звітності в Україні, уможливить подальше зростання інвестиційної привабливості вітчизняного бізнесу.

Важливу роль у цьому процесі відіграло прийняття Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку. Але слід визнати наявність проблем, що пов'язані з їх запровадженням. Зокрема, через те, що в них містяться положення, які мають суперечливий характер з іншими чинними правовими українськими нормами, у тому числі вищої юридичної сили.

ВИСНОВКИ

Загалом же можна виділити три основні групи проблем, що гальмують імплементацію міжнародних вимог у національну практику обліку. Це проблеми нормативно-правового регулювання, професійного навчання й підвищення кваліфікації і внутрішньогосподарські особливості.

Виокремлені три групи проблем та їх складові не характеризують усю сукупність наявних труднощів, які мають бути предметом уваги та дослідження. Їхнє позиціонування лише вказує на важливість наукових пошуків подолання тих ускладнень, які виникають на шляху гармонізації обліку. Тому актуальним напрямом наукових досліджень є пошук шляхів подолання проблем та труднощів адаптації національної системи обліку до міжнародних стандартів з мінімальними ризиками й затратами. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Безруких П. С. Организация бухгалтерского учета на предприятиях / П. С. Безруких. – М. : Финансы, 1966. – 208 с.

2. Бутенко Н. В. Державний сектор економіки: сучасний стан і перспективи розвитку / Н. В. Бутенко, О. М. Халковський // Бізнес Інформ. – 2015. – № 8. – С. 41–46.

3. Лучко М. Р. Пізнання в розвитку теорії бухгалтерського обліку / М. Р. Лучко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. – 2015. – № 1(2). – С. 33–38.

4. Макурін А. А. Проблеми облікового забезпечення господарських операцій в контексті євроінтеграції України / А. А. Макурін // Бізнес Інформ. – 2014. – № 11. – С. 233–237.

5. Організація бухгалтерського обліку : навчальний посібник / За ред. В. С. Леня. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 696 с.

6. Організація бухгалтерського обліку : підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – 3-тє вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП «Рута», 2002. – 592 с.

7. Організація бухгалтерського обліку і аналізу господарської діяльності / А. М. Кузьмінський, В. В. Сопко. – К. : Вища школа, 1986. – 256 с.

8. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV (зі змінами і доповненнями від 07.07.2011 р. № 3614-VI) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14

9. Хорунжак Н. М. Організаційні засади розвитку системи обліку бюджетних установ у сучасних умовах / Н. М. Хорунжак // Бізнес Інформ. – 2013. – № 12. – С. 269–275.

10. Directive 2013/34/EU of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on the annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of undertakings, amending Directive 2006/43/EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directives 78/660/EEC and 83/349/EEC [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2013:182:0019:0076:EN:PDF

11. Code of Ethics for professional Accountants [Електронний ресурс] // IFAC. – Режим доступу : https://www.ifac.org/system/files/publications/files/ifac-code-of-ethics-for.pdf

12. EBA Investment Attractiveness Index [Електронний ресурс] // ABOUT THE EBA. – Режим доступу : http://www.eba.com.ua/en/about-eba/indices/investment-attractiveness-index

REFERENCES

Bezrukikh, P. S. *Organizatsiya bukhgalterskogo ucheta na predpriyatiyakh* [Organization of accounting in enterprises]. Moscow: Finansy, 1966.

Butenko, N. V., and Khalkovskyi, O. M. "Derzhavnyi sektor ekonomiky: suchasnyi stan i perspektyvy rozvytku" [Public sector: current state and prospects of development]. *Biznes Inform*, no. 8 (2015): 41-46.

"Code of Ethics for professional Accountants" IFAC. https://www.ifac.org/system/files/publications/files/ifac-code-of-ethics-for.pdf

"Directive 2013/34/EU of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on the annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of undertakings, amending Directive 2006/43/EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directives 78/660/EEC and 83/349/EEC" http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2013:182:0019:0076:EN:PDF

"EBA Investment Attractiveness Index" ABOUT THE EBA. http://www.eba.com.ua/en/about-eba/indices/investment-attractiveness-index

Kuzminskyi, A. M., and Sopko, V. V. *Orhanizatsiia bukhhalterskoho obliku i analizu hospodarskoi diialnosti* [Organization of accounting and business analysis]. Kyiv: Vyshcha shkola, 1986.

Khorunzhak, N. M. "Orhanizatsiini zasady rozvytku systemy obliku biudzhetnykh ustanov u suchasnykh umovakh" [Organizational basis for the development of the accounting systems of budget institutions under modern conditions]. *Biznes Inform*, no. 12 (2013): 269-275.

[Legal Act of Ukraine] (1999). http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14

Luchko, M. R. "Piznannia v rozvytku teorii bukhhalterskoho obliku" [Knowledge in the development of accounting theory]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Seriia «Ekonomika»*, no. 1 (2) (2015): 33-38.

Makurin, A. A. "Problemy oblikovoho zabezpechennia hospodarskykh operatsii v konteksti yevrointehratsii Ukrainy" [Issues accounting ensure that business transactions in the context of European integration of Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 11 (2014): 233-237.

Orhanizatsiia bukhhalterskoho obliku [Organization of accounting]. Zhytomyr: Ruta, 2002.

Orhanizatsiia bukhhalterskoho obliku [Organization of accounting]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2006.

UDC 657

MODELS AND FACTORS OF AUDIT AND NAS PRICING: LITERATURE OVERVIEW

© 2016 **SHULHA S. V.**

UDC 657

Shulha S. V. Models and Factors of Audit and NAS Pricing: Literature Overview

The research is aimed at analyzing audit and NAS pricing models evolution with application of the narrative approach and testing the hypothesis of multivariable mixed stochastic development of audit pricing models by the data envelopment analysis. The main findings support the hypothesis of pricing models shift from endogenous to exogenous factors that can be explained by the growing pressure of main stakeholders – clients and regulators – through their control of ethical, quality, social and public governance issues. The DEA allowed to range the factors in 3 main groups: 1) direct factors influencing pricing decision; 2) indirect factors influencing pricing decision; 3) one-off, episode factors of influence. With regard to the obtained results further research should be focused on challenges for developing countries affecting audit and NAS pricing models.

Keywords: *audit fees, pricing models, unit costs, audit market.*
Tabl.: *2.* ***Bibl.:*** *30.*

Shulha Svitlana V. *– PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Audit, The National Academy of Statistics, Accounting and Auditing (1 Pidhirna Str., Kyiv, 04107, Ukraine)*
E-mail: *stshulga@ukr.net*

УДК 657

Шульга С. В. Моделі та фактори ціноутворення в аудиті та неаудиторських послугах: огляд літератури

Дослідження спрямоване на аналіз витоків еволюції моделей ціноутворення в аудиті та неаудиторських послугах шляхом застосування наративного підходу, а також на тестування гіпотези поліваріативного змішаного стохастичного розвитку моделей ціноутворення в аудиті інструментами аналізу середовища функціонування. Основні результати підтримують гіпотезу щодо зміщення моделей ціноутворення в аудиті в бік екзогенних факторів, що можна пояснити зростаючим тиском з боку основних зацікавлених осіб – клієнтів та регуляторів – шляхом контролю за етичними, якісними, соціальними та державними аспектами послуг. Зроблено ранжування факторів за наслідками аналізу середовища функціонування на три основні групи: 1) прямого впливу на рішення щодо ціноутворення; 2) непрямого впливу на рішення щодо ціноутворення; 3) разових, епізодичних факторів впливу. З огляду на отримані результати додаткові дослідження мають бути спрямовані на виклики для країн, що розвиваються, які впливають на моделі ціноутворення в аудиті та неаудиторських послугах.

Ключові слова: *ціна аудиту, моделі ціноутворення, витрати на одиницю послуг, аудиторський ринок.*
Табл.: *2.* ***Бібл.:*** *30.*

Шульга Світлана Володимирівна *– кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри аудиту, Національна академія статистики, обліку та аудиту (вул. Підгірна, 1, Київ, 04107, Україна)*
E-mail: *stshulga@ukr.net*

УДК 657

Шульга С. В. Модели и факторы ценообразования в аудите и неаудиторских услугах: обзор литературы

Исследование направлено на анализ истоков эволюции моделей ценообразования в аудите и неаудиторских услугах путем применения нарративного подхода, а также на тестирование гипотезы мультивариантности смешанного стохастического развития моделей ценообразования в аудите инструментами анализа среды функционирования. Основные результаты подтверждают гипотезу о смещении моделей ценообразование в сторону экзогенных факторов, что объясняется нарастающим давлением со стороны основных заинтересованных лиц – клиентов и регуляторов – путем контроля за этическими, качественными, социальными и государственными аспектами услуг. Проведено ранжирование факторов по результатам анализа среды функционирования на три основные группы: 1) прямого воздействия на решение о ценообразовании; 2) косвенного воздействия на решение о ценообразовании; 3) разовые, эпизодические факторы воздействия. Полученные результаты показывают, что дальнейшие исследования должны быть направлены на вызовы для развивающихся стран, влияющие на модели ценообразования в аудите и неаудиторских услугах.

Ключевые слова: *цена аудита, модели ценообразования, затраты на единицу услуг, аудиторский рынок.*
Табл.: *2.* ***Библ.:*** *30.*

Шульга Светлана Владимировна *– кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры аудита, Национальная академия статистики, учета и аудита (ул. Подгорная, 1, Киев, 04107, Украина)*
E-mail: *stshulga@ukr.net*

Audit and non-audit services (NAS) pricing has been a subject for public discourse for a long time. Despite evolution of existing models of audit pricing, both clients and regulators try to negotiate auditor's fees and make them more relevant to the volume (and quality) of services supplied. While general findings in this area in developed countries refer to 1990s, less developed equity markets and stock exchanges in Ukraine seriously restricted

Kuzminskyi, A. M., and Sopko, V. V. *Orhanizatsiia bukhhalterskoho obliku i analizu hospodarskoi diialnosti* [Organization of accounting and business analysis]. Kyiv: Vyshcha shkola, 1986.

Khorunzhak, N. M. "Orhanizatsiini zasady rozvytku systemy obliku biudzhetnykh ustanov u suchasnykh umovakh" [Organizational basis for the development of the accounting systems of budget institutions under modern conditions]. *Biznes Inform*, no. 12 (2013): 269-275.

[Legal Act of Ukraine] (1999). http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14

Luchko, M. R. "Piznannia v rozvytku teorii bukhhalterskoho obliku" [Knowledge in the development of accounting theory]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Seriia «Ekonomika»*, no. 1 (2) (2015): 33-38.

Makurin, A. A. "Problemy oblikovoho zabezpechennia hospodarskykh operatsii v konteksti yevrointehratsii Ukrainy" [Issues accounting ensure that business transactions in the context of European integration of Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 11 (2014): 233-237.

Orhanizatsiia bukhhalterskoho obliku [Organization of accounting]. Zhytomyr: Ruta, 2002.

Orhanizatsiia bukhhalterskoho obliku [Organization of accounting]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2006.

UDC 657

MODELS AND FACTORS OF AUDIT AND NAS PRICING: LITERATURE OVERVIEW

© 2016 **SHULHA S. V.**

UDC 657

Shulha S. V. Models and Factors of Audit and NAS Pricing: Literature Overview

The research is aimed at analyzing audit and NAS pricing models evolution with application of the narrative approach and testing the hypothesis of multivariable mixed stochastic development of audit pricing models by the data envelopment analysis. The main findings support the hypothesis of pricing models shift from endogenous to exogenous factors that can be explained by the growing pressure of main stakeholders – clients and regulators – through their control of ethical, quality, social and public governance issues. The DEA allowed to range the factors in 3 main groups: 1) direct factors influencing pricing decision; 2) indirect factors influencing pricing decision; 3) one-off, episode factors of influence. With regard to the obtained results further research should be focused on challenges for developing countries affecting audit and NAS pricing models.

Keywords: *audit fees, pricing models, unit costs, audit market.*
Tabl.: *2.* ***Bibl.:*** *30.*

Shulha Svitlana V. *– PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Audit, The National Academy of Statistics, Accounting and Auditing (1 Pidhirna Str., Kyiv, 04107, Ukraine)*
E-mail: *stshulga@ukr.net*

УДК 657

Шульга С. В. Моделі та фактори ціноутворення в аудиті та неаудиторських послугах: огляд літератури

Дослідження спрямоване на аналіз витоків еволюції моделей ціноутворення в аудиті та неаудиторських послугах шляхом застосування наративного підходу, а також на тестування гіпотези поліваріативного змішаного стохастичного розвитку моделей ціноутворення в аудиті інструментами аналізу середовища функціонування. Основні результати підтримують гіпотезу щодо зміщення моделей ціноутворення в аудиті в бік екзогенних факторів, що можна пояснити зростаючим тиском з боку основних зацікавлених осіб – клієнтів та регуляторів – шляхом контролю за етичними, якісними, соціальними та державними аспектами послуг. Зроблено ранжування факторів за наслідками аналізу середовища функціонування на три основні групи: 1) прямого впливу на рішення щодо ціноутворення; 2) непрямого впливу на рішення щодо ціноутворення; 3) разових, епізодичних факторів впливу. З огляду на отримані результати додаткові дослідження мають бути спрямовані на виклики для країн, що розвиваються, які впливають на моделі ціноутворення в аудиті та неаудиторських послугах.

Ключові слова: *ціна аудиту, моделі ціноутворення, витрати на одиницю послуг, аудиторський ринок.*
Табл.: *2.* ***Бібл.:*** *30.*

Шульга Світлана Володимирівна *– кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри аудиту, Національна академія статистики, обліку та аудиту (вул. Підгірна, 1, Київ, 04107, Україна)*
E-mail: *stshulga@ukr.net*

УДК 657

Шульга С. В. Модели и факторы ценообразования в аудите и неаудиторских услугах: обзор литературы

Исследование направлено на анализ истоков эволюции моделей ценообразования в аудите и неаудиторских услугах путем применения нарративного подхода, а также на тестирование гипотезы мультивариантности смешанного стохастического развития моделей ценообразования в аудите инструментами анализа среды функционирования. Основные результаты подтверждают гипотезу о смещении моделей ценообразование в сторону экзогенных факторов, что объясняется нарастающим давлением со стороны основных заинтересованных лиц – клиентов и регуляторов – путем контроля за этическими, качественными, социальными и государственными аспектами услуг. Проведено ранжирование факторов по результатам анализа среды функционирования на три основные группы: 1) прямого воздействия на решение о ценообразовании; 2) косвенного воздействия на решение о ценообразовании; 3) разовые, эпизодические факторы воздействия. Полученные результаты показывают, что дальнейшие исследования должны быть направлены на вызовы для развивающихся стран, влияющие на модели ценообразования в аудите и неаудиторских услугах.

Ключевые слова: *цена аудита, модели ценообразования, затраты на единицу услуг, аудиторский рынок.*
Табл.: *2.* ***Библ.:*** *30.*

Шульга Светлана Владимировна *– кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры аудита, Национальная академия статистики, учета и аудита (ул. Подгорная, 1, Киев, 04107, Украина)*
E-mail: *stshulga@ukr.net*

Audit and non-audit services (NAS) pricing has been a subject for public discourse for a long time. Despite evolution of existing models of audit pricing, both clients and regulators try to negotiate auditor's fees and make them more relevant to the volume (and quality) of services supplied. While general findings in this area in developed countries refer to 1990s, less developed equity markets and stock exchanges in Ukraine seriously restricted

the flexibility of market performance thus imposing heavy consequences on main stakeholders' interrelations: low audit quality [1], vague independence of audit engagements (combining audit and NAS services to one client) [2] assuming existing of contestable audit market [3].

Catch-up regime of the Ukrainian audit market development in relation to the EU posed additional pressure on qualified businesses being strongly undervalued with humble internal market potential resulting from highly corrupted mandatory audit schemes for public sector enterprises and clients' financial constrains. Despite regular analysis of audit fee components in developing countries, researchers in Ukraine are focused on challenges with quality of services and ethics (see [1–4]).

The growing complexity of markets and businesses impose further challenges on audit business. Evolution of business-models within and cross countries, multi differentiation and global supply chain design require from auditors to rethink their approaches to risks (both personal and client's) assessment.

As models and factors of audit and NAS pricing are also under regular revision there is a need to find out the roots of their complexity. We suggest that audit market design evolved from endogenous to exogenous factors, thus want to test a hypothesis of multi-variable mixed stochastic development of audit pricing models.

The *aim* of our research is to trace the roots of evolution of audit and NAS pricing models, and to generalize factors influencing audit and non-audit services fees.

To address this hypothesis we will apply narrative approach to analyze shift from relatively simple endogenous cost-based models to complex combined cost-risk exogenous fee models. Additionally, using data envelopment analysis (DEA) to determinants of audit and NAS pricing we will try to range them by expected impact. The limitation of research is based on acceptance of results of analyzed publications. We will not provide additional econometric testing of obtained results.

Development of audit markets world-wide evolves together with firm's business models affecting pricing models. As Dan A. Simunic (1980) states: "…the essential interdependence of the auditee's and auditor's economic interests is recognized. The model allows for auditor independence in the sense that the auditor implements *q* as a complement to the internal accounting system, *a*. An auditee demands a positive quantity of auditing because external auditors have some advantage (relative to internal systems) in certain aspects of control. In the model, therefore, an auditor is independent in the same sense as is any supplier of a service who seeks competently to perform a task demanded by a customer. The auditee and auditor are not always adversaries. Although their economic interests may diverge in ex-post litigation, as each tries to minimize losses, the hypothesis regarding liability avoidance motivation implies that, at the time of the audit, there is a mutuality in the auditee's and auditor's private interests vis-à-vis the external world" [25; p. 188–189].

S. Whisenant et al (2003) finds that audit and non-audit fees are related indirectly through the parameters determining each fee, yet, "single-equation specifications of either audit or NAS suffer from a statistical misspecification or simultaneous-equations bias, that can make coefficient estimates unreliable" [30, p. 742].

Giroux & McLelland (2008) used a sample of large cities with the data for 1996 and five constructs to explain audit fees: client size, complexity of client operations, financial risks including demographic characteristics, auditing factors, and governance structure. The final model observed six factors explaining audit fees both with direct (size, complexity, risks, financial variables and brand) and indirect (corporate governance, brand, complexity and tax share) effects [15].

I. Raluca (2011) finds that audit fee models are basically in form of linear regression, which quantifies the size through a wide range of parameters including dummy variables for qualitative factors. He identifies the need for a segmental approach to the market with the following criteria: legal and statutory obligation and denomination as a business segment, size of the audited entity and the criterion of geographical delimitation of the entity location; and determines parameters to be taken into consideration for the future quantification models: auditor's membership or non-membership in BIG4, subsidiary auditor's functioning as body corporate or self-employed person, existence of foreign subsidiaries of audited entity, auditor's opinion, whether pertinent or not, existence of a clash of interests at the level of top management (it is possible to have the general manager involved by holding or not holding shares [21, p. 384]

M. Picconi and J. K. Reynolds (2013) state: "The logarithmic model assumes that the elasticity of fees with respect to company size is constant over the range of assets. We show that this assumption is not correct. To date, recognition of a misspecification with regard to company size has been sporadic in the literature. When studies do address the issue, it nearly always takes the form of a robustness check against sample-wide inferences using a median split on assets, or in rare cases, nonparametric robustness checks…" and "The logarithmic model also assumes that all other audit fee determinants affect the magnitude of audit fees in an exponentially increasing manner, or with linearly increasing elasticity. We demonstrate that for a number of common predictor variables neither constant nor strict linearly increasing elasticity holds" [20, p. 30].

Literature analysis based on sources [5-30] resulted in identification of 4 general audit pricing models both for audit and NAS services (*Table 1*).

Endogenous type:

1) *Cost-based model* – cost per unit is labor-dependent with insignificant external factors;

2) *Cost plus premium model* – cost-per unit accounts qualification of staff, thus, exogenous are generally neglected.

Exogenous type:

3) *Risks-based pricing model* – assignment varies due to observed internal and external risks of the auditor and the client;

4) *Combined cost + risks model* – complex model with multi-stage cost-per-unit calculation with respect to ethical, quality, social and public governance issues.

Table 1

Models of audit and NAS pricing

Model	Author(– s)	Model description
Cost – based	Simunic, 1980 [25]	FEE, ASSETS = *bo* + *biSUBS* – t – *biDIVERS H* – *bsFORGN* – I – *b.RECV* – I – *bJNV* – I – *bePROFIT* + *b7L0SS* – I – *bsSUBJ* + *bc, TIME* + *bioAUDITOR* – I – *u*. ASSETS – total assets at year – end; SUBS – number of consolidated subsidiaries; DIVERS – number of two – digit SIC industries in which auditee operates, less than one; FORGN – foreign assets, total assets at year – end; RECV – accounts, loans, and notes receivable, total assets at year – end; INV – inventories, total assets at year – end. Control variables for differences in the assessed loss – sharing ratio: PROFITS – net income, total assets; LOSS – variable where (1) if auditee incurred loss in any of last three fiscal years SUBJ – variable where (1) if auditee received a "subject to" qualified opinion; Control variable for differences in auditor's production functions: TIME – number of years auditee has used current auditor; Auditor identity:AUDITOR – variable where (1) if auditor is a Big Eight firm
Cost – premium, Risks – based	Whisenant et al, 2003 [30]	LNAUDIT*i* = $\alpha_0 + \alpha_1$ LNNAF*i* + α, DETERMINANTS*i* + e*i*, and LNNAF*i* = $\beta_0 + \beta_1$ LNAUDIT*i* + β, DETERMINANTS*i* + v*i*, where *i* denotes firm subscripts, LNAUDIT and LNNAF are the natural logs of audit and non – audit fees, respectively, and DETERMINANTS is a vector of factors shown to influence audit and non – audit fees (up to 15 factors)
Combined	Giroux, Andrew McLelland, 2008 [15]	LNFEE = β_1 LNPOP + β_2 FV + β_3 TAXSHARE + β_4 COMPUNIT + β_5 CPOP + β_6 BIG6 + e_1, where LNPOP – Log of Population; FV – Financial Viability; TAXSHARE – Tax Share; CompUNIT – Component Units; CPOP – Change in Population; BIG6 – Big 6 Auditor
	Raluca, 2011 [21]	Amount = α_0+ α_1 * Total Assets + α_2 * Turnover + α_3 * Number of employees
	Picconi & Reynolds, 2013 [20]	LN(Audit Fees)i, t = a + β_1LN(TotalAssets)i, t + β_2AUDSIZEi, t + β_3AUDCHGi, t + β_4NONDECYRi, t + β_5OPINLAGi, t + β_6GC_OPINi, t + β_7B, Mi, t + β_8SOXi, t + β_9IC_OPINi, t + + β_{10}QUICKi, t + β_{11}STOCKFINi, t + β_{12}DEBTFINi, t + β_{13}INVARECAi, t + β_{14}EX_DISCi, t + + β_{15}DEBTAi, t + β_{16}ROAi, t + β_{17}LOSSi, t + β_{18}NUMSEGSi, t + β_{19}FOR_PCTi, t + β_{20}ACQi, t + + β_{21}RESTRi, t + β_{22}RESTATEi, t + β_{23}ZSCOREi, t + β_{24}AGEi, t + Industry Dummies + εi, t, where NONDECYR – indicator variable defined as 1 if the company has a non – December fiscal year end, and 0 otherwise (base on Compustat FYR); OPINLAG – number of days between the end of the company's fiscal year and the date on which the audit report is issued (from Audit Analytics); GC_OPIN – indicator variable defined as 1 if the company received a modification to its audit opinion, and 0 otherwise (from Audit Analytics); M, B – company's market to book ratio at the beginning of the fiscal year (Compustat PRCC_F, (CEQ,CSHO)); SOX – indicator variable defined as 1 if the company's controls were audited pursuant to SOX section 404, and 0 otherwise (from Audit Analytics); IC_OPIN – indicator variable defined as 1 if the company received an adverse opinion due to material weaknesses in internal controls during the year, and 0 otherwise (from Audit Analytics); QUICK – Quick ratio; STOCKFIN – indicator variable defined as 1 if the company engaged in any stock financing during the year, and 0 otherwise (based on Compustat SSTK > 0); DEBTFIN – indicator variable defined as 1 if the company engaged in any debt financing during the year, and 0 otherwise (based on Compustat DLTIS > 0); INVARECA – ratio of inventory plus receivables to total assets (Compustat (RECT + INVT),AT); EX_DISC – indicator variable defined as 1 if the company reported any extraordinary or discontinued items for the year, and 0 otherwise (based on Compustat XI > 0); DEBTA – ratio of debt to total assets (Compustat DLTT,AT); ROA – return on assets (Compustat EBIT,AT); LOSS – indicator variable defined as 1 if the company reported a net loss during the year, and 0 otherwise (based on Compustat NI); NUMSEGS – the square root of the number of operating segments reported (from Compustat segment data); FOR_PCT – percentage of sales from foreign operations (from Compustat segment data); RESTATE – indicator variable defined as 1 if the company was engaged in restatement activities during the year, 0 otherwise (from Audit Analytics); RESTR – indicator variable defined as 1 if the company engaged in any restructuring activities during the year, and 0 otherwise (based on Compustat RCP > 0); ZSCORE – bankruptcy score from Zmijewski (1984), computed as: – 4.336 – 4.513*ROA +5.679*Leverage +0.004*Current Ratio. Note that a higher score indicates greater financial distress. ROA = (NI+TIE),AT. Leverage = LT,AT. Current Ratio = ACT, LCT

Source: author's analysis.

The publications analysis defines a great variety of audit and NAS pricing determinants, among them we would like to focus on the most citable ones:

- *client, auditor size:* this factor is among widely used in explaining audit and NAS price variance. Client's size positively correlates with the number of audit procedures required, as each business segment and group of transactions will be additionally examined, corporate governance interlinks the analyzed operational and fraud risks. Auditor's size depicts its capacity to cope with complex issues and extraordinary operations through ability to engage partners and additional subcontractors. Besides, large audit firms usually outperform their small vis-à-vis in internal quality control and staff engagement;
- *auditor switching:* there are opposite views on new auditor appointment effect on audit pricing. On one hand, new auditor needs more time to get full and comprehensive understanding of the auditee's business, thus additional efforts need to be compensated; on other hand – unit cost of new auditor is usually lower due to client's risks underestimation. So auditor switching can shift firm's pricing in any direction;
- *efficiency of auditor staff:* large audit firms have a priori higher labor force utilization ratio due to engagement in more cases, while the staff of small auditors with less clients usually underperforms;
- *short-term debt, financially-stressed:* several studies suggest that clients with high level of short-term debt and/or financially stressed face additional problems with going-concern principle. This leads to higher audit fee and risk to obtain a modified auditor opinion (*Table 2*);
- *NAS provision:* many publications before SOX (Sarbanes-Oxley Act) stressed on high dependence between audit and NAS pricing. After their regulatory decoupling impact of non-audit services on audit pricing can not be tracked, thus, revenue from NAS remains to be one of the main sources of business profits;

Table 2

Factors of audit and non-audit services pricing

Author \ Factor	Client, auditor size	Industry specialization	Auditor switching	Efficiency of auditor staff	Short-term debt , financially-stressed	NAS provision	Earnings manipulation risks	Corporate governance risks, internal control	Assets & Sales, their structure	Type of audit	Brand selectivity	IFRS adjustment, tax share
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Abdulmalik & Ahmad, 2016 [5]								+				
Basioudis et al, 2006 [6]	+				+	+						
Barkess & Simnett, 1994 [7]						+						
Beattie & Fearnley, 2002 [8]				+		+		+				
Bedard & Johnstone, 2004 [9]							+	+				
Butterworth&Houghton, 1995 [10]			+									
Carson & Fargher, 2007 [11]	+	+										
Chung & Lindsay, 2010 [12]	+								+			
Dopuch et al, 2003 [13]				+								
Fields,Fraser & Wilkins, 2004 [14]	+	+					+	+	+			
Giroux & McLelland, 2008 [15]	+							+	+		+	+
Gul & Goodwin, 2010 [16]					+							
Ireland & Lennox, 2002 [17]	±						-				+	
Lima Castro et al, 2016 [18]	+	+	+				+	+	+		+	
Pong & Whittington, 1994 [19]	+								+			
Picconi & Reynolds, 2013 [20]		+										
Raluca, 2011 [21]								+	+	+	+	
Riadska, 2014 [22]	+								+			
Mohrmann, Riepe & Stefani, 2013 [23]								+	+			

End of the Table 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Dos Santos et al, 2016 [24]							+	+	+			
Simunic, 1980 [25]	±							+	+			
Sundgren & Svanström, 2013 [26]	+									+		
Thornton & Moore, 2006 [27]	+							+				
Vieru & Schadewitz, 2010 [28]									+			+
Dutillieux & Willekens, 2009 [29]		+									+	
Whisenant et al, 2003 [30]	+	+				+		+			+	
Total matches	13	6	2	2	2	4	4	12	11	2	6	2

Source: author's analysis, based on [4–29].

- *earnings manipulation risks:* companies with high earnings manipulation risks require additional counterfeit procedures thus hiking unit cost;
- *corporate governance risks, internal control:* efficient corporate governance and internal control system lower auditor's risks and the contract price;
- *type of audit:* mandatory and voluntary audit generate different motivation of clients. Usually mandatory audit is forced by regulators and is undesirable by corporate governance boards (especially in public sector where efficiency of resource utilization is relatively lower compared with private entities). Voluntary audit is a part of larger transactions (e.g. IPO, M&A), although it shows the owner, governance board initiative and provides additional transparency to business;
- *assets & sales, their structure:* complexity of business operations is revealed in balance sheet and PL form – company operating in different product and service markets under several jurisdictions with many subsidiaries is likely to have more fraud, manipulation and misstatement risks. So the unit cost and volume of services for such businesses will be higher;
- *brand selectivity:* auditor affiliation to BIG4 or second tier firms usually corresponds with higher quality, internal audit control, sector experience, sustainability and investor trust;
- *IFRS adjustment, tax share:* companies IFRS adjustment and/or tax planning also influence auditor's risks and need additional procedures for assessment.

Based on results from Table 2 we can range the determinants of audit and NAS pricing in the following groups:

1) ***direct factors,*** *influencing pricing decision:* auditor, client size, corporate governance risks; efficiency of internal control system; structure of assets & sales;

2) ***indirect factors,*** *influencing pricing decision:* industry specialization; brand selectivity; earnings manipulation risks; NAS provision;

3) ***one-off, episode factors*** *needed to be taken into account:* auditor switching; efficiency of auditor staff; short-term debt, financial stresses; type of audit, IFRS adjustment; tax share.

CONCLUSIONS

The main findings support the hypothesis of pricing models shift to exogenous factors that can be explained by the growing pressure of main stakeholders – clients and regulators – by the control of ethical, quality, social and public governance issues. The DEA ranging helped to generalize 3 groups of factors, influencing pricing decision: direct, indirect and one-off ones. Thus, we observe prevailing importance for audit and NAS pricing of such factors as company size, corporate governance risks, internal control system efficiency, structure of assets & sales, auditor brand and industry specialization. With regard to the obtained results, additional research should be focused on challenges in developing countries, affecting audit and NAS pricing models. ■

LITERATURE

1. Короткий В. В. Методологічні підходи контролю якості аудиторських послуг в Україні / В. В. Короткий, Я. В. Петраков // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2009. – № 38. – С.189–198.

2. Лепехо М. В. Концептуальні підходи до класифікації аудиторських послуг / М. В. Лепехо, Я. В. Петраков // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2009. – № 39. – С. 265–276.

3. Петраков Я. В. Теорія квазі-конкурентних ринків та аудит в Україні: проблема ідентифікації / Я. В. Петраков // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2013. – № 68. – С. 248–258.

4. Shulha S. Integrated Reporting as Competitive Advantage for Ukrainian Companies: Determinants vs. Biases / S. V. Shulha, Ya. V. Petrakov // Бізнес Інформ. – 2015. – № 10. – P. 26–30.

5. Abdulmalik O. S. Boardroom diversity and audit fees: director ethnicity, independent and nationality / Salau Abdulmalik O., Ayoib Che Ahmad // Audit financiar. – 2016. – Vol. XIV, No. 4 (136). – P. 413–423.

6. Basioudis I. Audit Fees, Non-audit Fees, and Auditor Reporting on UK Stressed Companies [Electronic resource] / Ilias G. Basioudis, Marshall A. Geiger, Vaggelis Papanastasiou. – Presentation Paper on National Auditing Conference University of Manchester, 2006. – 24 p. – Mode of access : http://static.aston.ac.uk/asig/Basioudis.pdf

7. Barkess L. The Provision of Other Services by Auditors: Independence and Pricing Issues [Electronic resource] / Lynn Barkess & Roger Simnett // Journal of Accounting and Business Research. – 1994. – Vol. 24, Iss. 94. – P. 99–108. – Mode of access : http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/-00014788.1994.9729469

8. Beattie V. Auditor Independence and Non-Audit Services: A Literature Review [Electronic resource] / Vivien Beattie, Stella Fearnley // Institute of Chartered Accountants in England and Wales, London, 2002. – Mode of access : https://www.researchgate.net/publication–/267686654_Auditor_Independence_and_–Non-Audit_Services_A_Literature_Review

9. Bedard J. C. Earnings Manipulation Risk, Corporate Governance Risk, and Auditors' Planning and Pricing Decisions / Jean C. Bedard and Karla M. Johnstone // The Accounting Review. – 2004. – Vol. 79, No. 2. – P. 277–304.

10. Butterworth S. Auditor Switching: The Pricing of Audit Services / S. Butterworth, K. A. Houghton // Journal of Business Finance and Accounting. – 1995. – Vol. 22, Iss. 3. – P. 323–344.

11. Carson E. Note on audit fee premiums to client size and industry specialization / Elizabeth Carson, Neil Fargher // Accounting and Finance. – 2007. – Vol. 47, Iss. 3. – P. 423–446.

12. Chung D. The Pricing of Audit Services: The Canadian Perspective [Electronic resource] / Dennis Y. Chung, Daryl W. Lindsay // Contemporary Accounting Research. – 2010. – Vol. 5 (1). – P. 19–46. – Mode of access : https://www.researchgate.net/publication/229912637_The_Pricing–_of_Audit_Services_The_Canadian_Perspective

13. Dopuch N. Production Efficiency and the Pricing of Audit Services / Nicholas Dopuch, Mahendra Gupta, Dan A. Simunic, Michael T. Stein // Contemporary Accounting Research. – 2003. – Vol. 20, Iss.1. – P. 47–77.

14. Fraser R. An Investigation of the Pricing of Audit Services for Financial Institutions [Electronic resource] L. Paige Fields, Donald R. Fraser, Michael S. Wilkins // Journal of Accounting and Public Policy. – 2004. – Vol. 23 (1). – P. 53–77. – Mode of access : http://digitalcommons.trinity.edu/cgi/viewcontent.-cgi?article=1023&context=busadmin_faculty

15. Giroux G. A Municipal Audit Fee Model Using Structural Equation Modeling [Electronic resource] Gary Giroux, Andrew McLelland // The Journal of Applied Business Research. – 2008. – Vol. 24, No. 3. – P. 135–146. – Mode of access : http://harbert.auburn.edu/~–mclelaj/research_files/JABR08.pdf

16. Gul F. Short-Term Debt Maturity Structures, Credit Ratings, and the Pricing of Audit Services [Electronic resource] / Ferdinand A. Gul and John Goodwin // The Accounting Review. – 2010. – Vol. 85, No. 3. – P. 877–909. – Mode of access : http://www.aaajournals.org/doi–/pdf/10.2308/accr.2010.85.3.877

17. Ireland J. The Large Audit Firm Fee Premium: A Case of Selectivity Bias? [Electronic resource] / Jen C. Ireland, Clive S. Lennox, Journal of Accounting, Auditing and Finance (2002), No.17(1), pp. 73–91. – Mode of access : http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?–doi=10.1.1.466.5926&rep=rep1&type=pdf

18. Lima Castro W. Determinants of Audit Fees: a Study in the Companies Listed on the BM&FBOVESPA, Brazil [Electronic resource] Walther Bottaro de Lima Castro, Ivam Ricardo Peleias, Glauco Peres da Silva, R. Cont. Fin. – USP. – 2016. – Vol. 26, No. 69. – P. 261–273. – Mode of access : http://www.scielo.br/pdf/rcf/v26n69/en_1808-057x-rcf-26-69-00261.pdf

19. Pong C. The determinants of audit fees: Some empirical models / Christopher K. M. Pong, Geoffrey Whittington // Journal of Business Finance & Accounting. – 1994. – Vol. 21 (8). – P. 1071–1095.

