

Науковий погляд: економіка та управління

(правонаступник наукового журналу
“Вісник Академії митної служби України.
Серія: “Економіка”)

№ 1 (63), 2019

Дніпро
Університет митної справи та фінансів
2019

Науковий погляд: економіка та управління
(правонаступник наукового журналу
“Вісник Академії митної служби України. Серія: “Економіка”)
Видається чотири рази на рік
Заснований Університетом митної справи та фінансів у травні 1999 р.

Науковий журнал включено до переліку наукових фахових видань України з економіки на підставі Наказу МОН України від 16 травня 2015 року № 515

Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет вченою радою Університету митної справи та фінансів (протокол № 11 від 25 березня 2019 р.)

Редакційна колегія:

Заруцька О. П. – доктор економічних наук, професор (*головний редактор*);

Лисяк Л. В. – доктор економічних наук, професор (*заступник головного редактора*);

Баранник Л. Б. – доктор економічних наук, професор;

Вакульчик О. М. – доктор економічних наук, професор;

Івашина О. Ф. – доктор економічних наук, професор;

Жадько К. С. – доктор економічних наук, професор;

Петруня Ю. Є. – доктор економічних наук, професор;

Фролов С. М. – доктор економічних наук, професор

Дерев'янку Т. П. (*відповідальний секретар*)

Статті друкуються в авторській редакції
Комп'ютерна верстка: К. В. Бараненко

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 21856-11756 ПР,
видане Державною реєстраційною службою України 21 грудня 2015 року.

Адреса редакції: вул. Володимира Вернадського, 2/4, м. Дніпро, 49000

Телефон редакції: +38 (073) 096 46 70

Електронна адреса: editor@scientificview.umsf.in.ua

Сайт видання: www.scientificview.umsf.in.ua

Підписано до друку 29.03.2019. Формат 185x260 мм. Папір офсетний.

Гарнітура Таймс. Ум. друк. арк. 27,9. Обл.-вид. арк. 19,14.

Наклад 100 прим. Замовлення № 0419/83.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»

м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 6424 від 04.10.2018 р.

ЗМІСТ

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Разумей М.М.

Розвиток регіонального ризик-менеджменту відповідно до міжнародних стандартів митного контролю.....7

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Бреус С.В.

Ідентифікація викликів та загроз у контексті управління економічною безпекою системи закладів вищої освіти.....14

Гордієнко В.О., Шевченко Н.І., Шевченко Д.О.

SWOT-аналіз перспектив розвитку АПК України.....25

Дробот С.А.

Підхід до визначення типу та рівня розвитку атомно-промислового комплексу.....34

Міщук Н.В.

Організаційно-економічний механізм регулювання розвитку освіти в Україні.....42

Овсянюк-Бердадіна О.Ф.

Соціалізація бізнесу: суспільні та ринкові прояви.....48

Тріпак М.М.

Економічна соціалізація моральності в умовах соціально-освітньої інклюзії.....53

Шапошнікова І.О.

Кластерний аналіз первинного ринку житлової нерухомості в Україні: просторовий розріз.....59

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Адлер О.О., Мацкевічус С.С., Яворська К.Л.

Обґрунтування вибору виду аналізу господарської діяльності сучасного підприємства.....68

Близинок Т.П.

Крос-культурні особливості управління персоналом компанії: вплив національної культури.....74

Гончаренко М.Л.

Формування напрямів інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств.....84

Горбачова О.М., Савчук Л.О.

Конкурентоспроможність української авіатранспортної системи.....90

Гусаров О.О., Дуднєва Ю.Е., Обидєннова Т.С.

Взаємозв'язок складників механізму адаптації в системах управління підприємствами.....95

Домбровська С.О.

Оптимізація структури капіталу підприємства в умовах невизначеності економічного середовища100

Ессе О.І.

Аналіз розвитку малого підприємництва в Дніпропетровській області108

Ковальчук Н.В.	
Тайм-менеджмент як засіб досягнення мети.....	118
Кравченко М.О., Манорик Г.О.	
Концепції логістики електронної комерції підприємств	124
Ольшанський О.В., Ключарьов В.М.	
Теоретико-методологічні аспекти управління бізнес-процесами підприємств торгівлі.....	130
Приймак Н.С.	
Сучасні аспекти змін у стратегічному середовищі діяльності підприємства.....	137
Хацер М.В.	
Фінансові кризи на підприємстві: сутність та характеристика.....	143
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Бестужева С.В., Литовченко І.В., Бестужев В.О.	
Теоретико-методичне забезпечення підвищення рівня екологічної безпеки України в умовах євроінтеграції.....	149
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА ТА ПОЛІТИКА	
Баранник Л.Б., Даценко В.В.	
Соціальний капітал: питання теорії та практики.....	160
Оверчук В.А.	
Чинники впливу і показники працевлаштування осіб з інвалідністю за сприяння державної служби зайнятості.....	166
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Дулік Т.О., Павлова К.І.	
Фіскальна політика в Україні в сучасних умовах та засоби її проведення.....	173
Калівошко О.М.	
Оцінка діяльності страхових компаній на фінансово-кредитному ринку України.....	186
Качула С.В.	
Середньострокові пріоритети бюджетної політики соціального розвитку суспільства.....	193
Мельник О.О.	
Проблемні кредити: аналіз якості кредитного портфеля банків України.....	200
Свердан М.М.	
Оподаткування власності: сутність, система, специфіка	211
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Солодка Н.В.	
Формування єдиної облікової політики групи підприємств цукрової промисловості: відображення внутрішньогрупових операцій.....	220
Степаненко О.І.	
Побудова процесу документування виробничих запасів: організаційний аспект.....	229

CONTENTS

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Razumei Maksym

The development of regional risk management in according to international standards of customs control.....7

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Breus Svitlana

Identifying challenges and threats in the context of managing to economic security of system institutions of higher education.....14

Gordienko Vladimir, Shevchenko Natalia, Shevchenko Daria

SWOT-analysis of the prospects for agricultural development in Ukraine.....25

Drobot Serhii

Approach to identification of the type and definition of the level of development of the atomic industrial complex.....34

Mishchuk Natalia

Organizational and economic mechanism of regulation of development of education in Ukraine.....42

Ovsianiuk-Berdadina Olexandra

Socialization of business: social and market manifestations.....48

Tripak Marian

Economic socialization of morality in the conditions of social and educational inclusion.....53

Shaposhnikova Inna

Cluster analysis of the primary residential real estate market of Ukraine: a spatial distribution...59

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Adler Oksana, Mackevichus Svetlana, Yavorska Katherine

Reasoning for selection of analysis of economic activity of modern enterprise.....68

Blyznyuk Tetyana

Cross-cultural features of company's personnel management: influence of national culture.....74

Honcharenko Marharyta

Formation of the innovation and investment development features of enterprises.....84

Horbachova Oksana, Savchyk Lesia

Competitiveness of the Ukrainian air transport system.....90

Gusarov Oleksandr, Dudnieva Iuliia, Obydiennova Tetiana

Interrelation of the components of the adaptation mechanism in the enterprise management system.....95

Dombrovska Sofia

Optimization of the enterprise's capital structure in the conditions of uncertainty in economic environment.....100

Yesse Oksana

Analysis of the development of small business in the Dnipropetrovsk region.....108

Kovalchuk Nataliia

Time management as a way to achieve goal.....118

Kravchenko Maryna, Manoryk Hanna	
Concepts of logistics of enterprise's electronic commerce.....	124
Olshanskiy Oleksandr, Kliucharov Vladyslav	
The theoretical and methodological aspects of business process management at trading companies.....	130
Pryymak Natalia	
Modern aspects of changes in the strategic environment of the activity of the enterprise.....	137
Khatser Maxym	
Financial crises at an enterprise: the essence and characteristics.....	143
ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION	
Bestuzheva Svitlana, Litovchenko Iryna, Bestuzhev Vladyslav	
Theoretical and methodological ensuring increase of level of ecological safety of Ukraine in conditions of European integration.....	149
DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS	
Barannik Liliya, Dacenko Viktoriya	
Social capital: issues of theory and practice.....	160
Overchuk Viktoriya	
Factors of influence and indicators of employment of individuals with disabilities with assistance of the state employment service.....	166
MONEY, FINANCES AND CREDIT	
Dulik Tetyana, Pavlova Kristina	
Fiscal policy in Ukraine in modern conditions and means of its implementation.....	173
Kalivoshko Oleksii	
Evaluation of the activity of insurance companies in the financial and credit market of Ukraine.....	186
Kachula Svitlana	
Mid-term priorities of social development budget policy.....	193
Melnyk Oleksandr	
Problem loans: analysis of credit portfolio quality of Ukrainian banks	200
Sverdun Mykhailo	
Property taxation: essence, system, specificity	211
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	
Solodka Nataliia	
Formation uniform accounting policies sugar industry enterprise group: display intragroup transactions.....	220
Stepanenko Oksana	
Construction of the process of documenting inventories: the organizational aspect.....	229

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-1-63-1>

УДК 339.543.2

Разумей М.М.

кандидат наук з державного управління,
Національний університет державної фіскальної
служби України

Razumei Maksym

National University of the State Fiscal Service
of Ukraine

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОГО РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ ВІДПОВІДНО ДО МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ МИТНОГО КОНТРОЛЮ

THE DEVELOPMENT OF REGIONAL RISK MANAGEMENT IN ACCORDING TO INTERNATIONAL STANDARDS OF CUSTOMS CONTROL

Застосування методів управління ризиками відповідає найкращій практиці митних адміністрацій країн світу. Система управління ризиками дає змогу митниці сприяти торгівлі з низьким рівнем ризику і водночас зосередитися на зовнішньоторговельних операціях із підвищеним ступенем ризику порушення митного законодавства. Регіональне управління ризиками є перспективним напрямом розвитку системи управління митними ризиками у цілому. Ретроспектива становлення регіонального ризик-менеджменту дає змогу виокремити основні етапи його розвитку в Україні. Також розроблено нові підходи до здійснення регіонального профілювання митних ризиків. Такі підходи передбачають використання сучасних програмно-технічних засобів та здійснення поглибленої аналітичної роботи в митницях. Надано пропозиції щодо організації роботи митниць із процесу управління ризиками відповідно до міжнародних стандартів митного контролю.

Ключові слова: ризик-менеджмент, аналіз ризиків, профілювання, митний контроль, міжнародні стандарти.

Применение методов управления рисками соответствует лучшей практике таможенных администраций стран мира. Система управления рисками позволяет таможене способствовать торговле с низким уровнем риска и одновременно сосредоточиться на внешнеторговых операциях с повышенной степенью риска нарушения таможенного законодательства. Региональное управление рисками является перспективным направлением развития системы управления таможенными рисками в целом. Ретроспектива становления регионального риск-менеджмента позволяет выделить основные этапы его развития в Украине. Также разработаны новые подходы к осуществлению регионального профилирования таможенных рисков. Такие подходы предусматривают использование современных программно-технических средств и осуществление углубленной аналитической работы в таможенных. Дано предложение по организации работы таможен касательно процесса управления рисками в соответствии с международными стандартами таможенного контроля.

Ключевые слова: риск-менеджмент, анализ рисков, профилирование, таможенный контроль, международные стандарты.

The implementation of the risk management system meets the international standards of customs control and practice of customs administrations of the world. Regional risk management is a perspective direction of the development of customs risk management system. The paper studies the preconditions and the chronology of the development of regional risk profiling in customs. Considering the peculiarities in the organizational and legal provision of regional risk management the main stages of its development are singled out. The author also defines the directions of development of regional risk management in the near future of Ukraine. So customs should not restrict themselves to analyzing and profiling exclusively customs risks. The integration of information databases of other public authorities must be carried out. This will create the preconditions for the transition of regional risk management to the stage of integrated development. New approaches to regional risk profiling in the area of customs control need to be applied. Such approaches should be based on more analytical and research work taking into account the economic characteristics of a particular region. It is also necessary to involve in the process of regional profiling information technology specialists and to use modern software at the customs. To create a mechanism for risk analysis at the regional level it is necessary to organize the work of customs authorities in risk management in accordance to international standards of customs control. The relevant international standards are set out in the WCO Customs Risk Management Compendium, which is adapted from the Revised Kyoto Convention General Annex Guideline 6 and ISO Standard 31000: 2018 Risk Management – Principles and guidelines. An important factor in the development of regional risk profiling in the field of customs control will be the development and implementation at the level the separate customs of effective algorithm for the interaction of its structural subdivisions in the process of risk management in accordance to the provisions of the WCO Customs Risk Management Compendium.

Keywords: risk management, risk analysis, profiling, customs control, international standards.

Постановка проблеми. Процеси глобалізації міжнародної торгівлі визначають економічні вектори розвитку всіх держав світу, зокрема у сферах зовнішньої торгівлі та митної справи. Так, митні адміністрації країн – членів Всесвітньої митної організації, у тому числі України, вже досить тривалий час використовують методи управління ризиками під час здійснення митного контролю. Сьогодні міжнародна практика митної справи має значний науковий доробок і широку методичну базу щодо формування національних систем управління ризиками (далі – СУР). Тому вітчизняним фахівцям доцільно було б зосередитися на дослідженні окремих напрямів удосконалення СУР в Україні, зокрема на розвитку регіонального ризик-менеджменту. Поступове вдосконалення організаційно-правового забезпечення регіонального ризик-менеджменту в Україні має стати потужним імпульсом для розвитку всієї СУР у сфері митного контролю.

Українська СУР характеризується відособленим підходом, коли кожен ризик розглядається окремо, а фактичному аналізу та оцінці піддаються виключно ризики за основними напрямками діяльності митниці, такими як: контроль правильності класифікації, визна-

чення країни походження, визначення митної вартості товарів, нетарифне регулювання та ін., що безпосередньо пов'язано з питаннями митного контролю та оформлення товарів. Сучасні виклики та загрози, які стоять перед митною системою України, спонукають до формування нової концепції управління ризиками, у тому числі на регіональному рівні. Удосконалення існуючої моделі СУР має бути спрямоване на комплексне осмислення ризиків, які виникають у службовій діяльності працівників митниць під час виконання ними своїх посадових обов'язків. Йдеться, зокрема, про корупційні, кадрові та низку інших ризиків, виявлення яких є неможливим у процесі митного оформлення товарів на підставі інформації, що наявна у базах даних митниць.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання регіонального ризик-менеджменту у сфері митного контролю практично не потрапляли у поле зору науковців за винятком окремих невеликих публікацій профільних фахівців із митної справи. Проте багато дослідників присвятили свої наукові праці управлінню митними ризиками, у тому числі в контексті міжнародних стандартів митного контролю, а саме: І. Бережнюк,

А. Брендак, Л. Геллерт, О. Комаров, О. Неліпович, І. Несторишен, П. Пашко, Г. Разумей, С. Терещенко, В. Туржанський, О. Фрадинський та ін.

Серед останніх публікацій, що присвячені цій проблематиці, можна, зокрема, виокремити роботу І. Несторишена та В. Туржанського [1], в якій досліджено сучасні тенденції здійснення митного контролю щодо застосування ризикоорієнтованих інструментів, зокрема профілювання митних ризиків на регіональному рівні. Нормативно-правове забезпечення управління митними ризиками та стратегічні напрями розвитку системи управління ризиками в Україні розглянуто в роботі О. Неліпович [2]. На окрему увагу заслуговує фундаментальне дослідження І. Бережнюка [3] щодо зарубіжного досвіду та вітчизняної практики управління ризиками в митній справі, де узагальнено та систематизовано аспекти застосування СУР у різних країнах світу.

Мета статті полягає у виокремленні етапів розвитку регіонального ризик-менеджменту в Україні, а також у наданні пропозицій щодо формування дієвого механізму аналізу ризиків шляхом розроблення нових підходів до здійснення регіонального профілювання ризиків у сфері митного контролю.

Виклад основного матеріалу. Під регіональним ризик-менеджментом розуміється робота органів митного контролю з аналізу ризиків, виявлення та оцінки ризиків, розроблення та практичної реалізації заходів, спрямованих на мінімізацію ризиків, оцінки ефективності та контролю застосування цих заходів на основі застосування регіональних профілів ризику з урахуванням специфіки зовнішньоекономічної діяльності регіону – зони діяльності органу митного контролю [4, с. 322–323]. Сам підхід до регіонального профілювання митних ризиків не є новим у світі, зокрема він ефективно використовується у США, Канаді, Німеччині, Польщі та інших країнах ЄС.

У митній системі України впровадження регіонального ризик-менеджменту зумовлене проблемами, що виникали під час цен-

тралізованого розроблення профілів ризику, адже очевидними є переваги щодо гнучкості застосування СУР на місцях. Очікувалося, що залучення митниць до процесу профілювання митних ризиків сприятиме кращому розумінню природи ризик-менеджменту на регіональному рівні. Також передбачалося, що це підвищить оперативність і повноту інформаційного наповнення автоматизованої системи аналізу та управління ризиками (далі – АСАУР) та посилить зацікавленість митниць у результатах застосування розроблених ними ж алгоритмів автоматизованого аналізу за митними деклараціями у рамках регіонального профілювання митних ризиків.

Слід зазначити, що робота на регіональному рівні щодо аналізу та управління ризиками фактично почала організовуватися митницями з урахуванням груп критеріїв ризику, затверджених Наказом Державної митної служби України (далі – ДМСУ) ще в 2005 р. [5]. Зокрема, до товарів групи «ризик» віднесено товари, які переміщуються через митний кордон України та відносно яких виявлено ризики або існують потенційні ризики, а до товарів групи «прикриття» – товари, що з достатнім ступенем імовірності можуть декларуватися замість товарів групи «ризик». Положенням про систему аналізу й селекції чинників ризику під час визначення окремих форм митного контролю, затверджених зазначеним наказом ДМСУ, також було визначено, що одними з видів профілів ризику є регіональний та зональний профілі ризику.

Отже, за результатами аналітичної роботи митниць щодо специфіки зовнішньоекономічної діяльності у відповідних регіонах країни (зонах діяльності митниць) нормативно затверджувалися переліки товарів групи «ризик» та «прикриття», митне оформлення яких у режимі «імпорт» здійснювалося за умови посиленого контролю над їх класифікацією для цілей тарифного та нетарифного регулювання. Зазначене фактично свідчить про здійснення ДМСУ низки організаційно-правових заходів, які були необхідними для впровадження у подальшому регіонального

ризик-менеджменту вже у його сучасному розумінні.

Концептуальний підхід до розроблення механізму наповнення АСАУР на регіональному рівні та програмна імплементація регіональних профілів ризиків беруть свій початок із 2010 р. Упровадження регіональних профілів ризиків передбачало їх шаблонне застосування шляхом розроблення так званих «рамкових» регіональних профілів ризику. Суть шаблонного підходу полягала у тому, що на центральному рівні (із залученням митниць) в установленому порядку готується рамковий регіональний профіль ризику за певним напрямом контролю. При цьому наповнення профілю здійснюється митницею шляхом заповнення значень індикаторів ризику та додаткових пояснень (інструктивних повідомлень), що відображаються посадовій особі митниці за спрацювання профілю ризику.

На етапі впровадження регіонального ризик-менеджменту дієвого використання регіональних профілів ризику в АСАУР удалося досягти тільки за напрямом контролю товарів групи «прикриття», що передбачає контроль правильності класифікації товарів згідно з УКТЗЕД. Йдеться про регіональний профіль ризику «Контроль класифікації товарів (на регіональному рівні)». Сьогодні цей регіональний профіль наповнюється митницями як електронний рамковий профіль ризику в автоматизованій системі митного оформлення «Інспектор» (далі – АСМО).

Суттєві організаційно-правові зрушення у митній системі України щодо розвитку регіонального ризик-менеджменту пов'язані зі створенням у структурі управлінь (відділів) організації митного контролю митниць підрозділів моніторингу ризикових операцій та затвердження порядку роботи з модулем «Конструктор профілів ризику АСМО «Інспектор» на початку 2016 р. Упровадження модуля «Конструктор профілів ризику» стало суттєвим кроком уперед у напрямі розвитку саме регіонального ризик-менеджменту.

Досвід функціонування підрозділів моніторингу ризикових операцій як несамостійних підрозділів свідчив про необхідність

створення дієвої управлінської вертикалі від ДФС до митниці. Тому цілком логічним стало створення у структурі центрального апарату ДФС Департаменту таргетингу та управління митними ризиками, а в структурах митниць – самостійних структурних підрозділів з управління ризиками, робота яких координується новоствореним профільним департаментом.