20. Picconi M. Audit Fee Theory and Estimation: A Consideration of the Logarithmic Audit Fee Model [Electronic resource] / M. Picconi, J. K. Reynolds // College of William and Mary and Florida State University Working Papers. – 2013. – 53 p. – Mode of access : https://mason.wm.edu/faculty/documents/audit_¬fee_model–_picconi.pdf

21. Raluca I. Audit Fee Econometrical Models: An Overview of the Auditing Research Literature [Electronic resource] / Ivan P. Oana Raluca // Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica. – 2011. – Vol. 13 (2). – P. 378–386.

22. Рядська В. В. Аналіз розвитку взаємовідносин між ціною та якістю аудиторських послуг / В. В. Рядська // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2014. – № 2 (74). – С. 236–242. – Режим доступу : http://economic-vistnic.stu.cn.ua/tmppdf/1319.pdf

23. Riepe J. Are Extensive Audits "Good News"? Market Perceptions of Abnormal Audit Fees and Fair Value Disclosures, Ulf Mohrmann [Electronic resource] / Jan Riepe, and Ulrike Stefani // University of Konstanz Department of Economics Working Papers. – 2013. – No. 8. – 45 p. – Mode of access : http://www.uni-konstanz.de/FuF/wiwi/workingpaper–series/WP_08-Mohrmann-Riepe-Stefani_2013.pdf

24. Dos Santos C. Audit Fees, Non-Audit Fees and Corporate Performance [Electronic resource] / Cinderela Andrade dos Santos, António Cerqueira, Elísio Brandão // FEP Working Papers. – 2016. – No. 570. – 27 p. – Mode of access : http://www.fep.up.pt/investigacao/–workingpapers/wp570.pdf

25. Simunic D. The Pricing of Audit Services: Theory and Evidence [Electronic resource] / Dan A. Simunic // Journal of Accounting Research. – 1980. – Vol. 18, No. 1. – P. 161–190. – Mode of access : http://wlkc.gdqy.edu.cn/-res/skillsres/resources/2012/04/05/18/38E1C260-622E-4BE0-A260-C2B107218D65.pdf

26. Sundgren S. Audit office size, audit quality and audit pricing: evidence from small and medium-sized enterprises [Electronic resource] Stefan Sundgren, Tobias Svanström // Accounting and Business Research. – 2013. – Vol. 43 (1). – P. 31–55.

27. Thornton D. Auditor Choice and Audit Fee Determinants [Electronic resource] Daniel B. Thornton, Giora Moore // Journal of Business Finance & Accounting. – 2006. – Vol. 20 (3). – P. 333–349. – Mode of access : https://www.researchgate.net/publication/229488198_Auditor_–Choice_and_Audit_Fee_Determinants

28. Vieru M. Impact of IFRS transition on audit and non-audit fees: evidence from small and medium-sized listed companies in Finland [Electronic resource] Markku Vieru and Hannu Schadewitz // MPRA Paper Series. – 2010. – No. 44664. – 32 p. – Mode of access : https://mpra.ub.uni-muenchen.de/44664/1/MPRA_paper_44664.pdf

29. Willekens M. The Effect of Auditor Industry Specialization on Audit Pricing in Belgium Wouter Dutillieux and Marleen Willekens // Review of Business and Economics. – 2009. – No. 2. – P. 129–146.

30. Whisenant S. Evidence on the Joint Determination of Audit and Non-Audit Fees Scott Whisenant, Srinivasan Sankaraguruswamy, K. Raghunandan // Journal of Accounting Research. – 2003. – Vol. 41. – No. 4. – P. 721–744.

REFERENCES

Abdulmalik, O. S., and Ayoib, Ch. A. "Boardroom diversity and audit fees: director ethnicity, independent and nationality". *Audit financiar,* vol. 14, no. 4(136) (2016): 413-423.

Basioudis, I. G., Geiger, M. A., and Papanastasiou, V. "Audit Fees, Non-audit Fees, and Auditor Reporting on UK Stressed Companies". *Presentation Paper on National Auditing Conference University of Manchester*. http://static.aston.ac.uk/asig/Basioudis.pdf

Barkess, L., and Simnett, R. "The Provision of Other Services by Auditors: Independence and Pricing Issues". http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/00014788.1994.9729469

Beattie, V., and Fearnley, S. "Auditor Independence and Non-Audit Services: A Literature Review". https://www.researchgate.net/publication/267686654_Auditor_Independence_and_Non-Audit_Services_A_Literature_Review.

Bedard, J. C., and Johnstone, K. M. "Earnings Manipulation Risk, Corporate Governance Risk, and Auditors' Planning and Pricing Decisions". *The Accounting Review,* vol. 79, no. 2 (2004): 277-304.

Butterworth, S., and Houghton, K. A. "Auditor Switching: The Pricing of Audit Services". *Journal of Business Finance and Accounting,* vol. 22, no. 3 (1995): 323-344.

Carson, E., and Fargher, N. "Note on audit fee premiums to client size and industry specialization". *Accounting and Finance,* vol. 47, no. 3 (2007): 423-446.

Chung, D. Y., and Lindsay, D. W. "The Pricing of Audit Services: The Canadian Perspective" Contemporary Accounting Research. https://www.researchgate.net/publication/229912637_The_Pricing_of_Audit_Services_The_Canadian_Perspective

Dopuch, N. et al. "Production Efficiency and the Pricing of Audit Services". *Contemporary Accounting Research,* vol. 20, no. 1 (2003): 47-77.

Dos Santos, C., Cerqueira, A., and Brandao, E. "Audit Fees, Non-Audit Fees and Corporate Performance". http://www.fep.up.pt/investigacao/workingpapers/wp570.pdf

Dutillieux, W., and Willekens, M. "The Effect of Auditor Industry Specialization on Audit Pricing in Belgium". *Review of Business and Economics*, no. 2 (2009): 129-146.

Fields, L. P., Fraser, D. R., and Wilkins, M. S. "An Investigation of the Pricing of Audit Services for Financial Institutions". http://digitalcommons.trinity.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1023&context=busadmin_faculty

Giroux, G., and McLelland, A. "A Municipal Audit Fee Model Using Structural Equation Modeling". http://harbert.auburn.edu/~mclelaj/research_files/JABR08.pdf

Gul, F. A., and Goodwin, J. "Short-Term Debt Maturity Structures, Credit Ratings, and the Pricing of Audit Services". http://www.aaajournals.org/doi/pdf/10.2308/accr.2010.85.3.877

Ireland, J. C., and Lennox, C. S. "The Large Audit Firm Fee Premium: A Case of Selectivity Bias?". http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.466.5926&rep=rep1&type=pdf

Korotkyi, V. V., and Petrakov, Ya. V. "Metodolohichni pidkhody kontroliu iakosti audytorskykh posluh v Ukraini" [Methodological approaches of quality control of audit services in Ukraine]. *Visnyk Chernihivskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu*, no. 38 (2009): 189-198.

Lima, Castro W. et al. "Determinants of Audit Fees: a Study in the Companies Listed on the BM&FBOVESPA, Brazil". http://www.scielo.br/pdf/rcf/v26n69/en_1808-057x-rcf-26-69-00261.pdf

Lepekho, M. V., and Petrakov, Ya. V. "Kontseptualni pidkhody do klasyfikatsii audytorskykh posluh" [Conceptual approaches to the classification of audit services]. *Visnyk Chernihivskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu*, no. 39 (2009): 265-276.

Pong, Ch. K., and Whittington, G. "The determinants of audit fees: Some empirical models". *Journal of Business Finance & Accounting,* vol. 21 (8) (1994): 1071-1095.

Picconi, M., and Reynolds, J. K. "Audit Fee Theory and Estimation: A Consideration of the Logarithmic Audit Fee Model". https://mason.wm.edu/faculty/documents/audit_fee_model_picconi.pdf

Petrakov, Ya. V. "Teoriia kvazi-konkurentnykh rynkiv ta audyt v Ukraini: problema identyfikatsii" [The theory of quasi-competitive markets and auditing in Ukraine: problem identification]. *Visnyk Chernihivskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu*, no. 68 (2013): 248-258.

Riadska, V. V. "Analiz rozvytku vzaiemovidnosyn mizh tsinoiu ta iakistiu audytorskykh posluh" [Analysis of the development of the relationship between price and quality audit services]. http://economic-vistnic.stu.cn.ua/tmppdf/1319.pdf

Riepe, J., and Stefani, U. "Are Extensive Audits "Good News"? Market Perceptions of Abnormal Audit Fees and Fair Value Disclosures, Ulf Mohrmann". http://www.uni-konstanz.de/FuF/wiwi/workingpaperseries/WP_08-Mohrmann-Riepe-Stefani_2013.pdf

Raluca, I. "Audit Fee Econometrical Models: An Overview of the Auditing Research Literature". *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica,* vol. 13 (2) (2011): 378-386.

Simunic, D. "The Pricing of Audit Services: Theory and Evidence". http://wlkc.gdqy.edu.cn/res/skillsres/resources/2012/04/05/18/38E1C260-622E-4BE0-A260-C2B107218D65.pdf

Sundgren, S., and Svanstrom, T. "Audit office size, audit quality and audit pricing: evidence from small and medium-sized enterprises". *Accounting and Business Research,* vol. 43 (1) (2013): 31-55.

Shulha, S. V., and Petrakov, Ya. V. "Integrated Reporting as Competitive Advantage for Ukrainian Companies: Determinants vs. Biases". *Biznes Inform*, no. 10 (2015): 26-30.

Thornton, D. B., and Moore, G. "Auditor Choice and Audit Fee Determinants". https://www.researchgate.net/publication/229488198_Auditor_Choice_and_Audit_Fee_Determinants.

Vieru, M., and Schadewitz, H. "Impact of IFRS transition on audit and non-audit fees: evidence from small and medium-sized listed companies in Finland". https://mpra.ub.uni-muenchen.de/44664/1/MPRA_paper_44664.pdf

Whisenant, S., Sankaraguruswamy, S., and Raghunandan, K. "Evidence on the Joint Determination of Audit and Non-Audit Fees". *Journal of Accounting Research,* vol. 41, no. 4 (2003): 721-744.

УДК 330.34.01:[001.102+004]

ПЕРСПЕКТИВИ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ МЕРЕЖЕВОЇ ЗАЙНЯТОСТІ В УКРАЇНІ

© 2016 КЕРЕЯ О. С.

УДК 330.34.01:[001.102+004]

Керея О. С. Перспективи легалізації мережевої зайнятості в Україні

Актуальність статті зумовлена необхідністю дослідження нових можливостей та викликів у сфері реалізації трудового потенціалу людини, що несе четверта промислова революція. Розглянуто гносеологічну та онтологічну природу трансформації характеру праці, що спричинена зростанням значення інформаційно-знаннєвих ресурсів та мережевого принципу організації. Проаналізовано зміни характеру зайнятості під впливом інформаційних технологій. У зв'язку з цим вирішуються такі завдання: дослідження сутності та процесу формування мережевої зайнятості як результату функціонування інформаційно-мережевої економіки, аналіз перспектив і проблем розвитку мережевої зайнятості в Україні та шляхи їх вирішення. Проаналізовано норми податкового законодавства України та виявлено адміністративні бар'єри на шляху реалізації мережевої зайнятості у сфері експорту послуг, розраховано втрати місцевих бюджетів, що пов'язані з ними. Запропоновано заходи, що необхідні для інституціонального оформлення мережевої зайнятості в Україні.

Ключові слова: *інформація, мережа, фріланс, мережева зайнятість, інформаційно-мережева економіка.*
Рис.: *2.* ***Табл.:*** *2.* ***Бібл.:*** *11.*

Керея Олександра Сергіївна – *аспірантка, старший викладач кафедри економічної теорії та економічних методів управління, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)*
E-mail: *atoporkova92@gmail.com*

УДК 330.34.01:[001.102+004]

Керея А. С. Перспективы легализации сетевой занятости в Украине

Актуальность статьи обусловлена необходимостью исследования новых возможностей и вызовов в сфере реализации трудового потенциала человека, которые несет четвертая промышленная революция. Рассмотрены гносеологическая и онтологическая природа трансформации характера труда, вызванная ростом значения информационно-знаниевых ресурсов и сетевого принципа организации. Проанализованы изменения характера занятости под влиянием информационных технологий. В связи с этим решаются следующие задачи: исследование сущности и процесса формирования сетевой занятости как результата функционирования информационно-сетевой экономики, анализ перспектив и проблем развития сетевой занятости в Украине и пути их решения. Проанализированы нормы налогового законодательства Украины, выявлены административные барьеры на пути реализации сетевой занятости в сфере экспорта услуг, рассчитаны потери местных бюджетов, связанные с данными барьерами. Предложены меры, необходимые для институционального оформления сетевой занятости в Украине.

Ключевые слова: *информация, сеть, фриланс, сетевая занятость, информационно-сетевая экономика.*
Рис.: *2.* ***Табл.:*** *2.* ***Библ.:*** *11.*

Керея Александра Сергеевна – *аспирантка, старший преподаватель кафедры экономической теории и экономических методов управления, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)*
E-mail: *atoporkova92@gmail.com*

UDC 330.34.01:[001.102+004]

Kereia O. S. Prospects for Legalizing Online Jobs in Ukraine

Topicality of the article stems from the need to explore new opportunities and challenges in the field of human labor potential, which are emerging due to the fourth industrial revolution. Both the gnoseological and the ontological nature of transformation of way of working, caused by the growing importance of informational-knowledge resources and the network principle of organization, have been considered. Changes in the nature of employment under the influence of information technologies have been analyzed. In this regard, the following tasks are being accomplished: studying the essence together with process of developing the online jobs as a result of function of information- and network-based economy, analyzing prospects and problems of development of online jobs in Ukraine as well as ways to their solution. Provisions of the tax legislation of Ukraine have been analyzed, administrative barriers hindering implementation of online jobs in the sphere of exports of services have been identified, losses of local budgets because of these barriers have been calculated. Some measures that can be necessary to institutionalize online jobs in Ukraine have been proposed.

Keywords: *information, network, freelance, online jobs, information- and network-based economy.*
Fig.: *2.* ***Tabl.:*** *2.* ***Bibl.:*** *11.*

Kereia Oleksandra S. – *Postgraduate Student, Senior Lecturer of the Department of Economic Theory and Economic Methods of Management, V. N. Karazin Kharkiv National University (4 Svobody Square, Kharkiv, 61022, Ukraine)*
E-mail: *atoporkova92@gmail.com*

З кінця XX століття в науковій літературі простежується деталізація та конкретизація постіндустріальної проблематики, досліджуються питання зростання ролі інформації в економіці та зміни принципу організації економічних і соціальних форм та інститутів. Зростання складності господарської структури, швидкість, глибина та системний характер змін свідчать про перехід від третьої до четвертої промислової революції, яка характеризується «стиранням меж між фізичною, цифровою та біологічною сферами» [10]. Розвиток по експоненті, заснований на створенні все більш потужних технологій, парадигмальні зміни в суспільстві та економіці, трансформація всіх систем – від приватних компаній до держав – є результатом дії провідних факторів, які принесла нова промислова революція: хмарні технології, мобільний інтернет, інтернет речей, досягнення у сфері обчислювальних потужностей, краудсорсінг, економіка розподілу (*sharing economy*).

Прогнозується, що у 2018–2020 рр. основними чинниками, що впливатимуть на розвиток галузей та бізнес-моделей, стануть використання штучного інтелекту та машинного навчання, автономного транспорту та робототехніки, біотехнологій та геноміки. Бурхливий розвиток цих галузей спричинив зростання значення нематеріальних активів, інформаційно-знаннєвих ресурсів та інтелектуального капіталу.

Ієрархічний принцип за таких умов уже не відповідає вимогам побудови динамічної суспільної структури,

тому актуалізується «мережева логіка», яка «моделює сучасні системи та сукупність відносин, що базуються на інформаційних технологіях… Мережа є найбільш гнучкою зі структурно впорядкованих, динамічних та принципово відкритих до різнонаправлених трансформацій множин» [7, с. 15]. Питання розвитку мережевих структур та інформації не можуть бути цілісно обґрунтовані в межах тільки однієї з теорій постіндустріального суспільства, тому, на нашу думку, доцільно досліджувати в єдності теорію інформаційно-мережевої економіки.

Однією з фундаментальних змін інформаційно-мережевої економіки є трансформація характеру праці. З гносеологічного боку в процесі розвитку праці змінюється як її внутрішній зміст – творча складова стає домінуючою над фізичною, так і зовнішнє вираження – з втратою еквівалентності між фізичними зусиллями та заробітною платою відбувається перехід від розуміння робочої сили як товару (товарообмін) до праці-послуги (працеобмін) та в перспективі до діяльнісних послуг й прагнення до самовираження, самовдосконалення заради діяльності (обмін діяльнісними послугами), що є свідченням про рух до загальної праці [8, с. 161]. Звертаючи увагу на онтологічну природу розвитку інформаційно-мережевої економіки та зміни у підходах до праці, слід відмітити й пов'язані з цим перетворення у відносинах зайнятості та, відповідно, на ринку праці.

Дослідженню трансформації зайнятості в інформаційному суспільстві приділяється увага в роботах Дж. Гелбрейта, Д. Белла, Т. Стоун'єра; мережева форма організації зайнятості аналізується в працях М. Кастельса; нові типи дистанційної роботи досліджувался Дж. Найллсом; формування інформаційної робочої сили розглядаюєься С. Дятловим [3]. Серед вітчизняних вчених, праці яких присвячені питанню формування інформаційно-мережевої економіки, слід виділити А. А. Гриценка [1], А. О. Маслова, Л. Г. Мельника, А. А. Чухно.

Метою статті є аналіз змін характеру зайнятості під впливом інформаційних технологій. Згідно з поставленою метою *завданнями* є: дослідження сутності та процесу формування мережевої зайнятості як результату функціонування інформаційно-мережевої економіки, аналіз проблем розвитку мережевої зайнятості у сфері експорту послуг в Україні та шляхи їх вирішення.

Виділення інформації як ресурсу соціально-економічного розвитку сприяло зародженню різних концепцій соціальної структури постіндустріального суспільства. У роботі Д. Белла «Майбутнє постіндустріальне суспільство» потенціал розвитку цього суспільства визначається масштабами використання інформації та знань, формується клас інтелектуальних робітників – «білі комірці». Джерелом продуктивності та зростання є знання, що розповсюджується в усі галузі економічної діяльності через обробку інформації. На думку О. Тофлера, новий тип робітників відрізняє винахідливість, наявність спеціальності та професійні знання. Т. Стоун'єр зазначає, що в постіндустріальній економіці домінуючою формою сучасної праці стає нова професіональна категорія – інформаційні робітники. Згідно з М. Кастельсом, з розвитком глобальної інформаціональної економіки відбувся перехід до горизонтально-мережевого типу управління: виникли «мережеві підприємства» та «мережеві робітники», які вступають в систему багатонаправлених форм співробітництва за мережевим принципом з можливістю дистанційної роботи.

Інформаційні технології створили умови для існування дистанційної роботи. Первісно, для позначення цього явища вживався термін «телеком'ютинг» (Дж. Найллс), наприкінці 1980-х років Європейською комісією введено категорію «телеробота». Усі наведені вище терміни описують різні аспекти інформаційної робочої сили, що передбачає побудову відносин співробітника з компанією за мережевим принципом, наявність навичок і кваліфікації в ІКТ [3, с. 296].

На сучасному етапі інформаційна робоча сила з дистанційною формою роботи реалізується як фріланс (від англ. *freelance*) – мережева форма зайнятості, що передбачає відсутність єдиного роботодавця, можливість надходження замовлень від різних клієнтів, при цьому діяльність реалізується у віртуальному просторі (повністю або окремі операції – пошук замовлення, процес постачання, реалізації продукту праці). Фріланс як мережева форма не суперечить традиційному визначенню зайнятості як діяльності людей, що направлена на задоволення особистих і суспільних потреб в єдності з суспільно-економічними відносинами щодо залучення громадян в цю діяльність [4, с. 105].

Інституціональне оформлення мережева зайнятість набуває через біржі он-лайн роботи, що підтверджується інформацією з щорічного звіту Всесвітнього економічного форуму [10]. Четверта промислова революція змінює особливості організації роботи: усе більш розповсюдженим стає використання гнучкого графіка та залучення он-лайн платформ для дистанційної співпраці з незалежними професіоналами.

Щорічно збільшується кількість працівників, які обирають фріланс як форму зайнятості. У 2014 р. на найбільших біржах он-лайн роботи Elance та oDesk було зареєстровано 13,5 млн аккаунтів (з них 9,7 млн фрілансерів та 3,8 млн компаній) та отримано доходу з 2009 по 2014 рр. 3,2 млрд дол. США (накопичувальним підсумком за вказаний період) [11].

За кількістю отриманих зареєстрованих доходів на біржах Elance та Odesk фрілансерами за 2014 р. найбільшим попитом користуються спеціалісти, діяльність яких пов'язана з інформаційними технологіями (50%) (*рис. 1*).

Україна посідає перше місце за кількістю та темпами зростання ІТ-фахівців в Європі; очікується, що до 2020 р. кількість фахівців зросте вдвічі та складатиме понад 200 000 осіб. За темпами зростання рівня отриманого доходу через біржі он-лайн роботи Україна займає місце в ТОР-10 країн світу, знаходячись в групі країн з темпами зростання від 10% до 25% разом з Канадою, Індією та Пакістаном. Найчастіше українських ІТ-фрілансерів наймають роботодавці із США, Великобританії, Австралії, Канади та Німеччини [11].

У 2014 р. на біржі фрілансу Elance було зареєстровано понад 95 000 користувачів з України, з яких 52 000 – технічні фахівці. У середньому, вітчизняні технологічні

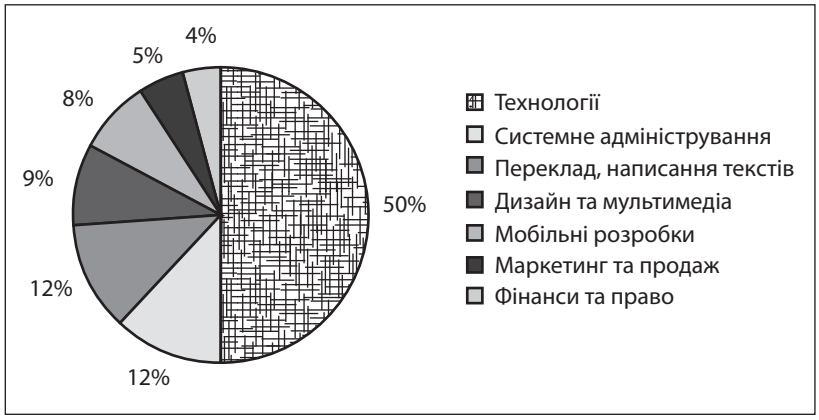


Рис. 1. Структура галузей мережевої зайнятості

Джерело: складено автором за даними [11].

фрілансери заробляли $ 21 на годину. У цьому ж році загальний дохід українських IT-фрілансерів склав 60 млн дол. За перший квартал 2015 р. кількість зареєстрованих українських фахівців на платформі Upwork (поєднані біржі Elance та oDesk) склало майже 123 000 індивідуальних фахівців та більше 5000 компаній. За оцінками опитаних експертів, загальний обсяг доходу, які отримують українці за допомогою он-лайн бірж, складає 350–500 млн дол. на рік [5]. При цьому 85 % загальної вартості експорту послуг України, що реалізуються через біржі он-лайн роботи, припадає на IT-сектор.

Щодо офіційної статистики, то простежується позитивна тенденція зростання обсягу експорту послуг у сфері телекомунікацій, комп'ютерних та інформаційних послуг. Найбільші темпи зростання демонструє експорт комп'ютерних послуг – збільшення у 2,43 разу у 2014 р., порівняно з базовим 2010 р. (без впливу девальвації національної валюти). Загалом, частка послуг у сфері телекомунікації, комп'ютерних та інформаційних послуг у ВВП збільшилася з 0,49 % у 2010 р. до 1,26% у 2014 р. (*табл. 1*, *рис. 2*).

Не зважаючи на світову тенденцію активного розвитку мережевої зайнятості та попит на висококваліфікованих і конкурентоспроможних українських фахівців, в Україні існують перепони для реалізації інтелектуального капіталу та отримання доходів з боку суперечності українського законодавства та його невідповідності міжнародним нормам. Це є наслідком того, що законодавча база, укладена на початку періоду розгортання ринкової індустріальної економіки, наразі не відповідає потребам економіки.

Основними проблемами для розвитку мережевої зайнятості в Україні є:

1. *Наявність адміністративних бар'єрів під час проходження валютного контролю.* Доходи, отримані від замовників, що знаходяться закордоном, підлягають оподаткуванню в Україні. Стандартна процедура валютного контролю передбачає надання банку пакета документів, який включає договір українською мовою з підписом та печаткою двох сторін, акт виконаних робіт та рахунок. Можливість їх отримання від замовника відсутня, оскільки ці документи не використовуються в міжнародній практиці. Тому легально здійснювати діяльність у рамках чинного законодавства неможливо. З опублікуванням Листа НБУ № 22-01012/46746 від 07.07.2015 р. [6, с. 2], в якому було надано пояснення вимог валютного контролю до операцій з експорту послуг через мережу Інтернет, ситуація покращилася, але цієї рекомендації дотримуються невелика кількість банків. Цим листом дозволено використання публічної оферти як альтернативи договору та інвойсу, а також скасовано обов'язковість надання двомовного договору про надання послуг фрілансерами, програмістами, копірайтерами і т. ін. Але змін у податковому законодавстві та стандартах бухгалтерського обліку не відбулося, тому такі первинні документи, як договір, акт виконаних робіт, рахунок, що свідчать про джерела походження доходу, є обов'язковими.

Таблиця 1

Структура експорту послуг у сфері телекомунікації, комп'ютерних та інформаційних послуг, млн грн

Найменування послуги згідно з КЗЕП	Рік				
	2010	2011	2012	2013	2014
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги, усього	5336	6878	8986	11995	20056
Телекомунікаційні послуги	2535	2710	2635	2798	4433
Комп'ютерні послуги	2027	3054	5220	7564	13191
Інформаційні послуги	775	1113	1131	1633	2432

Джерело: складено автором за даними [2].

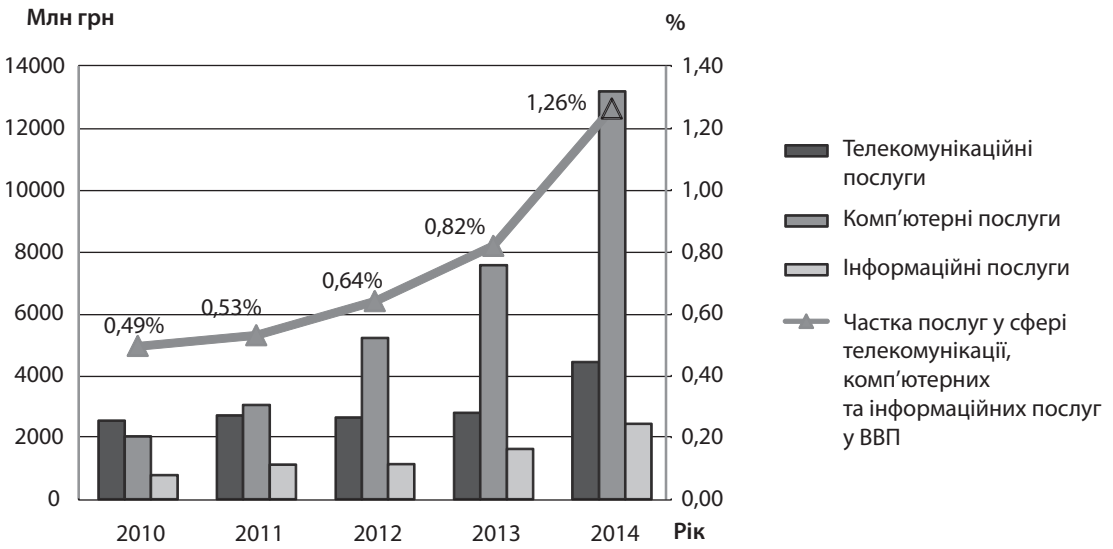


Рис. 2. Динаміка структури експорту послуг у сфері телекомунікації, комп'ютерних та інформаційних послуг

Джерело: складено автором за даними [2].

Після публікації листа НБУ ініціативною групою були проведені переговори з найбільшими комерційними банками та направлено запит на надання інформації державним податковим органам, Міністерству економічного розвитку і торгівлі, Міністерству фінансів і Національному банку України для того, щоб розробити єдиний шаблон інвойсу, який був би прийнятний для всіх регулюючих органів.

Оскільки рекомендаційний Лист НБУ не є обов'язковим для виконання, підготовлено законопроект № 4496 про «Усунення адміністративних бар'єрів для експорту послуг», який 12 липня 2016 р. пройшов перше читання та очікує друге [9].

2. *Відсутність в Україні міжнародних систем інтернет-платежів.* Наразі не вирішена проблема легального введення виручки в іноземній валюті на територію України.

Найбільш поширеними є такі способи отримання виручки:

1. СВІФТ-платіж. Є дуже затратним через високу комісію виведення грошей.

2. Платіжний сервіс Payoneer. В Україні цей сервіс розглядається як рахунок в іноземному банку, для відкриття якого необхідна ліцензія НБУ.

3. Платіжна система PayPal. Використання повного функціоналу електронної платіжної системи PayPal, яка розповсюджена майже в 190 країнах світу, є неможливим в Україні, оскільки на сьогодні PayPal не узгоджувала умови, порядок діяльності та не внесена до Реєстру платіжних систем, систем розрахунків, учасників цих систем та операторів послуг платіжної інфраструктури.

Перевагами використання PayPal для фрілансерів в Україні є:

- відсутність комісій, що дає можливість виконувати невеликі замовлення та підвищує конкурентоспроможність послуг та товарів, оскільки в оцінку вартості не буде включатися сума винагородження посередників;
- підвищення довіри іноземних замовників та спрощення процедури переводу грошей;
- підвищення конверсії e-commerce, оскільки PayPal містить гарантію надання послуги для замовника та отримання оплати для виконавця;
- можливість поширення діяльності на стоках та біржах, які використовуютьPayPal – вихід на світовий ринок.

3. *Вимога обов'язкового продажу валютної виручки.* Постанова НБУ від 3 червня 2015 р. № 354 «Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринку Україні» закріплює норму обов'язкового продажу 75% надходжень в іноземній валюті на міжбанківському валютному ринку України. Постановою НБУ № 342 від 07.06.2016 р. ця норма знижена до 65% обов'язкового продажу. НБУ має сенс, продовжуючи її дію, оскільки норма є ефективним інструментом управління курсом валют, проте вона стимулює підтримку діяльності «чорного» валютного ринку.

Отже, зважаючи на існування регуляторних бар'єрів, мережева зайнятість в Україні є обмеженою: відсутність можливості легального впровадження діяльності примушує більшість фрілансерів, що постачають послуги та товари закордон, збільшувати тіньовий сектор економіки, тому доцільно підрахувати втрати місцевих бюджетів (*табл. 2*).

Найбільш поширеною серед суб'єктів малого та середнього бізнесу, що надають послуги або впроваджують маломатеріаломістке виробництво товарів, є спрощена система оподаткування, яка включає сплату єдиного податку – 5% від отриманого доходу – та єдиного соціального внеску в процентному відношенні до мінімальної заробітної плати.

Оскільки у 2014 р. кількість фрілансерів склала 95 000 осіб і, зважаючи на те, що мінімальна заробітна плата становила 1218 грн, а ставка єдиного соціального внеску – 34,7%, то втрати Пенсійного фонду склали 40,15 млн грн.

Таблиця 2

Розрахунок втрат місцевого бюджету та бюджету Пенсійного фонду у 2014 і 2015 рр.

Показник	2014 р.	2015 р.
Мінімальна заробітна плата, грн	1218	1370
Середньозважений курс на міжбанківському ринку	11,97	21,92
Кількість фрілансерів	95000	123000
Ставка Єдиного соціального внеску, %	34,70%	22%
Дохід за рік, дол. США	60 000 000	350 000 000
Ставка Єдиного податку, %	5%	4%
Втрати місцевого бюджету від несплати єдиного податку, млн грн	35,91	306,88
Втрати Пенсійного фонду від несплати єдиного соціального внеску, млн грн	40,15	37,07

Джерело: складено автором за даними [5].

Згідно зі статтею 10 Податкового кодексу України єдиний податок належить до місцевих податків, тому втрати місцевих бюджетів склали в тому ж році 35,91 млн грн за умови ставки єдиного податку 5%. Аналогічний розрахунок для 2015 р. (див. табл. 2). У 2015 р. втрати від несплати єдиного податку склали 4,56% обсягу бюджету міста Харків.

ВИСНОВКИ

Четверта промислова революція принесла не тільки надію та можливості вирішення проблем глобальної безпеки, зміни клімату та виходу з гуманітарної кризи, а й виклики: зміна основ функціонування бізнесу, розвиток нових галузей вже має значний вплив на світовий ринок праці.

Трансформація зайнятості у зв'язку з переходом до інформаційно-мережевої економіки спричинила формування класу інформаційних робітників, зайнятих у сфері послуг, відбувається перерозподіл робочої сили між галузями. За даними Всесвітнього економічного форуму, ці тенденції можуть призвести до втрати понад 5,1 млн робочих місць за період 2015–2020 рр. за рахунок часткової заміни людської праці на автоматизовану та появи 2 млн робочих місць у сфері комп'ютерних і математичних наук.

В Україні частка зайнятих у галузях, пов'язаних з розробкою інформаційних технологій та телекомунікаціями, склала 1,7%, у галузі наукової та технічної діяльності – 2,5% від загальної кількості зайнятих (частка зайнятих у сільському господарстві та промисловості склала 33,1%).

Мережева зайнятість є реальністю XXI століття, з кожним роком кількість осіб, що обирають фріланс як основну або додаткову форму зайнятості, збільшується як в Україні, так і у світі. Однак в Україні є ряд проблем для розвитку мережевої зайнятості, які виражаються в незавершеності її інституціонального оформлення. Для збільшення валютної виручки та інвестицій в Україну, стабілізації національної валюти та створення умов для розвитку мережевої зайнятості пропонується:

- внесення змін до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність»та Закону України «Про електронні документі та електронний документообіг», а саме – надати можливість укладення зовнішньоекономічного договору в електронному виді з цифровим підписом;
- внесення змін до Податкового кодексу України та Закон України «Про бухгалтерський облік» – надати статус інвойсу та публічної оферти первинних документів, що підтверджують діяльність та легальність доходів;
- створення умов для розповсюдження міжнародних платіжних систем і недопущення їх монополізму на території України. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Иерархия и сети в институциональной архитектонике экономических систем : монография / [Артёмова Т. И., Гриценко А. А., Кричевская Т. А. и др.]; под ред. чл.-корр. НАН Украины А. А. Гриценко ; НАН Украины, Ин-т экон. и прогнозиров. – К., 2013. – 567 с.