Концептуальним документом щодо розвитку системи управління митними ризиками в Україні, зокрема регіонального ризик-менеджменту, стала Стратегія розвитку системи управління ризиками у сфері митного контролю на період до 2022 р., схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 27.12.2017 № 978-р [6]. Це перший нормативно-правовий акт, який прийнято на такому високому державно-управлінському рівні й який визначає шляхи розвитку та вдосконалення діючої в Україні системи управління митними ризиками та передбачає побудову сучасної, гнучкої, багатофункціональної системи управління митними ризиками, яка наповнюватиметься як на центральному, так і на регіональному рівні. Саме питанням розвитку системи управління ризиками на регіональному рівні у цьому документі присвячено окрему увагу. Отже, з 2018 р. фактично розпочався новий етап розвитку регіонального ризик-менеджменту в Україні.

Однією з найбільш амбітних перспектив розвитку регіонального ризик-менеджменту є поширення практики діяльності у регіонах України таргетинг-центрів, основним завданням яких є здійснення таргетингу, тобто аналізу та оцінки ризиків, відповідно до якого попередньо проаналізовано, у тому числі із застосуванням АСАУР, зовнішньоекономічні операції, що підлягають додатковій оцінці на предмет наявності ризиків із використанням доступних джерел інформації [7].

Так, на початку 2018 р. в митній системі було створено два підрозділи портового контролю, які фактично діють як таргетинг-центри на базі Одеської митниці та Київської митниці (міжнародний пункт пропуску «Бориспіль-аеропорт»). Дані підрозділи портового контролю створено у рамках Про-

грами з контролю над контейнерами ООН та Всесвітньої митної організації з можливістю використання інформаційної Системи таргетингу по вантажах (WCO CTS), що акумулює попередню інформацію про товари та транспортні засоби від морських агентів.

Сьогодні є необхідним формування дієвого механізму аналізу ризиків на регіональному рівні, що потребує розроблення нових підходів до їх профілювання. Беручи до уваги слідування Україною міжнародним стандартам у сфері митної справи, одним із напрямів удосконалення регіонального профілювання митних ризиків має стати його здійснення відповідно до міжнародного стандарту ISO 31000:2018 «Ризик-менеджмент – керівні принципи» [8]. Саме з урахуванням цього універсального стандарту з ризик-менеджменту Всесвітня митна організація розробила для митних адміністрацій країн світу

Компендіум з управління ризиками [9], який містить адаптовану до митної сфери графічну схему процесу ризик-менеджменту, що відповідає положенням 6-го керівного принципу Загального додатку Переглянутої Кіотської конвенції [10] та міжнародному стандарту ISO 31000:2018 (рис. 1).

Отже, розроблення та впровадження чіткого алгоритму взаємодії структурних підрозділів митниці у процесі управління ризиками на регіональному рівні з урахуванням вищезазначеної схеми та положень Компендіуму з управління ризиками Всесвітньої митної організації стане вагомим чинником розвитку регіонального профілювання ризиків у сфері митного контролю.

Вважаємо, що здійснення митницями регіонального профілювання ризиків має базуватися на аналізі специфіки зовнішньоекономічної діяльності регіону – зони діяльності

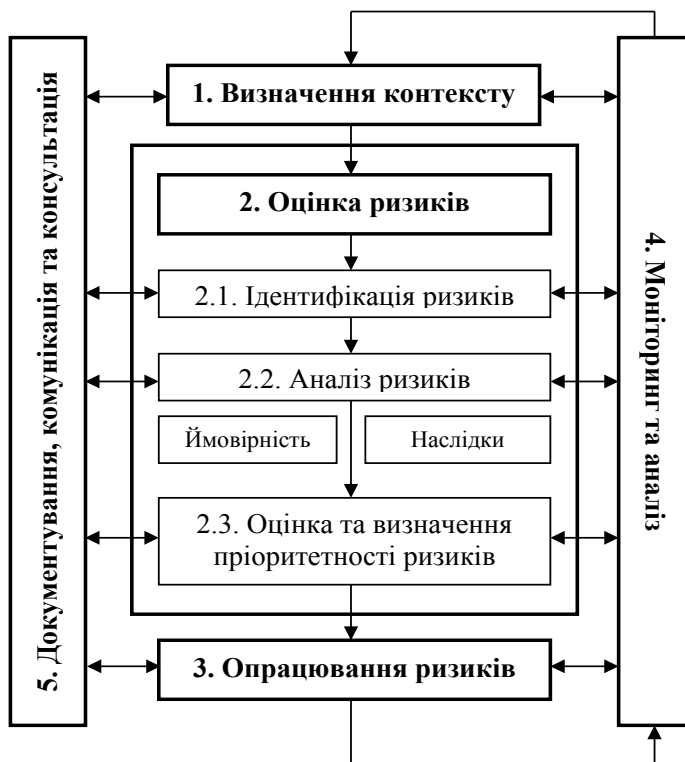


Рис. 1. Процес ризик-менеджменту (переклад з англійської за [9, с. 13])

конкретної митниці. Саме у цьому ключова перевага регіонального профілювання митних ризиків – у потенційно вищій ефективності аналітично-пошукової роботи на місцях, адже посадові особи окремої митниці мають більше досвіду та володіють більшим обсягом інформації щодо «ризикових» суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та інших ризиків у регіонах, аніж фахівці на центральному рівні. Наприклад, розглядаючи специфіку митних оформлень Дніпропетровської митниці, слід зазначити, що на території Дніпропетровської області функціонує низка підприємств, які історично спеціалізуються на виробництві товарів ракетно-космічного комплексу, машинобудування та хімічної промисловості. Тому в Дніпропетровській митниці систематично здійснюється митне оформлення товарів, що містять ознаки таких, які підлягають державному контролю над а міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання. Крім того, Дніпропетровський регіон розташований у безпосередній близькості до областей України, на території окремих районів яких здійснюють терористичну діяльність незаконні збройні формування. Отже, логічно, що регіональне профілювання митних ризиків саме у цій митниці має спрямованість на посилення контролю над переміщенням через державний кордон товарів військового призначення та подвійного використання.

Слід зазначити, що ефективність упровадження ризик-менеджменту в діяльність органів державної влади доведена зарубіжним досвідом [11, с. 110].

Ще одним перспективним напрямом удосконалення регіонального ризик-менеджменту є розширення програмно-технічних засобів, які застосовуються митницям для здійснення регіонального профілювання митних ризиків. Так, можливості модулю «Конструктор профілів ризику» АСМО є досить обмеженими, а для наповнення профілю ризику «Контроль класифікації товарів (на регіональному рівні)» використовується всього кілька індикаторів ризику. Звісно,

перевагою зазначених методів є простота їх застосування, що не потребує тривалої підготовки та особливої кваліфікації, але, наприклад, мова програмування SQL (англ. – structured query language) відкриває значно ширші можливості для регіонального профілювання навіть на рівні митниць. Для написання необхідних SQL-скриптів та їх подальшої програмної імплементації в АСМО потрібно залучати фахівців з IT-підрозділів митниць, які мають брати участь у процесі профілювання ризиків у частині компетенції та мати відповідні права роботи з інформаційними базами даних митниць.

Митницями можуть використовуватися й інші мови програмування та програмні продукти для здійснення регіонального профілювання митних ризиків, але основною проблемою є брак фахівців із комп'ютерних технологій, адже приватні структури здатні забезпечити IT-фахівцям рівень оплати праці, що в разі перевищує фонд заробітної плати державних службовців. Тому державний сектор економіки вже давно зіштовхнувся з колосальною проблемою, коли молоді спеціалісти, які отримали сучасну освіту за напрямом інформаційних технологій, масово звільняються з державної служби. Частковим вирішення даної проблеми може стати аутсорсинг, який активно застосовується в Україні, тобто шляхом залучення приватних компаній до реалізації IT-рішень у державному секторі.

Висновки. Ретроспектива вдосконалення організаційно-правового забезпечення регіонального ризик-менеджменту у сфері митного контролю зумовила виокремлення основних чотирьох етапів його розвитку в Україні, а саме: підготовчий етап (2005–2009 рр.), етап упровадження (2010–2015 рр.), етап становлення (2016–2017 рр.) та етап удосконалення (з 2018 р.), на зміну якому має прийти якісно новий п'ятий етап – етап інтегрованого розвитку, де митниці не обмежуватимуться аналізом та профілюванням виключно митних ризиків у сфері митного контролю, а також має бути забезпечена інтеграція інформаційних баз даних інших державних органів та налагодження інформаційного обміну з

митними адміністраціями іноземних держав, морськими агентами, авіакомпаніями тощо.

Саме на етапі вдосконалення необхідно сформулювати дієвий механізм аналізу ризиків на рівні кожної митниці, для чого запропоновано такі нові підходи до здійснення регіонального профілювання ризиків у сфері митного контролю, як: організація роботи митниць з процесу управління ризиками на регіональному рівні відповідно до положень міжнародного стандарту ISO 31000:2018 «Ризик-менеджмент – керівні

принципи»; здійснення ґрунтового аналізу економічних особливостей регіонів України та специфіки експортно-імпорتنих операцій суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності як основи для виявлення індикаторів ризику та подальшого розроблення регіональних профілів ризиків на рівні відповідної митниці; застосування сучасних програмно-технічних засобів та ІТ-рішень із залученням до митниць фахівців із комп'ютерних технологій для участі у здійсненні регіонального профілювання митних ризиків.

Список використаних джерел:

1. Несторишен І.В., Туржанський В.А. Профілювання митних ризиків у системі забезпечення митної безпеки. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2018. № 33. С. 9–16.
2. Неліпович О.В. Нормативно-правове забезпечення управління митними ризиками в Україні. *Modern Economics*. 2018. № 11. С. 129–134.
3. Управління ризиками в митній справі: зарубіжний досвід та вітчизняна практика / А.І. Брендак та ін. ; за заг. ред. І.Г. Бережнюка. Хмельницький : Мельник А.А., 2014. 288 с.
4. Митна енциклопедія : у 2-х т. / за ред. І.Г. Бережнюка. Хмельницький : Мельник А.А., 2013. Т. 2. 536 с.
5. Концепція створення, впровадження і розвитку системи аналізу та керування ризиками : Наказ Державної митної служби України від 27 травня 2005 р. № 435. *Державна митна служба України. База даних «Законодавство України»*. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0435342-05?lang=uk> (дата звернення: 04.03.2019).
6. Про розвиток системи управління ризиками у сфері митного контролю на період до 2022 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2017 р. № 978-р. *Кабінет Міністрів України. База даних «Законодавство України»*. URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/978-2017-%D1%80> (дата звернення: 04.03.2019).
7. Порядок здійснення аналізу та оцінки ризиків, розроблення і реалізації заходів з управління ризиками для визначення форм та обсягів митного контролю : Наказ Міністерства фінансів України від 31.07.2015 № 684. Міністерство фінансів України. База даних «Законодавство України». URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1021-15> (дата звернення: 04.03.2019).
8. ISO 31000:2018. Risk management – Guidelines. [Publication date: 2018-02]. Geneva (Switzerland), 2018. URL : <https://www.iso.org/ru/standard/65694.html> (дата звернення: 04.03.2019).
9. Risk Management Compendium. *World Customs Organization*. 2011. Vol. 1. 54 p. URL : <http://www.wcoomd.org/en/Topics/Facilitation/Instrument%20and%20Tools/Tools/Risk%20Management%20Compendium> (дата звернення: 04.03.2019).
10. Revised Kyoto Convention General: Annex Guideline 6. *World Customs Organization*. 1999. URL : http://www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/instrument-and-tools/conventions/pf_revised_kyoto_conv.aspx (дата звернення: 04.03.2019).
11. Кулик Г.Ю. Стандартизація ризик-менеджменту: державно-управлінський аспект. *Теорія та практика державного управління*. 2012. № 2(37). С. 103–111.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-1-63-2>

УДК 330.8:338.2:378

Бреус С.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний університет технологій
та дизайну

Breus Svitlana

Kyiv National University of Technologies and Design

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ВИКЛИКІВ ТА ЗАГРОЗ У КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ СИСТЕМИ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

IDENTIFYING CHALLENGES AND THREATS IN THE CONTEXT OF MANAGING TO ECONOMIC SECURITY OF SYSTEM INSTITUTIONS OF HIGHER EDUCATION

У статті здійснено ідентифікацію викликів та загроз економічній безпеці системи закладів вищої освіти в контексті управління нею. Розроблено схему формування методичного підходу до ідентифікації викликів та загроз економічній безпеці системи закладів вищої освіти, з урахуванням якої проведено факторний аналіз методом головних компонент. Здійснено поділ, зважаючи на сутність категорії «виклики», чинників значного впливу з урахуванням сформованих видів загроз економічній безпеці системи закладів вищої освіти за результатами економіко-статистичного аналізу на явні та неявні загрози. Розроблений методичний підхід дає можливість здійснити інтерпретацію отриманих результатів та сформулювати перелік викликів та загроз для оцінювання ризиків економічної безпеки системи закладів вищої освіти в контексті управління нею.

Ключові слова: вища освіта, заклади вищої освіти, система закладів вищої освіти, виклики, загрози, факторний аналіз методом головних компонент.

В статье осуществлена идентификация вызовов и угроз экономической безопасности системы заведений высшего образования в контексте управления ею. Разработана схема формирования методического подхода к идентификации вызовов и угроз экономической безопасности системы высших учебных заведений, на базе которой проведен факторный анализ методом главных компонент. Осуществлено разделение, учитывая сущность категории «вызовы», факторов значительного влияния с учетом сформированных видов угроз экономической безопасности системы заведений высшего образования по результатам экономико-статистического анализа на явные и неявные угрозы. Разработанный методический подход дает возможность осуществить интерпретацию полученных результатов и сформулировать перечень вызовов и угроз для оценки рисков экономической безопасности системы высших учебных заведений в контексте управления ею.

Ключевые слова: высшее образование, высшие учебные заведения, система высших учебных заведений, вызовы, угрозы, факторный анализ методом главных компонент.

The article emphasizes the fact that taking into account the essence of institutions of higher education and the possibilities of their consideration as economic entities and elements of the socio-economic system when conducting the study of the economic security of higher education institutions system, it becomes important to distinguish between the challenges and threats to the economic security of higher education institutions system.

The article identifies the challenges and threats to the economic security of higher education institutions system in the context of managing it. The scheme of forming a methodical approach to identifying the challenges and threats to the economic security of higher education institutions system provides for the following stages: formulation of the goal of studying the challenges and threats to the economic security of higher education institutions; determination of eigenvalues by dispersion of factors that are investigated using the Kaiser and Keitla criteria, which explain the overall dispersion; calculation of factor loads with the determination of the number of principal components affecting the initial data and indicate the degree of influence of each of the factors on each of the studied however; summarization of the results of factor analysis by principal components method; interpretation of the results obtained to create a list of calls and threats. The obtained results form the theoretical basis and form requirements for assessing the risks to the economic security of higher education institutions system. In the course of its implementation, factor load calculations and interpretation of the results obtained in the context of identification challenges and threats to the economic security of higher education institutions system, with their division into significant, moderate and weak challenges, respectively. The division, given the nature of the category of «challenges», factors of significant influence, taking into account the existing types of threats to the economic security of higher education institutions system by the results of economic and statistical analysis, is divided into explicit and implicit threats. The developed methodical approach provides an opportunity to interpret the results and form a list of challenges and threats to assess the risks to the economic security of higher education institutions system in the context of managing it.

Keywords: higher education, institutions of higher education, system of higher education institutions, challenges, threats, factor analysis by principal components method.

Постановка проблеми. Вища освіта є фундаментом та гарантією розвитку держави, у зв'язку з чим заклади вищої освіти, які в сучасних умовах є провідниками інновацій та центрами знань, знаходяться під впливом низки чинників, що сприяють виникненню та формуванню загроз їх ефективному функціонуванню, стану їх захищеності, отже, економічній безпеці та розвитку системи вищої освіти у цілому. Зважаючи на сутність закладів вищої освіти (ЗВО) та можливості їх розгляду як суб'єктів господарювання та елементів соціально-економічної системи, під час дослідження економічної безпеки системи вищів великого значення набуває виокремлення викликів та загроз економічній безпеці системи закладів вищої освіти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти використання факторного аналізу розглянуто в наукових працях, зокрема з погляду аналізу ефективності вищої освіти – О.К. Єлисеєвої, А.Г. Кузнецової [1], у контексті економічної безпеки – Ю.М. Харазішвілі, А.І. Сухорукова, Т.П. Крупельницької [2]. Проте, віддаючи належне науковим здобуткам авторів, слід зазначити, що доцільним є проведення дослідження можливостей використання факторного аналізу методом головних компонент із погляду

здійснення ідентифікації викликів та загроз економічній безпеці системи закладів вищої освіти.

Мета статті полягає у здійсненні ідентифікації викликів і загроз економічній безпеці системи закладів вищої освіти в контексті управління нею.

Виклад основного матеріалу. Задля збереження загальної структури дослідження з метою виявлення викликів та загроз економічній безпеці системи закладів вищої освіти проведено факторний аналіз методом головних компонент з урахуванням досліджень [1], який передбачає виконання п'яти етапів, що схематично представлені на рис. 1:

1. Формулювання мети дослідження викликів та загроз економічній безпеці системи закладів вищої освіти. Для здійснення ефективного управління їх економічною безпекою відбувається формування бази вихідних даних, що характеризують ефективність функціонування системи закладів вищої освіти України, на їх основі вибираються чинники, що безпосередньо стосуються проблематики дослідження.

2. Визначення власних значень за дисперсіями чинників, які досліджуються з використанням критеріїв Кайзера та Кетелла, що пояснюють загальну дисперсію.



Рис. 1. Етапи формування методичного підходу до ідентифікації викликів та загроз економічній безпеці системи закладів вищої освіти

Джерело: складено автором

3. Розрахунок факторних навантажень із визначенням кількості головних компонент, що впливають на вихідні дані та свідчать про ступінь впливу кожного з чинників на кожну з досліджуваних ознак.

4. Узагальнення результатів факторного аналізу методом головних компонент. Здійснюється ідентифікація викликів та загроз економічній безпеці системи закладів вищої освіти.

5. Інтерпретація отриманих результатів для формування переліку викликів та загроз. Отримані результати становлять теоретичну базу та формують вимоги до оцінювання ризиків економічної безпеки системи закладів вищої освіти.

Сформовані етапи розкривають послідовність формування методичного підходу до оцінювання викликів та загроз економічній безпеці системи закладів вищої освіти, що являє собою частину прикладного інструментарію ідентифікації викликів та загроз

економічній безпеці системи закладів вищої освіти. При цьому отримані результати становлять теоретичну базу та формують вимоги до оцінювання ризиків економічної безпеки системи закладів вищої освіти.

Як інформаційну базу для розрахунків показників, що характеризують ефективність вищої освіти (табл. 1), використано інформацію Державної служби статистики України [3], постанови Кабінету Міністрів України та накази Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [4].

Методичний підхід до ідентифікації викликів та загроз економічній безпеці системи ЗВО передбачає виконання етапів, наведених на рис. 1, та полягає у проведенні факторного аналізу методом головних компонент на основі даних табл. 1 за допомогою статистичного програмного продукту Statistica.

У процесі проведення аналізу визначено власні значення (табл. 2) за дисперсіями чинників, які досліджуються.