2. Динаміка експорту-імпорту послуг. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/

3. Дятлов С. А. Информационно-сетевая экономика: структура, динамика, регулирование : монография / С. А. Дятлов, В. П. Марьяненко, Т. А. Селищева. – СПб. : Астерион, 2008. – 416 с.

4. Ким М. Н. Экономика труда и социально-трудовые отношения : учебное пособие / Ким М. Н. – Х. : Точка, 2015. – 308 с.

5. Когда государство позволит айтишникам выйти из тени [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://internetua.com/kogda-gosudarstvo-pozvolit-aitishnikam-viiti-iz-teni

6. Лист НБУ № 22-01012/46746 від 07.07.2015 р. «Про здійснення контролю за операціями резидентів, які передбачають експорт послуг нерезидентам через мережу Інтернет» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19208488

7. Павленко Ю. В. Иерархические и сетевые структуры в общественно-экономической истории человечества / Ю. В. Павленко // Економічна теорія. – 2007. – № 1. – С. 13–35.

8. Пісоцька Є. І. Від сумісно розділеної праці до всезагальної / Є. І. Пісоцька // Бізнес Інформ. – 2012. – № 3. – С. 158–163.

9. Проект Закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо усунення адміністративних бар'єрів для експорту послуг)» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?pf3516=4496&skl=9

10. The Future of Jobs Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution [Електронний ре-

сурс] . – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_FOJ_Executive_Summary_Jobs.pdf

11. The Global Online Work Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://elance-odesk.com/online-work-report-global

Науковий керівник – Гриценко А. А., член-кореспондент НАН України, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії та економічних методів управління Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

REFERENCES

"Dynamika eksportu-importu posluh" [Dynamics of export-import of services]. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. http://www.ukrstat.gov.ua/

Dyatlov, S. A., Maryanenko, V. P., and Selishcheva, T. A. *Informatsionno-setevaya ekonomika: struktura, dinamika, regulirovaniye* [Information network economy: structure, dynamics, regulation]. St. Petersburg: Asterion, 2008.

Gritsenko, A. A. et al. *Ierarkhiya i seti v institutsionalnoy arkhitektonike ekonomicheskikh sistem* [Hierarchy and networks in the institutional architecture of economic systems]. Kyiv, 2013.

Kim, M. N. *Ekonomika truda i sotsialno-trudovyye otnosheniya* [Labor Economics and labor relations]. Kharkiv: Tochka, 2015.

"Kogda gosudarstvo pozvolit aytishnikam vyyti iz teni" [When the government will allow it to emerge from the shadows]. http://internetua.com/kogda-gosudarstvo-pozvolit-aitishnikam-viiti-iz-teni

[Legal Act of Ukraine] (2015). http://www.bank.gov.ua/doc-catalog/document?id=19208488

Pavlenko, Yu. V. "Ierarkhicheskiye i setevyye struktury v obshchestvenno-ekonomicheskoy istorii chelovechestva" [Hierarchical and network structures in socio-economic history of mankind]. *Ekonomichna teoriia*, no. 1 (2007): 13-35.

Pisotska, Ye. I. "Vid sumisno rozdilenoi pratsi do vsezahalnoi" [From jointly divided labor to universal labor]. *Biznes Inform*, no. 3 (2012): 158-163.

"Proekt Zakonu pro vnesennia zmin do deiakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy (shchodo usunennia administratyvnykh barieriv dlia eksportu posluh)" [The draft Law on amendments to certain legislative acts of Ukraine (concerning elimination of administrative barriers to exports of services)]. http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?pf3516=4496&skl=9

"The Future of Jobs Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution". http://www3.weforum.org/docs/WEF_FOJ_Executive_Summary_Jobs.pdf

"The Global Online Work Report". http://elance-odesk.com/online-work-report-global

УДК 65.012.45

ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ ПІДПРИЄМСТВ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ

© 2016 ОТЕНКО І. П., ЧЕПЕЛЮК М. І.

УДК 65.012.45

Отенко І. П., Чепелюк М. І. Формування інформаційного простору підприємств у міжнародному бізнес-середовищі

У статті досліджується важливість веб-сайту підприємства як ключового елемента формування інформаційного простору та його роль у діяльності підприємства в міжнародному бізнес-середовищі. Формування інформаційного простору вирішальним чином впливає на основні сфери суспільства – соціально-політичну, економічну, у тому числі й на розвиток та діяльність підприємств у міжнародному бізнес-середовищі. Зв'язавши та інтегрувавши практично всі країни світу, які мають досить розвинену інфраструктуру систем зв'язку і телекомунікацій, інформаційний простір фактично знищив межі між країнами, що є одним з головних стимулів глобалізації й одночасно результатом цього процесу. Формування єдиного інформаційного простору, існування різних способів прийому, передачі, зберігання та подання необхідної інформації для загального користування дає можливість збільшити ефективність бізнесу.

Ключові слова: *інформаційний простір, інформація, веб-аналітика, веб-аналіз, веб-сайт.*
Табл.: *2.* ***Бібл.:*** *10.*

Отенко Ірина Павлівна *– доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри міжнародного бізнесу та економічного аналізу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)*
E-mail: *kafecan@hneu.edu.ua*

Чепелюк Маргарита Ігорівна *– викладач кафедри міжнародного бізнесу та економічного аналізу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)*
E-mail: *margo-ich@mail.ru*

УДК 65.012.45

Отенко И. П., Чепелюк М. И. Формирование информационного пространства предприятий в международной бизнес-среде

В статье исследуется важность сайта предприятия как ключевого элемента формирования информационного пространства и его роль в деятельности предприятия в международной бизнес-среде. Формирование информационного пространства решающим образом влияет на основные сферы общества – социально-политическую, экономическую, в том числе и на развитие и деятельности предприятий в международной бизнес-среде. Связав и интегрировав практически все страны мира, которые имеют достаточно развитую инфраструктуру систем связи и телекоммуникаций, информационное пространство фактически стерло границы между странами и является одним из главных стимулов глобализации и одновременно результатом этого процесса. Формирование единого информационного пространства, существование различных способов приема, передачи, хранения и представления необходимой информации для общего пользования дает возможность увеличить эффективность бизнеса.

Ключевые слова: *информационное пространство, информация, веб-аналитика, веб-анализ, веб-сайт.*
Табл.: *2.* ***Библ.:*** *10.*

Отенко Ирина Павловна *– доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой международного бизнеса и экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеца (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)*
E-mail: *kafecan@hneu.edu.ua*

Чепелюк Маргарита Игоревна *– преподаватель кафедры международного бизнеса и экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеца (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)*
E-mail: *margo-ich@mail.ru*

UDC 65.012.45

Otenko I. P., Chepeliuk M. I. Formation of Informational Space of Enterprises in the International Business Environment

The article is concerned with studying the importance of web site of enterprise as a key element in the development of information space as well as its role in the activity of the enterprise in the international business environment. Formation of information space decisively impacts the basic spheres of society – socio-political, economic, including the development and activities of enterprises in the international business environment. Having associated and integrated virtually all countries in the world that have a sufficiently well-developed infrastructure of communications systems and telecommunications, information space actually erased the boundaries between countries and thus is one of the main incentives of globalization and, at the same time, the result of the same process. Formation of a single information space, existence of different modes of reception, transmission, storage and submission of necessary information for general use provides an opportunity to increase business efficiency.

Keywords: *information space, information, web analytics, web analysis, web site.*
Tabl.: *2.* ***Bibl.:*** *10.*

Otenko Iryna P. *– D. Sc. (Economics), Professor, Head of the Department of International Business and Economic Analysis, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)*
E-mail: *kafecan@hneu.edu.ua*

Chepeliuk Margaryta I. *– Lecturer of the Department of International Business and Economic Analysis, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)*
E-mail: *margo-ich@mail.ru*

Високий ступінь динамізму сучасних інформаційних систем зумовив необхідність формування інформаційного простору як засобу комунікації підприємств у бізнес-середовищі. З одного боку, глобальна економіка, яка працює в ритмі єдиного виробництва незалежно від географічного розташування підприємства, з іншого – мережа Інтернет, що дозволяє в планетарному охопленні здійснювати інформаційний обмін у масштабі реального часу, роблять саме поняття «інформаційного простору» важливим в оцінці діяльності підприємств та рівня їх позиціонування на міжнародній арені.

Запорукою успіху сучасного підприємства є його здатність будувати ефективну комунікацію зі споживачем через своєчасне поширення необхідної інформації. Актуальність питань формування єдиного інформацій-

ного простору в організації пояснюється можливістю збільшити ефективність бізнесу, а також існуванням різних способів прийому, передачі, зберігання та подання необхідної інформації для загального користування.

Велика кількість праць світових та вітчизняних учених присвячена економічному поняттю «інформаційний простір», що є відображенням матеріальних процесів розвитку і функціонування економічних систем. Відповідно до виділених підходів, що визначають сутність поняття «інформаційний простір», та його властивостей можна виділити два напрямки. Першим є сукупність різних за своєю природою компонентів, таких як інформаційні ресурси, інформаційне середовище, організаційну структуру підприємства, персонал тощо. Другий напрямок характеризує інформаційний простір як комплекс компонентів єдиної природи незалежно від способів або засобів відображення цих компонентів. Водночас недостатньо розробленими є науково-практичні аспекти структуризації інформаційного простору та дослідження процесу його формування в міжнародному бізнес-середовищі [1–4].

Проблемами оцінки бізнес-середовища підприємства займалися такі науковці, як І. В. Гонтарева [2], В. М. Гриньова [3], С. М. Ілляшенко [4], В. О. Коюда [5], І. П. Отенко [6], Н. Т. Рудь [7], Ю. С. Шипуліна [8], О. М. Ястремська [9]. У цих працях закладене вагоме методологічне та методичне підґрунтя для дослідження проблем структуризації інформаційного простору, проте питання всебічного та ґрунтовного вивчення Internet представництв підприємств у Всесвітній мережі, що є важливою складовою побудови інформаційного простору, залишається недостатньо вивченим.

Метою статті є вивчення процесу формування інформаційного простору підприємств в міжнародному бізнес-середовищі.

Процес формування єдиного інформаційного простору, інформатизація бізнес-процесів і процесів управління підприємства є безперервним процесом, що триває з різним ступенем інтенсивності протягом усього терміну функціонування процесу або організації. Це пов'язано в першу чергу з тенденцію швидкого морального старіння, що властиве інформаційним технологіям.

Етап інформатизації на підприємстві орієнтований на розробку інтернет-технологій, з подальшим використанням цих технологій в бізнес-процесах. Основним елементом інформатизації підприємства на цьому етапі виступає Internet-представництво у Всесвітній мережі, а саме веб-сайт, що дозволяє:

- розміщувати інформацію рекламного характеру з метою підвищення іміджу та розширення клієнтської бази;
- забезпечувати доступ до контактів підприємства для зовнішніх користувачів;
- організовувати безпеку інформації;
- організовувати телеконференції та консультації;
- реалізовувати деякі бізнес-процеси;
- проводити маркетингові дослідження через електронні засоби комунікацій [2].

Засоби електронної комерції в даний час є необхідним інструментом маркетингу підприємства. Сайт компанії, як елемент маркетингу, дозволяє відстежувати здійснення руху матеріальних і інформаційних потоків (*бізнес-функція*); обмінюватися інформацією з цільовими групами (*комунікативна функція*) і задовольняти потреби цільових груп (*сервісна функція*). Крім того, веб-сайт надає підприємству ряд додаткових можливостей по стратегічному управлінню бізнесом, маркетингу та бренд-менеджменту, що включають надання первинної маркетингової інформації, просування за допомогою банерної та контекстної реклами, пошукової оптимізації тощо. Стрімкий розвиток соціального програмного забезпечення дозволяє за допомогою сайту використовувати велику кількість інструментів комунікації зі споживачами та іншими категоріями цільової аудиторії.

Для виявлення основних тенденцій розвитку веб-сайту та його просування застосовується веб-аналітика. Веб-аналіз сайту – це моніторинг відвідуваності веб-сайтів, на підставі даних якого визначається аудиторія сайту і вивчається поведінка відвідувачів для прийняття рішень з розвитку і розширення функціональних можливостей веб-ресурсу. Проведення веб-аналізу дозволяє не тільки працювати над поліпшенням сайтів, але і проводити роботи з оптимізації бюджету на онлайн-просування. Проведення такого аналізу дозволяє відстежувати розвиток функціональності сайту на підставі тенденцій у поведінці відвідувачів, оцінювати ефективність рекламних кампаній і пошукового просування в Інтернеті, виявляти проблемні місця в структурі, навігації та контенті сайту, оптимізувати продуктові лінійки, що представлені на сайті [7].

Веб-сайт, а саме електронне представництво підприємства в мережі Інтернет, у сучасному бізнесі вже давно стало невід'ємною частиною діяльності всіх підприємств. Веб-сайт – це свого роду віртуальний офіс, який приймає відвідувачів – користувачів мережі. І від того, наскільки професійно він буде зроблений, як буде організовано спілкування з користувачем – потенційним клієнтом, партнерами, акціонерами, залежить успіх виробника не тільки в мережі, а й в цілому при реалізації будь-яких змін.

Корпоративним сайтом прийнято називати інтернет-ресурс, присвячений діяльності певного підприємства, який містить детальну інформацію про нього і його діяльність. Корпоративний сайт орієнтований на існуючих і потенційних партнерів, клієнтів, а також ЗМІ. Завданням корпоративного сайту є надання найповнішої інформації про підприємство, його діяльність, товари, послуги, що надаються, новини і події, що відбуваються як усередині підприємства, так і у сфері його діяльності.

На ефективність веб-сайту впливають такі фактори, як зміст, структура, новизна інформації на ньому, її достовірність, унікальність стилю. Зміст веб-сайту визначає, чи містить він цікаву інформацію, що заслуговує на увагу. Нецікавий сайт не потрібен користувачам, і якщо його не будуть відвідувати, він приречений на поступове згасання.

Структура веб-сайту повинна бути зрозуміла кожному відвідувачу. Маючи перед очима документ, користувач інтуїтивно повинен уявляти собі спосіб отримання іншої інформації. Одного разу заплутавшись у джунглях сайту, клієнт повторно на нього не прийде. І навпаки, ясна і прозора структура сайту, в якій пошук даних не становить труднощів, обов'язково приверне додаткових відвідувачів.

Зовнішній вигляд кожного сайту є унікальним, проте можна виділити спільні за функціональністю частини. Так, будь-який веб-сайт починається з головної сторінки. Її розробці приділяють особливу увагу, адже якщо головна сторінка містить те, що шукає відвідувач, він читає її далі, а якщо ні – переходить на інші сайти. У верхній частині головної сторінки зазвичай розташована так звана шапка, яку дублюють на інших сторінках сайту. Це роблять спеціально, адже ця частина відображається у вікні браузера першою, і відвідувач насамперед звертає увагу на неї.

Щоб забезпечити швидкий перехід до основних тематичних розділів сайту, створюють меню сайту – це список гіперпосилань на його розділи. Горизонтальне меню зазвичай розташовують у шапці, іноді дублюючи його в нижній частині сторінки, а вертикальне – переважно в лівій частині сторінки, у місці, звідки відвідувач починає її переглядати. Меню є одним із найважливіших компонентів сайту, користувач постійно звертає на нього увагу, і тому вимоги до нього високі. Меню має бути зручним, помітним і зрозумілим, інакше користувач не знатиме, як перейти до потрібного розділу, і покине сайт. Пункти меню мають бути чітко відділені один від одного. Гіперпосилання, розміщені в тексті чи у вигляді графічних об'єктів, дозволяють переходити на різні сторінки сайту або навіть на інші сайти.

Загалом виділяють три типи структур веб-сайтів – лінійну, деревоподібну та довільну. Подорожуючи сайтом із лінійною структурою, з головної сторінки ви перейдете на другу сторінку, з неї – на третю тощо. На сайті з деревоподібною структурою з головної сторінки можна потрапити на одну зі сторінок другого рівня, звідти – на одну зі сторінок третього рівня тощо. Сайт із довільною структурою видається зовсім неорганізованим, але саме в цьому й полягає принцип його створення. Подорожуючи таким сайтом, ви можете переходити з однієї його сторінки на інші в різні способи, і ваш шлях назад не обов'язково має бути таким самим. Вибір структури визначається особливостями завдань, що розв'язуються за допомогою веб- сайту [8–10].

Також необхідно враховувати, що новизна інформації, якою наповнюється веб-сайт, впливає на його ефективність. Якщо інформація не оновлюється, то після другого відвідування сайт перестане бути цікавим. Інформацію необхідно оновлювати, а стару – переносити в архів. Доступною повинна бути і стара, і нова інформація. Вказуючи дату створення та оновлення кожного документа, можна показувати відвідувачам, що матеріали оновлені. Також авторитетність сайту визначає і достовірність інформації. Стиль веб-сайту повинен бути унікальним. Сайт повинен бути завжди впізнаваним, незалежно від того, видно на екрані логотип чи ні. Стиль створюється різними способами, у тому числі – манерою викладу інформації.

Якщо розглядати інформаційну наповненість сайту підприємства-виробника, необхідно виділити інформаційні дані про себе, виставити статутну та іншу документацію, галерею власних фото, інформацію про продукцію та асортимент, ціни, додаткові послуги (установка, доставка, тощо), інформацію про дистриб'юторів, партнерів, постачальників тощо. Мета подібних ресурсів – в інформуванні величезної кількості відвідувачів. Інформаційні дані поширюються з великою швидкістю тільки за допомогою Інтернет-мережі. Це дозволяє збільшити кількість майбутніх клієнтів і продажів. Переглянути потрібні інформаційні дані про продукти, фото, прочитати опис, порівняти ціни і зробити вибір покупок користувачі можуть самостійно. Це вкрай зручний метод [6].

Урахувати ці фактори можна лише при суворому дотриманні технології проектування представництва, яка передбачає виконання такого складу робіт з проектування веб-сайту:

- усвідомлення мети розробки веб-сайту;
- фіксація зовнішніх умов, в яких буде функціонувати веб-сайт;
- концептуальне проектування веб-сайту;
- вибір засобів створення веб-сайту;
- розробка структури сайту;
- конструювання веб-сторінок;
- інформаційне наповнення веб-сторінок;
- тестування сайту;
- розміщення сайту на веб-сервері;
- контроль працездатності сайту;
- дослідження ефективності сайту;
- оновлення і модернізація сайту.

Наявність власного корпоративного сайту – це великий резерв можливостей, що працюють на користь виробника. За допомогою веб-сайту підприємство може вирішувати важливі завдання щодо стратегічного управління розвитком бізнесу: позиціонування, портфеля брендів і продуктів в Інтернеті, базової інформації про бізнес та бізнес-партнерів тощо. Для вітчизняних промислових підприємств використання Інтернету надає можливість конкурувати на національних і міжнародних ринках з іноземними виробниками, оскільки практично всі вони використовують фактично уніфіковані та відносно недорогі інструменти і технології, що урівнює шанси на успіх.

Веб-сайт, як правило, стає першим, що створює уявлення про підприємство для сторонніх осіб, у тому числі інвесторів. Унікальність веб-сторінки в тому, що будь-яка людина за наявності Інтернету може отримати доступ до базової інформації про підприємство 24 години на добу. Веб-сайт, як обличчя підприємства, формує уявлення про нього, дозволяє ознайомитись з необхідною інформацією, а також показує рівень корпоративної культури підприємства, що відображає змістова наповненість сайту. Адже інформаційна відкритість товариства, тобто готовність працювати в умовах open-

space, коли кожна дія вивчається і оцінюється ринком, є гарантією надійності підприємства як стратегічного партнера [6].

Проведений аналіз веб-сайтів машинобудівних підприємств України дозволив дослідити: інформативну наповненість сайту; регулярність і оперативність надання інформації; доступність інформації для акціонерів та інших зацікавлених осіб; достовірність і повноту інформації, що розкривається; частоту оновлення сайту; наявність інформації про проведення організаційних змін. Аналіз включав 15 машинобудівних підприємств Харківського регіону. Веб-сайти досліджуваних підприємств оцінювалися на предмет фірмового стилю, товарного знаку, реклами товарів та послуг, історії підприємства, девізу, слоганів, фотогалереї, мови ведення сайту (*табл. 1*).

Результати аналізу інформативної наповненості веб-сайтів свідчать, що жоден із сайтів обраних підприємств не ведеться українською мовою. Усі сайти ведуться російською мовою, проте на двох підприємствах, а саме – ПАТ «Завод ім. Фрунзе» і ПАТ «Хартрон» можна перейти на українську мову, вибравши відповідну вкладку. Як альтернатива російській та українській мовам на більшості сайтів пропонується англійська. Така вкладка доступна на 11 з аналізованих підприємств, що свідчить про спрямованість підприємств на закордонних споживачів. ПАТ «ХЕАЗ», ПАТ «РОСС», ПАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе» та ПАТ «ХЗЕМВ-1» не пропонують користувачу сайту обрати іншу мову взагалі, окрім російської [6].

Крім того, такі результати свідчать про недостатньо високий рівень комунікативної культури, відсутність ментальної приналежності, адже не враховуються національні інтереси українських громадян, і досліджувані підприємства не позиціонують себе як українські товаровиробники. Аналіз довів, що більшість сайтів працюють як візитки, де можна побачити фірмовий логотип, історію підприємства, що є у більшості з них. Деякі сайти знайомлять своїх користувачів з власними традиціями та святами за допомогою фотогалереї, що свідчить про відкритість та змушує користувачів поглянути на підприємство вже зсередини. Такі прийоми допомагають скоротити дистанцію між виробником і споживачем, партнером, а також підвищують ступінь довіри. Так, компанія SKF – шведська машинобудівна компанія, найбільший у світі виробник підшипників та систем змащення, використовує всі мови світу у веденні сайту, необхідно лише натиснути на глобус і обрати потрібну мову (*табл. 2*).

Необхідно зазначити, що, провівши аналіз головних сторінок сайтів машинобудівних підприємств Швеції, Росії та України, можна стверджувати про достатньо високу культуру ведення інформаційної політики. Так, такому елементу, як кольорова гама сайту, що впливає на користувача-клієнта в першу чергу, приділено належну увагу. Оскільки при виборі ко-

Таблиця 1

Аналіз інформативної наповненості корпоративних веб-сайтів машинобудівних підприємств Харківського регіону

Показники зовнішніх проявів корпоративної культури	Питома вага підприємств серед досліджуваних, %	Підприємства, які мають вказані показники
Товарний знак	73,3	ПАТ «Автрамат», ПАТ «Завод ім. Фрунзе», ПАТ «ХЕАЗ», ПАТ «РОСС», ПАТ «Турбоатом», ПАТ «ХАРТРОН», ХДАПП, ПАТ «ЛКМЗ», ПАТ «ХАРП», ПАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе», ПАТ «Харверст», ПАТ «ХЕЛЗ «Укрелектромаш», ПАТ «Завод «Південкабель»
Девіз, слогани	13,3	ПАТ «Турбоатом», ПАТ «Хартрон»
Історія, міфи, легенди	93,3	ПАТ «Автрамат», ПАТ «Завод ім. Фрунзе», ПАТ «ХЕАЗ», ПАТ «ХЗЕМВ-1», ПАТ «Турбоатом», ПАТ «Хартрон», ХДАПП, ПАТ «ЛКМЗ», ПАТ «ХАРП», ПАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе», ПАТ «Харверст», ПАТ «ХЕЛЗ «Укрелектромаш», ПАТ «Завод «Південкабель», ДПДГ «Червоний Жовтень»
Фотогалерея	26,7	ПАТ «Автрамат», ПАТ «Турбоатом», ПАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе», ПАТ «ЛКМЗ»
Національна мова ведення сайту	0,0	–
Російська мова ведення сайту	100	ПАТ «Автрамат», ПАТ «Завод ім. Фрунзе», ПАТ «ХЕАЗ», ПАТ «ХЗЕМВ-1», ПАТ «Турбоатом», ПАТ «Хвртпрон», ХДАПП, ПАТ «ЛКМЗ», ПАТ «РОСС», ПАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе», ПАТ «ХАРП», ПАТ «ХЕЛЗ «Укрелектромаш», ПАТ «Завод «Південкабель», ДПДГ «Червоний Жовтень», ПАТ «Харверст»
Англійська мова ведення сайту	73,3	ПАТ «Автрамат», ПАТ «Завод ім. Фрунзе», ПАТ «Турбоатом», ПАТ «Хартрон», ХДАПП, ПАТ «ЛКМЗ», ПАТ «ХАРП», ПАТ «ХЕЛЗ «Укрелектромаш», ПАТ «Харверст», ПАТ «Завод «Південкабель», ДПДГ «Червоний Жовтень».
Інші іноземні мови ведення сайту	6,7	ПАТ «Завод ім. Фрунзе»

Таблиця 2

Порівняльний аналіз наповнення головних сторінок веб-сайтів машинобудівних підприємств

Параметри оцінювання	SKF (Швеція)	ПАТ «ХАРП»	ЄПК (Росія)
Вибір мови	Мульті-сайт (79 мов та країн світу)	Російська та англійська	
Кольорова гамма	Синій та білий	Синій та білий	Сірий, синій, білий
Наявність зворотного зв'язку	+	–	–
Швидкі посилання	+	+	–
Пошук на сайті	+	+	+
Посилання на соц мережі	+	+	–

льорової гами для сайту необхідно брати до уваги той факт, що колір відіграє певне значення в різних культурах, то необхідно враховувати власну аудиторію та вплив на її емоції. Аналіз показав, що майже всі сайти виконані в синьо-білій гаммі, що символізує терпіння, мир, спокій, надійність, любов, стабільність, професіоналізм, довіра, та сірій – викликає почуття серйозності, консерватизму і традиціоналізму.

ВИСНОВКИ

У сучасному суспільстві формування інформаційного простору неможливе без корпоративного веб-сайту, що є невід'ємною частиною бізнесу та дозволяє підприємствам здійснювати ділові комунікації, просувати товари і послуги, будувати індивідуальну роботу із клієнтами, а також проводити маркетингові дослідження. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Эрроу К. Информация и экономическое поведение / К. Эрроу // Вопросы экономики. – 1995. – № 5. – С. 98–107.

2. Гонтарева І. В. Оцінювання системної ефективності функціонування і розвитку промислових підприємств : монографія / І. В. Гонтарева. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2011. – 480 с.

3. Гриньова В. М. Організаційні проблеми інноваційної діяльності на підприємствах : монографія / В. М. Гриньова, В. В. Власенко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2005. – 200 с.

4. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств : монографія / С. М. Ілляшенко, О. А. Біловодська. – Суми : Університетська книга, 2010. – 281 с.

5. Коюда В. О. Інноваційна діяльність підприємства та оцінка її ефективності : монографія / В. О. Коюда, Л. А. Лисенко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 224 с.

6. Отенко І. П. Особливості корпоративної культури реалізації організаційних змін промисловими підприємствами / І. П. Отенко, М. І. Чепелюк // Бізнес Інформ. – 2015. – № 10. – С. 396–402.

7. Рудь Н. Т. Інноваційна інфраструктура регіону: теорія, методологія, практика : монографія / Н. Т. Рудь. – Луцьк : РВВ ЛНТУ, 2011. – 492 с.

8. Шипуліна Ю. С. Механізм управління потенціалом інноваційного розвитку промислових підприємств : монографія / Ю. С. Шипуліна та ін. ; за заг. ред. Ю. С. Шипуліної. – Суми : Папірус, 2012. – 457 с.

9. Управління інноваційною діяльністю : монографія / Під заг. ред. О. М. Ястремської, І. В. Верещагіної. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 404 с.

10. Wilson E. B., Jr. Some Mathematical Methods for the Study of Molecular Vibrations / E. B. Wilson, Jr. // Journal of Chemical Physics. – 1941. – Vol. 9. – No. 1. – P. 76–84.

REFERENCES

Errou, K. "Informatsiya i ekonomicheskoye povedeniye" [Information and economic behavior]. *Voprosy ekonomiki*, no. 5 (1995): 98-107.

Hontareva, I. V. *Otsiniuvannia systemnoi efektyvnosti funktsionuvannia i rozvytku promyslovykh pidpryiemstv* [Estimation of system efficiency of functioning and development of industrial enterprises]. Kharkiv: INZhEK, 2011.

Hrynyova, V. M., and Vlasenko, V. V. *Orhanizatsiini problemy innovatsiinoi diialnosti na pidpryiemstvakh* [Organizational problems of innovation activities in enterprises]. Kharkiv: INZhEK, 2005.

Illiashenko, S. M., and Bilovodska, O. A. *Upravlinnia innovatsiinym rozvytkom promyslovykh pidpryiemstv* [Management of innovative development of industrial enterprises]. Sumy: Universytetska knyha, 2010.

Koiuda, V. O., and Lysenko, L. A. *Innovatsiina diialnist pidpryiemstva ta otsinka yii efektyvnosti* [Innovative activity of the enterprises and the evaluation of its effectiveness]. Kharkiv: INZhEK, 2010.

Otenko, I. P., and Chepeliuk, M. I. "Osoblyvosti korporatyvnoi kultury realizatsii orhanizatsiinykh zmin promyslovymy pidpryiemstvamy" [Features of the corporate culture of organizational changes of industrial enterprises]. *Biznes Inform*, no. 10 (2015): 396-402.

Rud, N. T. *Innovatsiina infrastruktura rehionu: teoriia, metodolohiia, praktyka* [The innovative infrastructure of the region: theory, methodology, practice]. Lutsk: RVV LNTU, 2011.

Shypulina, Yu. S. et al. *Mekhanizm upravlinnia potentsialom innovatsiinoho rozvytku promyslovykh pidpryiemstv* [The management mechanism of innovative potential development of industrial enterprises]. Sumy: Papirus, 2012.

Upravlinnia innovatsiinoiu diialnistiu [Management of innovative activity]. Kharkiv: INZhEK, 2010.

Wilson, E. B., Jr. "Some Mathematical Methods for the Study of Molecular Vibrations". *Journal of Chemical Physics,* vol. 9, no. 1 (1941): 76-84.

УДК 65.01

ДІАГНОСТИКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ

© 2016 НОГА І. М., СКРИНЬКОВСЬКИЙ Р. М., ПАВЛОВСЬКІ Г.

УДК 65.01

Нога І. М., Скриньковський Р. М., Павловські Г. Діагностика ефективності застосування інформаційних технологій в управлінні підприємствами

Метою статті є поглиблення теоретико-методичних положень та формування концептуальних засад діагностики ефективності застосування інформаційних технологій в управлінні підприємствами. Встановлено, що дана діагностика (як часткова діагностична ціль) є невід'ємною складовою системи діагностики діяльності будь-якого підприємства і націлена на ідентифікування, аналіз та оцінювання ефективності використання інформаційних технологій в управлінні підприємствами з метою прийняття обґрунтованих управлінських рішень (поточних перспективних), спрямованих на: а) підвищення рівня ефективності (фінансово-економічної, виробничо-технологічної, комерційної) функціонування підприємств, а також виявлення усіх існуючих резервів (внутрішніх, зовнішніх) в умовах ресурсних обмежень; б) отримання максимального економічного ефекту від застосування системи інформаційного забезпечення, яка включає інформаційні технології, інформаційні ресурси, технічні засоби та програмне забезпечення. Перспективою подальших досліджень у даному науковому напрямку є розроблення ключових бізнес-індикаторів системи ефективності застосування інформаційних технологій в управлінні підприємствами.

Ключові слова: *підприємство, управління, інформаційні технології, ефективність, економічний ефект, діагностика.*
Формул: *2.* ***Бібл.:*** *24.*

Нога Ірина Михайлівна *– викладач кафедри фінансів, обліку та аудиту і банківської справи, Донецький державний університет управління (вул. Карпінського, 58, Маріуполь, Донецька обл., 87535, Україна)*
E-mail: *irina.noga@ukr.net*

Скриньковський Руслан Миколайович *– кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємств та інформаційних технологій, Львівський університет бізнесу та права (вул. Кульпарківська, 99, Львів, 79021, Україна)*
E-mail: *uan_lviv@ukr.net*

Павловські Гжегож *– магістр економічних наук, власник компанії «Zaklad Handlowo-Uslugowy BHP» (вул. Костшинська, 17, Гужиця, 69-113, Польща)*

УДК 65.01

Нога И. М., Скрыньковский Р. Н., Павловски Г. Диагностика эффективности применения информационных технологий в управлении предприятиями

Целью статьи является углубление теоретико-методических положений и формирование концептуальных основ диагностики эффективности применения информационных технологий в управлении предприятиями. Установлено, что данная диагностика (как частная диагностическая цель) является неотъемлемой составляющей системы диагностики деятельности любого предприятия и нацелена на идентификацию, анализ и оценивание эффективности использования информационных технологий в управлении предприятиями с целью принятия обоснованных управленческих решений (текущих, перспективных), направленных на: а) повышение уровня эффективности (финансово-экономической, производственно-технологической, коммерческой) функционирования предприятий, а также выявления всех существующих резервов (внутренних, внешних) в условиях ресурсных ограничений; б) получение максимального экономического эффекта от применения системы информационного обеспечения, которая включает информационные технологии, информационные ресурсы, технические средства и программное обеспечение. Перспективой дальнейших исследований в данном научном направлении является разработка ключевых бизнес-индикаторов системы эффективности применения информационных технологий в управлении предприятиями.

Ключевые слова: *предприятие, управление, информационные технологии, эффективность, экономический эффект, діагностика.*
Формул: *2.* ***Библ.:*** *24.*

Нога Ирина Михайловна *– преподаватель кафедры финансов, учета и аудита и банковского дела, Донецкий государственный университет управления (ул. Карпинского, 58, Мариуполь, Донецкая обл., 87535, Украина)*
E-mail: *irina.noga@ukr.net*

Скрыньковский Руслан Николаевич *– кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятий и информационных технологий, Львовский университет бизнеса и права (ул. Кульпарковская, 99, Львов, 79021, Украина)*
E-mail: *uan_lviv@ukr.net*

Павловски Гжегож *– магистр экономических наук, владелец компании «Zaklad Handlowo-Uslugowy BHP» (ул. Костшинская, 17, Гужица, 69-113, Польша)*

UDC 65.01

Noga I. M., Skrynkovskyy R. M., Pawlowski G. The Diagnostics of Efficiency of Applying Information Technology in the Management of Enterprises

The article is concerned with deepening the theoretical-methodical provisions and formulation of conceptual foundations of diagnostics of efficiency of applying information technology in the management of enterprises. It has been determined that this diagnostics (as a partial diagnostic purpose) is an integral component of any enterprise diagnostics system and focuses on the identification, analysis and evaluation of efficiency of applying information technology in the management of enterprises with a view to adopting sound management decisions (current and prospective), aimed at: a) increasing the level of efficiency (financial, industrial-technological, commercial) of functioning of enterprises, as well as to identify all existing reserves (internal, external) in the face of resource constraints; b) maximizing economic benefits from the use of the information management system, which includes information technology, information resources, technical tools and software. Prospect for further research in this scientific direction will be developing the key business indicators for the system of efficiency of applying information technology in the management of enterprises.

Keywords: *enterprise, management, information technology, efficiency, economic impact, diagnostics.*
Formulae: *2.* ***Bibl.:*** *24.*

Noga Iryna M. *– Lecturer of the Department of Finance, Accounting and Auditing and Banking, Donetsk State University of Management (58 Karpinskii Str., Mariupol, Donetsk region, 87535, Ukraine)*
E-mail: *irina.noga@ukr.net*

Skrynkovskyy Ruslan M. *– PhD (Economics), Associate Professor, Department of Business Economy and Information Technology, Lviv University of Business and Law (99 Kulparkivska Str., Lviv, 79021, Ukraine)*
E-mail: *uan_lviv@ukr.net*

Pawlowski Grzegorz *– Master of Science (Economics), Owner of the Company «Zaklad Handlowo-Uslugowy BHP» (17 Kostrzynska Str., Gorzyca, 69-113, Poland)*

Сучасні умови діяльності багатьох підприємств (вітчизняних, зарубіжих) характеризуються невизначеністю, багатогранністю, складністю та динамічністю соціально-економічного середовища. За таких умов невід'ємною складовою економічного розвитку будь-якого підприємства та перспективою його функціонування (діяльності) в умовах конкуренції є оптимальне досягнення визначених цілей (довго-, середньо- та короткострокових) і завдань в управлінській системі. Водночас, як свідчить практика, ефективним інструментом управлінського вирішення економічних задач є інформаційні технології. Звідси очевидно, що питання ефективності застосування інформаційних технологій в управлінні підприємствами мають досить важливе значення та є актуальними на всіх етапах його функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій вказує на те, що вагомий внесок у розвиток окремих теоретичних і практичних аспектів застосування інформаційних технологій в управлінні підприємствами зробили такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як П. Асаро (*Peter M. Asaro*), О. В. Березін, О. М. Бородіна, В. В. Буряк, М. П. Гарасим, М. П. Денисенко, В. П. Дубіщев, В. І. Іщук, Т. Левітт (*Theodore Levitt*), С. М. Малинський, Л. В. Малинська, О. Г. Мельник, С. В. Мельниченко, В. М. Нижник, А. М. Огнева, О. В. Орлик, О. І. Попрозман, Ж. В. Семчук, Л. О. Терещенко, О. П. Тітова, Г. В. Чумаченко, І. Б. Шевчук, І. Б. Швець, Н. П. Юрчук, Т. В. Янчук та ін. [1–24].

Однак у науковій літературі [1–24] відсутні комплексні дослідження з питань діагностики ефективності застосування інформаційних технологій в управлінні підприємствами.

Метою статті є поглиблення теоретико-методичних положень та формування концептуальних засад діагностики ефективності застосування інформаційних технологій в управлінні підприємствами.

Як свідчать результати аналізу літературних джерел [1–23], виникає гостра необхідність у розкритті сутності поняття «діагностика ефективності застосування інформаційних технологій в управлінні підприємствами».

Так, В. П. Дубіщев, В. І. Іщук, С. М. Малинський та Л. В. Малинська дотримуються думки, що інформаційні технології – це процес перетворення вхідних даних у вже готову оперативну інформацію, що необхідна для прийняття управлінських рішень (поточних, перспективних) із використанням для цього процесу відповідних апаратних та програмних пристроїв [1, с. 89].

Водночас д. е. н. М. П. Денисенко [2] зазначає, що під інформаційними технологіями слід розуміти цілісну сукупність методів та засобів збирання, реєстрування, оброблення, накопичення та направлення відповідному одержувачу (користувачу) даних, що знаходяться у системі організаційного управління внаслідок застосування електронно-обчислювальних машин (комп'ютерів). Поряд з тим, результати аналізу праці [2] вказують на те, що інформаційні технології спільно із інформаційними ресурсами, технічними засобами та програмним забезпеченням формують систему інформаційного забезпечення підприємства (суб'єкта підприємницької діяльності) [2] (М. П. Денисенко, І. В. Колос).

Варто також відмітити, що сьогодні інформаційні технології, як і будь-які інші технології, класифікують за видами, кожен з яких виконує свою функцію в діяльності підприємства. З огляду на це результати аналізу праці Г. В. Чумаченко дають можливість стверджувати, що інформаційні технології на підприємствах поділяються на: 1) технології автоматизації офісу; 2) інформаційні технології обробки даних; 3) інформаційні технології управління; 4) інформаційні технології підтримки прийняття управлінських рішень; 5) інформаційні технології експертних систем [3].

Крім цього, у даний час актуальним є твердження науковців [2; 4] про те, що вітчизняні підприємства у своїй діяльності застосовують такі види інформаційних технологій: об'ємно-календарне планування; планування виробничих ресурсів; планування необхідних потужностей; планування фінансових ресурсів; управління ресурсами підприємства; управління взаємовідносинами з клієнтами; управління ланцюгом поставок; планування ресурсів, синхронізоване з покупцями; управління ресурсами та зовнішніми відносинами підприємства; управління загальною ефективністю підприємства.

Поряд з тим, проф. О. В. Березін [5] до основних видів інформаційних технологій, які використовуються в управлінні підприємствами (суб'єктами господарювання), відносить розподільчі та локальні бази даних, бази знань, лінгвістичні бази даних, банківські технології, експертні системи, геоінформаційні системи, мультимедійні інформаційні системи, інформаційні системи, що базуються на економіко-математичних методах, електронний офіс, системи прийняття управлінських рішень, системи обміну та передачі даних, тощо [5].

У цьому контексті, виходячи із видів управлінських інформаційних систем, що представлені у науковій праці [6, с. 29], встановлено, що інформаційні технології залежно від рівня управління підприємством доцільно також поділяти на:

1) інформаційні технології стратегічного управління підприємством;

2) інформаційні технології тактичного управління підприємством;

3) інформаційні технології оперативного управління підприємством.

Своєю чергою, аналізування літературного джерела [7], присвяченого сучасним управлінським інформаційним системам (УІС) і технологіям бухгалтерського обліку, дає змогу зробити висновки, а саме: УІС на підприємства передбачає збір та реєстрацію первинної інформації (повної, достовірної), її оброблення та зберігання, а також передачу інформації певному користувачу [7, с. 108]. Варто також відмітити, що сучасні керівники (менеджери усіх рівнів управління) підприємства сьогодні не можуть дозволити собі прийняття управлінських рішень, не маючи повної та достовірної інформації, яка надається автоматизованими УІС.

Звідси, а також враховуючи інформацію в наукових працях [8, с. 329; 9, с. 57–58], стає очевидним, що достатній рівень ефективності застосування інформаційних систем і технологій на підприємстві дозволить

його керівникам (менеджерам інституційного рівня управління): мати прямий та своєчасний доступ до вже обробленої інформації, яка чітко відображає дані про його діяльність; здійснювати ефективне координування діяльності за способом оперативного розповсюдження повідомлень; приймати управлінські рішення в короткий проміжок часу; оперативно управляти керівниками середньої та низової ланки управління; знизити рівень складності прийняття управлінського рішення за рахунок вибору найбільш оптимального варіанта; зберегти та розповсюдити знання і досвід праці, що накопичилися в процесі діяльності тощо.

Беручи до уваги наведене вище, член-кореспондент НАН України, проф. О. М. Бородіна та О. П. Тітова [10] акцентують увагу на тому, що, завдяки ефективному застосуванню інформаційних технологій та комп'ютеризації в господарській діяльності, сьогодні підприємства можуть забезпечити не тільки електронний облік та документообіг діяльності, але й ефективно організувати процес закупівлі матеріалів та сировини, отримувати доступ до окремих банківських послуг, передавати статистичні та податкові звітності тощо [10].

Поряд з тим, О. В. Орлик та О. Г. Єсіна [11] стверджують, що в ситуації впровадження інформаційних технологій на вітчизняних підприємствах доцільно врахувати такі ризики в цьому напрямі, як недосконалість технічних засобів та низький загальний рівень методології їх впровадження і використання [11, с. 296]. Водночас варто зауважити, що сучасні інформаційні технології на підприємстві характеризуються розвиненою комп'ютерною технікою, сучасним програмним забезпеченням, надійними потоками інформації, швидкістю обробки інформації тощо [12, с. 52] (О. І. Попрозман).

З огляду на зазначене, на особливу увагу заслуговує алгоритм оцінки впровадження інформаційних технологій на малих і середніх підприємствах, розроблений Т. В. Янчук [13]. З'ясовано, що наданий алгоритм містить такі етапи: 1) формування управлінського рішення щодо впровадження інформаційних технологій; 2) проведення економічних обчислень (розрахунків) щодо кількості/якості інформаційних технологій, які доцільно впроваджувати; 3) аналізування можливих шляхів впровадження інформаційних технологій; 4) процес створення проекту інформаційних технологій; 5) штучне імітування (відтворювання) інформаційних технологій; 6) удосконалення інформаційних технологій; 7) впровадження програмної та апаратної складових інформаційних технологій; 8) встановлення (впровадження у роботу) інформаційної системи управління; 9) інформування та навчання працівників (персоналу) щодо роботи інформаційних технологій; 10) планове і/або позапланове обслуговування інформаційних технологій; 11) процес оновлення та модернізації інформаційних технологій [13].

Слід також погодитися з точкою зору В. В. Буряк [14], яка пропонує оцінювати ефективність формування та використання інформаційних ресурсів у діяльності підприємств за рівнем технологічної забезпеченості інформаційних систем, рівнем фінансового забезпечення процесу формування і використання інформаційних ресурсів, рівнем внутрішнього забезпечення процесу формування і використання інформаційних технологій та рівнем забезпеченості підприємств працівниками (управлінського персоналу, робітників), які працюють у сфері інформаційних технологій [14].

Необхідно наголосити і на тому, що у науковій праці [15] зазначено, що основними індикаторами оцінки рівня використання інформаційної системи на підприємстві є: питома вага витрат на обліково-аналітичну систему управління (ОАСУ) у собівартості продукції підприємства; питома вага фонду оплати праці персоналу ОАСУ в загальному фонді оплати праці на підприємстві; середня вартість персональних комп'ютерів (ПК) з програмним забезпеченням; показник (коефіцієнт) завантаженості ПК; показник (коефіцієнт) забезпеченості персоналу ПК; середня капіталоємність програмного забезпечення, придбаного в інших підприємств; рівень капіталоємності менеджменту підприємства [15, с. 17].

Таким чином, на підставі результатів аналізу наукової літератури за проблемою [1–22, 23, с. 39; 24] і практики функціонування вітчизняних підприємств (ТзОВ «Ядро», ТзОВ «Європарк») і польської компанії «Zakład Handlowo- Usługowy BHP» встановлено, що:

1. Діагностика ефективності застосування інформаційних технологій в управлінні підприємствами передбачає процес ідентифікування, аналізу та оцінювання ефективності використання інформаційних технологій в управлінні підприємствами з метою прийняття обґрунтованих управлінських рішень (поточних, перспективних), спрямованих на:

- підвищення рівня ефективності функціонування підприємств (суб'єктів господарювання) за складовими [16, с. 237; 17]: фінансово-економічна ефективність, виробничо-технологічна ефективність, комерційна ефективність;
- отримання максимального економічного ефекту від застосування (впровадження) інформаційних технологій спільно з інформаційними ресурсами, технічними засобами та програмним забезпеченням, який визначається як приріст чистого прибутку – формула (1):

$$E_R = P_D - \sum_{i=1}^{12} K_i, \qquad (1)$$

де E_R – річний економічний ефект від застосування (впровадження) інформаційних технологій спільно з інформаційними ресурсами, технічними засобами та програмним забезпеченням, грн; P_D – додатковий прибуток підприємства, грн; $\sum_{i=1}^{12} K_i$, – сума податків, які необхідно сплатити з додаткового прибутку.

2. Якість результатів діагностики ефективності застосування інформаційних технологій в управлінні підприємствами (Q^D) можна описати функцією від таких взаємозалежних ключових параметрів (чинників) – формула (2):

$$Q^D = f(a,b,c,d,e), \quad (2)$$

де a – рівень придатності інформаційних технологій; b – рівень безпечності інформаційних технологій; c – рівень дієвості інформаційних технологій; d – рівень надійності інформаційних технологій; e – рівень вчасності оброблення інформації.

3. Діагностика ефективності застосування інформаційних технологій в управлінні підприємствами, як і будь-яка система економічної діагностики підприємства, характеризується такими ключовими властивостями: цілісність; впорядкованість; декомпозиційність; ієрархічність; ізольованість; цілеспрямованість; емерджентність; динамічність; саморегульованість; саморозвиток, гемеостаз (стаціонарність); відкритість [16, с. 18–19].

ВИСНОВКИ

На підставі аналізу наукової літератури за проблемою [1–24] та практики функціонування вітчизняних і зарубіжих підприємств встановлено, що діагностика ефективності застосування інформаційних технологій в управлінні підприємствами (як часткова діагностична ціль) є невід'ємною складовою системи діагностики діяльності будь-якого підприємства і націлена на ідентифікування, аналіз та оцінювання ефективності використання інформаційних технологій в управлінні підприємствами з метою прийняття обґрунтованих управлінських рішень (поточних, перспективних), спрямованих на: 1) підвищення рівня ефективності (фінансово-економічної, виробничо-технологічної, комерційної) функціонування підприємств, а також виявлення усіх існуючих резервів (внутрішніх, зовнішніх) в умовах ресурсних обмежень; 2) отримання максимального економічного ефекту від застосування системи інформаційного забезпечення, яка включає інформаційні технології, інформаційні ресурси, технічні засоби та програмне забезпечення.

Перспективою подальших досліджень у даному науковому напрямку є розроблення ключових бізнес-індикаторів системи ефективності застосування інформаційних технологій в управлінні підприємствами. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Дубіщев В. П. Застосування інформаційних технологій в управлінні підприємством / В. П. Дубіщев, В. І. Іщук, С. М. Малинський, Л. В. Малинська // Економіка і регіон. – 2012. – № 2 (33). – С. 88–94.

2. Денисенко М. П. Інформаційне забезпечення ефективного управління підприємством / М. П. Денисенко, І. В. Колос // Економіка та держава. – 2006. – № 7. – С. 19–24.

3. Чумаченко Г. В. Організація управління малими та середніми підприємствами з використанням інформаційних технологій : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.02 – підприємництво, менеджмент та маркетинг / Г. В. Чумаченко; Східноукраїнський державний ун-т. – Луганськ, 1999. – 20 с.

4. Нижник В. М. Еволюція розвитку інформаційних систем та інформаційних технологій в управлінні підприємствами / В. М. Нижник, Д. С. Терехов // Вісник Хмельницького національного ун-ту. – 2009. – № 5, Т. 2. – С. 220–223.

5. Березін О. Інформаційні технології в управлінні підприємствами [Електронний ресурс] / О. Березін // Інформаційні технології в агробізнесі та аграрній освіті : матеріали III Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції, 21 квітня 2015 р. – 2015. – С. 3–5. – Режим доступу : http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/2627

6. Терещенко Л. О. Інформаційні технології в управлінні / Л. О. Терещенко, О. С. Сніжко // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 12. – С. 28–31.

7. Огнева А. М. Особливості застосування інформаційних технологій в управлінні підприємством / А. М. Огнева, Д. Л. Кобець // Вісник Хмельницького національного ун-ту. – 2010. – № 5, Т. 3. – С. 107–111.

8. Гарасим М. П. Необхідність інформаційних систем і технологій в управлінні підприємством / М. П. Гарасим, Л. Я. Сайко // Вісник Національного ун-ту «Львівська політехніка». Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2012. – № 722. – С. 327–332.

9. Юрчук Н. П. Інформаційні системи в управлінні діяльністю підприємства / Н. П. Юрчук // Агросвіт. – 2015. – № 19. – С. 53–58.

10. Тітова О. П. Аналіз обґрунтованості інформатизації та комп'ютеризації діяльності сільськогосподарських підприємств / О. П. Тітова, О. М. Бородіна // Економічний аналіз: зб. наук. праць; Тернопільський нац. екон. ун-т. – 2014. – Том 18, № 2. – С. 262–268.

11. Орлик О. В. Сучасні інформаційні технології в системі управління підприємством / О. В. Орлик, О. Г. Єсіна // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. пр. – 2002. – Вип. 11. – С. 293–296.

12. Попрозман О. І. Інформаційні технології в управлінні підприємством / О. І. Попрозман // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 1 (140). – С. 49–52.

13. Янчук Т. В. Економічний механізм впровадження інформаційних технологій на підприємствах малого та середнього бізнесу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Т. В. Янчук; Хмельницький нац. ун-т. – Хмельницький, 2015. – 21 с.

14. Буряк В. В. Механізм управління інформаційними ресурсами промислових підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 – економіка, організація і управління підприємствами / В. В. Буряк; Хмельницький нац. ун-т. – Хмельницький, 2006. – 20 с.

15. Швец И. Б. Оценка эффективности информационных систем в управлении информационными ресурсами / И. Б. Швец, В. В. Буряк // Научные труды ДонНТУ. Серия: Экономическая. – 2005. – Выпуск 97. – С. 11–20.

16. Мельник О. Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій : монографія / О. Г. Мельник. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 344 с.

17. Скриньковський Р. М. Індикатори діагностики ефективності діяльності підприємства / Р. М. Скриньковський, Ж. В. Семчук // Молодий вчений. – 2014. – Грудень. – № 12 (15). – Ч. 2. – С. 114–116.

18. Мельниченко С. В. Оцінка ефективності застосування інформаційних технологій у діяльності туристичних підприємств / С. В. Мельниченко // Економічні науки : науковий вісник. – 2009. – Вип. II (34). – С. 223–232.

19. Мельниченко С. В. Інформаційні технології в туризмі: теоретичні та практичні аспекти / С. В. Мельниченко // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 2 (6). – С. 129–138.

20. Шевчук І. Б. Теоретичні аспекти розвитку і застосування інформаційних технологій в економіці та управлінні: мезо- та мікрорівень / І. Б. Шевчук, О. М. Васьків // Автоматизация и информационные технологии – от постановки до ввода в

эксплуатацию : монографія / [авт. кол.: Аникин В. В., Аюпов Р. Ш., Батенькина О. В. и др.]. – 2013. – С. 111–125.

21. Levitt T. Marketing / T. Levitt // Harvard Business Review. 1960. – July–August. – Pp. 45–56.

22. Asaro P. M. Information and regulation in robots, perception and consciousness: Ashby's embodied minds / Peter M. Asaro // International Journal of General Systems. – 2009. – No. 38 (2). – P. 111–128.

23. Балазюк О. Ю. Оцінка та аналіз ефективності впровадження інформаційних технологій у процес управління / О. Ю. Балазюк, І. М. Сисоєва // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 22. – С. 35–40.

24. Смерічевський С. Ф. Генезис та функціонування зв'язано-диверсифікованих систем підприємств : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (підприємства машинобудівної та металургійної галузей) / С. Ф. Смерічевський; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ, 2009. – 37 с.

REFERENCES

Asaro, P. M. "Information and regulation in robots, perception and consciousness: Ashby's embodied minds". *International Journal of General Systems*, no. 38 (2) (2009): 111-128.

Berezin, O. "Informatsiini tekhnolohii v upravlinni pidpryiemstvamy" [Information technology in management]. http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/2627

Buriak, V. V. "Mekhanizm upravlinnia informatsiinymy resursamy promyslovykh pidpryiemstv" [The mechanism of management of industrial enterprises]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*: 08.06.01, 2006.

Balaziuk, O. Yu., and Sysoieva, I. M. "Otsinka ta analiz efektyvnosti vprovadzhennia informatsiinykh tekhnolohii u protses upravlinnia" [Evaluation and analysis of efficiency of introduction of information technologies in the management process]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 22 (2014): 35-40.

Chumachenko, H. V. "Orhanizatsiia upravlinnia malymy ta serednimy pidpryiemstvamy z vykorystanniam informatsiinykh tekhnolohii" [Organization of management of small and medium-sized enterprises using information technology]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*: 08.06.02, 1999.

Denysenko, M. P., and Kolos, I. V. "Informatsiine zabezpechennia efektyvnoho upravlinnia pidpryiemstvom" [Information support effective management of the enterprise]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 7 (2006): 19-24.

Dubishchev, V. P. et al. "Zastosuvannia informatsiinykh tekhnolohii v upravlinni pidpryiemstvom" [The use of information technologies in enterprise management]. Ekonomika i rehion, no. 2 (33) (2012): 88-94.

Harasym, M. P., and Saiko, L. Ya. "Neobkhidnist informatsiinykh system i tekhnolohii v upravlinni pidpryiemstvom" [The need for information systems and technologies in enterprise management]. *Visnyk Natsionalnoho un-tu "Lvivska politekhnika". Seriia "Menedzhment ta pidpryiemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku"*, no. 722 (2012): 327-332.

Levitt, T. "Marketing". *Harvard Business Review*, July-August (1960): 45-56.

Melnyk, O. H. *Systemy diahnostyky diialnosti mashynobudivnykh pidpryiemstv: polikryterialna kontseptsiia ta instrumentarii* [Diagnostics of activity of engineering enterprises: polchatelya concept and tools]. Lviv: Vyd-vo Lvivskoi politekhniky, 2010.

Melnychenko, S. V. "Otsinka efektyvnosti zastosuvannia informatsiinykh tekhnolohii u diialnosti turystychnykh pidpryiemstv" [Evaluation of the effectiveness of information technologies application in the activities of tourist enterprises]. *Ekonomichni nauky. Naukovyi visnyk*, no. 2 (34) (2009): 223-232.

Melnychenko, S. V. "Informatsiini tekhnolohii v turyzmi: teoretychni ta praktychni aspekty" [Information technology in tourism: theoretical and practical aspects]. *Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu*, no. 2 (6) (2010): 129-138.

Nyzhnyk, V. M., and Terekhov, D. S. "Evoliutsiia rozvytku informatsiinykh system ta informatsiinykh tekhnolohii v upravlinni pidpryiemstvamy" [The evolution of information systems and information technologies in management]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho un-tu,* vol. 2, no. 5 (2009): 220-223.

Orlyk, O. V., and Yesina, O. H. "Suchasni informatsiini tekhnolohii v systemi upravlinnia pidpryiemstvom" [Modern information technologies in the enterprise management system]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, no. 11 (2002): 293-296.

Ohneva, A. M., and Kobets, D. L. "Osoblyvosti zastosuvannia informatsiinykh tekhnolohii v upravlinni pidpryiemstvom" [The use of information technologies in enterprise management]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho un-tu,* vol. 3, no. 5 (2010): 107-111.

Poprozman, O. I. "Informatsiini tekhnolohii v upravlinni pidpryiemstvom" [Information technology in enterprise management]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 1 (140) (2013): 49-52.

Skrynkovskyi, R. M., and Semchuk, Zh. V. "Indykatory diahnostyky efektyvnosti diialnosti pidpryiemstva" [The lights on the diagnostics of efficiency of activity of the enterprise]. *Molodyi vchenyi,* vol. 2, no. 12 (15) (2014): 114-116.

Shevchuk, I. B., and Vaskiv, O. M. "Teoretychni aspekty rozvytku i zastosuvannia informatsiinykh tekhnolohii v ekonomitsi ta upravlinni: mezo- ta mikroriven" [Theoretical aspects of the development and application of information technologies in Economics and management: meso and micro levels]. In *Avtomatizatsiya i informatsionnyye tekhnologii - ot postanovki do vvoda v ekspluatatsiyu*, 111-125, 2013.

Shvets, I. B., and Buryak, V. V. "Otsenka effektivnosti informatsionnykh sistem v upravlenii informatsionnymi resursami" [Evaluation of the effectiveness of information systems in information resources management]. *Nauchnyye trudy DonNTU. Seriya ekonomicheskaya*, no. 97 (2005): 11-20.

Smerichevskyi, S. F. "Henezys ta funktsionuvannia zviazano-dyversyfikovanykh system pidpryiemstv" [The Genesis and functioning of the related-diversified systems of enterprises]. *Avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.04*, 2009.

Titova, O. P., and Borodina, O. M. "Analiz obgruntovanosti informatyzatsii ta kompiuteryzatsii diialnosti silskohospodarskykh pidpryiemstv" [Analysis of the validity of Informatization and computerization of activities of agricultural enterprises]. *Ekonomichnyi analiz,* vol. 18, no. 2 (2014): 262-268.

Tereshchenko, L. O., and Snizhko, O. S. "Informatsiini tekhnolohii v upravlinni" [Information technology in management]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 12 (2011): 28-31.

Yanchuk, T. V. "Ekonomichnyi mekhanizm vprovadzhennia informatsiinykh tekhnolohii na pidpryiemstvakh maloho ta serednyoho biznesu" [Economic mechanism of implementation of information technologies at the enterprises of small and medium business]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2015.

Yurchuk, N. P. "Informatsiini systemy v upravlinni diialnistiu pidpryiemstva" [Information systems in business management]. *Ahrosvit*, no. 19 (2015): 53-58.

УДК 658.5.009.12

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ СТРАТЕГІЧНИХ ЗМІН ПІДПРИЄМСТВА

© 2016 ГАПОН Ю. В.

УДК 658.5.009.12

Гапон Ю. В. Методичний підхід до оцінювання потенціалу стратегічних змін підприємства

Метою статті є розробка методичного підходу до оцінювання потенціалу стратегічних змін підприємства. Формування потенціалу відбувається на чотирьох етапах: ініціювання змін, мобілізації лідерів, планування нових компетенцій, реалізації, координації та контролю. У статті обґрунтовано першочергову необхідність оцінювання потенціалу змін саме на етапі реалізації. Методичний підхід до оцінювання потенціалу містить дев'ять основних кроків, передбачає застосування експертних оцінок, методу «360 градусів» для проведення опитування, порядкової шкали Лайкерта для обробки отриманих даних. Основна мета оцінювання полягає у визначенні фактичного рівня потенціалу, його вузьких місць та розробці рекомендацій щодо постановки цілей та визначення ключових показників ефективності; формування управлінського каскаду змін; управління ризиками під час реалізації стратегічних змін; стандартизації процедур проведення змін.

Ключові слова: *потенціал стратегічних змін, методичний підхід, оцінювання, організаційний каскад, метод.*
Рис.: *1.* ***Табл.:*** *1.* ***Бібл.:*** *8.*

Гапон Юлія Володимирівна *– викладач кафедри міжнародного бізнесу та економічного аналізу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)*
E-mail: *olga-original@mail.ru*

УДК 658.5.009.12

Гапон Ю. В. Методический подход к оценке потенциала стратегических изменений предприятия

Целью статьи является разработка методического подхода к оценке потенциала стратегических изменений предприятия. Формирование потенциала происходит на четырех этапах: инициации изменений, мобилизации лидеров, планирования новых компетенций, реализации, координации и контроля. В статье обоснована первоочередная необходимость оценки потенциала изменений именно на этапе реализации. Методический подход к оценке потенциала содержит девять основных шагов, предусматривает применение экспертных оценок, метода «360 градусов» для проведения опроса, порядковой шкалы Лайкерта для обработки полученных данных. Основная цель оценки заключается в определении фактического уровня потенциала, его узких мест и разработке рекомендаций относительно постановки целей и определения ключевых показателей эффективности; формировании управленческого каскада изменений; управлении рисками при реализации стратегических изменений; стандартизации процедур проведения изменений.

Ключевые слова: *потенциал стратегических изменений, методический подход, оценка, организационный каскад, метод.*
Рис.: *1.* ***Табл.:*** *1.* ***Библ.:*** *8.*

Гапон Юлия Владимировна *– преподаватель кафедры международного бизнеса и экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеца (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)*
E-mail: *olga-original@mail.ru*

UDC 658.5.009.12

Gapon Ju. V. The Methodical Approach to Assessing the Potential of Strategic Changes of Enterprise

The article is aimed at developing a methodical approach to assess the potential of strategic changes of enterprise. The building of potential occurs in the four stages: initiation of changes, mobilizing leaders, planning new competencies, implementation, coordination and monitoring. The article substantiates the overriding need for assessment of changes of potential exactly in the implementation phase. Methodical approach to assessing the potential contains nine basic steps, provides for the use of expert assessments, the «360-degree method» for conducting surveys, the ordinal Likert scale to process the data received. The main objective of assessment is to determine the actual level of potential, as well as its bottlenecks, and to develop recommendations on setting goals and identifying the key performance indicators; forming the management cascade of changes; risk management in the implementation of strategic changes; standardization of procedures for conducting changes.

Keywords: *potential of strategic changes, methodical approach, assessment, organizational cascade, method.*
Fig.: *1.* ***Tabl.:*** *1.* ***Bibl.:*** *8.*

Gapon Julia V. *– Lecturer of the Department of International Business and Economic Analysis, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)*
E-mail: *olga-original@mail.ru*

Потенціал стратегічних змін підприємства стає особливо важливим для сучасних промислових підприємств, які в умовах фінансових та економічних криз постали перед необхідністю перебудови всієї системи стратегічного управління, коли саме стратегія стає головним об'єктом змін на підприємстві. Найчастіше зміни у стратегії обумовлені такими факторами, як: необхідність виходу на нові ринки, диверсифікація виробництва, зміна напряму інноваційного розвитку тощо. Такі фактори, так чи інакше, приводять до корінних або часткових перетворень, які стосуються продукту, структури виробництва, технологій, методів управління. Іншими словами, реалізувати нову змінену стратегію стає можливим лише за умови налаштування системи на новий шлях розвитку, нові орієнтири та цілі. Такий підхід доводить твердження щодо неможливості реалізації нової стратегії старими методами.

Поняття потенціалу стратегічних змін підприємства є достатньо новим для економічної науки. Його сутність прийнято розглядати у міцному зв'язку зі стратегічним потенціалом підприємства як сукупності стратегічно важливих ресурсів, які формуються, координуються та мобілізується компетентним стратегічним управлінням.

Формування потенціалу стратегічних змін підприємства, як описано в роботі [1], передбачає чотири етапи цього процесу, причому перші три, а саме – ініціювання змін, мобілізація лідерів та планування нових компетенцій – можуть розглядатися як підготовчі, у той час як говорити про сформованість потенціалу та надати йому якісну оцінку можливо лише на заключному етапі. Адже саме на етапі реалізації, координації та контролю відбувається виконання усіх завдань, поставлених на попередніх етапах, доводиться ефективність або, навпаки, ви-

значається нежиттєздатність окремих намірів та цілей, надмірна амбіційність планів, поставлених власниками та вищим менеджментом підприємства. Таким чином, оцінку потенціалу стратегічних змін підприємства доцільно проводити саме на етапі реалізації, координації та контролю змін.

Мета статті полягає у формуванні методичного підходу до оцінювання потенціалу стратегічних змін підприємства. І тут великого значення набуває сформований організаційний каскад, основне призначення якого полягає у підтримці стратегічних змін на всіх управлінських рівнях.

Такий підхід може бути представленим тривимірним простором, що визначає організаційні умови реалізації змін:

- *вісь «згори униз»* – встановлення вищими органами управління головного курсу сталого розвитку підприємства, ініціювання та концептуалізація стратегічних змін, коректування та уточнення нової стратегії, концентрація загальної уваги на проблемах підприємства та визначенні шляхів їх вирішення із зазначенням нових умов, що мають бути сформовані для досягнення поставлених цілей;
- *вісь «знизу вгору»* – ініціативи персоналу підприємства, спрямовані на безперервне покращення продукту, процесів, умов праці, пошук нових підходів до вирішення проблем, що виникають в межах його компетенцій для забезпечення сталого розвитку підприємства (таким чином, такі ініціативи стають внеском у формування нових умов реалізації стратегічних змін, доповнюють та коректують такі зміни, ідентифікують ризики та загрози, що можуть вплинути на реалізацію змін, тощо);
- *вісь «горизонтальна» (міжфункціональна)* – встановлення нових комунікацій та взаємозв'язків між напрямами діяльності підприємства (фактично між департаментами та внутрішніми підрозділами, окремими посадами), що приводять до вдосконалення стратегічних бізнес-процесів за такими напрямами, як скорочення витрат (усіх видів ресурсів, у тому числі часу), покращення обслуговування та сервісу (підвищення якості).

Враховуючи описаний тривимірний простір організаційних умов реалізації стратегічних змін на підприємстві, організаційний каскад повинен бути сформований на усіх рівнях, забезпечуючи зворотний зв'язок між завданнями та їх вирішенням.

У загальному розумінні організаційний каскад представляє собою групу (команду) керівників на всіх управлінських рівнях, які проводять роз'яснювальну роботу серед основних виконавців змін з метою забезпечення прозорості та доступності інформації щодо змін та очікуваного ефекту. Обов'язковою умовою є формування каскаду «знизу вгору». Причому відповідальних за зміни не можна просто призначити, це мають бути перевірені співробітники, які користуються авторитетом у своїх колег та підлеглих. Саме в цьому і полягає основна складність створення управлінського каскаду. Для того, що сформувати такий каскад, перш за все необхідно чітко визначитися з тими співробітниками або їх колективами, робота яких буде стосуватися майбутні зміни, тобто чия поведінка має бути змінена в найближчій перспективі. Далі, враховуючи особливості організаційної структури, необхідно визначити коло осіб, із якими співробітник (або їх група) комунікує в рамках виконання своїх обов'язків. Фактично, мова йде про один рівень вище (кому безпосередньо підлеглий співробітник) та рівень нижче (підлеглі даного співробітника). Безпосередній керівник (супервайзер) даного співробітника (колективу) повинен увійти до управлінського каскаду для підтримки процесу реалізації змін. На наступному етапі координатор змін повинен бути визначений для такого керівника. Таким чином, поступово управлінський каскад буде набувати форми ієрархії (*рис. 1*).

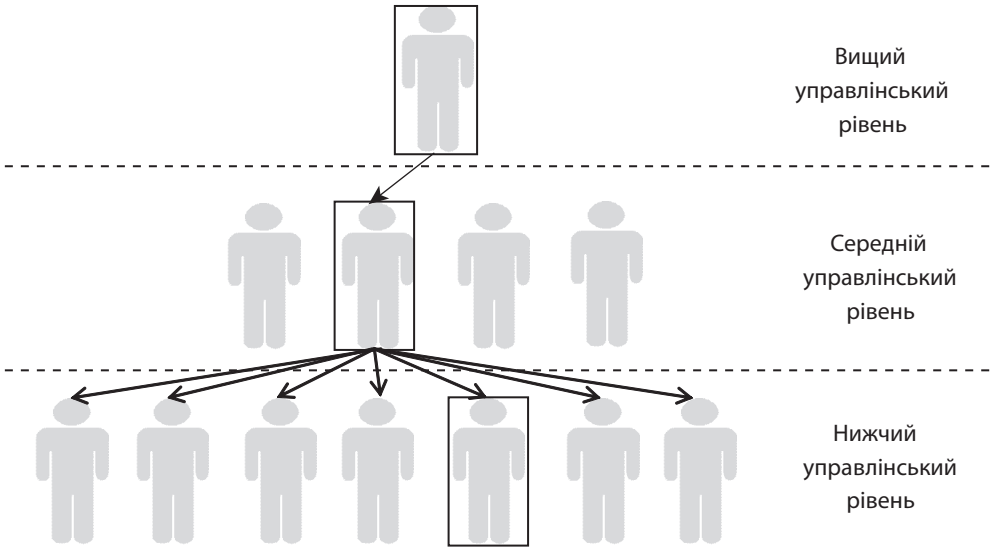


Рис. 1. Універсальний вигляд управлінського каскаду реалізації стратегічних змін на підприємстві

Якщо зміни стосуються роботи одразу кількох внутрішніх підрозділів на підприємстві, то тоді управлінський каскад буде набувати специфічної форми, а комунікації будуть ускладнюватися. Разом з тим, на думку спеціалістів світової консалтингової компанії Bain&Co [2, 3], на кожному управлінському рівні доцільно обирати лише одного спонсора та координатора, який буде відповідати за реалізацію стратегічних змін всього рівня. Такий підхід виключає можливості конфлікту інтересів між керівниками кількох підрозділів та забезпечує прозорість, чіткість інформації, неможливість її викривлення та хибного розуміння.