Таблиця 1

Основні показники, що характеризують ефективність функціонування системи закладів вищої освіти

Показники	Роки											
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017				
1	2	3	4	5	6	7	8	9				
Видатки на вищу освіту у загальних видатках зведеного бюджету на освіту, млн грн (X 1)	24998,4	26619,6	29335,9	30003,1	28340,5	30981,8	35233,6	38681,1				
Валовий внутрішній продукт (у фактичних цінах), млн грн (X 2)	1120585	1349178	1459096	1522657	1586915	1988544	2385367	2982920				
Загальні видатки зведеного бюджету, млн грн (X 3)	377843	416854	492455	505844	523005	679871	835832	1056760				
Прийнято осіб на початковий цикл навчання (без тих, що прийняті для продовження навчання з метою здобуття більш високого освітньо-кваліфікаційного рівня), осіб (X 4)	381362	307316	331164	337420	291647	259904	253217	264448				
Кількість ЗВО, од. (X 5)	330	326	316	309	277	288	287	289				
Кількість випускників, осіб (X 6)	528875	515032	505420	471717	405392	374028	318681	359901				
Кількість студентів, осіб (X 7)	2066667	1899138	1770311	1673287	1437955	1375160	1369432	1329964				
Обсяг державного замовлення (прийому), осіб (X 8)	263739	228646	249531	232117	231446	177309	189834	150905				
Обсяг державного замовлення (випуску), осіб (X 9)	255685	251602	253380	237944	237110	294399	173703	182752				
Кількість студентів, що навчалися за рахунок державного бюджету, осіб (X 10)	798571	777379	767596	735864	663194	649225	652935	608625				
Кількість студентів, що навчалися за рахунок місцевих бюджетів, осіб (X 11)	14486	18372	18379	13087	12201	14722	12317	12944				
Кількість студентів, що навчалися за рахунок органів державної влади, юридичних осіб, осіб (X 12)	8374	8886	6519	7829	10223	9520	9227	6968				
Кількість студентів, що навчалися за рахунок фізичних осіб, осіб (X 13)	1245236	1150152	1032412	916507	752337	701693	694953	701427				

Закінчення таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Чисельність наявного населення (за оцінкою) на 1 січня, осіб (X 14)	45962947	45778534	45633637	45553047	45426249	42760516	42584542	42386403
Кількість науково-педагогічних працівників у ЗВО, осіб (X 15)	142691	139018	137112	135247	117197	111726	110055	107773
Кількість науково-педагогічних працівників, що мають науковий ступінь кандидата наук, осіб (X 16)	66689	67057	67675	69582	62158	60628	61266	61157
Кількість науково-педагогічних працівників, що мають науковий ступінь доктора наук, осіб (X 17)	13367	13436	13826	14269	12682	12418	13072	13582
Кількість аспірантів на кінець року, осіб (X 18)	28630	28305	27999	26270	23493	24625	22838	22134
Кількість докторантів на кінець року, осіб (X 19)	1236	1292	1445	1454	1418	1483	1484	1374

Джерело: сформовано автором за даними [3; 4]

Таблица 2

Власні значення за дисперсіями чинників, які досліджуються

Головні компоненти	Власні значення	Відсоток загальної дисперсії	Кумулятивні власні значення	Кумулятивний відсоток
Головна компонента 1	13,4319	70,6944	13,4319	70,6944
Головна компонента 2	2,5991	13,6795	16,0310	84,3739
Головна компонента 3	1,1242	5,9168	17,1552	90,2907
Головна компонента 4	1,0556	5,5559	18,2109	95,8466

Для визначення кількості чинників використано два критерії (критерій Кайзера, правило Кайзера) та критерій Кеттела (критерій кам'янистого осипу). Згідно з критерієм Кайзера, вибираються чинники, що дорівнюють кількості компонент, власні значення яких більше 1. За даними табл. 2, такими чинниками є чотири головні компоненти, при цьому перша головна компонента пояснює більше ніж 70% дисперсії. Надалі побудовано графік кам'янистого осипу (рис. 2), що підтверджує загальний висновок.

Значення факторних оцінок за кожним спостереженням та коефіцієнти чинників для визначення кожної змінної без проведення процедури обертання наведено в табл. 3 та 4. Значення, які приймають різні чинники для кожного спостереження за всіма групами показників, наведено в табл. 3, чинники за даними якої певною мірою увібрали в себе комбінації початкових.

Коефіцієнти чинників для визначення кожної змінної наведено в табл. 4, дані якої свідчать про те, який вплив справляють латентні чинники по кожному року, саме цим впливом зумовлена наявна варіація ознак.

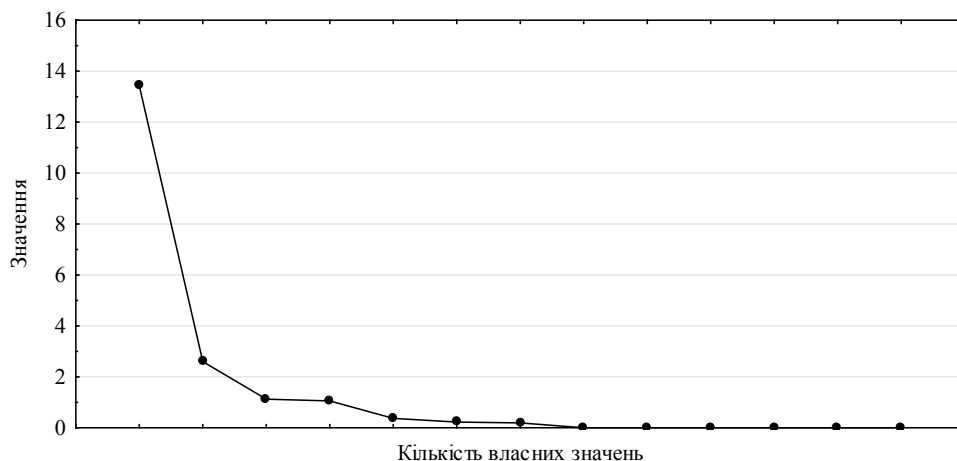


Рис. 2. Графік кам'янистого осипу

Таблиця 3

Значення факторних оцінок за кожним спостереженням

Роки	Чинник 1	Чинник 2	Чинник 3	Чинник 4
2010	-1,2963	-0,1915	0,4215	1,4507
2011	-0,9528	-0,1447	-0,9676	0,6586
2012	-0,7944	0,7490	-0,7344	-1,3047
2013	-0,4670	0,6885	1,2430	-1,2431
2014	0,3732	-1,4419	1,1975	-0,0585
2015	0,7494	-1,2595	-1,4022	-0,6045
2016	1,1202	0,1066	0,5524	0,2052
2017	1,2676	1,4935	-0,3102	0,8963

Таблиця 4

Коефіцієнти чинників

Змінні	Чинник 1	Чинник 2	Чинник 3	Чинник 4
1	2	3	4	5
X 1	0,0645	0,1913	-0,0428	-0,0079
X 2	0,0675	0,1464	-0,1043	0,1281
X 3	0,0670	0,1515	-0,0929	0,1329
X 4	-0,0676	0,0453	0,2330	0,0571
X 5	-0,0672	0,1073	-0,1746	0,1664
X 6	-0,0732	0,0297	-0,0551	-0,0020
X 7	-0,0722	0,0265	-0,0224	0,2026
X 8	-0,0668	-0,0686	0,2686	-0,0959
X 9	-0,0396	-0,2115	-0,3695	-0,2796

Закінчення таблиці 4

1	2	3	4	5
X 10	-0,0733	0,0160	-0,0159	0,0047
X 11	-0,0472	0,0404	-0,6119	-0,1404
X 12	0,0164	-0,3427	0,1697	0,1643
X 13	-0,0714	0,0379	-0,0711	0,2331
X 14	-0,0679	-0,0476	0,2367	-0,0935
X 15	-0,0738	0,0424	0,0353	-0,0337
X 16	-0,0649	0,1232	0,1533	-0,2569
X 17	-0,0332	0,3139	0,2113	-0,2094
X 18	-0,0722	0,0017	-0,1887	-0,0387
X 19	0,0448	-0,0255	0,0405	-0,7291

Для з'ясування, які саме чинники (показники, що вибрані для аналізу, є коефіцієнтами чинників у лінійному вираженні [1]) справляють такий вплив на пояснення дисперсії, здійс-

нено дослідження факторних навантажень (табл. 5, в якій відзначені навантаження більше 700000, факторні навантаження вибрано без проведення процедури обертання).

Таблиця 5

Факторні навантаження (до проведення процедури обертання)

Змінні	Чинник 1	Чинник 2	Чинник 3	Чинник 4
X 1	0,8658	0,4972	-0,0481	-0,0083
X 2	0,9066	0,3804	-0,1172	0,1352
X 3	0,9003	0,3938	-0,1045	0,1403
X 4	-0,9086	0,1176	0,2619	0,0603
X 5	-0,9022	0,2788	-0,1963	0,1756
X 6	-0,9826	0,0771	-0,0619	-0,0022
X 7	-0,9692	0,0689	-0,0252	0,2138
X 8	-0,8978	-0,1784	0,3020	-0,1013
X 9	-0,5325	-0,5497	-0,4154	-0,2951
X 10	-0,9848	0,0416	-0,0178	0,0050
X 11	-0,6345	0,1050	-0,6879	-0,1482
X 12	0,2197	-0,8908	0,1908	0,1734
X 13	-0,9588	0,0986	-0,0799	0,2460
X 14	-0,9119	-0,1237	0,2660	-0,0987
X 15	-0,9907	0,1102	0,0397	-0,0356
X 16	-0,8719	0,3201	0,1723	-0,2712
X 17	-0,4466	0,8157	0,2375	-0,2210
X 18	-0,9702	0,0045	-0,2121	-0,0408
X 19	0,6014	-0,0664	0,0455	-0,7696
Загальна дисперсія	13,4319	2,5991	1,1242	1,0556
Частка загальної дисперсії	0,7069	0,1368	0,0592	0,0556

У результаті проведення факторного аналізу, зокрема у процесі розрахунку факторних навантажень, наявна складна факторна структура, що ускладнює ідентифікацію некорельованих змінних (головних компонент) та інтерпретацію отриманих результатів у контексті ідентифікації викликів та загроз економічній безпеці системи закладів вищої освіти.

Пошук факторної структури, за якої факторне навантаження наближається до 1 або 0, здійснювався з урахуванням досліджень фахівців Держстату України [5] та Національного інституту стратегічних досліджень [2] за допомогою процедури обертання (передбачає за допомогою математичних методів здійснення пошуку оптимального положення факторних осей у просторі, в результаті чого може бути здійснена ідентифікація компонент однозначно інтерпретована) кватримакс, у результаті чого здійснюється ортогональне обертання факторних осей задля збільшення значень факторних навантажень за одночасного врахування якості структури всіх компонент.

Проте, зважаючи на наявність найпоширеніших підходів до проведення цієї процедури

(варімакс вихідних даних – Varimax raw та варімакс нормалізованих – Varimax normalized; кватримакс вихідних даних – Quartimax raw та кватримакс нормалізованих – Quartimax normalized), вибрано процедуру кватримакс вихідних даних.

Визначені факторні навантаження у результаті використання процедури обертання кватримакс вихідних даних наведено в табл. 6.

Ураховуючи сформоване автором трактування поняття «виклики» як одну з форм чинників, якої вони набувають у разі негативних змін зовнішнього та внутрішнього середовища, викликами у сфері управління економічною безпекою системи ЗВО доцільним убачається вважати ті, які спричинені змінами умов зовнішнього чи внутрішнього середовища. З урахуванням зазначеного здійснено виокремлення викликів економічній безпеці системі ЗВО, що впливають на формування загроз їхній економічній безпеці. Реалізація зазначеного дає змогу здійснити чіткий розподіл дестабілізуючих чинників за видами для прийняття адекватних управлінських рішень із метою попередження, нівелювання впливу або ліквідації наслідків загроз.

Таблиця 6

Факторні навантаження (після проведення процедури обертання)

Змінні	Чинник 1	Чинник 2	Чинник 3	Чинник 4
1	2	3	4	5
X 1	-0,8998	0,4321	-0,0005	0,0533
X 2	-0,9395	0,2863	0,0415	0,1802
X 3	-0,9334	0,2994	0,0285	0,1859
X 4	0,9112	0,1722	-0,2136	0,0777
X 5	0,8623	0,2919	0,2194	0,2901
X 6	0,9687	0,1364	0,1197	0,0634
X 7	0,9539	0,0898	0,0478	0,2651
X 8	0,9273	-0,0879	-0,2287	-0,1396
X 9	0,5489	-0,4672	0,4862	-0,2990
X 10	0,9760	0,1021	0,0751	0,0571
X 11	0,5839	0,1446	0,7395	0,0097
X 12	-0,1470	-0,9119	-0,2324	-0,0333

Закінчення таблиці 6

1	2	3	4	5
X 13	0,9373	0,1103	0,0960	0,3098
X 14	0,9351	-0,0353	-0,1927	-0,1210
X 15	0,9814	0,1793	0,0256	0,0215
X 16	0,8614	0,4251	-0,0731	-0,1945
X 17	0,4060	0,8774	-0,1687	-0,0837
X 18	0,9528	0,0658	0,2729	0,0355
X 19	-0,5755	0,0376	0,0438	-0,7912
Загальна дисперсія	13,3239	2,5906	1,1654	1,1310
Частка загальної дисперсії	0,7013	0,1363	0,0613	0,0595

Після обертання частка загальної дисперсії двох головних компонент практично не змінилася, відбувся перерозподіл дисперсії між ними. Отримані після обертання показники є узагальнюючими, а не головними компонентами. Отримані результати розрахунку факторних навантажень після проведення процедури (табл. 6) обертання вважається за доцільне інтерпретувати так:

– ознаки, що увійшли до першої головної компоненти, сукупно становлять виклики значного впливу, факторні навантаження за всіма показниками, крім X 9, більші 70000. Чинник 1 інтенсивно впливає на ознаки X 4, X 5, X 6, X 7, X 8, X 10, X 13, X 14, X 15, X 16, X 18, обернено – на X 1, X 2, X 3;

– ознаки, що увійшли до трьох інших головних компонент, сукупно становлять виклики помірного впливу. Чинник 2 справляє прямий вплив на X 17, обернений – на X 12, чинник 3 прямо впливає на ознаку X 11, чинник X 4 – на X 19 відповідно;

– ознака X 9, незважаючи на те що віднесена до першого чинника та її факторні навантаження менше 70000, може бути класифікована як виклик слабого впливу.

Зважаючи на сутність категорії «виклики», чинники значного впливу формують загрози економічній безпеці системи закладів вищої освіти, які за результатами економіко-статистичного аналізу розподілено на явні (знахо-

дять відображення у показниках для оцінювання економічної безпеки ЗВО) та неявні (знаходять відображення у показниках для оцінювання у результаті настання несприятливих обставин, при цьому їх вплив завжди є прямо вираженим у поточному періоді часу, а проявляється у перспективі).

Зазначене підтверджується результатами проведеного аналізу ефективності функціонування системи закладів вищої освіти. Так, згідно з даними табл. 1 відбулося стабільне зменшення показників у 2017 р. порівняно з 2010 р., що є загрозами функціонуванню системи закладів вищої освіти та їхній економічній безпеці (згідно з визначенням автора [6–8], загроза – це похідна небезпеки, що отримує прояв у вигляді ризиків, які підлягають кількісному вимірюванню з використанням економіко-статистичних методів).

Відносним проявом загроз є ризики (відповідно до визначення автора, оприлюдненого в працях [6–8], ризик – це конкретний кількісний вимір наслідків загрози, похідної від небезпеки, як стану, що може в результаті порушення рівноваги призвести до втрат ресурсів різних видів чи недоодержання доходів за умови нарощування негативних тенденцій у соціально-економічній сфері, які, своєю чергою, формуються під впливом чинників зовнішнього та внутрішнього сере-

довища) економічній безпеці системи закладів вищої освіти. До явних загроз слід віднести ті, що характеризуються зменшенням показників:

1. Кількості прийнятих на навчання осіб на початковий цикл навчання (без тих, що прийняті для продовження навчання з метою здобуття більш високого освітньо-кваліфікаційного рівня) – на 116 914 осіб (- 30,66%).

2. Кількості випускників – на 168 974,0 осіб (-31,95%).

3. Кількості студентів – на 736 703,0 осіб (-35,65%).

4. Обсягу державного замовлення (прийому) – на 112 834,0 осіб (-42,78%).

5. Обсягу державного замовлення (випуску) – на 72 933,0 осіб (-28,52%).

6. Кількості студентів, що навчалися за рахунок державного бюджету, – на 189 946,0 осіб (-23,79%).

7. Кількості студентів, що навчалися за рахунок місцевих бюджетів, – на 1 542,0 осіб (-10,64%).

8. Кількості студентів, що навчалися за рахунок органів державної влади, юридичних осіб, – на 1 406,00 осіб (-16,79%).

9. Кількості студентів, що навчалися за рахунок фізичних осіб, – на 543 809,0 осіб (-43,67%).

10. Кількості науково-педагогічних працівників у ЗВО – на 34 918,0 осіб (-24,47%).

До неявних загроз слід віднести ті показники, що характеризуються зменшенням таких показників:

1. Кількості ЗВО – на 41 ЗВО (-12,42%).

2. Чисельності наявного населення (за оцінкою) на 1 січня, осіб – на 356 544,0 осіб (-7,78%).

3. Кількості науково-педагогічних працівників, що мають науковий ступінь кандидата наук, – на 5 532,0 осіб (-8,30%).

4. Кількості аспірантів на кінець року – на 6 496,0 осіб (-22,69%).

При цьому окремо виділено такі показники: видатки на вищу освіту в загальних видатках зведеного бюджету на освіту, валовий внутрішній продукт (у фактичних цінах), загальні видатки зведеного бюджету,

оскільки збільшення обсягів не відповідає реаліям розвитку економіки України, воно відбулося у абсолютному розмірі, але, зважаючи на значні темпи інфляції, у відносному виразі, в еквіваленті до світових валют та відносно зміни інших показників спостерігалося їх зменшення, що в сукупності справляє значний вплив на погіршення якості вищої освіти поряд із незначними обсягами інвестицій у цю сферу. Таким чином, ці показники віднесено до розряду викликів, що можуть перерости в неявні загрози, а в результаті несприятливої дії зовнішніх та внутрішніх чинників – у явні.

Показник «обсяг державного замовлення (випуску)» віднесено до категорії «виклик слабкого впливу», оскільки, зважаючи на його зменшення у 2017 р. порівняно з 2010 р., він не має чітко вираженої тенденції відносно інших чинників, однак справляє суттєвий вплив на функціонування ринку праці. Цей вплив відображається у кількості фахівців, що можуть бути конкурентоспроможними як на внутрішньому, так і зовнішньому ринку праці в умовах значної конкуренції між іноземними виробниками освітніх послуг, що проявляється у збільшенні мобільності студентів під час навчання у вишах та їх подальшій локалізації у країнах та регіонах, де відбувалося навчання. Таким чином, він є викликом слабкого впливу, але в результаті негативного впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища він може перерости у виклики вищого порядку за класифікаційними ознаками.

Висновки. Зважаючи на вищевикладене, слід зазначити, що розроблений методичний підхід до оцінювання викликів та загроз економічній безпеці системи ЗВО на основі економіко-статичного аналізу з використанням компонентного аналізу, його різновиду – факторного аналізу методом головних компонент дає можливість здійснити інтерпретацію отриманих результатів та сформувати перелік викликів та загроз для оцінювання ризиків економічної безпеки системи закладів вищої освіти в контексті управління нею.

Список використаних джерел:

1. Єлисеєва О.К., Кузнецова А.Г. Компонентний аналіз основних показників вищої освіти України URL : <http://vestnikdnu.com.ua/archive/201372/eliseeva-keznetsova.html>.
2. Харазішвілі Ю.М., Сухоруков А.І., Крупельницька Т.П. Щодо вдосконалення методології інтегрального оцінювання рівня економічної безпеки України. Аналітична записка. URL : <http://www.niss.gov.ua/articles/1358/>.
3. Офіційний веб-портал Державної служби статистики України (2010–2017 рр.). Головна сторінка. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Офіційний веб-портал Верховної Ради України (2010–2017 рр.). Головна сторінка. URL : <http://www.rada.gov.ua/>.
5. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 № 1277. URL : <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii>.
6. Денисенко М.П., Бреус С.В. Системні загрози як чинник погіршення економічної безпеки вищих навчальних закладів. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2017. Вип. 16. Ч. 1. С. 76–80. URL : <https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/8845>.
7. Денисенко М.П., Бреус С.В. Економічна безпека ВНЗ у регіональному розрізі: дослідження сутності ризику, безпеки та економічної небезпеки. *Бізнес-навігатор*. 2017. Вип. 4–1(43). С. 79–85. URL : <http://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/8849>.
8. Kasych A., Breus S., Khaustova Ye. Investigation of risk in the activities of higher education institutions in the context of securing their economic safety. *Technology audit and production reserves*. 2017. № 6/4(38). P. 30–34. URL : <http://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/8931>.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-1-63-3>
УДК 631(477)

Гордієнко В.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри суб'єктів господарювання
та страхування,
Університет митної справи та фінансів

Шевченко Н.І.

кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри публічного управління
та митного адміністрування,
Університет митної справи та фінансів

Шевченко Д.О.

магістр,
Університет митної справи та фінансів

**Gordienko Vladimir, Shevchenko Natalia,
Shevchenko Daria**

University of Customs and Finance

SWOT-АНАЛІЗ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ АПК УКРАЇНИ

SWOT-ANALYSIS OF THE PROSPECTS FOR AGRICULTURAL DEVELOPMENT IN UKRAINE

У статті розглянуто можливості розвитку агропромислового комплексу в умовах фінансової кризи України, яка охопила практично всі галузі діяльності держави. Останнім часом у суспільстві сформувалася думка, що в нинішній соціально-економічній ситуації лише агропромисловий комплекс в змозі за відносно невисоких витрат забезпечувати стабільне зростання ВВП. Проведено SWOT-аналіз перспектив розвитку агросектору України. Зростання виробництва продукції рослинництва здійснювалося за рахунок збільшення кількості мінеральних добрив (у поживних речовинах), внесених на 1 га. Але така стратегія на майбутнє досить проблематична в ситуації, що склалася у машинобудівній і хімічній промисловості України, для сільського господарства. Доведено, що така стратегія – це відмова від прерогативи виробництва продукції з високою доданою вартістю на користь сировини. Проведені дослідження дали змогу зробити висновок, що розвиток АПК не може бути локомотивом економіки держави, а зростання обсягів експорту аграрної продукції не слід ставити за пріоритетний напрям діяльності уряду України.