Завдання створення управлінського каскаду для реалізації, координації та контролю стратегічних змін покладається на топ-менеджерів, які після концептуалізації змін, визначення нових компетенцій, що мають бути сформовані підприємством, визначення підрозділів та штатних позицій, у роботі яких плануються зміни, шляхом проведення роз'яснювальної роботи на спеціальних зборах та зустрічах визначають коло менеджерів середнього рівня, які можуть бути долучені до каскаду, та обговорюють із ними можливості введення змін. Такий менеджер повинен бути одночасно формальним лідером (безпосереднім начальником тих співробітників, роботи яких торкнуться зміни), а також користуватися авторитетом (бути неформальним лідером) у колег та підлеглих. Таким чином, зміни, що координуються цим менеджером, будуть сприйняті позитивно і всіма співробітниками, серед яких цей менеджер користується повагою.

Описаний підхід не є традиційним для сучасних компаній, особливо корпоративного сектора. Він суперечить сформованій історично традиції, коли майбутні стратегічні зміни доносяться до персоналу підприємства через новорічну прес-конференцію або презентацію генерального директора (який найчастіше мешкає в іншій країні), у якій мова йде про плани розвитку компанії в майбутньому, амбіційні цілі тощо. Реалізація змін відбувається через жорстку стандартизацію бізнес-процесів, структурні перетворення, однак через відсутність налагоджених комунікацій основна ідея змін, їх причинно-наслідкові зв'язки втрачаються, адже новорічна промова генерального директора забувається.

Тому співробітнику, що безпосередньо реалізує зміни, дуже важливо мати керівника, до якого можна звернутися за роз'ясненням, щоб зберегти логіку власних дій, мати чітке уявлення про очікуваний результат та його наслідки для діяльності самого співробітника, підрозділу, де він працює, та компанії в цілому. Формат таких комунікацій може бути різним: планові та позачергові зустрічі з підлеглими, індивідуальні консультації, постійний доступ до керівника через засоби зв'язку (Skype та інші програми для спілкування). Як наслідок, відбувається збереження ролі та єднання стратегічного та оперативного управління, коли власники та вищий менеджмент займаються питаннями розвитку підприємства через розробку нових стратегій, а середній та нижчий управлінські рівні забезпечують їх реалізацію та досягнення поставлених цілей через призначення відповідальних на кожному рівні.

Можна виділити чотири основні принципи формування управлінського каскаду (підбору лідерів змін) для реалізації стратегічних змін на підприємстві:

1. Лідер змін не може бути призначений на нову посаду, це повинен бути досвідчений перевірений менеджер, який користується повагою у своїх підлеглих та колег, а також якому можуть довіряти вищі управлінські органи.

2. Лідер змін повинен бути обраний на кожному організаційному рівні, оскільки сприймати інформацію та нові повідомлення персоналу зручніше від свого безпосереднього начальника, з яким вони звикли спілкуватися щодня.

3. Формувати управлінський каскад необхідно у напрямку «знизу вгору», коли спочатку визначають посади та підрозділи, робота яких підлягатиме змінам, а далі встановлюється коло осіб, які безпосередню мають вплив на цих співробітників.

4. Ефективність сформованого управлінського каскаду підлягає постійному моніторингу, адже в силу значної кількості людських комунікацій та ймовірності виникнення незапланованих обставин рівновагу може бути порушено через виникнення «вузьких місць», пов'язаних із недостатньою компетентністю менеджерів у вирішенні конфліктних ситуацій, або, навіть із їх особистісним опорам змінам.

З усього наведеного вище випливає, що процес реалізації, координації та контролю стратегічних змін на підприємстві представляє собою найбільш тривалий та складний етап, що, окрім часу, вимагає рішучості, чіткого уявлення майбутнього, ефективної системи планування та дисципліни. Отже, інструментарій цього етапу буде комплексним, різноплановим і широким. Методичне забезпечення цього етапу потребує інструментів ризик-менеджменту, організаційної поведінки, адміністративних, соціальних та економічних методів управління тощо.

При існуючих умовах жорсткої конкуренції зміни придбавають постійний характер діяльності багатьох організацій. Не зважаючи на це, понад 70% проектів по впровадженню змін закінчуються невдачею [4]. Дев'ять з десяти основних причин цих невдач пов'язані з впливом людського фактора. Впровадження змін – комплексний і складний процес. І він відображається на людях. Дослідження фахівців світової консалтингової компанії *Pricewaterhouse Coopers* (PwC), проведені в групі президентів і керівників міжнародних компаній, підтвердили, що основними причинами впровадження змін є швидке зростання, необхідність контролю над витратами, впровадження нових технологій, а також зростання конкуренції на внутрішньому ринку. Кожен із сценаріїв змін має свої особливості, разом з тим, існує загальне правило, що визначає процес змін, – він стосується людей. Визначення лідерів змін є головним фактором успіху при їх впровадженні.

Ефективне впровадження змін в організації вимагає застосування стратегії впровадження змін, головними складовими якої є участь лідерів, узгодження змін з

баченням організації, прозора і відкрита комунікація та розробка показників успіху.

Підсилення уваги до необхідності підвищення ступеня регламентації процесу управління змінами підтверджується вдосконаленим змістом стандартів серії ISO у сфері менеджменту якості. Так, у 2015 р. було розроблено та затверджено нову, покращену версію стандарту 2008 р., у якій проблеми управління змінами виділено окремо. Так, згідно зі змістом стандарту ISO 9001:2015, він містить такі пункти [5].

Пункт 6.3. Планування змін.

У тих випадках, коли організація виявляє необхідність у змінах системи менеджменту якості, ці зміни повинні здійснюватися на плановій основі системним чином.

Організація повинна врахувати:

a) цілі зміни і його потенційні наслідки;

b) необхідність збереження цілісності системи менеджменту якості;

c) наявність ресурсів;

d) необхідність встановлення (розподілу) або перерозподілу обов'язків, відповідальності та повноважень.

Пункт 8.5.6. Управління змінами.

Організація повинна проводити аналіз змін у створенні продукції та наданні послуг і управляти ними в тому обсязі, який необхідний для збереження постійної відповідності вимогам. Організація повинна фіксувати і зберігати документовану інформацію про результати аналізу змін, про осіб, що ініціювали зміну, та про необхідні дії, які є наслідком аналізу.

Таким чином, проблеми регламентації та стандартизації процедур проведення змін набувають актуальності в сучасному бізнес-середовищі, що висуває ряд додаткових вимог до інформаційної складової потенціалу стратегічних змін підприємства, яка повинна забезпечувати накопичення знань та досвіду у сфері ініціювання та реалізації змін на підприємстві.

Наступним кроком у розробці методичного підходу до оцінювання потенціалу стратегічних змін підприємства є визначення методу оцінювання. При застосуванні методу експертних оцінок проводиться опитування спеціальної групи експертів (5–7 осіб) з метою визначення певних змінних величин, необхідних для оцінки досліджуваного питання. Необхідною умовою ефективного застосування методів експертної оцінки є достатня обізнаність експерта з досліджуваної проблеми, високий рівень ерудиції, здатність його давати чіткі вичерпні відповіді, до того ж експромтом.

Для оцінювання потенціалу стратегічних змін важливим етапом є також вибір методу оцінки. При всій різноманітності оціночних методів і форм необхідно використовувати ті, отримані результати яких будуть найбільш повно відображати реальну ситуацію і на їх основі можна прийняти ефективні кадрові рішення. Одним з таких методів є метод «360 градусів», котрий може використовуватися як самостійний або ж доповнювати інші. Перевага даного методу полягає в тому, що на його основі можна максимально повно оцінити компетенції працівника (як особисті, так і професійні).

Безумовно, основна сфера застосування методу «360 градусів» – оцінка компетентностей персоналу, коли суб'єктами оцінки стає сам співробітник, його підлеглі, колеги, безпосередні начальники, а також клієнти. Таким чином, до процедури оцінювання залучаються всі особи, із якими в процесі здійснення власних обов'язків контактує співробітник [6].

Якщо поглянути на основі принципи застосування методу оцінки «360 градусів», то можна обґрунтувати доцільність її використання також в контексті оцінювання потенціалу підприємства, коли в центрі оцінювання – не співробітник із його компетенціями, а потенціал стратегічних змін, конкретно сформовані умови реалізації стратегічних змін на підприємстві.

Отже, кругову оцінку забезпечить врахування думок ініціаторів змін (менеджерів вищого рівня), інтеграторів змін (менеджерів середнього рівня) та реалізаторів змін (менеджерів нижчого рівня та співробітників, роботи яких безпосереднього торкаються зміни).

Ще одним важливим питанням в контексті застосування експертних методів оцінювання є вибір оптимальної шкали для проведення опитування та подальшої обробки думок експертів.

Шкали, за якими вимірюються відповіді експертів, можуть бути номінальними, порядковими, інтервальними та відносними [7, 8]. На нашу думку, для оцінювання потенціалу стратегічних змін підприємства доцільно використати порядкову шкалу Лайкерта (п'ятипозиційну).

Табл. 1 описує методичний підхід до оцінювання потенціалу стратегічних змін підприємства на основі узагальнення викладеного вище матеріалу.

ВИСНОВКИ

Описаний методичний підхід до оцінювання потенціалу стратегічних змін підприємства повинен розглядатися як невід'ємна частина методичного забезпечення формування потенціалу стратегічних змін. Форма такого потенціалу визначається трьома складовими, а саме: технологічною, людською та інформаційною, однак структура таких складових (зміст потенціалу) цілковито залежать від цілей підприємства та проектів конкретних змін. Оцінювання потенціалу стратегічних змін необхідно проводити на кожному етапі його формування. Разом з тим, етап реалізації, координації та контролю є ключовим для встановлення відповідності наявного потенціалу новим умовам. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Романенко О. О. Методичний підхід до формування потенціалу стратегічних змін підприємства / О. О. Романенко, Ю. В. Гапон // Моделювання регіональної економіки : зб. наук. праць. – Івано-Франківськ : Прикарпатський національний університет ім. Василя Стефаника, 2015. – № 2(26). – С. 110–119.

2. Litre P. Results Delivery: Managing the highs and lows of change [Електронний ресурс] / P. Litre, M. Kevin. – Bain&Company, 2013. – Режим доступу : http://www.bain.com/publications/articles/results-delivery-managing-the-highs-and-lows-of-change.aspx

Таблиця 1

Реалізація методичного підходу до оцінювання потенціалу стратегічних змін підприємства

№ з/п	Етап методичного підходу	Реалізація в контексті оцінювання потенціалу стратегічних змін
1	Визначення основної мети проведення дослідження	Оцінювання потенціалу стратегічних змін підприємства на етапі «Реалізація, координування та контроль змін»
2	Визначення необхідного кількісного та якісного складу групи експертів	Менеджери усіх управлінських рівнів, керівники підрозділів та співробітники, поведінка та обов'язки яких зміняться в процесі проведення стратегічних змін (10–12 осіб)
3	Створення експертної групи	Група створюється із врахуванням специфіку програми стратегічних змін
4	Визначення способу отримання вихідної інформації (способу опитування)	Оцінювання за методом «360 градусів»
5	Формування анкети для проведення опитування	Анкета-опитувальник, яку експерти заповнюють індивідуально за наявності вільного часу
6	Безпосереднє проведення опитування	Розповсюдження анкет електронною поштою
7	Зведення, групування, обробка та аналіз отриманої від експертів інформації	Вибір шкали оцінювання, методів обробки даних
8	Узагальнення результатів опитування та виявлення проблем	Виявлення «вузьких місць» у формуванні організаційних умов реалізації стратегічних змін на підприємстві
9	Розробка рекомендацій щодо можливих шляхів вирішення виявлених проблем	Рекомендації можуть стосуватися: постановки цілей та визначення ключових показників ефективності; формування управлінського каскаду змін; управління ризиками під час реалізації стратегічних змін; стандартизації процедур проведення змін

3. Litre P. Busting three common myths of change management [Електронний ресурс] / P. Litre, A. Bird, G. Carey, P. Meehan. – Bain&Company, 2011. – Режим доступу : http://www.bain.com/publications/articles/results-delivery-busting-3-common-change-management-myths.aspx

4. Офіційний сайт консалтингової компанії Pricewaterhouse Coopers [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pwc.com/ua/ru.html

5. Міжнародний стандарт ISO 9001:2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pqm-online.com/assets/files/pubs/translations/std/iso-9001-2015-%28rus%29.pdf

6. Зленко А. М. Оцінка працівників методом «360 градусів» [Електронний ресурс] / А. М. Зленко. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Evu/2012_18_1/Zlenko.pdf

7. Яшкіна О. І. Статистичні інструменти визначення узгодженості думок експертів в маркетингових дослідженнях / О. І. Яшкіна // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2013. – № 10. – С. 442–449.

8. Федорченко А. В. Система маркетингових досліджень : монографія / А. В. Федорченко; Держ. вищ. навч. заклад «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К. : КНЕУ, 2009. – 267 с.

Науковий керівник – Отенко І. П., доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри міжнародного бізнесу та економічного аналізу Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця

REFERENCES

Fedorchenko, A. V. *Systema marketynhovykh doslidzhen* [A marketing research system]. Kyiv: KNEU, 2009.

Konsaltynhova kompaniia PricewaterhouseCoopers : ofitsiinyi sait. http://www.pwc.com/ua/ru.html

Litre, P. et al. "Busting Three Common Myths of Change Management". http://www.bain.com/publications/articles/results-delivery-busting-3-common-change-management-myths.aspx

Litre, P., and Kevin, M. "Results Delivery: Managing the Highs and Lows of Change". http://www.bain.com/publications/articles/results-delivery-managing-the-highs-and-lows-of-change.aspx

"Mizhnarodnyi standart ISO 9001:2015" [The international standard ISO 9001:2015]. http://pqm-online.com/assets/files/pubs/translations/std/iso-9001-2015-%28rus%29.pdf

Romanenko, O. O., and Hapon, Yu. V. "Metodychnyi pidkhid do formuvannia potentsialu stratehichnykh zmin pidpryiemstva" [Methodical approach to the formation of potential strategic changes of a company]. *Modeliuvannia rehionalnoi ekonomiky*, no. 2 (26) (2015): 110-119.

Yashkina, O. I. "Statystychni instrumenty vyznachennia uzhodzhenosti dumok ekspertiv v marketynhovykh doslidzhenniakh" [Statistical tool for determining the consistency of opinion of experts in marketing research]. *Ekonomichnyi visnyk NTUU «KPI»*, no. 10 (2013): 442-449.

Zlenko, A. M. "Otsinka pratsivnykiv metodom «360 hradusiv»" [Evaluation of employees by the method "360 degrees"]. http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Evu/2012_18_1/Zlenko.pdf

УДК 338.43

ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ТА ПРАКТИКА ДОТРИМАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ СТАНДАРТІВ В УКРАЇНІ ТА ЄС

© 2016 ЖАЛДАК Г. П., ШУЛЬГІНА Л. М.

УДК 338.43

Жалдак Г. П., Шульгіна Л. М. Перспективи впровадження та практика дотримання маркетингових стандартів в Україні та ЄС

Розглянуто перспективи впровадження маркетингових стандартів та досліджено практику їх дотримання в Україні та ЄС. Систематизовано підходи до стандартизації та визначено основні перспективи подальшої інтеграції нашої країни в європейський простір. Визначено, що впровадження маркетингових стандартів у практику діяльності вітчизняних підприємств пов'язано з необхідністю формування у країні сприятливих умов для участі у міжнародному співробітництві, виходу на міжнародні ринки, співпраці з іноземними інвесторами. Акцентовано увагу саме на маркетингових стандартах, які можуть стати важливим чинником під час формування ринкової моделі господарювання, сприятимуть досягненню сталості розвитку та налагодженню еквівалентних відносин між торговельними партнерами на спільному ринку. З урахуванням практики впровадження маркетингових стандартів у ЄС проаналізовано можливість виникнення перепон на шляху впровадження маркетингових стандартів ЄС в Україні, яку представлено у вигляді SWOT-аналізу політики стандартизації в умовах її адаптації до ЄС.

Ключові слова: *маркетингові стандарти, Європейський Союз, інтеграція, практика дотримання стандартів, імплементація.*
Рис.: *2.* ***Табл.:*** *1.* ***Бібл.:*** *12.*

Жалдак Ганна Петрівна *– кандидат економічних наук, старший викладач кафедри менеджменту, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)*
E-mail: *ann17@i.ua*

Шульгіна Людмила Михайлівна *– доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)*
E-mail: *shulm@ukr.net*

УДК 338.43

Жалдак А. П., Шульгина Л. М. Перспективы внедрения и практика соблюдения маркетинговых стандартов в Украине и ЕС

Рассмотрены перспективы внедрения маркетинговых стандартов исследована практика их соблюдения в Украине и ЕС. Систематизированы подходы к стандартизации и определены основные перспективы дальнейшей интеграции Украины в европейское пространство. Определено, что внедрение маркетинговых стандартов в практику деятельности отечественных предприятий связано с необходимостью формирования в стране благоприятных условий для участия в международном сотрудничестве, выхода на международные рынки, сотрудничества с иностранными инвесторами. Внимание акцентировано именно на маркетинговых стандартах, которые могут стать важным фактором в процессе формирования рыночной модели хозяйствования, будут способствовать достижению устойчивого развития и установлению эквивалентных отношений между торговыми партнерами на общем рынке. С учетом практики внедрения маркетинговых стандартов в ЕС проанализирована возможность возникновения препятствий на пути внедрения маркетинговых стандартов ЕС в Украине, представленная в вид SWOT-анализа политики стандартизации в условиях ее адаптации к ЕС..

Ключевые слова: *маркетинговые стандарты, Европейский Союз, интеграция, практика соблюдения стандартов, имплементация.*
Рис.: *2.* ***Табл.:*** *1.* ***Библ.:*** *12.*

Жалдак Анна Петровна *– кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры менеджмента, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт им. Игоря Сикорского» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)*
E-mail: *ann17@i.ua*

Шульгина Людмила Михайловна *– доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт им. Игоря Сикорского» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)*
E-mail: *shulm@ukr.net*

UDC 338.43

Zhaldak H. P., Shulgina L. M. Prospects for Implementation and Practice of Compliance with Marketing Standards in Ukraine and in the EU

Prospects of introducing marketing standards have been discussed and practice of of compliance with them in Ukraine and the EU has been examined. Approaches to standardization have been systematized and the main prospects for further integration of Ukraine into the European space have been determined. It has been determined that implementation of marketing standards in the practice of domestic enterprises is connected to the need to develop favorable conditions in the country to participate in the international cooperation, access to international markets, cooperation with foreign investors. Attention has been focused specifically on the marketing standards, which may be an important factor in the process of developing a market model of economy, will contribute to the achievement of sustainable development and to establishment of equivalent relationships between trading partners in the common market. In view of the practice of implementation of marketing standards in the EU, eventuality of barriers to the adoption of the European marketing standards in Ukraine has been analyzed, which is submitted as a SWOT-analysis of the policy of standardization in terms of its adapting to the EU.

Keywords: *marketing standards, European Union, integration, practice of compliance with standards, implementation.*
Fig.: *2.* ***Tabl.:*** *1.* ***Bibl.:*** *12.*

Zhaldak Hanna P. *– PhD (Economics), Senior Lecturer of the Department of Management, National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Politechnic Institute» (37 Peremohy Ave., Kyiv, 03056, Ukraine)*
E-mail: *ann17@i.ua*

Shulgina Liudmyla M. *– D. Sc. (Economics), Professor, Professor of the Department of Management, National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Politechnic Institute» (37 Peremohy Ave., Kyiv, 03056, Ukraine)*
E-mail: *shulm@ukr.net*

Першочерговими завданнями зовнішньої політики нашої країни є її входження до європейського простору, утвердження України як вагомого економічного партнера та набуття членства у ЄС. Безумовно, вирішення питання інтеграції України, як і інших країн, перебуває на перетині визначення існуючих можливостей та загроз цього процесу, проте характеризується досить вираженим стратегічним виміром. З набуттям членства в Раді Європи Україна значною мірою наблизилася до рівня відповідності першому з

копенгагенських критеріїв [1]. Проте складнішим є питання щодо досягнення рівня відповідності стандартам та критеріям, що пов'язані з економічним розвитком і конкурентоспроможністю виробництва в Україні. Його вирішення має забезпечити реалізація пріоритетів, кожен з них певним чином охоплює значну кількість конкретних заходів, що стосуються, насамперед, системи стандартизації та ліцензування, оцінки відповідності, метрології та акредитації тощо. Ураховуючи високий рівень і різнобічність потенціалу України, подальша активізація в напрямі європейської взаємодії актуалізує питання стосовно дослідження подальших перспектив впровадження та практики дотримання маркетингових стандартів в Україні та ЄС.

Питання дослідження особливостей впровадження та практики дотримання маркетингових стандартів досліджувалося у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних дослідників. Важливий внесок у вивчення процесу становлення європейського економічного простору та інтеграції у нього України, а також особливостей стандартизації зробили такі вчені як: П. Гайдуцький, О. Павлюк, І. Тавлуй, С. Яцишин та ін. Ними здійснено аналіз нормативної бази України та ЄС, окреслено основні відмінності процесу стандартизації, визначено заходи щодо подальшої інтеграції України та ЄС, зазначено основні відмінності у маркетингових стандартах.

Проте дослідження практики дотримання маркетингових стандартів Євросоюзу та визначення перспектив їх упровадження стають дедалі актуальнішими для України. Це підсилено потребою забезпечення сталого зростання економіки та подолання існуючої тенденції поступового зубожіння населення, можливістю долучення до високої культури ефективного ринкового господарювання та підняття до певного рівня власної економіки. Як відомо, Євросоюз є одним із масштабних платоспроможних інноваційних ринків, заповнити який мають бажання такі країни, як Японія, США, Китай, Бразилія, Індія, Росія тощо. За даними П. Гайдуцького, інноваційність виробництва в ЄС перевищує 75%. Такого потенціалу євроінтеграційної привабливості досі не досягнув ніхто. ЄС – це територія високоефективної інноваційної економіки. Середній показник ВВП на жителя в ЄС майже у вісім разів вище, ніж в Україні, і у 2,5 рази – ніж у Росії [2].

Отже, такі європейські орієнтири надають вітчизняним маркетинговим стандартам відповідний вектор розвитку, а за умов дотримання певних вимог – відкривають нові можливості для відродження певних видів промисловості, надають можливість створити додаткові порівняльні переваги на ринку в умовах глобалізації економіки. Серйозним кроком з позиції поглиблення торговельних відносин між Україною та ЄС стала Угода про зону вільної торгівлі (ЗВТ), яка сприяла наближенню вітчизняної економіки до європейських стандартів, адаптації її до політики ЄС та розширенню присутності на українському ринку нових країн – членів ЄС.

Про наміри України інтегруватися в європейський простір свідчить виконання Закону про адаптацію українського законодавства до норм ЄС, відповідно до якого, у 2015 р. Україна відмінила близько 15 тис. ГОСТів Радянського Союзу та прийняла близько 2,7 тис. технічних стандартів, які є гармонізованими з європейськими та міжнародними. Поряд із цим прийнято також як національні деякі стандарти в АСАА за деякими групами промислових товарів, які надають можливість експортувати продукцію без додаткової сертифікації у ЄС [5]. Це майже в 2 рази більше, ніж за всі попередні 10 років, але недостатньо для того, щоб вийти на обов'язковий рівень гармонізації (8 тис., або 80% від загальної кількості чинних європейських стандартів) для отримання асоційованого членства в ЄС [5].

Проте на основі нового осмислення ролі та місця стандартизації у маркетинговій діяльності, а також успішного впровадження стандартів ЄС шляхом створення відповідного інституціонального середовища, саме маркетингові стандарти можуть стати важливим чинником під час формування ринкової моделі господарювання, сприятимуть досягненню сталості розвитку та налагодженню еквівалентних відносин між торговельними партнерами на спільному ринку [4].

Не зважаючи на те, що перші кроки до гармонізації маркетингових стандартів у нашій країні вже зроблені, варто зазначити, що існують принципові відмінності у підходах до стандартизації в Україні та ЄС (*табл. 1*).

Таблиця 1

Підходи до стандартизації в Україні та ЄС

№ з/п	Ознака стандартизації	Україна	ЄС
1	Ключові розпорядники створення стандартів	Державні органи	Ринок
2	Параметри безпечності продукції та контроль за їх дотриманням	Державні органи	Державні органи
3	Органи, які розробляють стандарти	Державні органи	Учасники ринку: спілки споживачів, малі та середні підприємства, асоціації товаровиробників, екологічні активісти тощо

Поряд із відмінністю підходів до стандартизації, на нашу думку, існують такі перепони щодо якнайшвидшого впровадження деяких маркетингових стандартів ЄС на підприємствах України:

- *по-перше*, неготовність органів державного контролю до змін у системі, зокрема, існує потреба в підвищення кваліфікації аудиторів, акредитації лабораторій;
- *по-друге*, запровадження систем безпечності на підприємствах харчового ланцюга;
- *по-третє*, досить важко подолати супротив працівників, змінити їх свідомість у бік орієнтації на споживача.

Разом із цим зазначимо, що міжнародні стандарти та стандарти Євросоюзу є рушійними силами створення інновацій і підвищують конкурентоспроможність ЄС, оскільки вони надають можливість зняти торговельні бар'єри та підвищити безпечність товарів для споживачів. Постійно здійснюється робота, що пов'язана з веденням спостереження за ринком і безпекою виробів, вільним обігом та безпекою промислових виробів, капіталів, робочої сили з метою полегшення ділових відносин, шляхом втілення важливих принципів глобальної відкритості та прозорості, консенсусу та технічної відповідності [4].

Ураховуючи викладене вище, теоретично розробити систему маркетингових стандартів, науково обґрунтувати показники – справа технічна, а перетворити їх на діючий механізм – досить складно. Зазвичай отримання у нашій країні сертифікату відповідності є просто маркетинговим ходом для просування продукції. В українських реаліях існує достатньо слабка система контролю над дотриманням стандартів, і взагалі, не сертифікат має бути основною метою, а сама система управління, яка спрямована на оптимізацію витрат, що надасть змогу підвищити якість продукції, та відповідно забезпечить зростання продаж. У цьому аспекті ми погоджуємося із І. Тавлуй, що «для отримання продукції належної якості необхідно перенести фокус уваги безпосередньо на процес і всі ключові елементи: постачальників, працівників, технологічне обладнання, виробничі приміщення, склад сировини та готової продукції, відходи тощо». Усі названі елементи можуть призводити до появи в продукті небезпечних чинників. Усе це необхідно систематично виявляти й контролювати. Тому для вітчизняних підприємств обов'язковим є запровадження системи аналізу ризиків, небезпечних чинників і контролю критичних точок (HACCP) [5].

Існуючі перспективи впровадження в Україні маркетингових стандартів ЄС передусім пов'язані з необхідністю формування у країні сприятливих умов для участі в міжнародному співробітництві, виходу на міжнародні товарні ринки, співпраці з іноземними інвесторами тощо, що, своєю чергою, потребує вивчення практики впровадження маркетингових стандартів у провідних країнах світу та ЄС.

Наприклад, у США вже у 1911 р. Об'єднання рекламних клубів Америки представило перший кодекс, який трактував проблеми оманливої реклами. Він був покладений в основу перших законів про рекламу багатьох штатів. У 1920-х роках з'явилися Бюро з поліпшення ділової практики, що функціонують дотепер як на місцевому, так і на загальнонаціональному рівнях. У ті ж роки був розроблений Кодекс рекламної практики Американської асоціації рекламних агенцій. У 1971 р. представники Американської асоціації рекламних агенцій, Американської рекламної федерації, Асоціації загальнонаціональних рекламодавців і Ради із поліпшення ділової практики зустрілися в рамках Національної ради щодо спостереження за рекламною діяльністю. Під час наради було розроблено основні засади та принципи роботи Національної ради у спостереженнях за рекламною діяльністю, що функціонує дотепер. Сьогодні Американська асоціація рекламних агенцій поєднує понад 400 фірм, що мають більше 1000 відділень у США й 375 – у 55 інших країнах. На членів асоціації припадає понад 80% усього обороту національної реклами. Асоціація має власний фонд, кошти якого витрачаються на субсидії для наукових досліджень у галузі реклами. Дослідницький комітет займається вивченням суспільної думки, дослідженнями особливостей сприйняття рекламної продукції, спостереженнями за новими тенденціями щодо форми та змісту реклами, а також надає дані про розміри рекламного ринку. Асоціацією розроблені «Стандарти послуг, що надаються рекламними агенціями», «Стандарти діяльності рекламних агенцій», «Творчий кодекс», «Етичний кодекс реклами під час політичних кампаній», типові форми контрактів на розміщення реклами. Ці документи підтримані провідними американськими фірмами, а потім адаптовані в багатьох державах. Вони активно використовуються в рекламній практиці. Подібно до американських, аналогічні асоціації рекламістів сформувалися в інших розвинених країнах [6–9].

У Великій Британії основною організацією саморегулювання рекламістів є Комісія з рекламних стандартів (*Advertising Standards Authority – ASA*). За участю цієї організації були розроблені Британські кодекси реклами та стимулювання збуту. Кодекси не мають прямої юридичної сили. У ролі цензорів виступають засоби масової інформації. Потерпілі від несумлінної реклами можуть звернутися зі скаргою в ASA. Один раз на місяць Комісія публікує свої рішення, які широко цитуються ЗМІ. У тому випадку, якщо скарга визнана справедливою, рекламна агенція ризикує своєю репутацією та втратою довіри клієнтів [6; 8].

Організацією, що взяла на себе роль лідера у сфері рекламного саморегулювання в Європі, є Європейський альянс рекламних стандартів (EASA). Документ, розроблений цією організацією («Керівництво EASA щодо саморегулювання»), фактично став базою для розробки стандартів саморегулювання для рекламістів усіх європейських країн. Така організація є реактивною, тобто – швидкою, вільною і незалежною у прийнятті рішень щодо скарг; може надавати послуги споживачам та бізнесу, застосовувати санкції (модифікація або припинення показу реклами). Вона також повинна бути активною, тобто консультувати, проводити тренінги та забезпечувати обізнаність; проводити моніторинг чинної практики на відповідність Директивам. Саморегулююча організація має створити «поле гри» для добросовісної конкуренції та допомагати визначати хороші бізнес-практики. EASA – це Європейський альянс рекламних стандартів. Він об'єднує 34 саморегулювальні організації у 32 країнах (у Європі такі організації є майже в усіх країнах ЄС) та 16 галузевих організацій рекламодавців, рекламних агенцій, ЗМІ (ТБ, радіо, друковані видання, зовнішня реклама, директ-маркетинг, цифрові ЗМІ), електронної роздрібної торгівлі та спонсорів [6; 9].

Активно працюють громадські організації рекламістів також в інших країнах. Наприклад, у ФРН – Асоціація рекламних агенцій, у Франції – Федерація

рекламних агенцій, у Швеції – Шведська федерація рекламних агенцій тощо. Багато об'єднань мають власні друковані органи.

Кожне національне правило реклами спирається на Консолідований Кодекс Міжнародної Торговельної Палати із практики реклами та маркетингових комунікацій (МТП, ICC), що відображає культурні, правові та комерційні традиції країн. Нове видання 2006 р. встановлює високі стандарти комерційного зв'язку, що сприяють ефективності міжнародних ринків та досягненню значних вигод для споживачів [7; 8].

Сучасна маркетингова система в Україні – це комплексна, взаємодіюча спільнота рекламних і маркетингових агенцій, дослідницьких і консалтингових фірм, виробничих компаній, профільних громадських організацій, засобів масової інформації та інших інституцій, які сприяють просуванню продукції, створенню нових брендів та ефективному розвитку національного бізнесу [9; 10].

Варто зазначити, що на відповідність маркетинговим стандартам ISO20252 у світі сертифіковано більше 300 компаній, що спеціалізуються на проведенні маркетингових досліджень, серед яких лише одна українська. У 2011 р. Бюро Веритас Сертифікейшн Україна провело аудит на відповідність вимогам ISO20252 компанії «Тейлор Нельсон Софрез Україна» (TNS). Це підприємство входить у групу компаній TNS у склад Kantar Group, дослідницького підрозділу світового рекламно-комунікаційного холдингу WPP. Кодекс професійної поведінки та етики визначає такі етичні стандарти у сфері маркетингу та PR, як: 1) підтримка чесних відносин з клієнтами та колегами; 2) збереження конфіденційної інформації та комерційної таємниці; 3) використання методів, які не принижують інших учасників PR-діяльності; 4) професійна співпраця з іншими учасниками Асоціації з метою виконання положень кодексу [10].

Подальша робота в напрямі дотримання ряду маркетингових стандартів ЄС та успішна інтеграція у європейський простір може надати вітчизняним споживачам такі вигоди:

1. *Широкий асортимент імпортної продукції за нижчими цінами*. Зараз уся імпортована з ЄС продукція повинна проходити перевірки на відповідність українським стандартам. Через це, по-перше, виробник або імпортер несе додаткові витрати, які він закладає в ціну продукції. По-друге, через існуючі бар'єри далеко не всі європейські виробники готові витрачати час і кошти заради можливості потрапити на український ринок. Коли зазначені бар'єри будуть усунені, українські споживачі отримають більше якісних європейських товарів за нижчими цінами [11].

2. *Безпеку продукції гарантує виробник*. Згідно з європейськими нормами відповідальність за безпеку продукції повною мірою несе виробник. В Україні за неналежну якість товару до відповідальності через суд може бути притягнутий навіть продавець, хоча він є тільки посередником між виробником і споживачем. При цьому ніякої відповідальності для тих, хто перевіряв цю продукцію від імені держави, не існує. У маркетингових стандартах ЄС працює принцип «відповідальність без вини»: саме виробник сам повинен довести, що не винен [11].

Крім споживачів, вигоди від впровадження стандартів ЄС для вітчизняних виробників є такими:

1. *Можливість виходу на ринок ЄС*. На сьогодні для того, щоб експортувати промислову продукцію у ЄС, український виробник повинен пройти випробування своєї продукції і отримати сертифікат якості в одній з країн ЄС. Це виливається в чималі витрати для вітчизняного виробника, підвищує вартість його продукції, а значить, вона стає менш конкурентоспроможною на європейському ринку. Коли Україна гармонізує своє законодавство і стандарти з європейськими та укладе з ЄС відповідну угоду, всі документи і сертифікати виробник зможе отримати в Україні, що суттєво дешевше і простіше, а також отримає можливість без будь-яких додаткових перевірок продавати її в країнах Євросоюзу [11].

2. *Єдині та узгоджені вимоги до продукції*. Нині в Україні діють норми, які часто є застарілими та суперечать одна одній: наприклад, разом з технічними регламентами на продукцію можуть поширюватися СанПіН (санітарні правила і норми) і НПАОП (нормативно-правові акти з охорони праці). Українські підприємці фактично не можуть виготовити продукцію, що відповідає усім вимогам. Крім того, це не тільки призводить до зарегульованості бізнес-середовища, а й створює поле для зловживань з боку дозвільних і наглядових органів. У ЄС існує єдиний регуляторний режим: на одну продукцію може поширюватися дія одного або декількох директив, які просто покривають різні аспекти функціонування продукції, але ніяких додаткових вимог немає. Україна в рамках своїх зобов'язань перед ЄС повинна прибрати всі дублюючі або суперечливі вимоги до продукції та гармонізувати свої законодавство та стандарти до вимог ЄС. Замість багатьох неузгоджених виробник отримає чіткі вимоги. Це стане серйозним кроком до дерегуляції і поліпшить інвестиційний клімат [11].

3. *Можливість розвивати бізнес з надання послуг сертифікації*. Зараз в Україні працює до десяти акредитованих лабораторій, де виробники можуть отримати документи про те, що їх продукція пройшла випробування і відповідає нормам ЄС (відповідні сертифікати якості можна отримати тільки в одній з країн ЄС). Коли регуляторне середовище буде гармонізовано, не тільки проходити випробування, але і отримувати сертифікати відповідності можна буде в Україні. Це стане актуальною послугою не тільки для українських виробників, але і для китайських, латиноамериканських, особливо для тих з них, хто хоче вийти на європейський ринок [11].

Необхідно також зазначити, що маркетингові стандарти не впливають на процес регулювання техніки та методики виробництва, вони залишаються різними в різних країнах світу, прийнятними національними стандартами. Вони регулюють лише основні, принципові моменти, від яких залежить формування маркетингової політики підприємства, відображення результатів маркетингової діяльності та комунікаційної політики підприємства. Більшість країн використовують таку послідовну схему переходу до маркетингових стандартів ЄС (*рис. 1*).

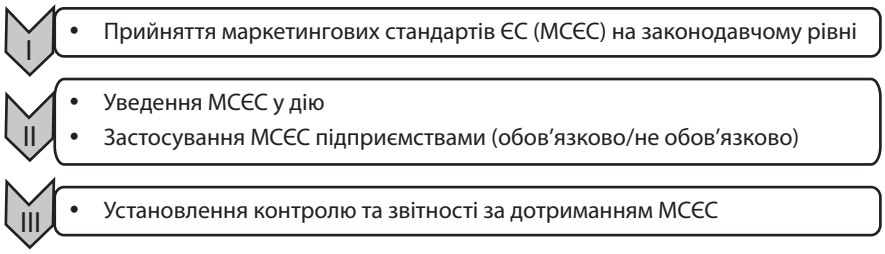


Рис. 1. Поетапна схема переходу країни до маркетингових стандартів ЄС [6; 8]

Сучасні умови адаптації маркетингових стандартів України до вимог ЄС потребують урахування теоретичних засад розвитку інтеграції та наявності певних внутрішніх обставин, серед яких передусім такі: низький рівень конкурентоспроможності більшості вітчизняної продукції, недосконалість механізмів державного регулювання, непослідовність здійснення економічних реформ, внутрішніх обставин, ігнорування досвіду інтеграції країн Євросоюзу. Дослідження зазначених проблем є передумовою прискорення процесу гармонізації стандартів України зі стандартами ЄС.

Вирішуючи питання, до якої міри можна стандартизувати рекламну кампанію, фахівці у галузі реклами неодмінно враховують особливості, властиві конкретним товарним категоріям на місцевому ринку. До стандартизації більше належать високотехнологічні товари і вироби, такі як автомобілі, комп'ютери, аудіота відеообладнання тощо, а також товари з категорії предметів розкоші, орієнтовані на емоційне та образне сприйняття (парфуми, одяг, коштовності). Крім цього, стандартизовані стратегії та рекламні кампанії більш ефективні, коли товар має утилітарне призначення і його реклама інформативна або якщо привабливі особливості товару тісно пов'язані з особливостями національного характеру. Легше стандартизувати рекламні кампанії на ринках країн з близьким рівнем економіки. Натомість рекламні кампанії харчових продуктів і напоїв практично не піддаються стандартизації, оскільки традиції і звички вживання їжі дуже тісно пов'язані з національною культурою. Крім того, виявляється легше стандартизувати рекламу нової торгової марки, ніж старої та відомої. На ринках стара марка знаходиться на різних стадіях свого життєвого циклу, що призводить до несумісності різних рекламних кампаній.

Отже, успішність запровадження маркетингових стандартів на рівні підприємства залежить від таких ключових факторів:

- *чітка мета*. Підприємство повинно усвідомлювати основні цілі, які потрібно отримати в результаті запровадження маркетингових стандартів ЄС: експортувати продукцію на ринок Європи, збільшити кількість клієнтів, знизити власні операційні витрати тощо;
- *підтримка керівництвом*. Роль перших осіб є визначальною. У такому аспекті важливим є не лише рішення керівника про початок робіт, але і його активна участь та підтримка протягом усього проекту;
- *детальний план упровадження стандартів*. Варто визначити відповідальних осіб і межі їх відповідальності, терміни та потреби у ресурсах;
- *забезпечення запланованими ресурсами, кадровими, фінансовими, часом*;
- *визначення та оцінювання результату проекту (стандартизації)* відповідно до поставленої мети;
- *контроль за виконанням та дотриманням* планових показників проекту.

Існуючі принципи інтеграції вітчизняної економіки допомагають визначити шлях забезпечення сталого розвитку, надають можливість розв'язати конкретні завдання в певний період часу, враховуючи взаємозв'язок внутрішніх та зовнішніх факторів, сприяють створенню конкурентних переваг. Перспективи інтеграції України мають приводити до отримання певного результату у виробничо-комерційній, соціальній та інших сферах, без яких інтеграції досягти досить складно. Водночас вважаємо, що важливим (особливо в умовах поглиблення економічної кризи) є усвідомлення можливостей, а також ймовірності викликів, що існують для вітчизняної економіки під час інтеграції. Неврахування стратегічних орієнтирів і завдань, які були вкрай важливими на початковому етапі інтеграції, як засвідчує досвід, стали однією з причин технологічного відставання багатьох галузей промисловості, погіршення стану навколишнього середовища та падіння розвитку соціальної сфери, використання неринкових методів державної підтримки тощо [3; 12].

Впроваджуючи маркетингові стандарти ЄС, слід враховувати поряд з позитивним досвідом протекціоністську спрямованість ЄС [12]. Прагнення до максимального використання її стратегічних пріоритетів стимулює процес адаптації до європейської моделі та, водночас, посилює загрози і ризики від впровадження цієї моделі, виявлені за допомогою SWOT-аналізу (*рис. 2*).

У ході освоєння окремих елементів стандартів у ЄС для вітчизняних підприємств доцільно виходити з розгляду їх як збалансованої системи заходів і механізмів державного впливу на процес виробництва продукції, які ґрунтуються на триєдиному підході та забезпечують виконання економічних, природоохоронних і соціально-культурних функцій.

ВИСНОВКИ

Оскільки Україна є частиною Європи і перебуває у процесі інтеграції до світового економічного простору,

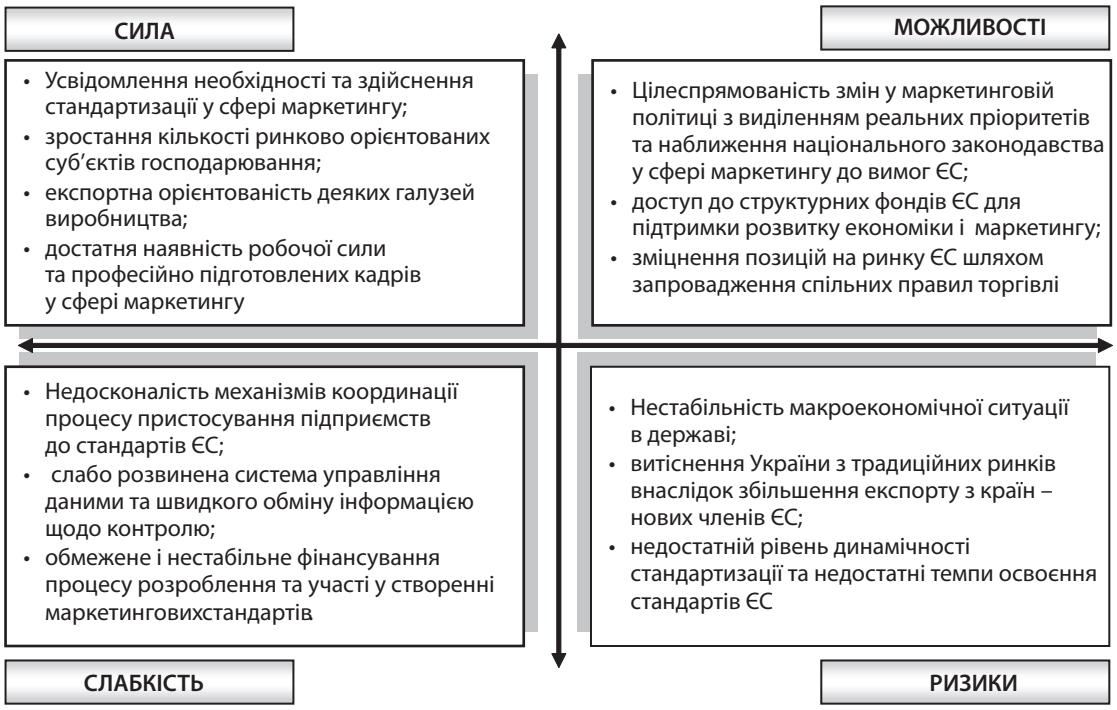


Рис. 2. Матриця SWOT-аналізу політики стандартизації в умовах її адаптації до ЄС

процес переходу на маркетингові стандарти ЄС стає неминучим. Імплементація маркетингових стандартів ЄС передусім спрямована на таке: створення міжнародного іміджу товару; скорочення витрат на розробку і виробництво реклами; прискорення синхронного виходу на ринки різних країн; підвищення ефективності рекламного впливу, оскільки переваги товару або послуги однаково сприймаються в будь-якій країні і підкріплюються ідентичним позиціонуванням. Таким чином, використання маркетингових стандартів – це своєрідний тактичний інструмент просування продукції на зарубіжні ринки, що розглядається як готовність держави до реформ та інтеграції у світове економічне співтовариство. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Програма інтеграції України до Європейського Союзу (Програму схвалено Указом Президента № 1072/2000 (1072/2000) від 14.09.2000 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.uazakon.com/documents/date_3v/pg_gnnzwf/index.htm

2. Україна – ЄС: проблеми інтеграції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/international/ukrayina-yes-problemi-integraciyi-_.html

3. Геєць В. М. Бар'єри на шляху розвитку промисловості на інноваційній основі та можливості їх подолання / В. М. Геєць // Економіка України. – 2015. – № 1 (638). – С. 4–24.

4. Гармонизированные стандарты (согласованные европейские стандарты, европейские нормы) / Harmonised Standards [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.icqc.eu/ru/Standards-Legislation.php

5. У вимогах ЄС немає нічого неможливого та надзвичайного [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.agrotimes.net/opinions/opinion/u-vimogah-es-nemae-nichogo-nemozhlivogo

6. Международный кодекс ICC/ESOMAR по практике проведения маркетинговых и социальных исследований [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.akarussia.ru/download/rrk.pdf

7. Российский Кодекс практики рекламы и маркетинговых коммуникаций [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.akarussia.ru/download/rrk.pdf

8. Стандарты профессионального маркетинга CIM [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://m-arket.narod.ru/S_CIM.html

9. СОУ 21708654-002-2011. Стандарт організацій України. Недискримінаційна реклама за ознакою статі. – К. : ДП «УкрНДЦ», 2011. – 31 с.

10. Стандарт ISO 20252. Маркетинговые и социальные исследования [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.trn.ua/articles/3250/

11. Что принесет Украине переход на европейские стандарты и регламенты [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://delo.ua/business/zachem-ukraine-perehodit-na-evropejskie-standarty-kachestva-287860/

12. Зінчук Т. О. Євроінтеграційна перспектива аграрного сектору економіки України: теорія, методологія, практика : автореф. дис. … д-ра екон. наук : 08.00.03 / Тетяна Олексіївна Зінчук ; ДУ «Інститут економіки і прогнозування НАН України». – К., 2009. – 43 с.

REFERENCES

"Chto prineset Ukraine perekhod na yevropeyskiye standarty i reglamenty" [That will bring Ukraine's transition to European standards and regulations]. http://delo.ua/business/zachem-ukraine-perehodit-na-evropejskie-standarty-kachestva-287860/

"Garmonizirovannyye standarty (soglasovannye yevropeyskie standarty, yevropeyskie normy)" [Harmonized standards (harmonized European standards, European standards)]. http://www.icqc.eu/ru/Standards-Legislation.php

Heiets, V. M. "Bariery na shliakhu rozvytku promyslovosti na innovatsiinii osnovi ta mozhlyvosti yikh podolannia" [Barriers to industry development on the innovation basis and the ways to overcome them]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 1 (638) (2015): 4-24.

"Mezhdunarodnyy kodeks ICC/ESOMAR po praktike provedeniya marketingovykh i sotsialnykh issledovaniy" [The international code ICC/ESOMAR for the practice of marketing and social research]. http://www.akarussia.ru/download/rrk.pdf

"Prohrama intehratsii Ukrainy do Yevropeiskoho Soiuzu" [The program of Ukraine's integration into the European Union]. http://www.uazakon.com/documents/date_3v/pg_gnnzwf/index.htm

"Rossiyskiy Kodeks praktiki reklamy i marketingovykh kommunikatsiy" [Russian Code of practice for the advertising and marketing communications]. http://www.akarussia.ru/download/rrk.pdf

"Standarty professionalnogo marketinga CIM" [The standards for the professional marketing CIM]. http://m-arket.narod.ru/S_CIM.html

SOU 21708654-002-2011. Standart orhanizatsii Ukrainy. Nedyskryminatsiina reklama za oznakoiu stati [SDA 21708654-002-2011. Standard organizations of Ukraine. Non-discriminatory advertising by gender]. Kyiv: DP «UkrNDTs», 2011.

"Standart ISO 20252. Marketingovyye i sotsialnyye issledovaniya" [Standard ISO 20252. Marketing and social research]. http://www.trn.ua/articles/3250/

"Ukraina - YeS: problemy intehratsii" [Ukraine - EU: problems of integration]. http://gazeta.dt.ua/international/ukrayina-yes-problemi-integraciyi-_.html

"U vymohakh YeS nemaie nichoho nemozhlyvoho ta nadzvychainoho" [The requirements of the EU nothing is impossible and amazing]. http://www.agrotimes.net/opinions/opinion/u-vimogah-es-nemae-nichogo-nemozhlivogo

Zinchuk, T. O. "Yevrointehratsiina perspektyva ahrarnoho sektoru ekonomiky Ukrainy: teoriia, metodolohiia, praktyka" [The prospect of European integration of the agrarian sector of economy of Ukraine: theory, methodology, practice]. *Avtoref. dys. … d-ra ekon. nauk : 08.00.03*, 2009.

УДК 65.012.12

СТРАТЕГІЧНИЙ МОНІТОРИНГ МАРКЕТИНГОВИХ ІННОВАЦІЙ В МОДЕЛІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

© 2016 **ТАРНАВСЬКА Н. П., ГОЛОДНЮК О. С.**

УДК 65.012.12

Тарнавська Н. П., Голоднюк О. С. Стратегічний моніторинг маркетингових інновацій в моделі інноваційного розвитку підприємства

Метою статті є розроблення наукового підходу до побудови системи стратегічного моніторингу маркетингових інновацій задля отримання стратегічної інформації при підготовці рішень щодо формування (перегляду) портфеля таких інновацій у процесі обґрунтування нових (додаткових) конкурентних переваг підприємства. Доведено, що оперативне реагування на існуючі й можливі зміни на ринку мінеральних вод загалом, а також на тренди ринку інновацій потребує побудови системи стратегічного моніторингу маркетингових інновацій. Показано, що з позицій міждисциплінарного підходу стратегічний моніторинг має за мету встановлення сприятливих (чи несприятливих) для конкретного підприємства тенденцій ринку мінеральних вод України, а також чинників зовнішнього і внутрішнього середовища формування конкурентних переваг для вироблення превентивних заходів антикризового характеру на основі інноваційних підходів у маркетингу. Концептуальною основою побудови системи стратегічного моніторингу пропонується обрати теорію «слабких сигналів». Подальші наукові розвідки будуть пов'язуватися з виробленням (удосконаленням) методик зовнішнього і внутрішнього моніторингу маркетингових інновацій для формування конкурентних переваг підприємства.

Ключові слова: *конкурентна перевага, маркетингова інновація, стратегічний моніторинг, інноваційний процес, підприємство, бізнес-модель, система управління.*

Рис.: *3.* ***Табл.:*** *1.* ***Бібл.:*** *13.*

Тарнавська Наталія Петрівна *– доктор економічних наук, професор, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)* ***E-mail:*** *nptar@mail.ru*

Голоднюк Олена Сергіївна *– кандидат економічних наук, викладач кафедри менеджменту і публічного управління, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)* ***E-mail:*** *kayli@ukr.net*

УДК 65.012.12

Тарнавская Н. П., Голоднюк Е. С. Стратегический мониторинг маркетинговых инноваций в модели инновационного развития предприятия

Целью статьи является разработка научного подхода к построению системы стратегического мониторинга маркетинговых инноваций ради получения стратегической информации при подготовке решений относительно формирования (пересмотра) портфеля таких инноваций в процессе обоснования новых (дополнительных) конкурентных преимуществ предприятия. Доказано, что оперативное реагирование на существующие и возможные изменения на рынке минеральных вод в целом, а также на тренды рынка инноваций нуждается в построения системы стратегического мониторинга маркетинговых инноваций. Показано, что с позиций междисциплинарного подхода стратегический мониторинг нацелен на установление благоприятных (или неблагоприятных) для конкретного предприятия тенденций рынка минеральных вод Украины, а также факторов внешней и внутренней среды формирования конкурентных преимуществ для осуществления превентивных мер антикризисного характера на основе инновационных подходов в маркетинге. Концептуальной основой построения системы стратегического мониторинга предлагается избрать теорию « слабых сигналов». Дальнейшие научные разработки будут связаны с разработкой (усовершенствованием) методик внешнего и внутреннего мониторинга маркетинговых инноваций для формирования конкурентных преимуществ предприятия.

Ключевые слова: *конкурентное преимущество, маркетинговая инновация, стратегический мониторинг, инновационный процесс, предприятие, бизнес-модель, система управления.*

Рис.: *3.* ***Табл.:*** *1.* ***Библ.:*** *13.*

Тарнавская Наталия Петровна *– доктор экономических наук, профессор, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)* ***E-mail:*** *nptar@mail.ru*

Голоднюк Елена Сергеевна *– кандидат экономических наук, преподаватель кафедры менеджмента и публичного управления, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)*
E-mail: *kayli@ukr.net*

UDC 65.012.12

Tarnavska N. P., Golodniuk O. S. The Strategic Monitoring of Marketing Innovations in the Model of Innovative Development of Enterprise

The article is concerned with developing a scientific approach to building a system for strategic monitoring of marketing innovations for receiving strategic information in the preparation of decisions on formation (revision) of the portfolio of such innovations in the process of substantiating new (additional) competitive advantages of enterprise. It has been proved that rapid response to both existing and possible changes in the market for mineral waters in general, as well as to trends of innovation market needs a strategic system for monitoring marketing innovations. It has been displayed that, from the view of the interdisciplinary approach, strategic monitoring aims at establishing favorable for a particular company (or unfavorable) trends of market for mineral waters in Ukraine, as well as external and internal factors environment of developing competitive advantages for the implementation of preventive anti-crisis measures based on the innovative approaches to marketing. As for the conceptual framework for building a system for strategic monitoring, it is proposed to choose the theory of «weak signals». Further research will involve the development (improvement) of methods for the external and internal monitoring of marketing innovations to generate competitive advantages of the enterprise.

Keywords: *competitive advantage, marketing innovation, strategic monitoring, innovation process, enterprise, business model, management system.*

Fig.: *3.* ***Tabl.:*** *1.* ***Bibl.:*** *13.*

Tarnavska Nataliya P. *– D. Sc. (Economics), Professor, Ternopil National Economic University (11 Lvivska Str., Ternopil, 46020, Ukraine)*
E-mail: *nptar@mail.ru*

Golodniuk Olena S. *– PhD (Economics), Lecturer of the Department of Management and Public Administration, Ternopil National Economic University (11 Lvivska Str., Ternopil, 46020, Ukraine)*
E-mail: *kayli@ukr.net*

"Rossiyskiy Kodeks praktiki reklamy i marketingovykh kommunikatsiy" [Russian Code of practice for the advertising and marketing communications]. http://www.akarussia.ru/download/rrk.pdf

"Standarty professionalnogo marketinga CIM" [The standards for the professional marketing CIM]. http://m-arket.narod.ru/S_CIM.html

SOU 21708654-002-2011. Standart orhanizatsii Ukrainy. Nedyskryminatsiina reklama za oznakoiu stati [SDA 21708654-002-2011. Standard organizations of Ukraine. Non-discriminatory advertising by gender]. Kyiv: DP «UkrNDTs», 2011.

"Standart ISO 20252. Marketingovyye i sotsialnyye issledovaniya" [Standard ISO 20252. Marketing and social research]. http://www.trn.ua/articles/3250/

"Ukraina - YeS: problemy intehratsii" [Ukraine - EU: problems of integration]. http://gazeta.dt.ua/international/ukrayina-yes-problemi-integraciyi-_.html

"U vymohakh YeS nemaie nichoho nemozhlyvoho ta nadzvychainoho" [The requirements of the EU nothing is impossible and amazing]. http://www.agrotimes.net/opinions/opinion/u-vimogah-es-nemae-nichogo-nemozhlivogo

Zinchuk, T. O. "Yevrointehratsiina perspektyva ahrarnoho sektoru ekonomiky Ukrainy: teoriia, metodolohiia, praktyka" [The prospect of European integration of the agrarian sector of economy of Ukraine: theory, methodology, practice]. *Avtoref. dys. … d-ra ekon. nauk : 08.00.03*, 2009.

УДК 65.012.12

СТРАТЕГІЧНИЙ МОНІТОРИНГ МАРКЕТИНГОВИХ ІННОВАЦІЙ В МОДЕЛІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

© 2016 **ТАРНАВСЬКА Н. П., ГОЛОДНЮК О. С.**

УДК 65.012.12

Тарнавська Н. П., Голоднюк О. С. Стратегічний моніторинг маркетингових інновацій в моделі інноваційного розвитку підприємства

Метою статті є розроблення наукового підходу до побудови системи стратегічного моніторингу маркетингових інновацій задля отримання стратегічної інформації при підготовці рішень щодо формування (перегляду) портфеля таких інновацій у процесі обґрунтування нових (додаткових) конкурентних переваг підприємства. Доведено, що оперативне реагування на існуючі й можливі зміни на ринку мінеральних вод загалом, а також на тренди ринку інновацій потребує побудови системи стратегічного моніторингу маркетингових інновацій. Показано, що з позицій міждисциплінарного підходу стратегічний моніторинг має за мету встановлення сприятливих (чи несприятливих) для конкретного підприємства тенденцій ринку мінеральних вод України, а також чинників зовнішнього і внутрішнього середовища формування конкурентних переваг для вироблення превентивних заходів антикризового характеру на основі інноваційних підходів у маркетингу. Концептуальною основою побудови системи стратегічного моніторингу пропонується обрати теорію «слабких сигналів». Подальші наукові розвідки будуть пов'язуватися з виробленням (удосконаленням) методик зовнішнього і внутрішнього моніторингу маркетингових інновацій для формування конкурентних переваг підприємства.

Ключові слова: *конкурентна перевага, маркетингова інновація, стратегічний моніторинг, інноваційний процес, підприємство, бізнес-модель, система управління.*

Рис.: *3.* ***Табл.:*** *1.* ***Бібл.:*** *13.*

Тарнавська Наталія Петрівна *– доктор економічних наук, професор, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)* ***E-mail:*** *nptar@mail.ru*

Голоднюк Олена Сергіївна *– кандидат економічних наук, викладач кафедри менеджменту і публічного управління, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)* ***E-mail:*** *kayli@ukr.net*

УДК 65.012.12

Тарнавская Н. П., Голоднюк Е. С. Стратегический мониторинг маркетинговых инноваций в модели инновационного развития предприятия

Целью статьи является разработка научного подхода к построению системы стратегического мониторинга маркетинговых инноваций ради получения стратегической информации при подготовке решений относительно формирования (пересмотра) портфеля таких инноваций в процессе обоснования новых (дополнительных) конкурентных преимуществ предприятия. Доказано, что оперативное реагирование на существующие и возможные изменения на рынке минеральных вод в целом, а также на тренды рынка инноваций нуждается в построения системы стратегического мониторинга маркетинговых инноваций. Показано, что с позиций междисциплинарного подхода стратегический мониторинг нацелен на установление благоприятных (или неблагоприятных) для конкретного предприятия тенденций рынка минеральных вод Украины, а также факторов внешней и внутренней среды формирования конкурентных преимуществ для осуществления превентивных мер антикризисного характера на основе инновационных подходов в маркетинге. Концептуальной основой построения системы стратегического мониторинга предлагается избрать теорию « слабых сигналов». Дальнейшие научные разработки будут связаны с разработкой (усовершенствованием) методик внешнего и внутреннего мониторинга маркетинговых инноваций для формирования конкурентных преимуществ предприятия.

Ключевые слова: *конкурентное преимущество, маркетинговая инновация, стратегический мониторинг, инновационный процесс, предприятие, бизнес-модель, система управления.*

Рис.: *3.* ***Табл.:*** *1.* ***Библ.:*** *13.*

Тарнавская Наталия Петровна *– доктор экономических наук, профессор, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)* ***E-mail:*** *nptar@mail.ru*

Голоднюк Елена Сергеевна *– кандидат экономических наук, преподаватель кафедры менеджмента и публичного управления, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)*
E-mail: *kayli@ukr.net*

UDC 65.012.12

Tarnavska N. P., Golodniuk O. S. The Strategic Monitoring of Marketing Innovations in the Model of Innovative Development of Enterprise

The article is concerned with developing a scientific approach to building a system for strategic monitoring of marketing innovations for receiving strategic information in the preparation of decisions on formation (revision) of the portfolio of such innovations in the process of substantiating new (additional) competitive advantages of enterprise. It has been proved that rapid response to both existing and possible changes in the market for mineral waters in general, as well as to trends of innovation market needs a strategic system for monitoring marketing innovations. It has been displayed that, from the view of the interdisciplinary approach, strategic monitoring aims at establishing favorable for a particular company (or unfavorable) trends of market for mineral waters in Ukraine, as well as external and internal factors environment of developing competitive advantages for the implementation of preventive anti-crisis measures based on the innovative approaches to marketing. As for the conceptual framework for building a system for strategic monitoring, it is proposed to choose the theory of «weak signals». Further research will involve the development (improvement) of methods for the external and internal monitoring of marketing innovations to generate competitive advantages of the enterprise.

Keywords: *competitive advantage, marketing innovation, strategic monitoring, innovation process, enterprise, business model, management system.*

Fig.: *3.* ***Tabl.:*** *1.* ***Bibl.:*** *13.*

Tarnavska Nataliya P. *– D. Sc. (Economics), Professor, Ternopil National Economic University (11 Lvivska Str., Ternopil, 46020, Ukraine)*
E-mail: *nptar@mail.ru*

Golodniuk Olena S. *– PhD (Economics), Lecturer of the Department of Management and Public Administration, Ternopil National Economic University (11 Lvivska Str., Ternopil, 46020, Ukraine)*
E-mail: *kayli@ukr.net*

В епоху постіндустріального суспільства в системі інноваційного забезпечення конкурентних переваг промислових підприємств відбуваються суттєві зміни: пріоритетного значення набувають маркетингові інновації як такі, що дозволяють формувати напрями діяльності суб'єктів ринку в межах обраної бізнес-моделі, а також окреслювати середовище для продукування всіх інших інновацій – продуктових, процесових, організаційних тощо. Актуалізація цієї проблеми передбачає вироблення підприємствами механізмів побудови, перш за все, латентних конкурентних переваг у сфері маркетингу, основу яких складають технології та процедури креативного використання ключових компетенцій підприємства. В агресивному ринковому середовищі реалізація такого підходу здатна забезпечити підприємствам конкурентний захист на ринку, причому маркетингові інновації стають ядром стратегій конкуренції, а концептуальною основою їх створення є сучасне теоретичне підґрунтя інноватики, маркетингу і конкурентних переваг.

Дослідження ринку мінеральних вод України, проведені нами упродовж останніх років, показують, що він характеризується, в основному, конкуренцією брендів, статус яких формують і підтримують технології франчайзингу, новітні підходи до управління взаємовідносинами зі споживачами, впровадження передових заходів екомаркетингу, бенчмаркінгу, конкурентної розвідки. Зважаючи на це, оперативність і дієвість інноваційного забезпечення маркетингу залежатиме від надійності системи стратегічного моніторингу маркетингових інновацій, його взаємозв'язку з основними положеннями стратегічного аналізу, стратегічного контролінгу, засобами конкурентної розвідки і контррозвідки при створенні системи економічної безпеки підприємств, і в кінцевому результаті – імплементації згаданої системи до ієрархії управління конкурентними перевагами підприємств – виробників мінеральних вод України.

Обґрунтуванню необхідності нарощування інноваційної складової маркетингових технологій присвятили свої дослідження відомі вітчизняні й зарубіжні науковці – фундатори теорії новітнього маркетингу. Найвідомішими дослідженнями, в яких акцентовано увагу на проблематиці інноваційного маркетингу, і в тому числі на ефективності маркетингових інновацій при побудові й реалізації конкурентних переваг підприємства, у зарубіжних наукових колах є праці Г. Л. Азоєва, А. Бранденбургера, Я. Гордона, К. Л. Келлера, Ф. Котлера, Ж.-Ж. Ламбена, Дж. Мура, М. Портера, К. К. Прахалада, А. Сливотскі, Г. Стефіка і Б. Стефік, А. Дж. Стрікленда, А. А. Томпсона, Р. А. Фатхутдінова, К. Фрімена, Г. Хемела, Й. Шумпетера, А. Ю. Юданова та багатьох інших. Вони стали відправним пунктом розроблення й розбудови концептуальних засад сучасного маркетингу, у тому числі й інноваційного. Вагомий внесок у вирішення означених питань здійснили й науковці України, зокрема – Л. В. Балабанова, А. В. Войчак, А. Е. Воронкова, С. С. Гаркавенко, С. М. Ілляшенко, Б. Є. Кваснюк, О. В. Кендюхов, О. Є. Кузьмін, Л. І. Піддубна, А. О. Старостіна, Г. М. Филюк, Н. І. Чухрай, Л. М. Шульгіна.

Серед досліджень проблематики моніторингу інноваційної діяльності можемо виділити наукові доробки Ю. А. Антохіної, І. В. Гладенка, П. Г. Перерви та інших учених.

Поряд з тим науковий аналіз термінологічного апарату інноваційного маркетингу дозволив констатувати відсутність у науковому середовищі вагомих і ґрунтовних дискусій щодо доцільності та необхідності побудови системи стратегічного моніторингу маркетингових інновацій підприємств як важливого елемента всього комплексу маркетингового забезпечення їх діяльності.

Як показали результати аналізу сучасних наукових джерел, питанням співвідношення, супідрядності стратегічного аналізу, стратегічного моніторингу, аудиту, стратегічного контролінгу, основних положень конкурентної розвідки і контррозвідки властива пріоритетність уваги до окремих частин середовища функціонування підприємства, що не створює підстав для забезпечення системності моніторингових досліджень.

У загальному розумінні моніторинг трактують як безперервний процес спостереження і реєстрації параметрів об'єкта порівняно із заданими критеріями. Так, один з тлумачних словників дає трактування моніторингу як безперервного стеження за яким-небудь процесом з метою виявлення його відповідності бажаному результату» [1, с. 538]. У розлогішому трактуванні – це систематичний збір та обробка інформації, яка може бути використана для поліпшення процесу прийняття рішення, а також, побічно, для інформування громадськості або прямо як інструмент зворотного зв'язку з метою здійснення проектів, оцінювання програм або вироблення політики компанії [2]. Він виконує одну з трьох функцій:

- виявляє стан критичних або тих, що перебувають у стані зміни, явищ навколишнього середовища, щодо яких буде вироблений курс дій на майбутнє;
- встановлює стосунки зі своїм оточенням, забезпечуючи зворотний зв'язок, щодо попередніх удач і невдач певної політики або програм;
- встановлює відповідності правилам і контрактним зобов'язанням.

А. Сельський подає моніторинг як формалізовану процедуру отримання інформації, що забезпечує зворотний зв'язок у процесі стратегічного управління [3, с. 37]. Значно ширше розглядають стратегічний моніторинг Л. В. Пан і Н. В. Романченко, які трактують його як систему управління зв'язками із середовищем функціонування організації. На наш погляд, це визначення є усередненим між сутнісними аспектами стратегічного моніторингу і контролінгу [4, с. 357–358].

Ю. М. Ратушний розглядає стратегічний моніторинг середовища функціонування організації як комплекс стратегічних досліджень, призначений для відстеження, аналізу та оцінки складових оточення організації в реальному масштабі часу, прогнозу тенденцій його розвитку, діагностики взаємозв'язків та формування інформаційної бази реакції організації [5, с. 6].

Серед спільних недоліків згаданих концепцій стратегічного аналізу, стратегічного моніторингу і стратегічного контролінгу нами виділено такі:

- пріоритетність уваги до окремих частин середовища функціонування підприємства. Так, ми поділяємо точку зору Л. В. Пан і Н. В. Романченко, які наголошують, що в концепціях контролінгу необґрунтовано пріоритетними є проблеми внутрішнього середовища організації, у результаті чого недостатньо використовується методичне забезпечення і організаційна реалізація аналізу зовнішнього середовища [4, с. 357];
- винесення поза межі дослідження середовища формування, контролю процесу досягнення та кінцевого виконання завдань стратегічного розвитку, що суттєво порушує принцип системності у вивченні середовища функціонування підприємства.

Узагальнення зарубіжного й вітчизняного наукового доробку з означеної проблематики в діяльності підприємств – виробників мінеральних вод на ринку України дозволило констатувати необхідність пріоритетного розв'язання важливого управлінського завдання – формування і розвитку системи моніторингу інноваційного забезпечення діяльності зазначених підприємств з виокремленням і чітким структуруванням блоку «Стратегічний моніторинг маркетингових інновацій» в моделі інноваційного розвитку підприємства. У його межах невідпрацьованими є питання побудови систем зовнішнього і внутрішнього моніторингу маркетингових інновацій, на основі яких можливо виявити елементи інноваційного ресурсу маркетингу щодо продукування інновацій радикального і модифікуючого характеру [6, с. 88]. У контексті переходу підприємств на модель інноваційного розвитку реалізація положень стратегічного моніторингу в царині маркетингових інновацій сформує потенціал для підвищення конкурентного статусу підприємства, а створення й імплементація в управлінську практику такої системи моніторингу повинна здійснюватися на основі методології системності й комплексності у проведенні досліджень.

Метою статті є розроблення наукового підходу до побудови системи стратегічного моніторингу маркетингових інновацій задля отримання стратегічної інформації при підготовці рішень щодо формування (перегляду) портфеля таких інновацій у процесі обґрунтування нових (додаткових) конкурентних переваг підприємства. Структурування мети дозволило означити такі *завдання* цієї статті:

- довести необхідність оперативного реагування на зміни ринкового середовища шляхом імплементації в модель інноваційного розвитку підприємства блоків зовнішнього і внутрішнього моніторингу маркетингових інновацій;
- посилити теоретико-методологічне підґрунтя перманентно діючої системи управління змінами на підприємствах з урахуванням виявлених тенденцій та ринкових структурних зрушень;
- синтезувати набір основоположних рекомендацій для розвитку інноваційної складової маркетингових інновацій на підприємствах – виробниках мінеральних вод України.

Побудову системи стратегічного моніторингу маркетингових інновацій пропонується здійснювати, зважаючи на теорію так званих «слабких сигналів», яку сформулював класик менеджменту І. Ансофф [7, с. 431–452]. Сутнісні положення цієї теорії зводяться до того, що виявлення передумов формування певних явищ в економічній системі (позитивних і негативних) потребує умінь і навичок відстежування таких «слабких сигналів»: оперативне їх виявлення і врахування в управлінській практиці створює відповідний лаг часу для розроблення прогнозних оцінок з метою управління майбутніми змінами. Виходячи з цього, пропонується розроблена нами концепція провайдингу маркетингових інновацій в систему управління конкурентними перевагами підприємств. Цю концепцію ми подаємо як впорядкований набір новітніх ідей, концептів та відповідних методологічних і методичних положень інноваційного маркетингового забезпечення конкурентних переваг підприємства задля створення потенціалу його успішного функціонування в динамічному ринковому середовищі і, в кінцевому результаті, зростання вартості бізнесу на основі забезпечення потреб споживачів.