Ключові слова: агропромисловий комплекс (АПК), чинники, галузь промисловості, SWOT-аналіз, стратегія, структура виробництва, ВВП, експорт, імпорт, економіко-математична модель (ЕММ).

В статье рассмотрены возможности развития агропромышленного комплекса в условиях финансового кризиса Украины, охватившего практически все отрасли производства. В последнее время в обществе сформировалась мысль, что в существующей социально-экономической ситуации только агропромышленный комплекс в состоянии при относительно невысоких затратах обеспечивать рост ВВП. Проведен SWOT-анализ перспектив развития агропромышленного комплекса Украины. Рост производства продукции растениеводства осуществлялся за счет увеличения количества минеральных удобрений (в питательных веществах) внесенных на 1 га. Но такая стратегия в будущем весьма проблематична для сельского хозяйства в ситуации падения производства продукции машиностроительной и химической отраслей Украины. Доказано, что такая стратегия – это отказ от прерогативы производства продукции с высокой добавленной стоимостью в пользу сырья. Проведенные исследования

позволили сделать вывод, что развитие АПК не может быть локомотивом экономики государства, а рост объемов экспорта аграрной продукции не следует определять как приоритетное направление деятельности правительства Украины.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс (АПК), факторы, отрасль промышленности, SWOT-анализ, стратегия, структура производства, ВВП, экспорт, импорт, сальдо, экономико-математическая модель (ЭММ).

The article discusses the possibilities for the development of the agro-industrial complex in the conditions of the financial crisis of Ukraine, which has covered almost all industries. Recently, an idea has been formed in society that, in the existing socio-economic situation, only the agro-industrial complex can ensure GDP growth at relatively low costs. A SWOT analysis of the prospects for the development of the agro-industrial complex of Ukraine was carried out. Proved - this strategy is the rejection of the prerogative of the production of products with high added value in favor of raw materials. The growth of crop production was carried out by increasing the amount of mineral fertilizers (in nutrients) applied per 1 ha. But such a strategy for the future is very problematic in the current situation in the production of products of the engineering and chemical industries of Ukraine for agriculture. It has been proven that such a strategy is the rejection of the prerogative of the production of high value added products in favor of raw materials. The SWOT analysis involves establishing positive and negative impacts in the internal and external environment on the outlook for the strategy. In our study - these are the opportunities for the development of the agro-industrial complex. Factors of the internal environment that provide the developed countries with high efficiency of agroindustrial complex: area, natural and climatic conditions (availability of sufficient freshwater resources, average annual temperatures, precipitation, availability of fertile land, etc., production of the final agricultural products (with high added value), developed chemical and machine building industry, volume of direct investments. The analysis of changes in the indices of crop and livestock production allowed us to conclude that the development of agriculture took place in the direction of the production of intermediate products with a lower added value and with the orientation of the agroindustrial complex for its export. Moreover, the index of plant growing was most influenced by the growth of sunflower seeds production (at 5,3 times), which in future will lead to the depletion of land under sowing crops. The fall of the livestock production indexes since 1990 has been confirmed by a sharp drop in the number of cattle in 6.7 times and in pigs by 3 times. It is impossible to wait for the growth of livestock production in this situation. Summarizing the results of a systematic study of agroindustrial complexes with the help of SWOT analysis, it can be stated that a positive agricultural grain yield of grain and legume crops in Ukraine will not be maintained. In the best case, if weather conditions are favorable (in particular rainfall) production is stabilized at the achieved level. Instead, in order to increase the efficiency of agroindustrial complexes, firstly, it is necessary to renew livestock production, production of chemical industry products and machinery for agriculture, to develop processing and domestic consumption. And with regard to the advice that calls for us to become an agrarian superpower, we need to point out that in fact developed countries acted in the opposite way. The share of agribusiness in GDP is traditionally lower for countries with more developed economies. For developed economies such as the United States and Germany, 1% of agriculture is in GDP, it is possible to conclude that the development of agro-industrial complex can not be the locomotive of the state's economy, and the growth of exports of agrarian products should not be put into the priority direction of the Government of Ukraine.

Key words: agrarian - industrial complex (AIC), factors, industry, SWOT - analysis, strategy, production structure, GDP, export, import, balance, economic-mathematical model (EMM).

Постановка проблеми. В українському суспільстві існує думка, що за рахунок розвитку АПК можливе подолання спаду економіки. Таку ж економічну політику рекомендують Україні й західні політики. Так, Надзвичайний і Повноважний посол США в Україні (2013–2016 рр.) Джеффри Пайетт висловився про потенціал України: «Україна – один із найбільших виробників сільгосппродукції у світі, вона повинна стати

сільськогосподарською супердержавою» [1]. Фактично така економічна політика – це відмова від прерогативи виробництва продукції машинобудування (яка була основною до 1991р.) на користь сировини. Ця стратегія не нова, вона з'явилася на початку 90-х років. Її реалізація призвела до падіння ВВП із 1990 по 2017 р. більш ніж у два рази [2]. Адже сировинні ринки не мають перспективи, аграрний комплекс не може бути локомотивом еконо-

міки держави, тому зростання обсягів експорту сільгосппродукції не слід ставити за пріоритетну мету діяльності уряду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження впливу структури економіки на її ефективність знаходять відображення у наукових працях В. Симоненка [2], М. Азарова [3], Л. Федулової [4], М. Меламеда [5] та ін. Але варто зазначити, що у цих дослідженнях системно не аналізувалися чинники, які визначають рівень розвитку АПК та структурні зміни економіки в провідних країнах світу. У вказаних працях майже не застосовувалися економіко-математичні методи, за допомогою яких можна отримати кількісний зв'язок чинників, що впливають на галузеве виробництво продукції. Це унеможливило однозначно і правильно оцінити чинники, які впливають на ефективність АПК і взагалі на соціально-економічний розвиток держави.

Мета статті полягає в узагальненні теоретичних положень та методичних підходів до державної структурно-інноваційної політики щодо створення сучасного, інтегрованого у світове виробництво, здатного до саморозвитку промислового комплексу України.

Виклад основного матеріалу. Проведення SWOT-аналізу передбачає встановлення позитивного і негативного впливу у внутрішньому і зовнішньому середовищі на перспективи стратегії. Предметом нашого дослідження є розгляд можливостей розвитку агропромислового комплексу. До чинників внутрішнього середовища, які забезпечують розвиненим країнам світу високу ефективність АПК, належать:

- площа країни;
- природно-кліматичні умови (наявність достатніх прісноводних ресурсів, середньорічні температури, кількість опадів, наявність родючої землі тощо);
- виробництво кінцевої продукції АПК (із високою доданою вартістю);
- розвинена хімічна промисловість;
- прямі інвестиції;
- розвинена машинобудівна промисловість.

Україна має хороші можливості для розвитку сільського господарства. Площа України – 603,7 тис. км². Близько 56% усієї території країни – це орні землі, а більшість із них – славетні українські чорноземи. Такі умови дають змогу повністю забезпечити населення основними видами продовольства (рис. 1).

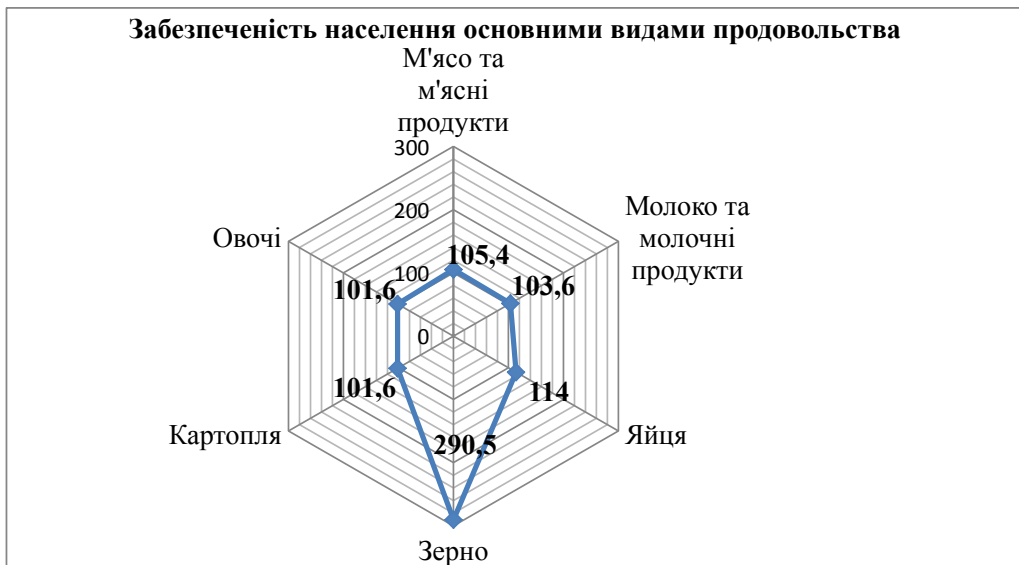


Рис. 1. Забезпеченість населення основними видами продовольства [6]

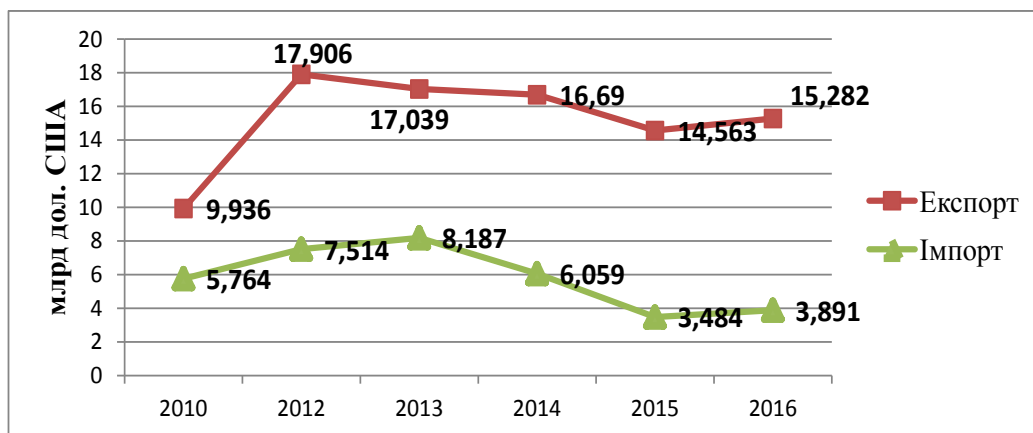


Рис. 2. Динаміка експорту та імпорту сільськогосподарської та продовольчої продукції, млрд. дол. США

Забезпеченість населення основними видами продовольства зумовила позитивне торговельне сальдо сільськогосподарської та продовольчої продукції (рис. 2).

У 2016 р. Україна експортувала аграрної продукції на \$15,3 млрд. Головні покупці продукції українського АПК – Європа, Індія та Єгипет. Для прогнозування стану українського АПК необхідно розглянути всі елементи та їх взаємозв'язки, що впливають на його подальший розвиток. Слід констатувати: з 1990 р. індекси виробництва продукції

рослинництва і тваринництва змінювалися у протилежних напрямках (рис. 3).

Аналізуючи зміну індексів виробництва продукції рослинництва і тваринництва, можна зробити висновок, що розвиток сільського господарства відбувався в напрямі виробництва проміжної продукції з меншою доданою вартістю та з орієнтацією АПК на її експорт. Причому на індекс рослинництва найбільше вплинуло зростання обсягів виробництва соняшнику (у 5,3 рази), що в подальшому призведе до виснаження землі під посівні

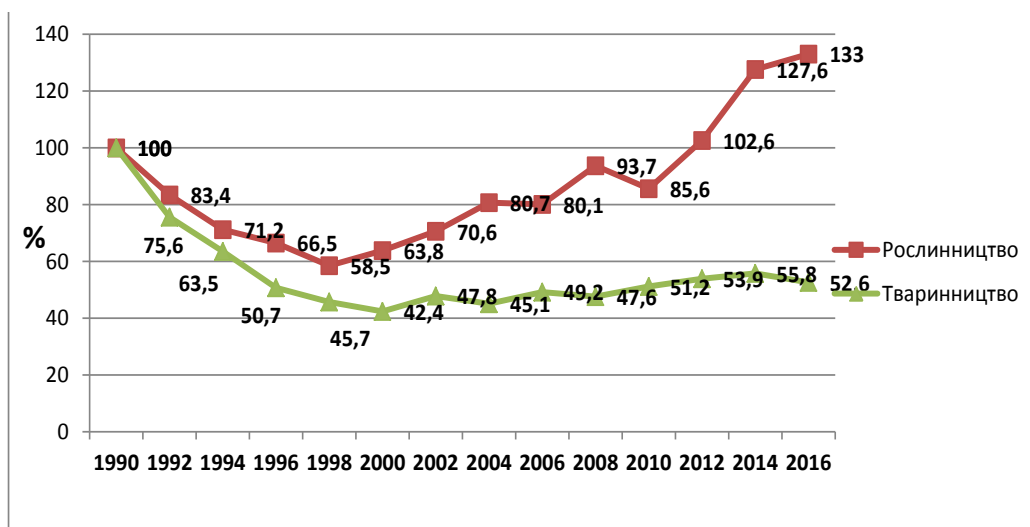


Рис. 3. Індекси виробництва продукції рослинництва і тваринництва, % [6]

культури. Падіння індексів виробництва продукції тваринництва з 1990 р. підтверджується й різким падінням кількості поголів'я великої рогатої худоби – у 6,7 рази, свиней – у три рази. Чекати зростання виробництва продукції тваринництва у цій ситуації не доводиться, хоча можна чекати її подальшого падіння.

Для встановлення причини зростання виробництва продукції рослинництва нами було запропоновано гіпотезу, що на показник, можливо, вплинули такі чинники, як кількість внесених добрив на 1 га та прямі інвестиції в сільське, лісове та рибне господарство. Перевірку гіпотези ми здійснили за допомогою побудови ЕММ. Для побудови залежності врожайності зернових та зернобобових культур від кількості внесених мінеральних добрив (у поживних речовинах) та прямих інвестицій у сільське, лісове та рибне

господарство було застосовано кореляційно-регресійний аналіз. Для побудови ЕММ були зібрані попередні статистичні дані взаємозалежних показників. Їх джерелом були статистичні збірники Державної служби статистики України [6] (інформацію для побудови моделей наведено в табл. 1).

Просторові ряди на відміну від динамічних дають можливість вивчати не розвиток процесу в динаміці, а кількісний вплив фактора X на показник Y. Табличний процесор Excel пропонує функцію, яка знаходить значення оцінок параметрів залежності за методом найменших квадратів. За допомогою табличного процесора Excel була отримана така модель залежності урожайності зернових та зернобобових культур від кількості внесених мінеральних добрив (у поживних речовинах) (рис. 4).

Таблиця 1

Статистичні дані взаємозалежних показників

Рік	2000	2005	2010	2012	2013	2014	2015	2016
Внесено мінеральних добрив на 1 га, кг	60	72	84	92	97	100	98	110
Урожайність культур зернових та зернобобових, центнерів з 1 га	19,4	26	26,9	31,2	39,9	43,7	41,1	46,1
Прямі інвестиції в сільське, лісове та рибне господарство, млн. дол. США	-	-	680	736	728,4	776,9	617	502,2

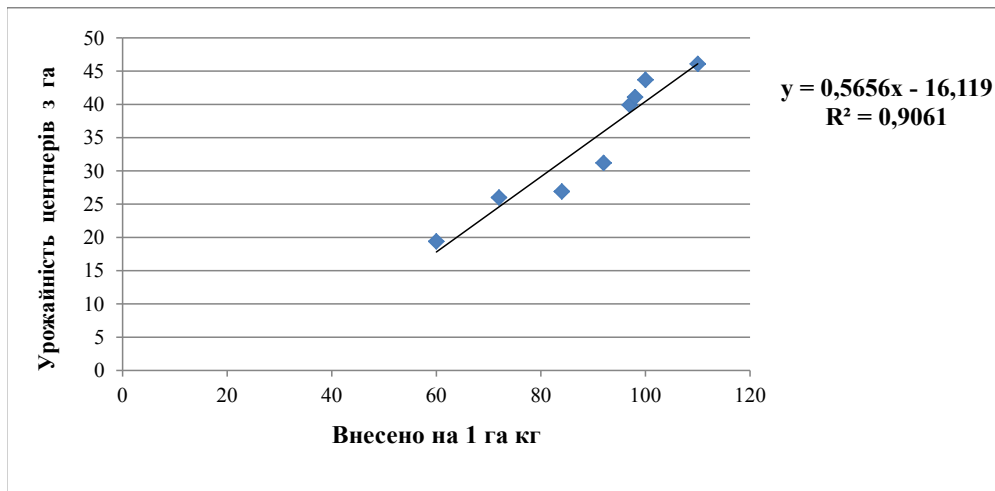


Рис. 4. Модель залежності врожайності зернових та зернобобових культур від кількості внесених мінеральних добрив (у поживних речовинах)

Аналізуючи отримані статистичні оцінки ЕММ (рис. 4.) можна констатувати таке: врожайність зернових та зернобобових культур на 90,6% ($R^2=0,9061$) залежить від мінеральних добрив (у поживних речовинах), внесених на 1 га, – модель адекватна, коефіцієнти регресії значимі. Отже, зростання виробництва продукції рослинництва здійснювалося за рахунок збільшення кількості мінеральних добрив (у поживних речовинах), внесених на 1 га. Але така стратегія на майбутнє досить проблематична в ситуації, що склалася у виробництві продукції хімічної промисловості України для сільського господарства (табл. 2) [6].

Таблиця 2

Виробництво продукції хімічної промисловості України для сільського господарства

Рік	2012	2013	2014	2015	2016
Сечовина, тис. т N	1800	1355	997	984	945
Нітрат амонію, тис. т N	870	772	534	361	485

За період дослідження виробництво сечовини зменшилось в 1,9 рази, а нітрату амонію – у 1,8 рази. І цей тренд у перспективі буде зберігатися, оскільки сировиною для

виробництва добрив є природний газ. Ціна природного газу збільшується пропорційно ціні на нафту (за останній час вона збільшилася майже у два рази), що призводить до збитковості виробництва добрив і закриття підприємств. Так, у 2018 р. закрилися ПО «Азот» і Одеський припортовий завод.

Модель залежності врожайності зернових та зернобобових культур від прямих інвестицій у сільське, лісове та рибне господарство наведено на рис. 5.

Аналізуючи отримані статистичні оцінки ЕММ (рис. 5), можна констатувати: прямі інвестиції в сільське, лісове та рибне господарство не впливали на врожайність зернових та зернобобових культур ($R^2=0,1325$) – модель не адекватна, коефіцієнти регресії незначимі. Отримані результати можливо пояснити тільки незначним рівнем прямих інвестицій, які й не могли вплинути на врожайність зернових та зернобобових культур, тим більше що за період дослідження вони зменшилися у 1,35 рази.

До інших чинників, які матимуть негативний вплив на врожайність рослинної продукції, слід віднести падіння виробництва тракторів із 1990 по 2010 р. у 70 разів. Із 2010 до 2012 р. їх виробництво збільшилося лише у 3,5 рази і в подальшому практично не змінювалося. Нині воно становить 4–5 тис. тракторів на рік (рис. 6).

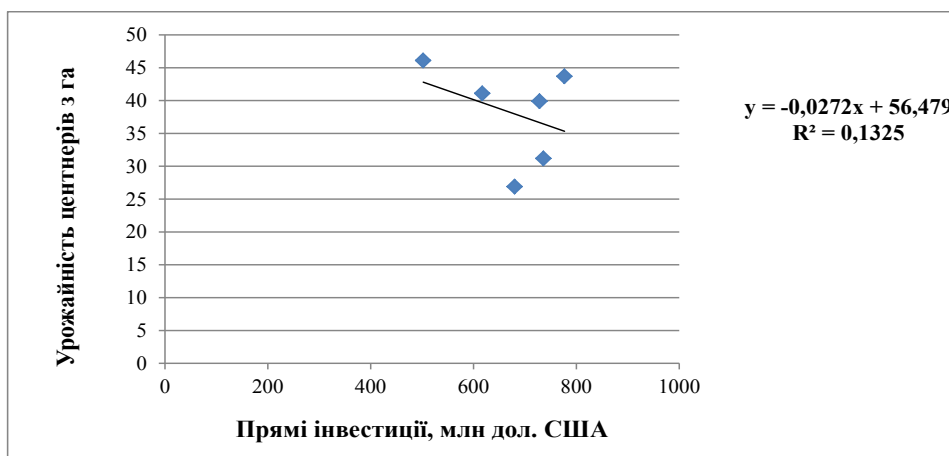


Рис. 5. Модель залежності врожайності зернових та зернобобових культур від прямих інвестицій у сільське, лісове та рибне господарство

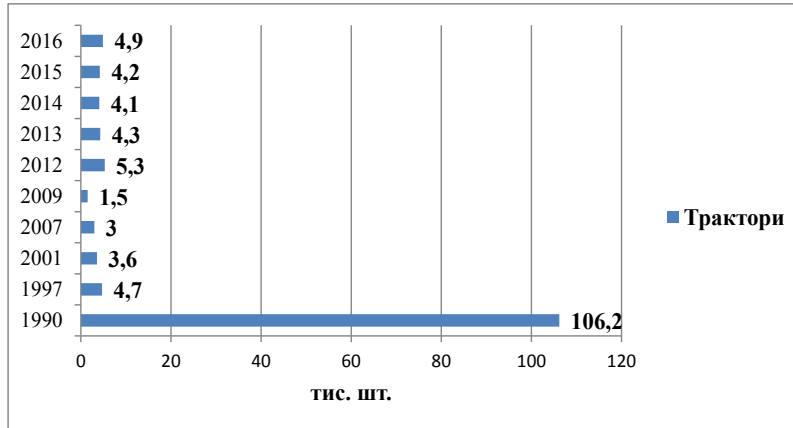


Рис. 6. Виробництво тракторів

На думку експертів, потреба АПК у тракторах у 10 разів більша [7]. Частково ця потреба задовольняється за рахунок дорогої імпоротної техніки. Отже, продаємо сировину, а купуємо високотехнологічну продукцію з високою доданою вартістю.