Під провайдингом маркетингових інновацій в систему управління конкурентними перевагами підприємства ми розуміємо процес перетворення креативних ідей, наукових знань і компетенцій маркетингового характеру в ринковий інноваційний продукт, що використовується на підприємстві або комерціалізується з метою підвищення вартості бізнесу інноватора на основі зростання частки латентних конкурентних переваг у портфелі інновацій підприємства.

Базовими положеннями розробленої нами концептуальної моделі є:

- розгляд ринку як екосистеми покупців, під якою ми розуміємо інтегровану групу компаній і покупців, постачальників, конкурентів, дистриб'юторів, де ринкова діяльність здійснюється і контролюється споживачем;
- сприйняття системи інноваційного маркетингу як складника інноваційної моделі розвитку при ускладненні глобального і національного ринків в постіндустріальну епоху;
- поєднання ресурсного і маркетингового підходів при побудові конкурентних переваг і формуванні їх інноваційного маркетингового забезпечення (використання теорії ключових компетенцій та побудови креативної мережі);
- забезпечення взаємозв'язку і супідрядності маркетингових інновацій на основі сформованої ієрархічної їх класифікації ;
- перетворення виробництва інформаційного (а не матеріального) продукту в рушійну силу розвитку суспільства і закономірна трансформація комунікаційного процесу;

- активізація процесів інтелектуалізації та інформатизації (зберігання надвеликих масивів інформації про клієнтуру);
- зростання інформаційної місткості матеріального продукту (зростання в ньому частки інновацій, зокрема дизайну, брендингу тощо);
- використання логістичного підходу у формуванні й реалізації маркетингових інновацій і заснованих на них конкурентних переваг (етапи інноваційного процесу як логістичні елементи з виходом на загальну схему бізнес-процесу, а також використання ідей міжланцюгової і внутрішньоланцюгової конкуренції в умовах ускладнення глобальних ринків);
- наявність лідерів і аутсайдерів бізнес-процесу з відповідною сферою інтересів.

Систематизувавши основні характеристики описаних у наукових джерелах концепцій стратегічного моніторингу, зазначимо, що у сфері інноватики ця діяльність має свою специфіку. Зокрема, систему моніторингу в управлінні інноваційною діяльністю економічних систем пропонують розглядати як систему оперативного відстеження та первинного аналізу змін в інноваційному розвитку таких систем, що забезпечує формування і зберігання стратегічної інформації про значення показників їх виробничо-господарської діяльності, рівня інноваційного потенціалу та реалізованості інноваційної стратегії. І. В. Гладенко визначає сутність моніторингу інноваційної діяльності як циклічний процес відстежування змін, що відбуваються в системі інноваційної діяльності для встановлення статистичних закономірностей взаємообумовленого розвитку складових, визначення внеску кожної з них у загальний результат системної взаємодії, аналізу можливості цілеспрямованого розвитку інноваційної діяльності в межах стратегічної концепції інноваційної діяльності підприємства [8, с. 5].

Зважаючи на предмет нашого дослідження, зазначимо, що моніторинг у маркетингу – це систематичне і планове спостереження за станом ринку з метою його оцінювання, вивчення трендів (тенденцій), дослідження конкурентного середовища. Маркетинговий моніторинг необхідний для ефективного ведення бізнесу. Результати моніторингу дають можливість вносити коректування в маркетинг, в управління [2].

На наш погляд, з урахуванням предмета дослідження (елементи стратегічного моніторингу маркетингових інновацій підприємств – виробників мінеральних вод України), стратегічний моніторинг повинен мати за мету встановлення сприятливості (чи несприятливості) для конкретного підприємства виявлених у процесі дослідження тенденцій на ринку мінеральних вод, а також чинників зовнішнього і внутрішнього середовища формування конкурентних переваг для вироблення заходів стратегічного характеру на основі інноваційних підходів у маркетингу.

Зважаючи на доцільність концептуальної спрямованості дослідження маркетингових інновацій на формування конкурентних переваг латентного характеру (про що зазначалося вище), підсистема стратегічного моніторингу маркетингових інновацій у цій сфері покликана перманентно накопичувати інформацію про:

- тенденції ринку мінеральних вод України для окреслення передумов появи не лише маркетингових, а й продуктових, технологічних та інших інновацій, які потребуватимуть розроблення нових маркетингових підходів до просування продуктів на базі сформованих конкурентних переваг;
- динаміку ринку маркетингових інновацій для обґрунтування адекватних стратегічних реакцій підприємства;
- можливості отримання відкритих інновацій у результаті їх дифузії та заходів конкурентної розвідки;
- загрози з боку конкурентів щодо отримання конфіденційної інформації про ваше підприємство у результаті використання інструментів конкурентної розвідки (або незаконних засобів);
- прогнози розвитку суміжних ринків для отримання об'єктивних прогнозів щодо ціноутворення на ринку транспортних послуг, тенденцій розвитку дистриб'юторської мережі тощо.

Схему стратегічного моніторингу маркетингових інновацій для формування конкурентних переваг підприємства подано на *рис. 1*, з якого видно, що такий моніторинг спрямований на виявлення інноваційного ресурсу маркетингу. Він поділяється на зовнішній і внутрішній, і для кожного з них сформульовано адекватну мету. У системі зовнішнього моніторингу нами виокремлено три основних блоки – об'єкти дослідження: основні конкурентні сили, взаємодія з суб'єктами ринку інновацій, прогнози розвитку суміжних галузей. Об'єктом внутрішнього моніторингу, за нашим переконанням, варто обрати внутрішні джерела конкурентних переваг.

Важливим компонентом стратегічного моніторингу маркетингових інновацій має стати система критеріїв оцінювання значень обраних для дослідження показників, а саме:

- отримання економічного ефекту від сформованого портфеля маркетингових інновацій;
- наявність позитивного (негативного) тренду ефекту за кожною маркетинговою технологією;
- рівень латентності маркетингової інновації;
- доцільність продажу (купівлі) маркетингової інновації.

Для прикладу розглянемо основні аспекти моніторингу найважливішого блоку зовнішнього моніторингу маркетингових інновацій – «Моніторинг основних конкурентних сил» для компанії «IDS Borjomi Ukraine» («IDS»). Основні положення цього моніторингу доцільно використати підприємствами як основу для побудови власної системи моніторингу маркетингових інновацій підприємств – виробників мінеральних вод.

Природна мінеральна вода добувається з підземних джерел і збагачена природним складом мінеральних речовин. Україна має значні запаси мінеральної води, і за чисельністю і розмаїттям джерел наша країна займає одне з чільних місць у світі (майже 1000 розві-

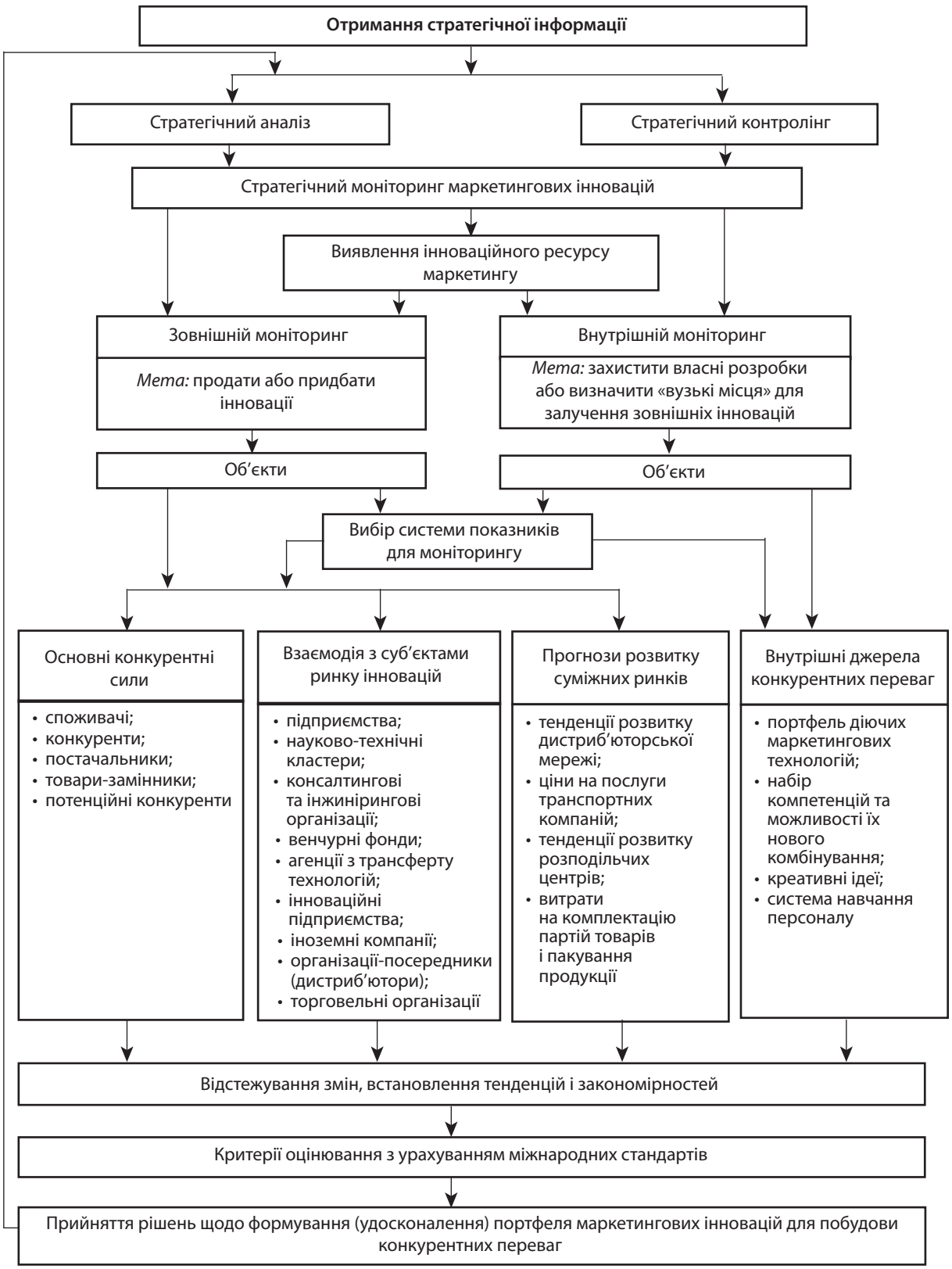


Рис. 1. Схема стратегічного моніторингу маркетингових інновацій для формування конкурентних переваг підприємства

Джерело: складено авторами.

даних мінеральних джерел на тлі 1200 джерел у Франції [9] як в одного з лідерів у виробництві мінеральних вод). Однак на українському ринку спостерігається неоднозначна тенденція виробництва: у 2010 р. відбулося зростання обсягів на 4,3 млн дал порівняно з 2009 р., у 2011 р. виробництво скоротилося майже на 8%, а у 2012 р. знову збільшилося на 2% і склало 126,6 млн дал. При цьому формуються нові тенденції: за перше півріччя 2013 р. виробництво негазованої мінеральної води зросло на 26,2% порівняно з першим півріччям 2012 р.,

а виробництво мінеральної газованої води за цей період скоротилося на 3,9% порівняно з 2012 р. [10]. Споживання негазованої води зростає і зростатиме через те, що люди почали більше купувати воду на розлив, а також у великих бутлях додому і в офіс.

Цей аспект ринку мінеральних вод України (категорія води «HOD» – Home&OfficeDelivery – доставка питної води додому і в офіс) потребує підвищеної уваги моніторингових досліджень через динамічність зазначеного сегмента та зростання обсягів реалізації такої води (*рис. 2*).

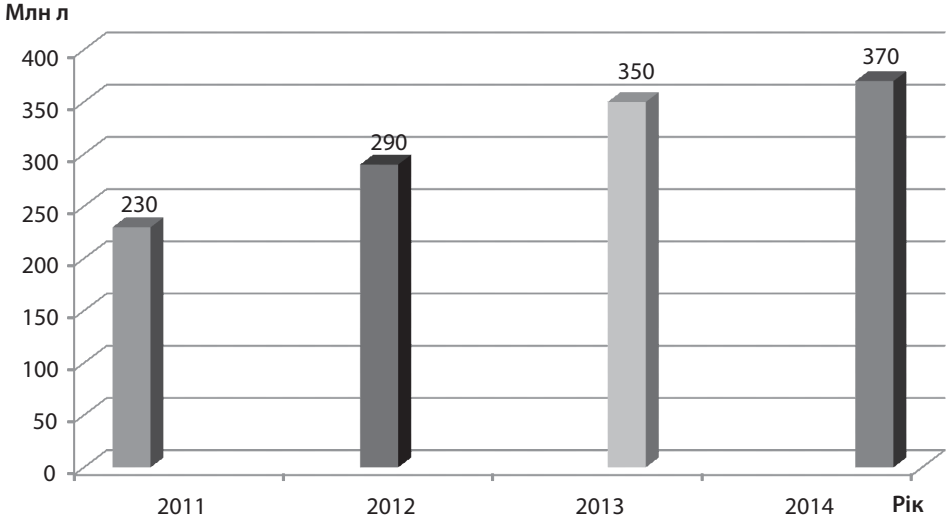


Рис. 2. Обсяги реалізації води HOD в Україні у 2011–2014 рр. [11, с. 76]

Сьогодні середньостатистичний українець споживає біля 40 л мінеральної води в рік, що є надто низьким показником порівняно з розвинутими країнами: наприклад, в європейських країнах цей показник складає 120 л в рік на одну людину. Це підтверджує наявність потенціалу зростання попиту на мінеральну воду, хоча на ринку безалкогольних напоїв функціонує значне число гравців з відомими торговельними марками і брендами. Поряд з тим майже 50% всього ринку газованої води і майже 70% ринку негазованої води належать великим компаніям, решта – невеликим місцевим торговельним маркам і виробникам [10]. Входження нових операторів на ринок є проблематичним, оскільки ринок мінеральних вод України досить консолідований, і діючі оператори міцно утримують свої позиції.

Перед розглядом проблем моніторингу основних сил конкуренції «IDS Borjomi Ukraine» означимо деякі характерні особливості ринку мінеральних вод України. Проведені нами дослідження конкурентного середовища на цьому ринку дозволили констатувати, що досліджуваний ринок є конкурентним з ознаками монополістичної конкуренції (понад 120 компаній) та гострої конкуренції за лояльність споживачів. На основі синтезування досліджених емпіричних даних нами сформульовано основні тренди цього ринку, які поділено на дві групи: зумовлені економічними процесами глобального і національного характеру. До тенденцій *глобального характеру* належать: скорочення споживання сильногазованих вод і зростання споживання слабо- і негазованих вод; зростання сегмента столових вод через дефіцитність якісної питної води в регіонах; наростання інтенсивності конкуренції при збереженні лідерами свого конкурентного статусу; належність найбільших портфелів брендів зарубіжним компаніям за переважаючої наявності в їх портфелях українських торговельних марок. Тенденції *національного характеру* сформульовано у такій редакції: скорочення експорту і наростання домінанти української продукції на ринку; формування культури споживання води в Україні з орієнтацією на здоровий спосіб життя; високий рівень галузевої привабливості.

Група компаній «IDS BorjomiUkraine» є частиною міжнародної компанії «IDS Borjomi International» – одного з трьох найбільших гравців на ринку мінеральних вод СНД і Прибалтики, лідера в категорії природних бутильованих вод. Група існує на підставі стратегічного партнерства таких підприємств:

- Моршинський завод мінеральних вод «Оскар» (15,3 % ринку);
- Миргородський завод мінеральних вод (11,3 %);
- Трускавецький завод мінеральних вод (0,1 %);
- Дистрибуційна компанія «Публічне (відкрите) акціонерне товариство «Нова»;
- Дистрибуційна компанія «Приватне (закрите) акціонерне товариство «Індустріальні та дистрибуційні системи».

У структурі ринку компанія контролює біля 28% виробництва і реалізації такої продукції, є ексклюзивним імпортером грузинської мінеральної води «Боржомі» в Україні.

Моніторинг конкурентної сили «Споживачі» доцільно вивчати, використовуючи кілька підходів до їх групування:

- *за перевагою споживання*, у першу чергу, газованої, слабогазованої чи негазованої води, або ж лікувальної та столової вод. Як ми вже за-

значали, споживання негазованої води зростає швидше, аніж газованої, що пояснюється зміною уподобань споживачів, зростанням освітнього рівня населення, зміною способів використання води та ціновими характеристиками;

- *за віком і статтю*. Як зазначають експерти, чоловіки віддають перевагу, у першу чергу, фізичним відчуттям характеристик продукту (смак, запах, відчуття насиченості, вгамування спраги). Для жінок вагомими є іміджева складова, а також раціонально-практичний розрахунок: зручність і специфіка використання води, приготування їжі, очищення організму, косметичний засіб, профілактика, піклування про здоровий спосіб життя тощо [12];
- *за соціальним статусом*. Особливої уваги заслуговує молодіжна аудиторія, яка у процесі споживання напоїв формує свій образ (імідж), а також група соціально привілейованих споживачів, які мають доходи вищі, ніж у середньому в Україні. Вони, як правило, віддають перевагу воді відомої марки з високою корисністю продукції та відповідною ціною;
- *систему моніторингу споживачів можна націлювати й на дослідження сегментів ринку офісного й домашнього споживання* (корпоративні клієнти і домогосподарства). Так, дослідження Маркетингової компанії «Синергія» дозволяють підприємствам-виробникам мінеральних вод скористатися отриманою інформацією для прогнозування діяльності своїх стратегічних одиниць бізнесу;
- *поділ споживачів на групи залежно від їхнього ставлення до конкретної марки води*. У процесі дослідження нами було виокремлено три групи споживачів мінеральної питної води компанії «IDS Borjomi Ukraine» залежно від їхньої орієнтації на певні характеристики води та значущості її параметрів для кожної з груп споживачів. Результати дослідження подано на *рис. 3*.

Зважаючи на ці та інші можливі варіанти сегментування, менеджмент підприємства може сформувати ємку інформаційну базу для обґрунтування інноваційних пропозицій щодо розроблення нових чи вдосконалення існуючих маркетингових технологій співпраці зі споживачами.

У рамках основ моніторингу іншої важливої конкурентної сили – конкурентів – зазначимо, що дослідження, проведені нами упродовж останніх років, показали, що ринок мінеральної води в Україні, як уже зазначалося, є доволі консолідованим з ознаками монополістичної конкуренції та гострої конкуренції за лояльність споживачів. Ці висновки зроблено на основі розрахунку основних критеріїв оцінювання інтенсивності конкуренції. Своєю чергою, сегмент питної води перебуває на стадії становлення: перші компанії, які почали здійснювати доставку питної води в офіси і домогосподарства у тарі ємністю 18,9 л, почали функціонувати в Україні на початку 1990-х років, тоді як у США така послуга надається вже понад 100 років. Чітке окреслення характеристик ринку дозволяє маркетологам підприємств обґрунтовано добирати і формувати портфелі маркетингових інновацій, оскільки, як показують дослідження, особливості продукування маркетингових інновацій і удосконалення існуючих маркетингових технологій залежить, серед інших, і від стадії життєвого циклу галузі.

Інтенсивність конкурентної боротьби між підприємствами, які функціонують в галузі, можна характеризувати так:

- функціонування на ринку України значної кількості виробників мінеральної води, основними серед яких є: «IDS BorjomiUkraine», «Coca-Cola Group Ukraine», приватне підприємство «Галс»,

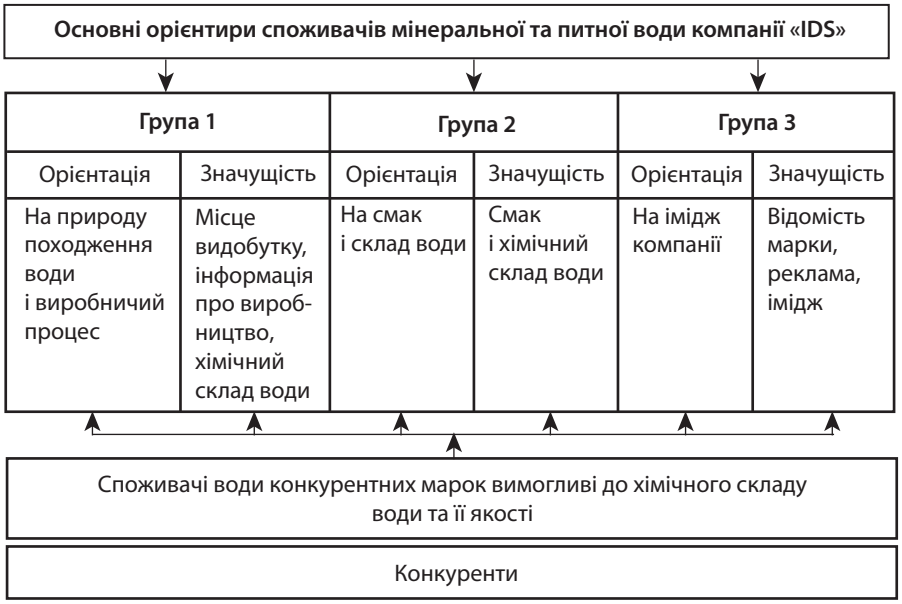


Рис. 3. Ставлення до торговельних марок води різних груп споживачів

Джерело: складено авторами.

корпорація «Ерлан/Біола», корпорація «Оболонь», корпорація «Українські мінеральні води» (УМВ), філія «Карпатські мінеральні води», «Росинка»;

- наявність сформованої четвірки лідерів;
- активна боротьба конкурентів за частку ринку;
- здатність до маневру і гнучкість конкурентів;
- доволі високий ступінь диференціації продукції, оскільки існує велика кількість торгових марок;
- сезонність споживання продукції, що потребує використання додаткових важелів конкурентної боротьби, у т. ч. оптимізації логістичних витрат;
- проведення учасниками ринку високоефективних рекламних кампаній: при виборі мінеральної води на бренд звертають увагу 8,7% споживачів. Ефективна рекламна кампанія є однією з найважніших запорук підвищення рівня довіри до бренда та збільшення кількості споживачів [13, с. 58];
- можливість розливу і мінералізації води низької якості недобросовісними виробниками. Така продукція має нижчу ціну, що за умови недостатньої обізнаності споживачів може служити приводом для здійснення покупки.

Отже, можна зробити висновок, що на ринку води та на ринку безалкогольної продукції відбувається гостра конкуренція за лояльність споживачів. Продукти компаній-конкурентів є доволі диференційованими та відповідають різноманітним вимогам споживачів, тому підприємствам необхідно слідкувати за змінами, які відбуваються на ринку для утримування своїх споживачів.

Вивчення правового поля, в якому діють учасники ринку мінеральних вод, дозволило виявити ряд обставин, які створюють передумови для деформації умов конкуренції. Так, фахівці зазначають, що, маючи досвід в юриспруденції, можна неоднозначно трактувати положення таких документів, як «Водний кодекс», «Кодекс про надра», закони України «Про питну воду и питне водопостачання», «Про якість і безпеку харчових продуктів», державні стандарти «Охорона природи. Гідросфера. Перелік водокористувачів», «Води мінеральні питні, лікувальні, лікувально-столові», «Води мінеральні з підземних джерел» та інших нормативно-правових актів». Нечіткість і неоднозначність положень зазначених документів створює передумови для окреслення різних підходів підприємств – виробників мінеральних вод до формування своєї конкурентної поведінки на ринку і взаємодії з іншими учасниками ринку.

Як показує систематизація факторів конкуренції на ринку українських мінеральних вод, суттєвий вплив на їх співвідношення можуть мати й положення Закону України «Про географічні назви», відповідно до якого бренди мінеральної води належать державі. З цієї причини, як зазначає О. Петрович, води «Поляна квасова» і «Поляна купель» розливаються і продаються дев'ятьма компаніями-виробниками, а «Трускавецька» – п'ятьма виробниками, причому мова йде про великі компанії, що розливають понад 500 тис. декалітрів на рік. Крім них, є ще десятки дрібних виробників, які чинять аналогічно. При цьому кожний виробник пропонує воду свого рівня підготовки, якості й смаку, але під однією назвою. Отже, за відсутності жорсткого контролю з боку державних органів, частина таких компаній використовують згаданий закон у конкурентній боротьбі, яку не можна назвати ні чесною, ні добросовісною [12].

Крім того, аналіз практики конкуренції на ринку мінеральних вод України дозволяє констатувати, що ряд дрібних виробників розбавляють високомінералізовану воду дешевшими її марками, що потребує активізації діяльності компанії «IDS BorjomiUkraine» у сфері виявлення випадків недобросовісної конкуренції.

Трансформація конкурентного середовища на ринку мінеральних вод пов'язується й з переглядом фіскальної політики і закономірним зростанням витрат виробників. Така ситуація може суттєво вплинути на структуру ринку питної води, збільшивши присутність на ньому зарубіжних виробників.

Важливим аспектом розвитку конкурентних відносин, які потребують включення до комплексу об'єктів моніторингу, є дослідження причин і чинників переключення споживачів з продукції «IDS Borjomi Ukraine» в категорії води «HOD» на продукцію конкурентів. Дослідження, проведені нами у цій сфері конкуренції, дозволили зафіксувати причини і випадки такого переключення споживачів, а результати дослідження подано в *табл. 1*.

Моніторинг ринку за параметрами, що зафіксовані в табл. 1, дозволить сформувати частину інформаційного масиву, який стане базою для прийняття обґрунтованих рішень щодо коригування портфеля маркетингових інновацій підприємств.

Таблиця 1

Основні причини переключення споживачів з продукції «IDS» в категорії води «HOD» на продукцію основних конкурентів

Основні конкуренти «IDS» в категорії вод «HOD»	Основні причини переключення
1. «Чиста вода»	1. Співвідношення «ціна/якість». 2. Смак води. 3. Менше претензій до доставки і обслуговування споживачів
2. «Райське джерело»	1. Позитивні відгуки про смак води. 2. Відсутність претензій до сервісу
3. «Еталон»	1. Немає претензій до сервісу. 2. Влаштовує склад і смак води (без додаткових добавок)

Джерело: складено авторами.

Щодо організації робіт з моніторингу іншої сили конкуренції – потенційних конкурентів, то варто зазначити, що ринок мінеральних вод України відзначається високою привабливістю, хоча наявність значного числа учасників цього ринку з великою кількістю торговельних марок і брендів створює високі бар'єри входження в цей бізнес. Зважаючи на орієнтацію розливу води, перш за все, на сировинну базу і відносно сталі традиційні переваги населення України, дрібні й нові бренди найчастіше покидають ринок, витісняючись потужнішими брендами.

Дослідження, проведені нами упродовж останніх років, дозволяють прогнозувати малу ймовірність появи нових гравців на аналізованому ринку. Це пов'язується, передусім, з такими обставинами:

- обмеженість сировинних ресурсів певними територіями і зосередження існуючих виробників навколо сировинної бази (розлив води з артезіанських свердловин, розміщених на окремих територіях України);
- обмежений доступ до каналів розподілу, де великий вплив мають лідери ринку;
- «ефект масштабу виробництва» у великих виробників, що створює потенціал для зменшення собівартості одиниці продукції при наявності потужної сировинної та виробничої бази й утримуванні лідерських позицій на ринку;
- відносна стабільність уподобань споживачів продукції;
- розвиток інших сегментів ринку безалкогольних напоїв (соки, енергетичні напої тощо).

Отже, можемо констатувати, що ринок мінеральних вод України привабливий для інвесторів, однак новим гравцям доволі складно зайняти на ньому стабільні позиції. На наш погляд, зважаючи на бар'єри входження, виходити на цей ринок доцільно через придбання діючого виробника або відомої торговельної марки. Саме з таких позицій доцільно здійснювати моніторинг конкурентної сили «потенційні конкуренти».

Організація моніторингу наступної сили конкуренції – товарів-замінників (субститутів) – повинна будуватися з урахуванням того, що на ринку води та на ринку безалкогольних напоїв відбувається гостра конкуренція за лояльність споживачів. Моніторинг варто проводити, зважаючи на структуру ринку питної води (мінеральні газовані води; мінеральні негазовані води, добуті із свердловин; води непідсолоджені й неароматизовані, добуті з будь-якого джерела, очищені та штучно мінералізовані), сегменти якого мають альтернативи з позицій угамування спраги людини, задоволення смакових чи лікувальних потреб споживача, у розрізі тенденцій і перспектив розвитку таких сегментів ринку безалкогольних напоїв:

- збільшення виробництва і розширення асортименту квасу («Квас Тарас», «Домашній», «Ярило», «Живий квас», «Старокиївський квас» та багато інших);
- зростання попиту на енергетичні напої (ПрАТ «Red-bull», «Burn» та інші);
- розширення асортиментного ряду кави і кавових напоїв («Галка», «Jacobs Monarch», «MacCoffee», «Nescafe», «Ford», «MaxwellHouse», «Жардін», «Панорама», ТОВ «Юнікаф», СП «ТОВ «Віденська кава», «Roastmaster» та інші);
- пропозиція солодких сильногазованих напоїв («Соковинка», «Coca-cola», «Pepsi», «Sprite» та інші);
- сегмент молочних напоїв (молоко пастеризоване; кефіри «Біокефір», «Галичина», «Фанні»; йогурти «Галичина», «Президент», «Danone», «Растішка», «Актімель»; ряжанки «Галичина», «Президент»);
- розширення асортиментного ряду соків («Sandora», ТМ «Садочок», «Соки України», ВАТ «ВІННІФРУТ», ТМ «Соки Літо», «Соки RICH», «Галичина»);
- чай («AhmadTea», «Бесіда», «Lipton», «Batik», «GREENFIELD») та ферментовані напої – чайний гриб.

Дослідження, проведені нами упродовж останніх років, дозволяють констатувати, що «IDS Borjomi Ukraine» є абсолютним лідером вітчизняного ринку мінеральних вод у всіх його категоріях, виробляючи і просуваючи на ринку збалансований портфель мінеральних вод, що добуваються в екологічно чистих регіонах України (виготовлені безпосередньо на місці видобутку лікувально-столові, природні питні, та мінеральні столові води). Зважаючи на доволі стабільні уподобання споживачів продукції «IDS Borjomi Ukraine» і широку пропозицію торговельних марок цієї компанії на ринку, можна прогнозувати незначні можливості товарів-замінників вплинути на показники продажу «IDS Borjomi Ukraine».

Сфера постачання виробників мінеральних вод – ще одна сила конкуренції – має свою специфіку, оскільки сировинні ресурси зосереджені на певних територіях, і розлив води (основного компонента ціни продукції) здійснюється власниками підприємств, не вдаючись до послуг постачання.

Основними постачальниками інших компонентів продукції підприємств – виробників мінеральних вод є виробники пакувальної тари вітчизняного виробництва (склозаводи, виробники ПЕТ-преформи та етикеток тощо). Головними постачальниками обладнання для виробництва є, як правило, закордонні спеціалізовані підприємства (Німеччина, Данія, Бельгія, Англія, Італія та інші), які повністю забезпечують потреби українських виробників мінеральних вод у високопродуктивному автоматизованому устаткуванні.

Імплементація сформульованих концептуальних основ стратегічного моніторингу маркетингових інновацій дозволила нам обґрунтувати пропозиції щодо посилення інноваційної складової маркетингових технологій для підприємств-виробників мінеральних вод міжнародного холдингу «IDS Group Ukraine». Прагнення розвивати інноваційну складову маркетингових технологій підприємств – виробників мінеральних вод зумовило обґрунтувати пропозиції: *серед інновацій кон-*

цептуального характеру – інноваційну складову екомаркетингу як частини холістичного маркетингу; *серед інновацій прикладного характеру* – брендинг, бенчмаркінг та конкурентну розвідку. Такий вибір зумовлений значущістю згаданих інновацій для успішного функціонування підприємств – виробників мінеральних вод.

Імплементація підходів екомаркетингу в практику діяльності українських підприємств є суттєвим джерелом формування їхніх конкурентних переваг. Зважаючи на це, рекомендованими інноваційними заходами для забезпечення й утримування конкурентних переваг підприємствами – виробниками мінеральних вод у сфері екомаркетингу, за умови жорсткої обмеженості фінансових ресурсів, є:

- акцентування на можливості зміцнити здоров'я та покращити зовнішній вигляд людини;
- акцентування уваги споживачів на зростанні екологічної складової продукції на тлі несприятливої екологічної ситуації в Україні;
- розвиток асоціативних відчуттів споживача (реклама продукції цього бренда асоціюється з природою, оскільки вода добувається в екологічно чистому регіоні);
- розвиток екологічної свідомості та соціальної відповідальності людей.

У портфелі маркетингових інновацій прикладного характеру «IDS Borjomi Ukraine» чільне місце належить брендингу як одному з найуспішніших і найбільш перспективних інструментів маркетингу. Зважаючи на те, що запуск нового бренда потребує значних інвестицій і в умовах достатньо високого рівня консолідації ринку мінеральних вод та економічної кризи реалізувати такий проект доволі важко, розглянемо ситуацію для існуючих та відомих на ринку України брендів мінеральних вод. Отже, рекомендованими заходами для розвитку інноваційної складової брендингу щодо забезпечення й утримування конкурентних переваг підприємствами у сфері брендингу є:

- використання креативного підходу для формування у споживача образу унікальності й особливої цінності продукції;
- демонстрація процесу зростання вартості бренда;
- розвиток асоціацій з життєвим успіхом, високим рівнем достатку та якості;
- укріплення лояльності споживача через акцент на унікальності чи диференціації продукції (лікувальні води, смакові характеристики);
- розроблення креативних засобів забезпечення лояльності працівників;
- формування успішного бренда роботодавця на зовнішньому ринку робочої сили;
- позиціонування як доступного і низьковитратного (з позицій логістики) постачальника на основі використання сучасних форм електронної торгівлі;
- акцент на економ-сегментах ринку в умовах економічної нестабільності та загострення конкуренції.

Однією з найпотужніших технологій сучасного маркетингу є бенчмаркінг, який дозволяє підприємству вивчати діяльність конкурентів з метою використання позитивного досвіду та подальшого його використання в практичній діяльності. Зважаючи на це, рекомендованими інноваційними заходами для забезпечення й утримування конкурентних переваг підприємствами – виробниками мінеральних вод у сфері бенчмаркінгу є:

- розширення бенчмаркінгових досліджень з урахуванням світових, регіональних і місцевих тенденцій розвитку ринку мінеральних вод;
- використання досвіду зарубіжних компаній у плануванні обсягів виробництва.

Розглянемо наступну маркетингову технологію прикладного характеру – конкурентну розвідку як аналітичний процес виявлення необхідних даних про конкурентне середовище (конкурентів) з будь-яких відкритих джерел, їх аналіз, синтез і подальше вироблення ефективних управлінських рішень на основі цих даних.

Рекомендованими інноваційними заходами для забезпечення й утримування конкурентних переваг підприємствами – виробниками мінеральних вод у сфері конкурентної розвідки є:

- пошук джерел додаткової інформації про конкурента на найприбутковіших і найбільш динамічних ринках;
- отримання додаткової інформації про суміжні категорії напоїв;
- розвиток персоналу (систематичний коучинг);
- акцент на виявленні та покаранні недобросовісних конкурентів.