Слід також констатувати падіння за останні п'ять років виробництва плугів у 5,5 рази та енергетичних потужностей у сільськогосподарських підприємствах у 1,3 рази.

Чинники, які забезпечують ефективність АПК України, наведено в табл. 3.

Системний аналіз чинників доводить проблемність можливостей для ефективного розвитку АПК України.

Тож зробимо припущення: Україна попри все стає аграрною супердержавою. Чи забезпечить АПК соціально-економічний розвиток держави? Двадцятка розвинутих країн світу – це країни, ВВП яких перевищує 1 трлн. дол. США, що приблизно у 10 разів більше, ніж зараз в Україні. Виникає питання: як ці країни досягли такого рівня? Для цього слід дослідити і порівняти макроструктури економік провідних країн і України. Макроструктури країн світу досліджуються за сегментами «промисловість», «сільське господарство», «послуги». Порівняльний аналіз макроструктури економіки України і США представлено на рис. 7 [8].

Таблиця 3

Чинники, які забезпечують ефективність АПК

№	Чинник	Наявність чинників
1.	Площа	+
2.	Природно-кліматичні умови (наявність достатніх прісноводних ресурсів, середньорічні температури, кількість опадів, наявність родючої землі)	+
3.	Забезпеченість населення основними видами продовольства	+
4.	Чиста продукція без ГМО	+
5.	Виробництво кінцевої продукції АПК (із високою доданою вартістю)	–
6.	Розвинена хімічна промисловість	–
7.	Прямі інвестиції	–
8.	Розвинена машинобудівна промисловість	–
9.	Діапазон енергетичних потужностей у сільськогосподарських підприємствах	–

+ чинник в наявності;

– чинник був у наявності раніше.

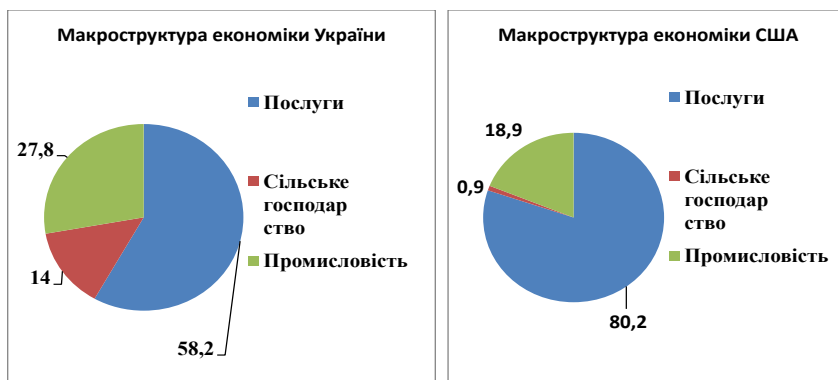


Рис. 7. Порівняльний аналіз макроструктури економіки України і США

У макроструктурі провідних країн частка АПК становить близько 1%. Таким чином, їх високий соціально-економічний рівень досягнуто не за рахунок розвитку АПК. У світі у цілому цей показник становить близько 3%, а в країнах ЄС – 1,6%.

Сьогодні в Україні АПК забезпечує 14% ВВП країни і приносить більше третини доходів від експорту. По суті, зараз АПК є тією частиною нашої економіки, яка постачає найбільше валютних надходжень на внутрішній ринок. Агротренд нині такий, що через декілька років частка сільськогосподарської продукції зросте до рівня 15–17% ВВП. Але слід зазначити, що така висока частка продукції АПК характерна для дуже бідних країн [8].

Тенденції економіки провідних країн світу вказують, що галузі матеріального виробництва, тобто галузі, де виготовляються матеріально-речові вироби, становили лише третину ВВП. А галузі, що забезпечують різноманітні види послуг, включаючи торгівлю, фінансово-банківські, транспортні, комунікаційні, комунальні та ін., підвищили свою частку до 70%. Феномен сфери послуг – це явище суспільства, яке вступило в постіндустріальну еру свого розвитку, коли роль людського чинника багаторазово зростає й усе більшого значення набуває обслуговування людини, від здоров'я, освіти і креативності якої залежить науковий потенціал країни. Це стало вирішальним аргументом у суперечках держав за лідер-

ство в сучасному світі. Проведені нами дослідження показали, що зростання частки послуг у макроструктурі економіки суттєво впливає на зростання ВВП (близько 60% зростання функції пояснюється впливом структури) [9].

Результат проведених досліджень було представлено у вигляді таблиці SWOT-аналізу перспектив розвитку АПК України (табл. 4).

Висновки. Підбиваючи підсумки системного дослідження АПК за допомогою SWOT-аналізу, можна констатувати, що позитивний агротренд урожайності зернових та зернобобових культур в Україні не збережеться. У кращому разі, якщо будуть сприятливі погодні умови (зокрема, кількість опадів), виробництво стабілізується на досягнутому рівні. Натомість для підвищення ефективності АПК, по-перше, потрібно поновити тваринництво, виробництво продукції хімічної промисловості та машинобудування для сільського господарства, розвивати переробну промисловість та внутрішнє споживання.

А стосовно порад, в яких нас закликають стати аграрною супердержавою, потрібно вказати на те, що насправді розвинені країни діяли якраз протилежним чином. Частка сільського господарства у ВВП традиційно нижча для країн із більш розвинутою економікою. Для розвинених економік, таких як США і Німеччина, характерним є внесок сільського господарства у ВВП у розмірі 1%, тому можна зробити висновок, що розвиток

АПК не може бути локомотивом економіки держави, а зростання обсягів експорту аграрної продукції не слід ставити за пріоритетний напрям діяльності уряду України.

Таблиця 4

SWOT-аналіз перспектив розвитку АПК

Середовище	Позитивний вплив	Негативний вплив
Внутрішнє	1. Площа.	1. Падіння кількості голів великої рогатої худоби у 6,7 рази і свиней – у три рази.
	2. Природно-кліматичні умови.	2 Падіння виробництва продукції хімічної промисловості України для сільського господарства.
	3. Забезпеченість населення основними видами продовольства.	3. Падіння виробництва машинобудівної промисловості України для сільського господарства.
	4. Динаміка експорту сільськогосподарської продукції	4. Падіння переробки продукції АПК і внутрішнього споживання.
		5. Тренд розвитку сільського господарства у напрямі виробництва проміжної продукції з меншою доданою вартістю і з орієнтацією АПК на її експорт.
		6. Тренд розвитку сільського господарства у напрямі виробництва соняшнику (зростання у 5,3 рази).
		7. Падіння енергетичних потужностей у сільськогосподарських підприємствах у 1,3 рази
Зовнішнє	1. Попит на продукцію рослинництва.	1. Незначний рівень прямих інвестицій
	2. Попит на чисту продукцію	2. Замалі квоти до країн ЄС.
		3. Невідповідність продукції АПК стандартам ЄС

Список використаних джерел:

1. Пайетт: Україна повинна стати сільськогосподарською супердержавою. *Сьогодні*. 2016. 24 лютого. URL : <https://ukr.segodnya.ua/economics/business/payett-ukraina-dolzha-stat-selsko-hozyaystvennym-supergosudarstvom-694357.html>.
2. Симоненко В.К. П'ятилетка крутого піке. Економічні есе. Київ : Доверие, 2016. 327 с.
3. Азаров Н. О бедной экономике замолвите слово. *Економіст*. 2008. № 7. С. 18–21.
4. Федуллова Л. Тенденції розвитку високотехнологічного сектору економіки України. *Економіст*. 2009. № 1. С. 32–36.
5. Меламед М. Відтворювальна структура ВВП та її вплив на економічний розвиток України. *Вісник НБУ*. 2005. № 12. С. 8–17.
6. Державна служба статистики України. URL : www.ukrstat.gov.ua.
7. Грицишин М., Перепелиця Н. Ринок тракторів в Україні. *Пропозиція. Спецвипуск. Сучасна техніка для сучасного аграрія*. 2017. С. 4–6.
8. ВВП по секторам економіки. URL : http://www.yestravel.ru/world/economy/gdp_composition_by_sector/.
9. Гордієнко В.О. Проблеми структурної перебудови економіки України. Дніпропетровськ : Дніпропетр. держ. фін. акад., 2012. 200 с.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-1-63-4>
УДК 330.341:338.242

Дробот С.А.

здобувач кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства,
ДВНЗ «Придніпровська державна академія
будівництва та архітектури»

Drobot Serhii

Prydniprovsk State Academy
of Civil Engineering and Architecture

**ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ТИПУ ТА РІВНЯ РОЗВИТКУ
АТОМНО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ**

**APPROACH TO IDENTIFICATION OF THE TYPE AND DEFINITION OF THE LEVEL OF
DEVELOPMENT OF THE ATOMIC INDUSTRIAL COMPLEX**

Статтю присвячено розробленню підходу до визначення типу та рівня розвитку атомно-промислового комплексу. Доведено, що атомно-промисловий комплекс країни має стратегічне значення для національної економіки, адже його розвиток може стати підґрунтям для забезпечення економічної безпеки та енергетичної незалежності держави. Розглянуто показники, що можуть бути використані для оцінки розвитку атомно-промислового комплексу, обґрунтовано їх поділ на групи, що характеризують залучення та використання основних джерел розвитку. Встановлено, що такими джерелами можуть виступати виробничі засоби, інвестиційні та інноваційні ресурси. Доведено доцільність використання відносних показників оцінки розвитку атомно-промислового комплексу. Розроблено підхід до визначення рівня розвитку та ідентифікації його типу, застосування якого дає змогу створити аналітичне підґрунтя для прийняття управлінських рішень у сфері управління розвитком галузі.

Ключові слова: атомно-промисловий комплекс, ядерна енергетика, енергетична безпека, розвиток, тип розвитку, рівень розвитку.

Статья посвящена разработке подхода к идентификации типа и определения уровня развития атомно-промышленного комплекса. Доказано, что атомно-промышленный комплекс страны имеет стратегическое значение для национальной экономики, ведь его развитие может стать основой для обеспечения экономической безопасности и энергетической независимости государства. Рассмотрены показатели, которые могут быть использованы для оценки развития атомно-промышленного комплекса, обосновано их разделение на группы, характеризующие привлечение и использование основных источников развития. Установлено, что такими источниками могут выступать производственные средства, инвестиционные и инновационные ресурсы. Доказана целесообразность использования относительных показателей оценки развития атомно-промышленного комплекса. Разработан подход к определению уровня развития и идентификации его типа, применение которого позволяет создать аналитическую основу для принятия управленческих решений в сфере управления развитием отрасли.

Ключевые слова: атомно-промышленный комплекс, ядерная энергетика, энергетическая безопасность, развитие, тип развития, уровень развития.

The article is devoted to the development of an approach to the identification of the type and determination of the level of development of the atomic-industrial complex. It is proved that the country's atomic-industrial complex is strategically important for the national economy, since its development can become the basis for ensuring economic security and energy independence of the state. It is the development of the atomic-industrial complex that provides the basis for the development of one of the most strategically important segments of the national fuel and energy system - nuclear energy. The indicators that can be used to assess the development of

the atomic-industrial complex are considered, and their division into groups characterizing the attraction and use of the main sources of development is substantiated. Found that such sources may be productive assets, investment and innovation resources. Installed depending on which source of development dominates, it can be considered quotient-oriented, investment-oriented or innovative-oriented. The expediency of using relative indicators of the estimation of the development of the atomic-industrial complex, on the basis of which can be calculated generalized indicators of the development of the atomic-industrial complex by its main sources. The application of a combination of methods (coefficient, blunt methods and aggregation method) for the estimation of development of the atomic-industrial complex is substantiated. An expert evaluation was carried out, which made it possible to determine the coefficients of weighting the indicators of quantitative and qualitative changes. The expediency of application of various weighting factors of general indicators of development by sources depending on the stage at which the branch is located is proved. The sequence of construction of an interval scale for assessing the level of development of the industry is proposed. The approach to determination of level of development and identification of its type is developed, application of which allows creating an analytical basis for making managerial decisions in the field of development of branch management.

Keywords: *atomic-industrial complex, nuclear power engineering, energy security, development, type of development, level of development.*

Постановка проблеми. Незважаючи на те що внесок атомно-промислового комплексу України у створення валового внутрішнього продукту не є значним, проте його роль важко переоцінити, особливо з погляду забезпечення економічної безпеки та досягнення енергетичної незалежності країни. Підтвердженням цього є положення проекту Стратегії сталого розвитку України до 2030 р. [12] та енергетичної стратегії України на період до 2035 р. [7], згідно з якими розвиток атомної енергетики є одним із пріоритетів розвитку національної господарської системи. Усе це зумовлює стратегічне значення управління розвитком атомно-промислового комплексу України.

Процес управління розвитком атомно-промислового комплексу є складним, багатограним процесом, що підпадає під вплив багатьох чинників, які детермінують його протікання. Прийняття зважених та адекватних управлінських рішень можливе лише за умови, що вони ґрунтуються на використанні результатів об'єктивної оцінки, яка дає змогу ідентифікувати тип розвитку та визначити його рівень, створити підґрунтя для виявлення детермінантів розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи розвитку соціально-економічних систем закладено в роботах таких науковців, як М. Бурмака [2], Т. Бут [3], Д. Воронков, Ю. Погорелов [4], Е. Забарна [5], Л. Запасна [6], В. Шинка-

ренко [14], Й. Шумпетер [15]. Особливості розвитку атомно-промислового комплексу та атомної енергетики розглянуто в роботах Л. Литвинського, О. Прутова [8], О. Максимчук [9], Г. Мохоцько, К. Тарасенко [10], А. Носовського [11], А. Шевцова, А. Дорошенко [13].

Незважаючи на підвищену увагу науковців до дослідження проблем функціонування атомно-промислового комплексу в сучасних умовах, усе ще не розроблено єдиного підходу до оцінки його розвитку, без якої неможливо прийняти обґрунтовані рішення у сфері управління розвитком.

Мета статті полягає у розробленні підходу до ідентифікації типу розвитку атомно-промислового комплексу та визначенні його рівня як підґрунтя для прийняття зважених управлінських рішень з урахуванням виявлених детермінантів розвитку галузі.

Виклад основного матеріалу. Перш ніж говорити про формування підходу до оцінки розвитку атомно-промислового комплексу, необхідно визначитися з переліком показників оцінки.

Під час оцінки всі показники розвитку, на нашу думку, мають розподілятися залежно від їхньої здатності характеризувати певне джерело розвитку. Так, нами виділені три групи показників:

- показники, що характеризують діяльність, пов'язану із залученням виробничих засобів, та віддачу від їх використання;

- показники, що характеризують діяльність, пов'язану із залученням інвестицій, та віддачу від їх використання;

- показники, що характеризують діяльність, пов'язану із залученням інновацій, та віддачу від їх використання.

Вибір методів оцінки базувався передусім на доцільності їх використання для проведення процедури оцінки. Нами було вибрано метод експертних оцінок із використанням бальної оцінки.

Слід зазначити, що для оцінки можуть використовуватися абсолютні та відносні показники. Щодо абсолютних показників, то вони дають змогу отримати інформацію про величину певного явища, але унеможливають надання йому якісної оцінки. Цього недоліку позбавлені відносні показники, тому саме на їх використанні має ґрунтуватися оцінка розвитку галузі (атомно-промислового комплексу).

При цьому розрахунок відносних показників розвитку ґрунтується на використанні абсолютних показників із залучення виробничих засобів, інвестиційних та інновацій-

них ресурсів як результату, що отримують як віддачу від їх використання.

Розглянемо абсолютні показники:

1) показники, що характеризують виробничу діяльність:

- витрати на сировину та матеріали;
- витрати на оплату праці;

2) показники, що характеризують інвестиційну діяльність:

- капітальні інвестиції;
- інвестиції в розвиток персоналу;

3) показники, що характеризують інноваційну діяльність:

- обсяги фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР);

- витрати на інноваційну діяльність.

На основі цих груп показників можуть розраховуватися відносні показники, що відбивають коефіцієнти зростання їх значень порівняно з базисним роком і, таким чином, характеризують кількісні зміни, що відбуваються в галузі. Показники, що відображають кількісні зміни в галузі та порядок їх розрахунку, зведено в табл. 1.

Таблиця 1

Показники оцінки кількісних змін в атомно-промисловому комплексі та їх розрахунок

Зміни, які має характеризувати показник	Найменування показника	Розрахунок показника
Кількісні зміни показників, що характеризують діяльність по залученню виробничих засобів	Коефіцієнт зростання витрат на сировину та матеріали ($K_{к1}$)	Відношення витрат на сировину та матеріали звітного року до аналогічного показника базисного
	Коефіцієнт зростання витрат на оплату праці $K_{к2}$	Відношення витрат на оплату праці звітного року до аналогічного показника базисного
Кількісні зміни показників, що характеризують діяльність із залучення інвестиційних ресурсів	Коефіцієнт зростання капітальних інвестицій ($K_{к3}$)	Відношення обсягів капітальних інвестицій звітного року до аналогічного показника базисного
	Коефіцієнт зростання інвестицій у розвиток персоналу ($K_{к4}$)	Відношення обсягів інвестицій у розвиток персоналу звітного року до аналогічного показника базисного
Кількісні зміни показників, що характеризують діяльність із залучення інноваційних ресурсів	Коефіцієнт зростання обсягів фінансування НДДКР ($K_{к5}$)	Відношення обсягів фінансування НДДКР звітного року до аналогічного показника базисного
	Коефіцієнт зростання витрати на інноваційну діяльність ($K_{к6}$)	Відношення витрат на інноваційну діяльність звітного року до аналогічного показника базисного

Джерело: складено автором

На основі показників, наведених у таблиці, можуть бути визначені:

1. Коефіцієнт кількісних змін по виробничих засобах:

$$P\theta_k = \sqrt{K_{k1} \cdot K_{k2}} \quad (1)$$

2. Коефіцієнт кількісних змін по інвестиційних ресурсах:

$$P\pi_k = \sqrt{K_{k3} \cdot K_{k4}} \quad (2)$$

3. Коефіцієнт кількісних змін по інноваційних ресурсах:

$$P\pi_n = \sqrt{K_{k5} \cdot K_{k6}} \quad (3)$$

На основі співвідношення між обсягами реалізованої продукції в атомно-промисловому комплексі та показниками, що характеризують запропоновані три групи абсолютних показників, можуть бути розраховані коефіцієнти зростання віддачі від викори-

стання виробничих засобів, інвестиційних та інноваційних ресурсів. Ці показники характеризують якісні зміни, що відбуваються в галузі. Такі показники можуть бути представлені в табл. 2.

На основі показників, наведених у таблиці, можуть бути визначені показники якісних змін за групами показників:

1. Коефіцієнт якісних змін у сфері залучення виробничих засобів:

$$P\theta_y = \sqrt{K_{y1} \cdot K_{y2}} \quad (4)$$

2. Коефіцієнт якісних змін у сфері залучення інвестиційних ресурсів:

$$P\pi_y = \sqrt{K_{y3} \cdot K_{y4}} \quad (5)$$

3. Коефіцієнт якісних змін у сфері залучення інноваційних ресурсів:

$$P\pi_n = \sqrt[4]{K_{y5} \cdot K_{y6}} \quad (6)$$

Таблиця 2

Показники оцінки якісних змін в атомно-промисловому комплексі та порядок їх розрахунку

Зміни, які має характеризувати показник	Найменування показника	Розрахунок показника
Якісні зміни показників, що характеризують віддачу від залучення виробничих засобів	Коефіцієнт зростання обсягу реалізації на гривню матеріально-сировинних витрат (K_{y1})	Відношення обсягу реалізації на гривню матеріально-сировинних витрат звітного року до аналогічного показника базисного
	Коефіцієнт зростання обсягу реалізації на гривню витрат на оплату праці (K_{y2})	Відношення обсягу реалізації на гривню витрат на оплату праці звітного року до аналогічного показника базисного
Якісні зміни показників, що характеризують віддачу від залучення інвестиційних ресурсів	Коефіцієнт зростання обсягу реалізації на гривню капітальних інвестицій (K_{y3})	Відношення обсягу реалізації на гривню капітальних інвестицій звітного року до аналогічного показника базисного
	Коефіцієнт зростання обсягу реалізації на гривню інвестицій у розвиток персоналу (K_{y4})	Відношення обсягу реалізації на гривню інвестицій у розвиток персоналу звітного року до аналогічного показника базисного
Якісні зміни показників, що характеризують віддачу від залучення інноваційних ресурсів	Коефіцієнт зростання обсягу реалізації на гривню витрат на фінансування НДДКР (K_{y5})	Відношення обсягу реалізації на гривню витрат на фінансування НДДКР звітного року до аналогічного показника базисного
	Коефіцієнт зростання обсягу реалізації на гривню витрат на інноваційну діяльність (K_{y6})	Відношення обсягу реалізації на гривню витрат на інноваційну діяльність звітного року до аналогічного показника базисного

Джерело: складено автором

Для визначення коефіцієнтів вагомості кількісних та якісних змін запропоновано експертний метод, що є одним із найрозповсюдженіших методів розв'язання завдань подібного роду [1]. Так, групі експертів буде запропоновано оцінити, які зміни є найбільш значимими в процесі розвитку атомно-промислового комплексу. При цьому важливість показника запропоновано оцінювати за шкалою: 0 балів – показник неважливий; 1 бал – показник має дуже низьку важливість; 2 бали – показник має низьку важливість; 3 бали – показник має важливість нижче середнього рівня; 4 бали – показник має середню важливість; 5 балів – показник має важливість вище середнього рівня; 6 балів – показник має високу важливість; 7 балів – показник має дуже високу важливість.

Результати експертного опитування представлено в табл. 3.

На основі даних табл. 3 пропонується визначити коефіцієнт вагомості показників, що характеризують кількісні та якісні зміни в процесі розвитку (табл. 4).

Як видно з розрахунків, експерти вважають менш важливим показник кількісних

змін, надавши при цьому суттєву перевагу показнику якісних змін.

Із використанням визначених коефіцієнтів вагомості визначаються узагальнюючі показники розвитку:

а) виробничих засобів:

$$Куз_в = 0,418 \cdot Пв_к + 0,582 \cdot Пв_я; \quad (7)$$

б) інвестиційних ресурсів:

$$Куз_{инв} = 0,418 \cdot Пинв_к + 0,582 \cdot Пинв_я; \quad (8)$$

в) інноваційних ресурсів:

$$Куз_{инн} = 0,418 \cdot Пин_к + 0,582 \cdot Пин_я. \quad (9)$$

Визначити, тип розвитку у звітному періоді можна на основі порівняння між собою коефіцієнтів розвитку на основі виробничих засобів, інвестиційних та інноваційних ресурсів:

1) Якщо узагальнюючий показник розвитку на основі виробничих засобів має найвище значення серед інших, то йдеться про факторно-орієнтований тип розвитку.

2) Якщо узагальнюючий показник розвитку на основі інвестиційних ресурсів має найвище значення серед інших, то йдеться про факторно-орієнтований тип розвитку.

Таблиця 3

Бальна оцінка важливості показників кількісних та якісних змін, що характеризують розвиток галузі (атомно-промислового комплексу)

Показники	Оцінка важливості										Загальна сума балів
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
кількісних змін у процесі розвитку	4	5	5	5	4	4	5	5	5	4	46
якісних змін у процесі розвитку	6	7	6	6	7	7	7	6	6	6	64
Загальна сума балів експертів за всіма показниками											156

Джерело: розраховано автором

Таблиця 4

Бальна оцінка важливості показників, що характеризують розвиток галузі (атомно-промислового комплексу)

Показники	Коефіцієнти вагомості
показник кількісних змін у процесі розвитку	0,418
показник якісних змін у процесі розвитку	0,582

Джерело: розраховано автором

3) Якщо узагальнюючий показник розвитку на основі інноваційних засобів має найвище значення серед інших, то йдеться про факторно-орієнтований тип розвитку.

Слід зазначити, що вагомість тих чи інших узагальнюючих показників для розрахунку інтегрального показника залежить від того, до якої стадії розвитку належить дана галузь, – до сировинної, продуктивної, новаторської чи одного з перехідних типів.

При цьому для визначених раніше трьох груп показників можна використати коефіцієнти вагомості, що використовуються Світовим економічним форумом під час розрахунку конкурентоспроможності країн із рівним типом розвитку (табл. 5). При цьому якщо питома вага галузі представлена як певний інтервал, у межах якого вона може коливатися, для спрощення розрахунків нами приймалася середина цього інтервалу.

Таким чином, інтегральний показник розвитку може визначатися з урахуванням коефіцієнтів вагомості узагальнюючих показників, що характеризують зміни у сфері залучення та використанні певного джерела:

$$K_{int} = KB \cdot Куз_v + KB \cdot Куз_{инв} + KB \cdot Куз_{инн} \quad (10)$$

Інтерпретація інтегрального показника, на основі якого визначається рівень розвитку має, здійснюватися за шкалою, формувати яку пропонується на основі рівномірної шкали оцінювання з урахуванням умовного мінімуму та умовного максимуму розрахункових показників, на використанні яких ґрунтується оцінка. Визначення інтервалів шкали оцінювання пропонується здійснювати в такій послідовності:

1-й етап: визначення умовного мінімуму та умовного максимуму розрахункових показників. Оскільки всі розрахункові показники є коефіцієнтами, то умовним мінімумом показників є 0, адже значення коефіцієнтів не можуть набувати значень нижче нуля. Для визначення умовного максимуму розрахункових показників необхідно накопичити критичний обсяг спостережень – сформувати базу даних за розрахунковими показниками за досить значний проміжок часу. При цьому, враховуючи однорідність розрахункових показників, які є коефіцієнтами, умовним максимумом можна вважати максимальне з досягнутих значень за досліджуваний період за всією сукупністю показників (за винятком статистично незначущих значень, які є відображенням значень, які є скоріше винятком із правил, аніж проявом закономірності).

Таблиця 5

Питома вага показників за групами

Тип розвитку	Питома вага, %		
	показників, що характеризують діяльність із залучення виробничих засобів та віддачу від них	показників, що характеризують діяльність із залучення інвестиційних ресурсів та віддачу від них	показників, що характеризують діяльність із залученням інноваційних ресурсів та віддачу від них
Сировинна стадія розвитку	60	35	5
Перехід від сировинної до продуктивної стадії розвитку	50	42,5	7,5
Продуктивна стадія розвитку	40	50	10
Перехід від продуктивної до новаторської стадії розвитку	30	50	20
Новаторська стадія розвитку	20	50	30

Джерело: складено за даними Світового економічного форуму

2-й етап: виявлення ширини інтервалів:

$$h = \frac{\max K_{int} - \min K_{int}}{n}, \quad (11)$$

де h – ширина інтервалу;

$\max K_{int}$ – умовний максимум інтегрального показника розвитку;

$\min K_{int}$ – умовний мінімум інтегрального показника розвитку;

n – кількість інтервалів (в нашому випадку дорівнює 5).

3-й етап: визначення меж кожного інтервалу шляхом послідовного збільшення відомої нижньої межі інтервалу на його ширину. Зважаючи, що умовний мінімум дорівнює нулю, межі інтервалів можна представити у наступному вигляді: 1-й інтервал – від $\min K_{int}=0$ до h – незадовільний рівень розвитку; 2-й інтервал – від h до $2h$ – низький рівень розвитку; 3-й інтервал – від $2h$ до $3h$ – середній рівень розвитку; 4-й інтервал – від $3h$ до $4h$ – високий рівень розвитку;

5-й інтервал – від $4h$ до $5h = \max K_{int}$ – дуже високий рівень розвитку.

Методичний підхід до оцінки розвитку наведено на рис. 1.

Висновки. Таким чином, запропоновано підхід до оцінки та ідентифікації типу розвитку атомно-промислового комплексу, що ґрунтується на комплексному оцінюванні залучення ресурсів, які є основними джерелами розвитку за різних його стадій, а також віддачі від їхнього використання, та дає змогу дати оцінку кількісним та якісним змінам, що відбуваються в галузі.

Оцінка розвитку атомно-промислового комплексу на основі запропонованого підходу дає змогу закласти основи для подальшого виявлення детермінантів розвитку та розроблення управлінських рішень, спрямованих на підвищення рівня розвитку галузі та забезпечення його інноваційної орієнтованості.



Рис. 1. Підхід до оцінки розвитку атомно-промислового комплексу та ідентифікації його типу

Джерело: розроблено автором

Список використаних джерел:

1. Бешелев С.Д., Гурвич Ф.Г. Математико-статистические методы экспертных оценок. Москва : Статистика, 1980. 346 с.
2. Бурмака М.М. Дефініція поняття «розвиток соціально-економічної системи». *Економічний розвиток: теорія, методологія, управління* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. Будапешт–Валенсія–Київ, 2013. С. 250–251.
3. Бут Т.В. Система критеріїв та показників для діагностування розвитку металургійного комплексу регіону. *Економічний простір*. 2016. № 106. С. 82–91. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprios_2016_106_10.
4. Воронков Д.К., Погорелов Ю.С. Розвиток підприємства: управління змінами та інновації. Харків : АдвАТМ, 2009. 436 с.
5. Забарна Е.М. Інноваційно-інвестиційний фактор економічного розвитку України. Оdesa : Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2006. 304 с.
6. Запасна Л.С. Економічна сутність розвитку підприємства. *Культура народів Причорномор'я*. 2006. № 96. С. 33–37.
7. Енергетична стратегія України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 18 серпня 2017 р. № 605-р. URL : <https://www.kmu.gov.ua/ua/nras/250250456>.
8. Литвинський Л.Л., Пуртов О.А. Розвиток ядерної енергетики в Україні. Необхідність, недоліки та переваги. URL : http://www.kinr.kiev.ua/NPAE_Kyiv2006/proc/Litvinsky.pdf.
9. Максимчук О.С. Пріоритетні напрями державного управління процесами розвитку ядерної енергетики та атомної промисловості в Україні. *Публічне адміністрування: теорія та практика*. 2013. Вип. 1. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Patp_2013_1_16.
10. Мохонько Г.А., Тарасенко К.В. Проектний підхід в управлінні інноваційним розвитком підприємств атомної енергетики. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 16. С. 417–424.
11. Носовський А.В. Ядерна енергетика в контексті сталого розвитку. *Ядерна та радіаційна безпека*. 2010. Вип. 2(46). С. 62–65.
12. Стратегія сталого розвитку України до 2030 року : проект. URL : <http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/library/sustainable-development-report/Sustainable-Dev-Strategy-for-Ukraine-by-2030.html>.
13. Шевцов А., Дорошевич А. Майбутнє атомної енергетики – у новітніх технологіях. *Стратегічні пріоритети*. 2006. № 1. С. 128–134.
14. Шинкаренко В.Г., Бурмака М.М. Дослідження сутності поняття «Розвиток соціально-економічної системи». *Економіка транспортного комплексу*. 2013. Вип. 21. С. 73–86.
15. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку. Капіталізм, соціалізм и демократія. Москва : ЭКСМО, 2007. 864 с.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-1-63-5>
УДК 338.024.012.23:37.014.5](477)

Мишук Н.В.

асистент кафедри інформаційних систем у менеджменті,
Львівський національний університет імені Івана Франка

Mishchuk Natalia

Ivan Franko National University of Lviv

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF REGULATION OF DEVELOPMENT OF EDUCATION IN UKRAINE

Визначено особливості формування ефективного організаційно-економічного механізму регулювання розвитку освіти. Розглянуто підходи вчених-економістів до сутності поняття «організаційно-економічний механізм». Запропоновано авторське визначення поняття «організаційно-економічний механізм регулювання розвитку освіти в системі конкурентоспроможності молоді на ринку праці в Україні». Обґрунтовано необхідність державного регулювання розвитку освітньої сфери. Розглянуто основні принципи регулювання розвитку освіти та охарактеризовано форми регулювання розвитку освіти в системі конкурентоспроможності молоді на ринку праці в Україні. Визначено методи регулювання розвитку освіти в системі конкурентоспроможності молоді на ринку праці в Україні та запропоновано інструменти їх реалізації.

Ключові слова: державне регулювання, методи регулювання, організаційно-економічний механізм, принципи регулювання, форми регулювання.

Определены особенности формирования эффективного организационно-экономического механизма регулирования развития образования. Рассмотрены подходы ученых-экономистов к сущности понятия «организационно-экономический механизм». Предложено авторское определение понятия «организационно-экономический механизм регулирования развития образования в системе конкурентоспособности молодежи на рынке труда в Украине». Обоснована необходимость государственного регулирования развития образовательной сферы. Рассмотрены основные принципы регулирования развития образования и охарактеризованы формы регулирования развития образования в системе конкурентоспособности молодежи на рынке труда в Украине. Определены методы регулирования развития образования в системе конкурентоспособности молодежи на рынке труда в Украине и предложены инструменты их реализации.

Ключевые слова: государственное регулирование, методы регулирования, организационно-экономический механизм, принципы регулирования, формы регулирования.

In the conditions of modern socio-economic development of society, the importance of education in shaping the competitiveness of youth on the labor market of Ukraine is indisputable. However, the development of the educational sphere in a transformational economy requires effective regulation at the state, regional and local levels. That is why there is a need to develop theoretical and methodological foundations of new mechanisms for regulating the development of education in the system of youth competitiveness on the labor market of Ukraine. The research determines the main theoretical and methodological principles of formation of organizational and economic mechanism of regulation of education development in the system of youth competitiveness on the labor market of Ukraine. It was considered the approaches of scientists-economists to the essence of the concept "organizational-economic mechanism". It is proposed the author's definition of the concept "organizational and economic mechanism of regulation of educational development in the system of youth competitiveness on the

labor market of Ukraine". The specifics of functioning of the national educational system, which determine the directions of state policy in this sphere, are analyzed. The author outlines the main tasks of the state educational policy in Ukraine. The necessity of state regulation of the development of the national educational system is justified. It is considered the basic principles of formation of organizational and economic mechanism of regulation of educational development and characterized the forms of regulation of development of education in the system of competitiveness of youth on the labor market of Ukraine. The methods of regulation of development of education in the system of youth competitiveness on the labor market of Ukraine are determined. The author propose the instruments of the implementation of regulatory methods that provide an increase in the effectiveness of the organizational and economic mechanism of regulation of education development in the system of youth competitiveness on the labor market of Ukraine.

Keywords: *state regulation, methods of regulation, organizational and economic mechanism, principles of regulation, forms of regulation.*

Постановка проблеми. В умовах динамічного суспільного розвитку одним із визначальних чинників формування конкурентоспроможності молоді на ринку праці є освіта. Освіта як складна суспільна інституція відіграє важливу роль у житті суспільства. Від рівня й якості освітньо-професійного складника трудового потенціалу нації залежить економічне зростання кожної країни, зокрема й України.

В Україні на законодавчому рівні освіта визнається пріоритетною сферою, яка покликана сприяти культурному, духовному та соціально-економічному розвитку суспільства. Для підвищення конкурентоспроможності молоді на ринку праці в Україні особливої уваги потребує регуляторна діяльність держави щодо сприяння розвитку освітньої системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми регулювання системи освіти виступають об'єктом дослідження багатьох науковців. Зокрема, організаційно-економічне регулювання розвитку окремих елементів освітньої системи України розглядають у своїй працях Т.Л. Шестаковська, І.Г. Карзун, Н.М. Карпенко, Н.В. Пенцова. Методологічні засади державного регулювання освіти досліджують В.П. Андрущенко, Л.І. Антошкіна, А.С. Кобець, О.А. Грішнова. Аналізу форм і методів державного регулювання вищої освіти присвятили свої праці Н.О. Борецька, С.М. Домбровська, В.Д. Філіппова.

Глобальні зміни в усіх сферах суспільного життя вимагають внесення коректив у

змістові, науково-методичні, технологічні аспекти освіти, перегляду ціннісних пріоритетів, засобів та методів управління освітньою системою, розроблення нових механізмів регулювання розвитку освіти в контексті підвищення конкурентоспроможності молоді на ринку праці в Україні.

Мета статті полягає у визначенні основних теоретико-методологічних основ формування організаційно-економічного механізму регулювання розвитку освіти в системі конкурентоспроможності молоді на ринку праці в Україні.

Виклад основного матеріалу. Ефективний механізм регулювання освіти, специфічної відтворювальної системи, що забезпечує задоволення регіональних потреб в освітніх послугах, повинен будуватися на оптимальній взаємодії різноманітних елементів. Особливої уваги потребують принципи та форми поєднання державного регулювання та саморегулювання господарюючих суб'єктів (закладів освіти), спрямованих на забезпечення неперервних відтворювальних процесів в освітній галузі.

Для визначення основних теоретико-методологічних засад формування організаційно-економічного механізму регулювання розвитку освіти в системі конкурентоспроможності молоді на ринку праці в Україні варто розглянути підходи науковців до трактування поняття «організаційно-економічний механізм».

У наукових дослідженнях мають місце різні підходи до визначення сутності та змістовно-функціональних елементів організаційно-

економічного механізму, а принципи його формування базуються на конкретних завданнях управління чи регулювання.

О. Василик та О. Грішнова стверджують, що організаційно-економічний механізм – це «цілісна система елементів організаційного та економічного впливу на управлінський процес, в якій відбувається цілеспрямоване перетворення впливу елементів управління на об'єкт управління й яка має вхідні посилки та результуючу реакцію» [1, с. 22].

Г. Козаченко визначає організаційно-економічний механізм як «інструмент управління, що являє собою сукупність управлінських елементів і способів їх організаційної, інформаційної, мотиваційної та правової підтримки, шляхом використання яких з урахуванням особливостей діяльності підприємства забезпечується досягнення певної мети» [2, с. 109].

А.А. Малицький, досліджуючи організаційно-економічний механізм управління підприємством, зазначає, що «організаційно-економічний механізм слід розглядати як комплексну систему, що складається із системи забезпечення, функціональної та цільової систем, які містять певну сукупність організаційних і економічних важелів, які впливають на економічні й організаційні параметри системи управління підприємством із метою забезпечення ефективності управління та отримання конкурентних переваг» [3].

С.С. Савіна вважає «організаційно-економічний механізм складовою частиною господарського механізму, яка являє собою систему організаційних та економічних методів забезпечення взаємодії організаційних, виробничих, фінансово-економічних процесів на всіх рівнях управління, що сприяє збільшенню конкурентних переваг та ефективності діяльності підприємства у цілому» [4, с. 164].

Досліджуючи організаційно-економічний механізм регулювання, Н.М. Пантелєва стверджує, що це «сукупність елементів, призначених для перетворення управлінських, регулятивних і коригувальних дій органів управління на необхідні дії керованих об'єктів» [5, с. 123].

С.В. Гришук, розкриваючи сутність організаційно-економічного механізму державного

регулювання розвитку галузі, зазначає, що це система елементів (об'єктів (галузі, складників галузі) та суб'єктів галузі (держави, відповідних державних органів), інструментів (методів, способів та форм), функцій, завдань, цілей, принципів, орієнтованих на стійкий та ефективний галузевий розвиток [6, с. 123].

Можемо стверджувати, що, незважаючи на різноманітність поглядів науковців на сутність поняття «організаційно-економічний механізм», більшість із них розглядає його через призму форм і методів державного регулювання будь-яких явищ, що відбуваються у вітчизняній економіці.

Організаційно-економічний механізм регулювання розвитку освіти в системі конкурентоспроможності молоді на ринку праці пропонуємо розглядати як взаємодію сукупності взаємозалежних структур (органів управління освітньою галуззю та освітніми закладами), яка базується на комплексі критеріїв, методів, принципів, функцій управління і покликана забезпечити керований інноваційний розвиток системи освіти, ефективне функціонування освітніх установ, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності молоді на ринку праці.

В умовах ринкової економіки та побудови інформаційного суспільства підвищення вимог до конкурентоспроможності населення формування організаційно-економічного механізму регулювання розвитку освіти стає найактуальнішим питанням для органів управління освітньою системою. Погоджуємося з думкою Т.Л. Шестаковської, що ефективність функціонування організаційно-економічного механізму багато в чому залежить від ступеня узгодженості економічних інтересів держави і суспільства (на макrorівні), найманих працівників, роботодавців, виконавців та управлінців (на мікрорівні) у досягненні поставлених цілей (реалізація товарів і послуг, нарощування доходів, людського капіталу, раціональне використання ресурсного складника та ін.). Узгодження (збалансованість) цих інтересів реалізується за допомогою сукупності економічних та адміністративних методів управління та їх

трансформації у відповідних механізмах для досягнення поставлених цілей [7, с. 35].