Проведення досліджень в межах інших блоків зовнішнього («Взаємодія із суб'єктами ринку інновацій», «Прогнози розвитку суміжних ринків») і внутрішнього («Внутрішні джерела конкурентних переваг») моніторингу (див. рис. 1) проводиться підприємствами після створення бази відповідних методик, адаптованих до специфіки підприємства.

ВИСНОВКИ

Стратегічний моніторинг на ринку маркетингових інновацій дозволить керівництву підприємств:

- сформувати логічно побудовану й структуровану інформаційну базу для розроблення сценаріїв розвитку змін на ринку мінеральних вод у цілому, а також змін на ринку маркетингових інновацій зокрема;
- приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо розвитку інноваційного процесу сфери маркетингу підприємств – виробників мінеральних вод, а також створить передумови для заощадження часу ухвалення рішень;
- формувати нові потреби (нові ринки), зважаючи на виявлені тренди на ринку мінеральних вод, що мають глобальний і національний характер;
- виробляти пропозиції і співпрацювати з конкурентами щодо формування систем бенчмаркінгу у сферах, що стосуються маркетингового за-

безпечення конкурентних переваг підприємств, а також створювати інтегровані бази даних із зацікавленими суб'єктами ринку для розширення інформаційного забезпечення прийняття рішень та заощадження ресурсів для збору даних.

Сформований науковий підхід до побудови системи стратегічного моніторингу маркетингових інновацій задля формування (перегляду) портфеля таких інновацій з метою підтримування конкурентних переваг, який охоплює блоки зовнішнього та внутрішнього моніторингу, забезпечує інтегрування системи стратегічного моніторингу маркетингових інновацій в комплекс стратегічного аналізу підприємств – виробників мінеральних вод, що дозволить:

- сформувати надійне аналітичне підґрунтя для продукування, комерціалізації та запозичення маркетингових інновацій у процесі формування конкурентних переваг зазначених підприємств;
- оперативно реагувати на зміну трендів ринку інновацій та переглядати портфелі маркетингових технологій з позицій рівня їх інноваційності;
- створити превентивно й перманентно діючу систему управління змінами на підприємствах з урахуванням виявлених тенденцій і структурних зрушень на ринку мінеральних вод України.

Подальші наукові розвідки будуть пов'язуватися з виробленням (удосконаленням) методик зовнішнього і внутрішнього моніторингу маркетингових інновацій для формування конкурентних переваг підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К.; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2001. – 1440 с.

2. Мониторинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_m/monitoring/

3. Сельський А. Моніторинг і контроль: встановлення ефективності стратегічного управління [Електронний ресурс] / А. Сельський // Публічне управління. – Режим доступу : http: // nbuv.gov.ua/j-pdf/Pubupr 2013 1 8.pdf

4. Пан Л. В. Стратегічний моніторинг як підсистема стратегічного управління підприємством / Л. В. Пан, Н. В. Романченко // Управління проектами, системний аналіз і логістика. – 2008. – № 5. – С. 357–358.

5. Ратушний Ю. М. Формування системи стратегічного моніторингу середовища функціонування організації : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Ю. М. Ратушний. – К., 2003. – 20 с.

6. Тарнавська Н. Маркетингові інновації як пріоритетне джерело конкурентних переваг підприємств / Н. Тарнавська, О. Голоднюк // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2015. – № 3. – С. 79–92.

7. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф / Сокр. пер. с англ. ; науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.

8. Гладенко І. В. Система моніторингу інноваційного розвитку промислового підприємства / І. В. Гладенко // Научные труды ДонНТУ. Серия: Экономическая. – 2008. – Выпуск 33-2 (128). – С. 93–98.

9. Тренд-свод западно-европейских рынков в FMCG секторе [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://new-gen.com.ua/researches/obzor-rynka-mineralnoj-vody/

10. Маркетинговый анализ рынка минеральной воды в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://koloro.ua/blog/issledovaniya/marketingovyj-analiz-rynka-mineralnoj-vody-v-ukraine.html

11. Корнієнко Ю. О. Проблеми та перспективи розвитку ринку HOD (Home &OfficeDelivery) в Україні / Ю. О. Корнієнко, Н. В. Геселева, О. І. Хоменко // Вісник КНУТД. Серія «Економічні науки». – 2015. – № 4 (89). – С. 75–80.

12. Петрович О. Во глубинах минеральных вод [Електронний ресурс] / О. Петрович. – Режим доступу : www.from-ua.com

13. Малишева Н. Ю. Аналіз розвитку та основних тенденцій ринку мінеральної води України / Ю. Малишева // Агросвіт. – 2013. –№ 14. – С. 57–60.

REFERENCES

Ansoff, I. *Strategicheskoye upravleniye* [Strategic management]. Moscow: Ekonomika, 1989.

Hladenko, I. V. "Systema monitorynhu innovatsiinoho rozvytku promyslovoho pidpryiemstva" [The system of monitoring of innovation development of industrial enterprise]. *Nauchnyye trudy DonNTU. Seriya ekonomicheskaya*, no. 33-2(128) (2008): 93-98.

Korniienko, Yu. O., Heseleva, N. V., and Khomenko, O. I. "Problemy ta perspektyvy rozvytku rynku HOD (Home &Office Delivery) v Ukraini" [Problems and prospects of development of the market for HOD (Home &Office Delivery) in Ukraine]. *Visnyk KNUTD. Seriia «Ekonomichni nauky»*, no. 4(89) (2015): 75-80.

"Monitoring" [Monitoring]. http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_m/monitoring/

"Marketingovyy analiz rynka mineralnoy vody v Ukraine" [Marketing analysis of the mineral water market in Ukraine]. http://koloro.ua/blog/issledovaniya/marketingovyj-analiz-rynka-mineralnoj-vody-v-ukraine.html

Malysheva, N. Yu. "Analiz rozvytku ta osnovnykh tendentsii rynku mineralnoi vody Ukrainy" [Analysis of the development and main tendencies of the market of mineral water of Ukraine]. *Ahrosvit*, no. 14 (2013): 57-60.

Pan, L. V., and Romanchenko, N. V. "Stratehichnyi monitorynh yak pidsystema stratehichnoho upravlinnia pidpryiemstvom" [Strategic monitoring as a subsystem of strategic management]. *Upravlinnia proektamy, systemnyi analiz i lohistyka*, no. 5 (2008): 357-358.

Petrovich, O. "Vo glubinakh mineralnykh vod" [In the deep mineral water]. http://www.from-ua.com

Ratushnyi, Yu. M. "Formuvannia systemy stratehichnoho monitorynhu seredovyshcha funktsionuvannia orhanizatsii" [Formation of system of strategic monitoring of the environment of the organization]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.06.01*, 2003.

Selskyi, A. "Monitorynh i kontrol: vstanovlennia efektyvnosti stratehichnoho upravlinnia" [Monitoring and control: establishing the effectiveness of strategic management]. http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Pubupr_2013_1_8.pdf

"Trend-svod Zapadno-Yevropeyskikh rynkov v FMCG sektore" [Trend-set Western-European markets in FMCG sector]. http://new-gen.com.ua/researches/obzor-rynka-mineralnoj-vody

Tarnavska, N., and Holodniuk, O. "Marketynhovi innovatsii yak priorytetne dzherelo konkurentnykh perevah pidpryiemstv" [Marketing innovation as a priority source of competitive advantages of enterprises]. *Visnyk Ternopilskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu*, no. 3 (2015): 79-92.

Velykyi tlumachnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy [Big explanatory dictionary of modern Ukrainian language]. Kyiv: Irpin; Perun, 2001.

УДК 658.8:338.432:634/635

СУЧАСНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ОСНОВНИЙ АСПЕКТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОВОЧЕВИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2016 ГУМЕНЮК А. В., ШКОЛЕНКО О. Б., ДЕМ'ЯНИШИНА О. А.

УДК 658.8:338.432:634/635

Гуменюк А. В., Школенко О. Б., Дем'янишина О. А. Сучасний маркетинг як основний аспект підвищення ефективної діяльності овочевих підприємств

Мета статті полягає у дослідженні формування маркетингу овочевих підприємств у сучасних умовах господарювання, а також розкриття важливості функціонування служби маркетингу на підприємствах аграрної сфери. Доведено, що одними з основних складових ефективної діяльності вітчизняних овочевих підприємств є створення маркетингових кооперативів та формування маркетингової служби, впровадження якої забезпечить потреби населення в екологічно чистій овочевій продукції та сприятиме зростанню ефективності та конкурентоспроможності її виробників, розвитку сільських територій та навколишнього середовища. Розроблено можливу організаційну структуру служби маркетингу та обґрунтовано основні її функції. Виявлено, що основне завдання служби маркетингу полягає в тому, щоб забезпечити орієнтацію підприємства на споживача, його потреби і запити, здійснювати моніторинг конкурентів, визначати слабкі та сильні сторони та надавати інформацію іншим підрозділам підприємства.

Ключові слова: *маркетинг, кооператив, маркетингова стратегія, овочевий ринок, споживач.*
Рис.: *2.* ***Табл.:*** *2.* ***Бібл.:*** *10.*

Гуменюк Алла Валеріївна *– кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та підприємництва, Уманська філія Європейського університету (вул. Шевченка, 15а, Умань, Черкаська обл., 20300, Україна)*
E-mail: *Alika_vostok@mail.ru*

Школенко Оксана Борисівна *– кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та підприємництва, Уманська філія Європейського університету (вул. Шевченка, 15а, Умань, Черкаська обл., 20300, Україна)*
E-mail: *Shkolenkoo@rambler.ru*

Дем'янишина Олеся Андріївна *– кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу та управління бізнесом, Уманський державний педагогічний університет ім. П. Тичини (вул. Садова, 2, Умань, Черкаська обл., 20301, Україна)*
E-mail: *alesya2710@mail.ru*

УДК 658.8:338.432:634/635

Гуменюк А. В., Школенко О. Б., Демьянишина О. А. Современный маркетинг как основной аспект повышения эффективной деятельности овощных предприятий

Цель статьи заключается в исследовании формирования маркетинга овощных предприятий в современных условиях хозяйствования, а также раскрытие важности функционирования службы маркетинга на предприятиях аграрной сферы. Доказано, что одними из основных составляющих эффективной деятельности отечественных овощных предприятий являются создание маркетинговых кооперативов и формирование маркетинговой службы, внедрение которой обеспечит потребности населения в экологически чистой овощной продукции и будет способствовать росту эффективности и конкурентоспособности ее производителей, развитию сельских территорий и окружающей среды. Разработана возможная организационная структура службы маркетинга и обоснованы основные ее функции. Выявлено, что основная задача службы маркетинга заключается в том, чтобы обеспечить ориентацию предприятия на потребителя, его потребности и запросы, осуществлять мониторинг конкурентов, определять слабые и сильные стороны и предоставлять информацию другим подразделениям предприятия.

Ключевые слова: *маркетинг, кооператив, маркетинговая стратегия, овощной рынок, потребитель.*
Рис.: *2.* ***Табл.:*** *2.* ***Библ.:*** *10.*

Гуменюк Алла Валерьевна *– кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и предпринимательства, Уманский филиал Европейского университета (ул. Шевченко, 15а, Умань, Черкасская обл., 20300, Украина)*
E-mail: *Alika_vostok@mail.ru*

Школенко Оксана Борисовна *– кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и предпринимательства, Уманский филиал Европейского университета (ул. Шевченко, 15а, Умань, Черкасская обл., 20300, Украина)*
E-mail: *Shkolenkoo@rambler.ru*

Демьянишина Олеся Андреевна *– кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга и управления бизнесом, Уманский государственный педагогический университет им. П. Тычины (ул. Садовая, 2, Умань, Черкасская обл, 20301, Украина)*
E-mail: *alesya2710@mail.ru*

UDC 658.8:338.432:634/635

Gumeniuk A. V., Shkolenko O. B., Demyanyshyna O. A. Contemporary Marketing as a Core Aspect of Enhancing the Efficient Activity of Vegetable Enterprises

The article is aimed at studying the formation of marketing of the vegetable enterprises in the current conditions of economic management, as well as disclosure of importance of functioning of marketing service at the enterprises of agrarian sphere. It has been proven that some of the basic components of the efficient activity of domestic vegetable enterprises are: creating the marketing cooperative shops together with formation of marketing service, which will ensure the needs of population in the environmentally-friendly vegetable production and will contribute to increasing the efficiency and competitiveness of its producers, the rural and environment development. A practicable marketing service's organizational structure has been developed and its basic functions have been substantiated. It is found that the main objective of marketing service is to ensure that enterprise is oriented towards consumer, the corresponding needs and requests, monitoring the competitors, identifying strengths and weaknesses and providing information to other offices of the enterprise.

Keywords: *marketing, cooperative shop, marketing strategy, vegetables market, consumer.*
Fig.: *2.* ***Tabl.:*** *2.* ***Bibl.:*** *10.*

Gumeniuk Alla V. *– PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Economics and Business, Umansky Branch of the European University (15a Shevchenka Str., Uman, Cherkasy region, 20300, Ukraine)*
E-mail: *Alika_vostok@mail.ru*

Shkolenko Oksana B. *– PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Economics and Business, Umansky Branch of the European University (15a Shevchenka Str., Uman, Cherkasy region, 20300, Ukraine)*
E-mail: *Shkolenkoo@rambler.ru*

Demyanyshyna Olesya A. *– PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Marketing and Business Management, Uman State Pedagogical University named after P. Tychyna (2 Sadova Str., Uman, Cherkasy region, 20301, Ukraine)*
E-mail: *alesya2710@mail.ru*

Теоретичне і практичне значення маркетингу особливо зростає на сучасному етапі розвитку економіки, який характеризують нестабільність, посилення конкурентної боротьби глобальних компаній за ринки збуту, зростання вимог споживачів до якісних характеристик продукції овочевих підприємств, її безпечності, екологічності, перехід на здоровий спосіб життя. У цих умовах вирішення проблеми підвищення ефективності діяльності овочевих підприємств залежить від ступеня впровадження маркетингу, бо саме застосування маркетингових технологій забезпечує реальну спрямованість бізнесу на потреби і запити споживачів та його прибутковість.

Проблеми формування маркетингу досліджували такі вчені: Армстронг Г. [1], Брассингтон Ф. [2], Гаркавенко С. [3], Гуменюк А. [4], Джоббер Д. [5], Дойль П. [6], Котлер Ф. [7; 8], Мак-Куеррі Е. [9], Білявцева М. і Воробйова В. [10] та інші.

Проте необхідно зазначити, що проблема маркетингу в аграрних підприємствах є малодослідженою. Недостатньо розробленими залишаються теоретико-методологічні питання формування маркетингу в овочівництві з урахуванням закономірностей і тенденцій, притаманних маркетингу у світовій теорії та практиці, та особливостей агропромислового виробництва в цілому.

Метою статті є дослідження формування маркетингу овочевих підприємств у сучасних умовах господарювання, а також розкриття важливості функціонування служби маркетингу на підприємствах аграрної сфери.

Новизна статті полягає в обґрунтуванні теоретичних основ і розробці науково-методичних підходів до формування сучасного маркетингу, що передбачає створення маркетингових служб за сегментною та функціональною ознаками на овочевих підприємствах.

Не зважаючи на визнання маркетингу як найважливішої складової розвитку бізнесу, все ж простежується масштабне його неприйняття на підприємствах, організаціях і суспільстві в цілому через ряд причин: невідповідність цілей бізнесу потребам і запитам споживачів; маніпуляція та нав'язування потреб споживачам, що є можливим в умовах недостатньої поінформованості споживачів; знецінення ролі маркетингової діяльності, падіння престижу маркетологів як фахівців та зниження ефективності маркетингових витрат; падіння морального і духовного рівня населення; втрата довіри як до компаній, так і до маркетологів; розуміння економічного обміну як предмета маркетингу.

Ф. Котлер визначає маркетинг як вид людської діяльності, направлений на забезпечення вимог і потреб внаслідок обміну [8, с. 3]. Саме діяльність у сфері обміну відрізняє маркетингову діяльність від інших її видів [10, с. 21].

Поняття «маркет» (з англ. *ринок*) з'явилося в США як *Market Getting*, що означає «оволодіння ринком», і потім трансформувалося в одне слово *marketing* – маркетинг [3]. Однак деякі елементи маркетингу використовувалися дуже давно. Так, у словнику іншомовних слів зафіксовано слово *маркітант*, що з німецької означає «торговець запасами їжі, який супроводжував армію в поході ще у древніх римлян» [9].

Сьогодні існує понад 2000 визначень маркетингу. Згідно з традиційним, класичним розумінням, маркетинг трактується «як підприємницька діяльність», що управляє просуванням товарів і послуг від виробника до споживача [1].

Комплекс маркетингу, що є серцевиною маркетингової діяльності, включає набір інструментів для впливу на ринок і складається з основних чотирьох елементів, так званих «чотирьох Р»: товару (*product*), ціни (*price*), розповсюдження (*promotion*) та просування (*place*) [6, с. 90].

За Ф. Котлером, існує п'ять основних концепцій, на основі яких підприємства здійснюють обмін із цільовими ринками: удосконалення виробництва, удосконалення товару, інтенсифікації комерційних зусиль, маркетингу та соціально-етичного маркетингу [7].

Концепція удосконалення виробництва виходить з того, що споживачі будуть купляти товари, широко розповсюджені та доступні за цінами. При цьому управління має бути спрямованим на удосконалення виробництва та підвищення ефективності системи розподілу продукції [2]. Застосовувати концепцію вдосконалення виробництва сьогодні, за насичення ринків товарами, можна в ситуаціях перевищення попиту над пропозицією та виході на нові ринки. Зростання обсягів виробництва відповідно до закону економії на масштабах зумовлює зниження собівартості та конкурентоспроможність [5].

Отже, проаналізувавши сутність поняття маркетингу в науковій літературі, пропонуємо такі узагальнення для визначення сучасного маркетингу [4]:

1. Маркетинг є складним системним утворенням і виступає фундаментом, базовою складовою системи управління підприємством.

2. Маркетинг формується на стратегічному, тактичному і оперативному рівнях.

3. Маркетинг є діяльністю зі створення та підтримки системи взаємозв'язків підприємства із структурами бізнес-середовища у сфері маркетингового обміну.

4. Цілями маркетингу є задоволення потреб і запитів споживачів, забезпечення якості життя виробників та споживачів, соціальної відповідальності та збільшення вартості бізнесу, ефективності маркетингу.

5. Маркетинг забезпечує відносини довіри та співробітництва всіх учасників маркетингового обміну.

6. Маркетинг базується на системі цінностей та культурі.

На основі вищесказаного модель сучасного маркетингу набуває такого вигляду (*рис. 1*) [4].

Таким чином, проаналізувавши фундаментальні зрушення в маркетинговій теорії, зауважимо, що вони повинні бути врахованими в процесі формування маркетингу овочевих підприємств.

Маркетинг овочевих підприємств розглядається як комплексна система заходів з організації управління виробничо-збутовою діяльністю, що базується на вивченні ринку овочевої продукції з метою підвищення ефективної діяльності підприємства та максимально можливого задоволення в ній потреб покупців [10].

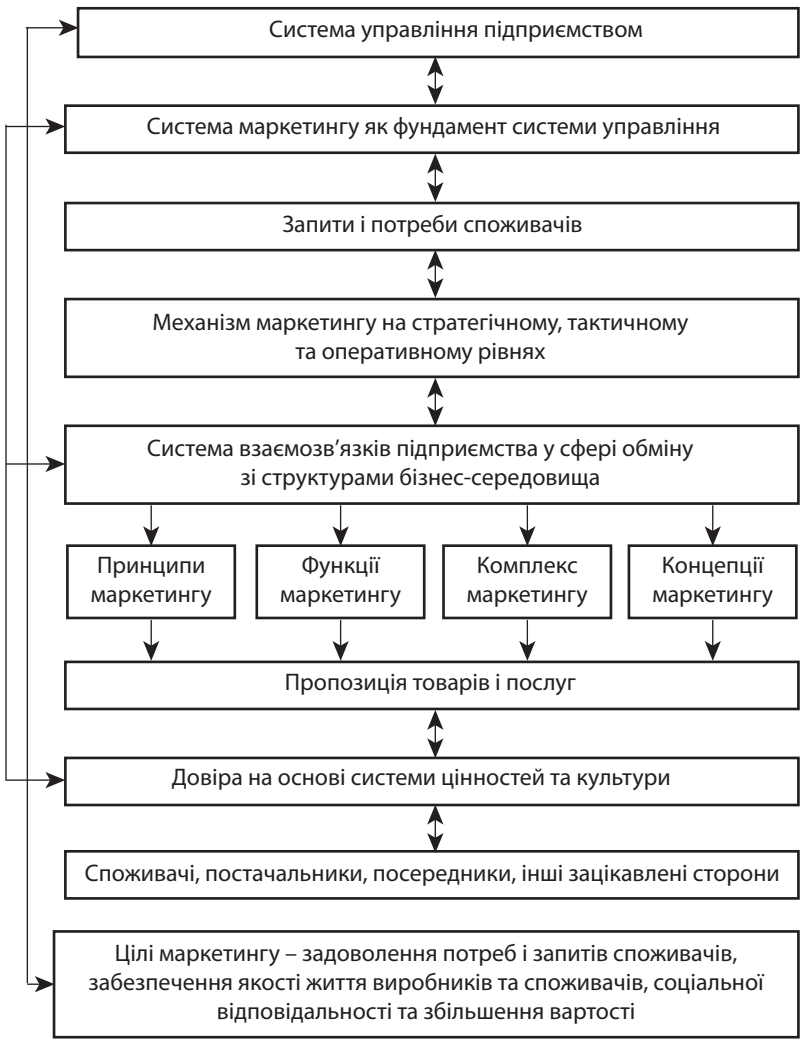


Рис. 1. Сучасна модель системи маркетингу [4]

Стратегія маркетингу овочевих підприємств у сучасних умовах буде охоплювати сукупність виробничо-структурних ланок, пов'язаних між собою економічними відносинами, в основу яких покладено конкретні форми поділу праці, що відбуваються на повному або частковому поєднанні й використанні виробничих ресурсів і спільному їх функціонуванні на основі маркетингових складових.

У нинішніх умовах овочеві підприємства потребують якісного маркетингового управління на основі застосування інтеграційних підходів. Інтеграційна стратегія буде виправдана в тому випадку, коли об'єднані підприємства зможуть підвищити рентабельність, контролюючи різні стратегічно важливі для нього ланки в процесі виробництва і продажу товару, забезпечити регулярність постачань або контроль збутової мережі та своєчасно отримати доступ до інформації про роботу попередніх або наступних ланок.

Пропонуємо створювати міжгосподарські підприємства (по суті – кооперативи) з використанням наявних організаційно-виробничих структур, переробних підприємств. Маркетинговий кооператив при цьому стає інтегратором завдяки створенню навколо себе відповідних структур із виробництва овочевої продукції, її заготівлі, зберігання та переробки. Об'єднання такого типу пропонуємо формувати за галузевою та територіальною ознаками, тобто кооператив-інтегратор може охоплювати овочеві підприємства декількох районів. Участь усіх підприємств у створенні міжгосподарських структур є добровільною. Це означає, що підприємства самі вирішують, з ким, з якою метою та на яких умовах вони об'єднуються. Вони також визначають виробничо-господарську спрямованість створеної ними структури; за власною ініціативою підприємства ухвалюють рішення про вступ і вихід з об'єднання.

Визначаючи вирішальну роль маркетингової стратегії в розвитку АПК, у контексті її реалізації необхідно наголосити на необхідності розвиненої інфраструктури, проте на практиці частка реально функціонуючих інфраструктурних об'єктів, зокрема агроторгових домів, заготівельних пунктів, складає менше половини від потреби, обсяги продажу через аукціони і біржі незначні порівняно з показниками розвинутих країн заходу, а маркетингові обслуговуючі кооперативи досі не набули практичного розвитку. Отже, виникає необхідність створення відповідної інфраструктури, зокрема маркетингових кооперативів, інтегрованих струк-

тур, з метою забезпечення ефективної взаємодії маркетингу підприємств та об'єктів інфраструктури овочевого ринку.

Головними елементами інфраструктури є: біржі, аукціони, оптові ринки овочевої продукції, міські ринки, збутова мережа підприємств і переробної сфери. Зрозуміло, що в умовах посилення глобалізаційних процесів маркетингова стратегія формується також під впливом зовнішніх чинників розвитку, роль яких постійно зростає. Елементи інфраструктури овочевого ринку виконують відповідні завдання і функції (*табл. 1*).

споживацького попиту та його змінах в найближчій перспективі. Більше того, важливою метою системи маркетингу є виявлення незадоволених потреб покупців, з тим, щоб орієнтувати виробництво та збут на їх задоволення.

Враховуючи те, що маркетинг у системі управління підприємства покликаний всебічно вивчати попит споживачів, пристосовувати виробництво до цих вимог, впливати на ринок, можна так сформулювати мету маркетингу: ефективніше використання виробничих потужностей, стимулювання виробництва овочевої продукції, розвиток ефективних форм і методів збуту товарів відповідно до вимог ринку.

Таблиця 1

Елементи інфраструктури овочевого ринку, їх функції і завдання

№ з/п	Елементи інфраструктури овочевого ринку	Функції і завдання елементів інфраструктури
1	Виставки, ярмарки, продовольчі, овочеві, дрібнооптові ринки, об'єднання та кооперативи споживачів	Формування ефективних зв'язків між виробниками (постачальниками) і кінцевими споживачами
2	Сільськогосподарські обслуговуючі, заготівельно-збутові, постачальницькі, багатофункціональні, переробні, сервісні кооперативи, агроторгові доми, аукціони, біржі, ярмарки, заготівельні пункти, дрібнооптові ринки, оптові ринки сільськогосподарської продукції	Формування ефективних зв'язків між виробниками та роздрібною мережею
3	Сільськогосподарські дорадчі служби, маркетингові кооперативи, інформаційно-консалтингові служби й підприємства	Взаємний обмін інформацією між виробниками, постачальниками і кінцевими споживачами
4	Автотранспортні підприємства та організації, логістичні центри, складські комплекси, сервісні й обслуговуючі кооперативи	Транспортування та логістика
5	Державні та приватні установи, що займаються сертифікацією стандартизацією, лабораторії з оцінки якості продукції, Управління у справах захисту споживачів, Укрдержкарантин, Інспекції по оцінці якості	Забезпечення високої якості продукції та культури споживання
6	Кредитні спілки та кооперативи, банківсько-кредитні установи, об'єднання і кооперативи споживачів	Фінансування виробничої, заготівельної, збутової й торговельної діяльності
7	Наукові установи	Забезпечення інноваціями

Джерело: складено авторами.

В основу управління конкурентоспроможністю овочевої продукції на підприємстві покладено систематичний цілеспрямований вплив на маркетингову діяльність через планування, організацію, мотивацію і контроль досягнень маркетингових цілей підприємства.

Досвід використання сучасного маркетингового підходу, як основного аспекту підвищення ефективності діяльністю підприємства та формування її системи, свідчить про можливість значно посилити ринкові позиції вітчизняних овочевих підприємств.

При цьому, основним завданням маркетингових служб повинно стати: управління виробничою й збутовою діяльністю підприємства, що забезпечує виявлення потреб споживачів, виробництво овочевої продукції, що відповідає цим потребам, надання послуг, просування товарів до споживачів та одержання на цій основі максимального прибутку.

Сутність концепції маркетингу при організації виробничо-збутової діяльності полягає в тому, що вся діяльність овочевого підприємства, включаючи його виробничу програму, повинна ґрунтуватися на врахуванні

Створювати маркетингові служби в інтегрованих формуваннях пропонуємо, як варіант, за сегментною та функціональною ознаками (*рис. 2*).

Важливим для кожного сучасного овочевого підприємства є створення умов для забезпечення тривалого перебування на ринку. Оцінка стану конкурентного середовища підтверджує доцільність запровадження методичних рекомендацій для злиття традиційних підприємств, які вирощують масову продукцію, і підприємств, які застосовують сучасну модель маркетингу, роблять акцент на просуванні брендів.

На відміну від інших виробництв технологія виробництва овочевих підприємств і реалізація їх продукції вимагає зваження на сезонність. Ефективним засобом для цього є використання торгових виставок і ярмарків, які забезпечують як поширення, так і отримування широкого спектра економічних, технічних і комерційних повідомлень за доступної їхньої вартості.

В овочевих підприємствах, які є членами інтегрованих маркетингових формувань, для підвищення їх ефек-

Рис. 2. Організація служби маркетингу в інтеграційних формуваннях за сегментною та функціональною ознаками

Джерело: складено авторами.

тивної діяльності замість служби маркетингу можна створити невелику групу або раду з маркетингу. Функціональні характеристики окремих співробітників маркетингової служби наведено в *табл. 2*.

Персонал служби маркетингу, проводячи свою діяльність у взаємозв'язку з усіма функціональними підрозділами кооперативу (підприємства), отримує від них внутрішню інформацію про фінансові результати, рух товарів, структуру витрат та ін.

Маркетингова служба забезпечує структурні підрозділи як первинною, так і вторинною інформацією про стан зовнішнього середовища, запити споживачів, структуру споживання, вимоги споживачів, стадії життєвого циклу товару.

У зв'язку з нестабільністю економічного стану більшості овочевих підприємств, на нашу думку, доцільно використовувати такі способи зменшення та попередження ризиків, пов'язаних зі збутом овочів: диверси-

Таблиця 2

Функції та критерії оцінки діяльності основних фахівців відділу маркетингу на овочевому підприємстві

Посада	Функції	Критерії оцінки
1	2	3
Керівник відділу	Загальне керівництво співробітниками відділу маркетингу, узгодження діяльності з вищим керівництвом та співробітниками інших структурних підрозділів, участь у розробці загальної стратегії підприємства, забезпечення ефективності маркетингових інвестицій, контроль за виконанням маркетингових планів та реалізацією стратегії	Зростання частки ринку, зростання вартості підприємства, підвищення конкурентоспроможності та іміджу підприємства, ефективності маркетингових витрат
Менеджер по роботі з овочевими підприємствами	Розробка комплексу маркетингу.	Зростання доходів від продукції, що надходить від сільськогосподарських підприємств, розширення асортименту
Менеджер по роботі з господарствами населення	Розробка цінової та продуктової стратегії, формування асортименту продукції, розвиток збутової мережі	Зростання доходів від продукції, що надходить від господарств населення, збільшення формування товаропотоків
Менеджер з розробки маркетингових стратегії, довго-, середньо- та короткострокових планів	Ситуаційний аналіз, формування маркетингової мети, розробка стратегій, планів, їх реалізація та контроль за виконанням планів	Досягнення мети плану покращення конкурентних позицій підприємства, підвищення ефективності овочевої продукції, удосконалення відносин між підрозділами підприємства.
Менеджер по збуту	Розробка стратегії розподілу продукції, вибір каналів	Підвищення ефективності збутової діяльності

Закінчення табл. 2

1	2	3
Фахівці з маркетингових досліджень та інформаційного забезпечення маркетингової діяльності	Проведення панельних досліджень споживачів продукції (послуг), моніторинг конкурентів, стратегічний аналіз умов діяльності, інформаційне забезпечення маркетингових рішень	Наявність систематичної обновлюваної інформаційної бази, забезпечення інформаційних потреб керівників та спеціалістів з окремих функцій маркетингу
Менеджер з логістики	Забезпечення своєчасної доставки оптимальних за розміром партій товару до споживача	Зниження втрат продукції в процесі її транспортування
Менеджери по зв'язках із державними структурами, органами влади, торговими організаціями, закордонними ринками	Налагодження зв'язків з органами державної влади, ЗМІ, торговими організаціями, закордонними ринками	Формування позитивного іміджу, організація експортних операцій
Менеджер експертного бюро з якості продукції	Відповідає за якість вирощеної та поставленої продукції	Рівень якості овочевої продукції

Джерело: складено авторами.

фікацію виробництва та структури збуту; створення баз даних про можливих покупців продукції, їх діяльність, плани, тенденції; швидке переключення на нові сегменти ринку; пошук технологій та методів покращення якості продукції; розподіл відповідальності служби маркетингу за прийняття ризикових рішень з іншими підрозділами.

ВИСНОВКИ

Основне завдання служби маркетингу полягає в тому, щоб забезпечити орієнтацію овочевого підприємства на споживача, його потреби і запити, здійснювати моніторинг конкурентів, визначати слабкі й сильні сторони та надавати інформацію іншим підрозділам підприємства.

Використання системи сучасного маркетингу допоможе об'єднати зусилля овочевих виробників, підприємств переробної промисловості та торгівлі не тільки на стадії реалізації продукції, а й на стадії визначення характеру і масштабів її виробництва, шляхів рентабельного використання виробничих потужностей підприємств, визначення взаємовигідних умов просування продукції з урахуванням максимального задоволення потреб кінцевих споживачів. А це, у кінцевому результаті, є основним аспектом підвищення ефективної діяльності овочевих підприємств. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Армстронг Г. Маркетинг. Общий курс : учеб. пособ. / Армстронг Г., Котлер Ф. ; пер. з англ. – М. : Издат. Дом «Вильямс», 2001. – 608 с.

2. Брассингтон Ф. Основы маркетинга / Френсис Брассингтон, Стивен Петит ; пер. с англ. ; под науч. ред. Е. Е. Козлова. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2007. – 768 с.

3. Гаркавенко С. С. Маркетинг : підручник / С. С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2002. – 705 с.

4. Гуменюк А. В. Формування маркетингу в овочевих підприємствах : автореф. дис… канд. екон. наук : 08.00.04 / А. В. Гуменюк; ПВНЗ «Європейський університет» – К., 2013. – 21 с.

5. Джоббер Д. Принципы и практика маркетинга : учеб. пособ. / Девид Джоббер ; пер. с англ. – М. : Издат. Дом «Вильямс», 2000. – 688 с.

6. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость / П. Дойль ; пер. с англ. ; под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2001. – 480 с.

7. Котлер Ф. На пороге XXI века [Електронний ресурс] / Ф. Котлер. – Режим доступу : http://www.psycho.ru/library/archive/912

8. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М. : Роститнер, 1996. – 360 с.

9. Мак-Куэрри Э. Ф. Методы маркетингового исследования / Э. Ф. Мак-Куэрри. – СПб. : Питер, 2005. – 176 с.

10. Маркетинговий менеджмент : навч. посібник / Під заг. ред. М. І. Білявцева та В. Н. Воробйова. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 407 с.

REFERENCES

Armstrong, G., and Kotler, F. *Marketing. Obshchiy kurs* [Marketing. General course]. Moscow: Vilyams, 2001.

Brassington, F., and Petit, S. *Osnovy marketinga* [Principles of marketing]. Dnepropetrovsk: Balans Biznes Buks, 2007.

Dzhobber, D. *Printsipy i praktika marketinga* [Principles and practice of marketing]. Moscow: Vilyams, 2000.

Doyl, P. *Marketing, oriyentirovannyy na stoimost* [Marketing-oriented price]. St. Petersburg: Piter, 2001.

Harkavenko, C. S. *Marketynh* [Marketing]. Kyiv: Libra, 2002.

Humeniuk, A. V. "Formuvannia marketynhu v ovochevykh pidpryiemstvakh" [The formation of vegetable marketing enterprises]. *Avtoref. dys. … kand. ekon. nauk : 08.00.04*, 2013.

Kotler, F. "Na poroge XXI veka" [On the threshold of the XXI century]. http://www.psycho.ru/library/archive/912

Kotler, F. *Osnovy marketinga* [Principles of marketing]. Moscow: Rostitner, 1996.

Mak-Kuerri, E. F. *Metody marketingovogo issledovaniya* [Methods of marketing research]. St. Petersburg: Piter, 2005.

Marketynhovyi menedzhment [Marketing management]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2006.