Освіта вважається специфічною галуззю соціальних послуг, функціонування якої ускладнене ще й множинністю продуктів. Їй властиві найвідоміші ринкові ознаки: суспільні блага (освітні послуги), недосконала конкуренція (домінування некомерційних установ), вплив зовнішніх чинників тощо. Однак через наявність специфічних рис освітньої галузі (невизначений ресурс часу, особлива технологія освітнього процесу, нераціональність у використанні продуктів освіти) спостерігається недостатньо розвинутий ринковий механізм регулювання, а отже, виникає потреба в державному регулюванні цієї сфери.

Проведене дослідження дає змогу стверджувати, що основні засади організаційно-економічного механізму регулювання розвитку освіти в Україні визначено в межах нормативно-правового поля та закріплено законодавчо.

Особливостями освітньої системи, які визначають державне регулювання розвитку освіти в системі конкурентоспроможності молоді на ринку праці в Україні, вважаємо: зміст освіти, що ґрунтується на її суспільно-державному характері; особливі методи правового регулювання розвитку галузі; автономію освітніх закладів; велику кількість регулюючих органів; інноваційний характер розвитку тощо.

Основні завдання державної освітньої політики полягають у формуванні та нормативно-правовому закріпленні стратегії розвитку освіти, визначенні цілей, завдань та дій, які будуть спрямовані на забезпечення розвитку системи освіти.

Органи державної влади мають змогу впливати на розвиток освіти в системі конкурентоспроможності молоді на ринку праці в Україні за допомогою сукупності методів державного регулювання, створюючи сприятливі умови для розвитку галузі та маючи на меті одержання суспільно корисного результату.

Ефективний механізм регулювання розвитку освіти в системі конкурентоспромож-

ності молоді на ринку праці України, який спрямований на реалізацію потреб громадян в якісній освіті, необхідно розробляти, впроваджуючи сучасні принципи державної освітньої політики (рис. 1).

Основними формами регулювання розвитку освіти в системі конкурентоспроможності молоді на ринку праці в Україні, які ґрунтуються на принципах державного регулювання, вважаємо правове, адміністративне та фінансово-економічне регулювання (рис. 2).

Методи державного регулювання розвитку освіти за формою впливу на регульовану систему можна поділити на прямі й непрямі (опосередковані).

Прямі методи регулювання розвитку освітньої системи є прерогативою органів державної влади, основними інструментами реалізації яких виступають різноманітні нормативно-правові акти, державні замовлення, державні стандарти, стратегії розвитку галузі та окремих її елементів, комплексні програми розвитку тощо.

Опосередковані методи регулювання розвитку освіти базуються на ринкових законах і покликані створити сприятливі умови для розвитку всіх елементів освітньої системи, забезпечуючи реалізацію державної освітньої політики.

Основними інструментами, що забезпечують реалізацію непрямих методів регулювання розвитку освіти в системі конкурентоспроможності молоді на ринку праці в Україні, вважаємо:

- прогнозування структури спеціальності відповідно до вимог ринку праці;
- сприяння працевлаштуванню випускників (механізм працевлаштування випускників);
- оцінку відповідності компетенцій випускників вимогам ринку праці;
- механізм комерціалізації наукових розробок;
- формування системи менеджменту якості освітніх послуг;
- механізм співробітництва суб'єктів підприємницької діяльності із закладами вищої освіти.

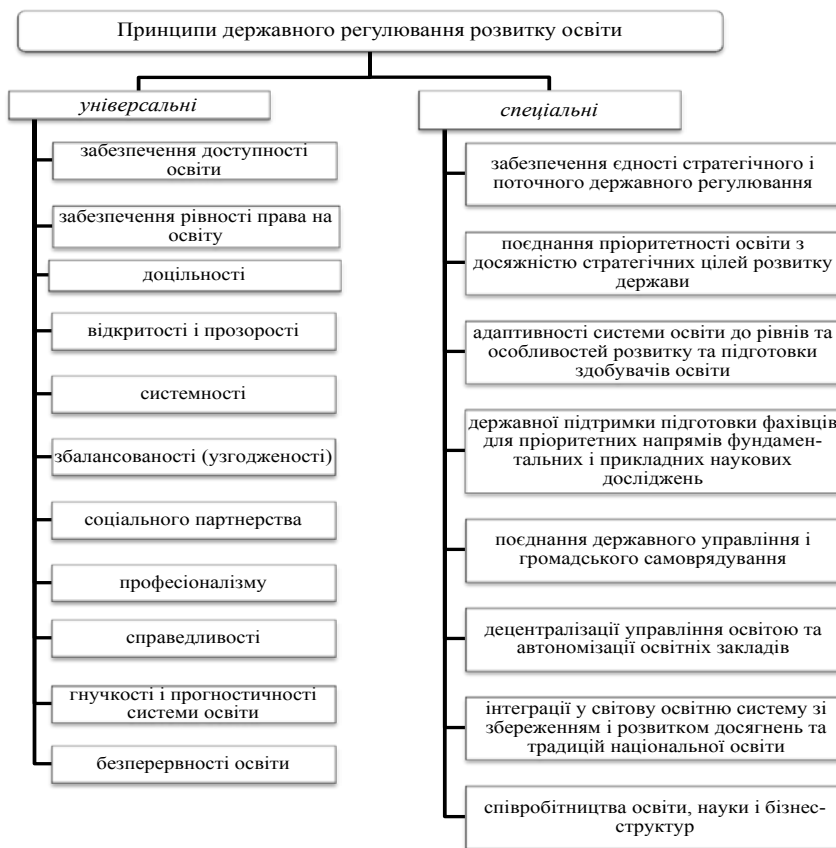


Рис. 1. Основні принципи регулювання розвитку освіти в системі конкурентоспроможності молоді на ринку праці в Україні

Джерело: розроблено автором на основі [8, с. 64; 9, с. 161]

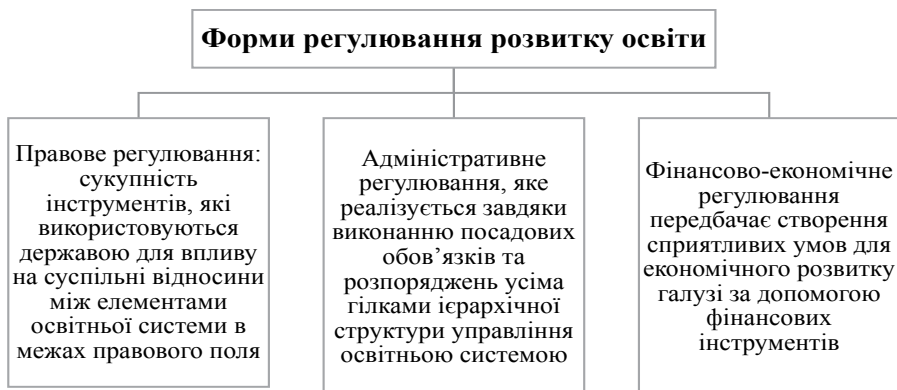


Рис. 2. Основні форми регулювання розвитку освіти в системі конкурентоспроможності молоді на ринку праці в Україні

Джерело: розроблено автором

Варто зазначити, що розроблення конкретних моделей та механізмів регулювання розвитку освіти в Україні повинне відбуватися з урахуванням регіональних особливостей ринку освітніх послуг та ринку праці.

Висновки. Реалізація стратегії розвитку освіти в системі конкурентоспроможності молоді на ринку праці в Україні можлива лише за умови розроблення та впровадження

ефективного організаційно-економічного механізму, який повинен визначатися сукупністю державних пріоритетів, охоплювати організаційні форми і методи впливу на економічні відносини в освітній галузі. Сприятимуть розвитку освіти й зростання ролі управління на регіональному рівні, а також використання і підвищення освітнього потенціалу країни.

Список використаних джерел:

1. Грішнова О.А., Василик О.В. Організаційно-економічний механізм управління інтелектуалізацією трудової діяльності. *Вісник Прикарпатського університету. Серія «Економіка»*. 2008. Вип. 6. С. 22–27.
2. Козаченко Г.В. Організаційно-економічний механізм як інструмент управління підприємством. *Економіка. Менеджмент. Підприємство*. 2003. № 11. С. 107–111.
3. Савіна С.С. Організаційно-економічний механізм управління підприємством молочної промисловості. *Збірник наукових праць ВНАУ. Серія «Економічні науки»*. 2012. № 3(69). Т. 2. С. 162–167. URL : <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/770.pdf> (дата звернення: 23.01.2019).
4. Малицький А.А. Організаційно-економічний механізм управління підприємством: сутність та структура. URL : <http://intkonf.org/malitskiy-aa-organizatsiyno-ekonomichniy-mehanizm-upravlinnya-pidpriemstvom-sutnist-ta-struktura/> (дата звернення: 18.01.2019).
5. Пантелєєва Н.М. Організаційно-економічний механізм управління інноваціями банківської системи. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2013. № 1(16). С. 123–128. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VUbsNbU_2013_1_25 (дата звернення: 25.01.2019).
6. Гришук С.В. Сутність організаційно-економічного механізму державного регулювання галузі. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 16. С. 121–129. URL : http://economyandsociety.in.ua/journal/16_ukr/19.pdf (дата звернення: 24.01.2019).
7. Шестаковська Т.Л. Концептуальні засади функціонування організаційно-економічного механізму розвитку національної системи освіти. *Науковий вісник Полісся*. 2015. № 1(1). С. 34–41. URL : http://journals.uran.ua/nvp_chntu/article/view/47466/43548 (дата звернення: 14.01.2019).
8. Лопушняк Г.С., Рибчанська Х.В. Вища освіта України: державне регулювання та перспективи розвитку : монографія. Львів : Ліга Прес, 2018. 283 с.
9. Губерська Н.Л. Мета, завдання та принципи державної політики у сфері вищої освіти. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Вип. 3. Т. 2. С. 158–162. URL : http://www.lj.kherson.ua/2014/pravo03/part_2/33.pdf (дата звернення: 11.01.2019).

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-1-63-6>
УДК 330.341.2

Овсянюк-Бердадіна О.Ф.

кандидат економічних наук, доцент,
Тернопільський національний економічний
університет

Ovsianiuk-Berdadina Olexandra

Ternopil National Economic University

СОЦІАЛІЗАЦІЯ БІЗНЕСУ: СУСПІЛЬНІ ТА РИНКОВІ ПРОЯВИ

SOCIALIZATION OF BUSINESS: SOCIAL AND MARKET MANIFESTATIONS

У світовому економічному укладі за останнє десятиріччя чітко простежується нова тенденція, що проявляється у соціалізації діяльності бізнесу. На відміну від соціальної відповідальності як добровільної парадигми управління на засадах урахування соціальних та екологічних детермінант розвитку чи соціального підприємництва, що є бізнесом через реалізацію суто соціальної місії, соціалізація бізнесу є ширшим поняттям, яке охоплює не тільки ці форми поведінки, а й проявляється через низку нових форм взаємодії зі стейкхолдерами. Посилення вимог стейкхолдерів до поведінки бізнесу на ринку зумовлює необхідність формування нефінансової звітності, категорійним показником якої є істотна інформація. Соціалізація має низку проявів як на рівні управління окремою бізнесовою структурою, так і щодо нової поведінки на ринку.

Ключові слова: соціалізація, соціальна поведінка, матриця істотності, стейкхолдери, «бірюзові» організації, венчурна філантропія, соціальні інвестиції, соціальний франчайзинг.

Последнее десятилетие мировой экономической уклад четко демонстрирует новую тенденцию, которая проявляется в социализации деятельности бизнеса. В отличие от социальной ответственности как добровольно взятой формулы управления на основе учета социальных и экологических детерминант развития или социального предпринимательства как формы бизнеса через реализацию сугубо социальной миссии социализация бизнеса является более широким понятием, которое охватывает не только эти формы поведения, но и проявляется через ряд новых форм взаимодействия со стейкхолдерами. Усиление требований стейкхолдеров к поведению бизнеса на рынке предопределяет необходимость формирования им нефинансовой отчетности, категориальным показателем которой является существенная информация. Социализация имеет ряд проявлений как на уровне управления отдельной бизнес-структурой, так и новой парадигмы поведения на рынке.

Ключевые слова: социализация, социальное поведение, матрица существенности, стейкхолдеры, «бирюзовые» организации, венчурная филантропия, социальные инвестиции, социальный франчайзинг.

In the global economic context, the tendency towards socialization of business activity has been observed over the last decade. The social component is now a significant component of business. The reason for this is in the increase of public pressure on business activities to meet growing social demands. Unlike social responsibility as a voluntary management paradigm on the basis of taking into account social and ecological determinants of development or social entrepreneurship that is a business through the realization of a purely social mission, business socialization is a broader concept that encompasses not only these forms of behavior but also manifests itself through a series of new forms of interaction with stakeholders. Real increase of the influence of stakeholders on business. The social component is now a significant component of business. The reason for this is in the increase of public pressure on business activities to meet growing social demands. At the same time, individual groups of stakeholders have now got a rather high degree of self-organization and correlation among themselves, which automatically ensures the necessity of the reciprocal reaction of individual business structures to the demands of social groups. Strengthening the requirements of stakeholders regarding the conduct of business in the market causes the formation of non-financial reporting, the category indicator of which

is the essential information. Socialization has a number of manifestations both at the level of management of a separate business structure and in relation to its new paradigm of behavior at the market. With increasing the intensity of these characteristics, there arises a need for further research of market and social manifestations of the process of business socialization. The pragmatism of the need for the management of changes adequate to the requirements of the society is due to the fact that the above considered tendencies transfer the spectrum of business philosophy not to cash flows and management functions, but to leadership, partnership and social capital increase, often not only at the expense of physically attracted resources.

Keywords: *socialization, social behavior, essential matrix, stakeholders, turquoise organizations, venture philanthropy, social investments, social franchising.*

Постановка проблеми. Сьогодні суспільні перетворення набули не лише динамічного, а й всеохоплюючого незворотного характеру. Як централізовані процеси реформування економіки, так і об'єктивні процеси змін суспільного життя під дією детермінант науково-технічного прогресу зумовлюють зміну парадигми поведінки основних гравців на ринку – бізнесових структур. Нині є очевидним, що функціонування бізнесу має чіткі тенденції до постійного відхилення від класичних підходів до здійснення діяльності, що дає змогу стверджувати про посилення проявів його соціальної поведінки як комплексу різновекторних дій стосовно взаємодії зі стейкхолдерами. Логічним поясненням посилення вищекресленої тенденції є суспільний тиск на бізнес щодо його участі у виконанні суспільних запитів і вирішенні тих соціальних, екологічних та інших проблем, які не є в полі автоматичного інституційного регулювання з боку держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Причини та прогнозування наслідків посилення соціальної поведінки бізнесу як один із проявів суспільної реальності є практично не вивченими науковою спільнотою. У колі досліджень науковців знаходяться окремі нестандартні або не притаманні минулому прояви поведінки бізнесу на ринку. Зокрема, тематику соціальної відповідальності бізнесу досліджено у працях О. Грішнєвої [1], А. Колода [3], Н. Супрун [11] та ін. Проблематика соціального інвестування вивчалася у роботах Е. Лібанової [4], В. Кашенка, І. Римар та ін. Однак множина нехарактерних у минулому для бізнесу проявів його поведінки у ринковому середовищі його функціонування зумовлює необхідність їх опису, дослідження та прогнозування впливів.

Мета статті полягає у дослідженні феномену соціалізації бізнесу через призму її проявів та суспільних впливів на сучасному етапі розвитку суспільних та ринкових відносин.

Виклад основного матеріалу. Бізнес як невід'ємна частина суспільства постійно вступає у соціальну взаємодію, яка призводить до змін в окремих соціальних спільнотах і суспільстві у цілому. З позиції соціології соціальна взаємодія є системою взаємозумовлених соціальних дій, пов'язаних циклічною причинною залежністю, за якої дії одного суб'єкта є водночас причиною та наслідком відповідних дій інших суб'єктів [5]. Проектуючи це визначення у площину економічної парадигми, очевидним є причинно-наслідковість взаємодії бізнесу зі своїми стейкхолдерами.

Стейкхолдерами бізнесу є сукупність фізичних та юридичних осіб зовнішнього та внутрішнього середовища його функціонування, які власними діями чи бездіяльністю можуть вплинути на результативність його діяльності. Сьогодні вимоги стейкхолдерів значно посилюються у бік активізації вимог до соціального впливу бізнесу на суспільство. Така активізація пояснюється зростанням вагомості громадянського суспільства у перебігу соціально-економічних процесів та необхідністю забезпечення сталого розвитку бізнесових структур. У цьому контексті Глобальна ініціатива зі звітування (GRI) визначає такий індикатор діяльності бізнесу, як істотна інформація, що відображає значні економічні, екологічні та соціальні наслідки його діяльності, що можуть істотно вплинути на силу впливу та соціальну позицію його стейкхолдерів [6]. Істотна інформація може охоплювати вузькі, нішові або

загальні аспекти діяльності бізнесу, через які бізнес сприймається як такий, що має позитивний або негативний вплив на стейкхолдерів або виявляються розриви між тим, що робить бізнес, який іміджує, та очікуваннями стейкхолдерів щодо його поведінки.

Згідно із сучасними підходами до формування нефінансової звітності (GRI G4), істотність питань та їхніх впливів є одним з основних принципів, за яким окремі види інформації включаються у нефінансовий звіт бізнесової структури. При цьому акцент робиться на зв'язку понять сталості та істотності для визначення реальної сукупної вартості, що створюється на основі стратегії сталого розвитку бізнесу. Методологія GRI G4 для визначення істотних для бізнесу питань пропонує використовувати матрицю істотності. Матриця істотності дає змогу перевірити, чи зосереджується бізнес у власній стратегії діяльності на виконанні пріоритетних суспільних запитів та чи соціальні проекти бізнесу узгоджуються з його істотними питаннями (рис. 1).

На осі абсцис цієї матриці позначається значимість екологічних, соціальних та економічних питань для окремої бізнесової структури, а на осі ординат – рівень значимості відповідних питань для стейкхолдерів. Таким чином, істотні питання розміщені у верхньому правому куті матриці, будуть пріоритетними для реагування бізнесом та рекомендованими для висвітлення у нефінансовому звіті.



Рис. 1. Матриця істотності за методологією нефінансової звітності GRI G4

Джерело: складено на основі [6]

У процесі побудови матриці істотності бізнес повинен визначити основні прояви власного впливу, враховуючи внутрішньоорганізаційну взаємодію та відносини обміну і споживання продукції та послуг із зовнішніми стейкхолдерами. Процес побудови матриці консолідувати зусилля різних рівнів менеджменту бізнесової структури збільшує їх розуміння питань сталого розвитку, розвиває спроможність імплементування соціального компоненту у поточну роботу.

На думку експертів опитування, ТОП-100 найбільш істотними питаннями для українського бізнесу є якість продукції, залучення до тематичних або галузевих коаліцій, корупція, відповідальний маркетинг, відповідальні закупівлі, розвиток та впровадження інновацій, умови праці, охорона праці та промислова безпека, взаємодія із закладами освіти, залучення у системні зміни [6].

Таким чином, логіка взаємодії бізнесу зі своїми стейкхолдерами змінюється з позиції суперництва, коли через проведення стратегічного діалогу знаходяться компромісні варіанти співіснування, на тип співробітництва. Співробітництво у загальному розумінні є взаємопов'язаними діями індивідів, спрямованими на досягнення загальних цілей, з обоюсторонньою вигодою для взаємодіючих сторін.

Викладене вище дає змогу стверджувати про процес соціалізації бізнесу, який на сучасному етапі розвитку суспільних відносин характеризується низкою специфічних проявів. При цьому, на думку вчених-соціологів, соціалізація є одним з елементів комплексного процесу соціальної інтеграції суспільних елементів та засобом підтримки соціальної рівноваги [7]. Ця позиція чітко простежується у працях соціолога Н. Смелзера, котрий уважав, що соціалізація як процес зумовлюється трьома чинниками: очікуваннями, змінами в поведінці і прагненням до конформізму.

Зміст соціалізації полягає у формуванні якостей та характеристик, необхідних для виконання соціальних ролей, а її процес відбувається під час обоюсторонньої активної взаємо-

дії з оточенням, наслідком чого є засвоєння і зміна форм поведінки [10]. Найбільш очевидними внутрішніми проявами процесу соціалізації є:

- перехід від ієрархічних до плоских структур управління, які мінімізують кількість рівнів управління;

- забезпечення виконання принципу рівності у трудових взаємовідносинах, ураховуючи гендерний, релігійний, національний та інші аспекти;

- зусилля менеджменту на ототожнення працівниками власного майбутнього з майбутнім окремої бізнесової структури через посилення командної роботи та створення потенційних можливостей для розкриття професійного та особистого потенціалу.

Квінтесенцією цих проявів є набуття бізнесовими структурами ознак «бірюзової» організації, коли головною ціллю функціонування окреслюється максимальна реалізація потенціалу кожного з членів команди завдяки самоорганізації та цілісності. Для «бірюзових» організацій характерними є відсутність лідера, самоуправління для реалізації професійних завдань, рівність та свобода дій, відкритість, коли всім працівникам повністю доступна внутрішня інформація та відкритими є дані, на основі яких приймаються рішення. Відомим прикладом «бірюзової» організації є нідерландська компанія *Buurtzorg*, у якій понад 10 тис. медичних працівників надають медичні послуги вдома у пацієнтів. У цій компанії немає менеджерів, працівники поділяються на невеликі групи із 7–12 осіб, які самостійно координують свою роботу. За сім років свого функціонування ця компанія із десяти людей виросла до 7 тис. та щорічно потрапляє в топ найкращих компаній для роботи в Нідерландах [9].

Сьогодні очевидними зовнішніми проявами процесу соціалізації є:

- зміна маркетингового інструментарію від агресивного чи недоброчесного в минулому до соціально активного. Інструментально це проявляється у застосуванні добродійного, соціального маркетингу та

прийомів кулхалтингу. Добродійний маркетинг передбачає, що бізнес зобов'язується відраховувати відсотки від обсягів продажу на добродійну справу, які можуть відображатися у визначених сумах від загального обсягу проданих одиниць певного товару або закладатися у ціну одиниці продукції. Потенційними вигодами застосування добродійного маркетингу для бізнесу є залучення нових споживачів продукції, утвердження позиції організації на окремих цільових ринках, збільшення обсягів продажу продукції, формування позитивного іміджу бізнесу та брендів його продукції, забезпечення PR у довгостроковій перспективі.

Соціальний маркетинг передбачає, що бізнес підтримує розробку або проведення заходів за зміну певних типів поведінки для того, щоб покращити суспільне здоров'я, безпеку, сприяти захисту довкілля, розвитку громади. Дану соціальну ініціативу проваджують неприбуткові організації, соціальні підприємства, муніципальні та виконавчі органи влади з метою зміни певної моделі громадської поведінки або коригування окремих дій споживачів продукції. Як правило, перелік питань, що охоплюються соціальним маркетингом, включають суспільну поведінку у сфері здоров'я, охорони довкілля та стимулюють соціально відповідальну поведінку самих споживачів продукції організації.

Кулхалтинг є процесом відстеження сьогочасних та перспективних трендів у ринковому середовищі функціонування бізнесу через компаративний аналіз моди, музики, комп'ютерних та мобільних технологій;

- венчурна філантропія та соціальне інвестування. Венчурна філантропія передбачає дифузне організаційне поєднання благодійності та вкладання певних фінансових ресурсів у соціальні підприємства та проекти, місією яких є позитивні екстенсивні зміни суспільного життя. Соціальне інвестування як процес забезпечення бізнес-ефекту не лише інвестору, а й тому, хто отримує результат інвестування через підвищення рівня й якості життя людей шляхом задоволення їх матеріальних, духовних або соціальних

потреб. Часто наслідком венчурної філантропії та соціального інвестування є соціальний франчайзинг, коли дієздатна та суспільно корисна бізнес-ідея забезпечується в інших регіонах та сегментах економіки через делегування бізнес-прав на алгоритми та унікальні підходи до її реалізації.

Очевидно, що бізнес на різних стадіях розвитку матиме різні прояви соціалізації. Наприклад, краудфайдинг як фінансування суспільством тих бізнесових проектів, які ще на стадії їх розроблення викликають суспільну довіру, є характерним на стадії народження бізнесу. На стадії становлення і розквіту сьогодні є характерним перехід від авторитарного стилю керівництва до використання інструментів тимблдингу.

При цьому соціальна відповідальність бізнесу як один із проявів його загальної соціалізації демонструє розширення векторів її реалізації. Якщо, згідно з опитуванням, у 2010 р. бізнес під власною соціальною відповідальністю розумів благодійну допомогу громаді (59%) та розвиток власного персоналу, то у 2018 р. результати аналогічних опитувань демонструють функціональне розширення її змісту: 75% – як політику розвитку персоналу, 34% – як інвестиції у розвиток регіону та підтримку споживачів, 28% – як благодійну допомогу та охорону довкілля [8].

Показовими у цьому контексті є й мотиви, які спонукають бізнес до реалізації соціально відповідальної поведінки: 55% респондентів указують власні моральні переконання, 26% – сприяння поліпшенню репутації бізнесу, 23% – забезпечення лояльності персоналу. Остання позиція значно актуалізується у вітчизняних умовах унаслідок активізації зовнішньої трудової міграції.

Висновки. Сьогодні необхідною умовою успішного функціонування бізнесу стає ухвалення і реалізація зважених й узгоджених рішень з урахуванням суспільних запитів та інтересів усіх стейкхолдерів. Нині бізнес не лише формує ринкову пропозицію у товарах, роботах чи послугах та конкурує на власному сегменті діяльності, а й реагує на суспільні потреби шляхом коригування внутрішньоорганізаційної діяльності та зовнішньої поведінки. При цьому будь-які соціально спрямовані дії у межах внутрішніх і зовнішніх програм повинні бути скоординовані зі стратегічними завданнями бізнесу. Розглянуті у статті прояви соціалізації бізнесу не носять виняткового характеру, а тому вектори подальших досліджень окресленої тематики повинні включати вивчення інших проявів соціалізації бізнесу для посилення її позитивних впливів та нівелювання потенційних негативних наслідків.

Список використаних джерел:

1. Грішнова О. Соціальна відповідальність бізнесу: сутність, значення, стратегічні напрями розвитку в Україні. *Україна: аспекти праці*. 2010. № 7. С. 3–7.
2. Індекс прозорості сайтів українських компаній-2017 / укладачі: А. Зінченко, Н. Резнік, М. Саприкіна. Київ : Юстон, 2018. 28 с.
3. Колот А. Корпоративна соціальна відповідальність: еволюція та розвиток теоретичних поглядів. *Економічна теорія*. 2013. № 4. С. 5–26.
4. Лібанова ЕМ. Людський розвиток в Україні: можливості та напрями соціальних інвестицій : колективна науково-аналітична монографія ; за ред. Е. Лібанової. Київ : Ін-т демогр. та соц. досліджень НАН України. 2006. 356 с.
5. Осипова Н., Воднік В., Клімова Г. Соціологія : підручник ; за ред. Н. Осипової. Київ : Юрінком Інтер, 2003. 336 с.
6. Оцінка нефінансового впливу: аналітичний огляд. URL : http://ppv.net.ua/uploads/work_attachments.
7. Парсонс Т. Система современных обществ. Москва : Аспект Пресс, 1997. 270 с.
8. Розвиток КСВ в Україні: 2010–2018 / укладачі: А. Зінченко, М. Саприкіна. Київ : Юстон, 2017. 52 с.
9. Сайт компанії Buurtzorg. URL : <https://www.buurtzorg.com/>.

10. Смелзер Н. Социология. Москва : Феникс, 1994. 687 с.
11. Супрун Н. Корпоративна соціальна відповідальність як чинник сталого розвитку. URL : eip.org.ua/docs/EP_09_3_61_uk.pdf.
12. Шаповал В.М., Шаповал І.А. Соціальні інвестиції як інструмент реалізації соціальних програм сучасних компаній. URL : <http://ir.nmu.org.ua/bitstream/handle/123456789/147366/78-81.pdf>.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-1-63-7>
УДК 336:377

Тріпак М.М.

заслужений працівник освіти України,
кандидат економічних наук, доцент,
Подільський спеціальний навчально-
реабілітаційний
соціально-економічний коледж

Tripak Marian

Podilsky Special Educational and Rehabilitation
Socio-Economic College

ЕКОНОМІЧНА СОЦІАЛІЗАЦІЯ МОРАЛЬНОСТІ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ОСВІТНЬОЇ ІНКЛЮЗІЇ

ECONOMIC SOCIALIZATION OF MORALITY IN THE CONDITIONS OF SOCIAL AND EDUCATIONAL INCLUSION

У статті розглянуто проблеми впливу моральності, духовних орієнтирів і світоглядних ідеалів на економічну життєдіяльність соціуму, що стає не тільки актуальною науковою ідеєю, а й центром гострої суспільної дискусії, спрямованої на пошуки балансу між раціональністю, яка стрімко зростає в сучасному соціумі, та мораллю як загальнолюдською цінністю, що має гармонізувати наше суспільство. Метою статті є визначення пріоритетності моральності, що впливає на економічну поведінку суб'єкта соціуму в умовах соціально-освітньої інклюзії в Україні. Проаналізовано різноманітні підходи до розуміння результату впливу моральності на економічну поведінку суб'єкта соціуму в умовах інклюзії.

Ключові слова: інклюзивна освіта, суб'єкт соціуму, моральність, мораль, економічна поведінка, соціалізація, економічна соціалізація, економічна система, моральна економіка.

В статье рассмотрены проблемы влияния нравственности, духовных ориентиров и мировоззренческих идеалов на экономическую жизнедеятельность социума, что становится не только актуальной научной идеей, но и центром острой общественной дискуссии, направленной на поиски баланса между рациональностью, которая стремительно растет в современном социуме, и моралью как общечеловеческой ценностью, которая должна гармонизировать наше общество. Целью статьи является определение приоритетности нравственности, которая влияет на экономическое поведение субъекта социума в условиях социально-образовательной инклюзии в Украине. Проанализированы различные подходы к пониманию результата влияния нравственности на экономическое поведение субъекта социума в условиях инклюзии.

Ключевые слова: инклюзивное образование, субъект социума, нравственность, мораль, экономическое поведение, социализация, экономическая социализация, экономическая система, нравственная экономика.

The article deals with the problems of the influence of morality, spiritual guidelines and ideological ideals on the economic activity of society, which become not only an actual scientific idea, but also a center of acute social discussion aimed at finding a balance between rationality, which is rapidly growing in the modern society, and morality as a universal human value that should harmonize our society. Also, in this article the problems of economic socialization of morality in the conditions of social and educational inclusion and in the modern Ukrainian educational space are considered, which are of particular importance, considering that the integration of persons with special needs in the socio-cultural and socio-economic environment of socialization is extremely relevant today. The article provides a comprehensive systemic monitoring of socio-economic inclusive socialization. The priority of inclusive socialization of the subject of a society with limited physical abilities in the economic system is determined. Represented economic model of economic socialization of morality in conditions of social and educational inclusion. Various approaches to understanding the result of moral education are analyzed, since the state of the Ukrainian economy depends primarily on the moral and professional incentive of the subject of society. The main factors influencing social rehabilitation of the society in economic morality under the conditions of social and educational inclusion are determined. The chronology of scientific materials concerning introduction of inclusive education, as well as economic socialization of morality in modern conditions has been worked out. The basic ways of realization of rehabilitation services are determined. Inclusive socialization in Ukraine under conditions of social and rehabilitation influence of the result of moral education and professional stimulus of the subject of society in the process of their interaction with the help of psychological and socio-economic mechanisms of socialization are considered. It is determined that socialization has the character and is carried out in the process of educational and preparatory activity in a special educational-rehabilitation inclusive institution. Different approaches to understanding the result of the influence of morality on the economic behavior of the subject of society under the conditions of inclusion are analyzed. The purpose of this article is to determine the priority of morality that affects the economic behavior of the subject of society in conditions of social and educational inclusion in Ukraine.

Keywords: *inclusive education, subject of society, morality, morality, economic behavior, socialization, economic socialization, economic system, moral economy.*

Постановка проблеми. Соціалізація розглядається як формування людини як суб'єкта соціуму, члена суспільства, суб'єкта культури, оволодіння соціально значущими цінностями, нормами, зразками поведінки; як процес накопичення суб'єктом життєвого досвіду та соціальних установок, які відповідають його соціально-економічним функціям. Уважаємо, що в різних концепціях робляться акценти на ті чи інші боки процесу соціалізації, розглядаючи цей процес із погляду філософії, культурології, соціології, психології, педагогіки та економіки. Однак загальним, на нашу думку, є те, що соціалізація здійснюється в процесі взаємодії суб'єктів за допомогою психологічних і соціально-економічних вищезазначених механізмів соціалізації. При цьому важливо підкреслити, що соціалізація має характер і здійснюється в процесі навчальної, ігрової, трудової, творчої та тренінгової діяльності. Але різноманітна діяльність передбачає певні способи контактів людей у соціумі, починаючи з найбільш простих, короткотермінових,

формальних, поступово ускладнених у процесі більш тривалої предметної взаємодії (навчальних, ділових, виробничих, творчих) і закінчуючи найбільш складними – міжособистісними, моральними взаємовідносинами, тобто формування суб'єктів господарювання та соціально-економічної державності.

Процес соціалізації розглядається авторами з позиції двох підходів. Прихильники об'єктного підходу (Е. Дюркгейм, Т. Парсонс, Г. Террі Пейдж, Дж.Б. Томас, А.Р. Маршалл) вважають, що соціалізація – це процес освоєння дій очікуваної поведінки у відносинах сім'ї та суспільства. При цьому пріоритетними є цілі соціальної адаптації та пристосування до соціального середовища. Представники суб'єктного підходу (У.І. Томас, Ф. Знанецький, Ч.Х. Кулі, Дж.Г. Мід, Дж. Коулмен, І. Таллмен, У. Бронфенбреннер, І.С. Кон та ін.) акцентують увагу на активній, свідомій і творчій ролі людини у процесі соціалізації під час своїх взаємовідносин із навколишнім середовищем [1, с. 9]. Вплив моральності на економічну поведінку

суб'єкта соціуму впроваджує у життя відповідні принципи та закони про права людей з інвалідністю та є одним з основних елементів відкритого суспільства, спрямованого на подолання соціальної нерівності, який отримав назву «інклюдія». Тобто широкого спектру стратегій щодо забезпечення ресурсів, орієнтованих на підтримку груп населення або окремих громадян, які знаходяться у несприятливому становищі виключення з економічного, соціального, політичного, культурного життя суспільства.

У широкому сенсі це поняття розуміють як активний процес зміцнення відчуття належності особи або групи осіб, що, зрештою, перебувають під загрозою соціальної ізоляції. Розглядаючи питання соціального виключення, важливо визначити групи людей, які найчастіше опиняються у ситуації виключення з огляду на свою расову належність, соціальне та етнічне становище, віросповідання, стать та здібності, фізичні вади. Для подолання таких явищ у країні провідною стратегією політики є результат науково-практичного дослідження, де визначено, що економічно доцільним є здійснення інвестицій у людський капітал скрізь де це можливо замість прямого інвестування в соціальне обслуговування. Відповідно до цієї категорії, інклюдія розглядається як вигідний напрям соціального інвестування для майбутнього. Таким чином, питання соціальної інклюдії знаходять своє основне відбиття у сфері освітньої політики, оскільки освітня система є не тільки віддзеркаленням стану суспільства, а й важливим засобом його реформування. Досить часто інклюдія в освіті розглядається як підхід до навчання дітей та дорослих людей з особливими освітніми потребами в умовах системи вищої освіти. Отже, необхідне проведення низки заходів щодо впливу моральності на економічну поведінку суб'єкта соціуму в умовах соціально-освітньої інклюдії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вплив моральності на економічну поведінку суб'єкта соціуму в умовах соціально-освітньої інклюдії досліджували: Т. Боголіб, Є. Бойко, О. Василик, Т. Гребнева, А. Гошко,

Г. Дмитренко, В. Журавський, І. Каленюк, П. Коваль, В. Князєв, С. Королюк, Т. Лев, Ю. Лисенко, О. Навроцький, В. Новіков, К. Павлюк, Ю. Палеха, Ж. Серкіс, В. Федосов, В. Шпотенко, М. Яструбський та ін. Наукові здобутки згаданих учених є значним внеском у теорію, методологію й організацію функціонування моральності в умовах інклюдивних процесів в Україні. Однак питання комплексного моніторингу моральності, що впливає на економічну поведінку суб'єкта соціуму в умовах соціально-освітньої інклюдії, розроблено ще недостатньо.

Незважаючи на важливість і актуальність інклюдивної освіти, науковці констатують серйозні проблеми в її науковому розробленні та практичній реалізації. Дані обставини визначили актуальність теми дослідження та необхідність пошуку економіко-організаційних важелів впливу на активізацію розвитку інклюдивної освіти в Україні через механізм впливу моральності на економічну поведінку суб'єкта соціуму.

Мета статті полягає у визначенні пріоритетності моральності, що впливає на економічну поведінку суб'єкта соціуму в умовах соціально-освітньої інклюдії в Україні.

Виклад основного матеріалу. Досліджуючи внутрішні компоненти мотивації людини до економічної діяльності, які включають у себе певні моральні цінності, А. Маршалл, зокрема, говорив про те, що в господарській діяльності, як і всюди, людина піддається впливу особистих схильностей, уявлень про обов'язок і відданість високим ідеалам. Їй властиві марнославство й безтурботність, почуття насолоди самим процесом гарного виконання справи, готовність принести себе в жертву заради родини. Усі ці якості і моральні цінності формуються й детермінуються в людині саме в умовах економічної діяльності. На думку А. Маршалла, тільки за допомогою економічної діяльності людина здатна досягти задоволення всіх своїх індивідуальних потреб, водночас задовольняючи потреби інших [2].

Отже, розглядаючи історико-філософський аспект понять «моральність», «мораль»,

ми звернули увагу на те, що давньогрецькі філософи античного ідеалізму Платон, Сократ та ін. тісно пов'язували мораль із вселенським світопорядком [8]. Інші філософи звертали увагу на залежність моральності від формування суспільства і політики. «Людина є моральна істота тільки тому, що вона політична істота», – писав Аристотель [9]. Для епохи Середньовіччя характерне розуміння моралі як принципу божественного авторитету, системи заповідей, які йдуть від Всевишнього, а моральна діяльність полягала в служінні Йому. Згідно з ученням про категоричний імператив І. Канта (XVIII ст.), незмінний постулат, моральність тлумачиться як вічна і незмінна категорія, незалежна від суспільства й суспільних відносин. Моральність при цьому є продуктом вищого духовного стану людини і має божественне походження. Моральні вимоги виступають як повеління Всевишнього [3]. У XVIII ст. пролонгували постулат Е.Е. Купера, А. Сміта, Д. Юма, який називається «етичним сентименталізмом» і в якому стверджувалося, що основою моралі є моральні почуття [4]. За твердженням німецького філософа XIX ст. Гегеля, саме почуття лежать в основі моральності. Мислитель уважав, що словесне навчання моралі є безплідним. Справжня моральність – продукт самовиховання, який опирається на почуття радості і краси буття [10].

Німецький філософ XIX ст. Л. Фейербах уважав любов вищим проявом морального почуття, яке приносить щастя. Моральні почуття людини, на думку Л. Фейербаха, – це є його природне надбання, його родова сутність. Він розглядав моральний зміст людини як натуральний продукт спілкування людини з ближніми, прагнення бути коханими та любити [11]. Проте філософи XX ст. С.Л. Франк, К.С. Льюїс, Д. Бонхьofer уважали турботу про потреби конкретних людей, служіння іншим, існування для інших найбільш важливими для моральності людини [5]. Проведений аналіз поглядів філософів на розуміння суті вказаних наукових категорій показав, що існують різні думки про співвідношення понять «моральність» і «мораль».

Ураховуючи вищезазначені постулати, можна припустити, що у філософії мораль і моральність розглядаються в двох аспектах: як сфера почуттів, волі чи розуму, які є проявом внутрішнього світу людини (божественного промислу, світового розуму) і виражаються в поняттях добра і зла, оціночному відношенні до світу; як вираження того чи іншого способу соціальної поведінки, яка проявляється у вчинках, звичаях, вдачі і визначається суспільно-політичними чинниками.

Однак є й інша точка зору. Так, Г. Гегель (XIX ст.) першим указав на двояке розуміння моралі і позначив їх двома термінами – «мораль» і «моральність». Мораль у розумінні Гегеля – це результат життя сучасного суспільства. Моральність – характеристика об'єктивної поведінки людей [10].

Як зазначалося вище, суспільство разом з іншими чинниками має значний вплив на зміст понять «мораль» і «моральність», що, своєю чергою, впливає на характер взаємовідносин особистості з оточуючими людьми. Моральні норми, моральні цінності виступають орієнтирами у вибудовуванні взаємовідносин особистості з навколишнім світом, соціумом. При цьому варто відзначити, що для людини моральні цінності здатні стати особистісно значущими тільки в процесі соціалізації і в процесі формування його взаємозв'язку із соціумом.

На основі порівняльного аналізу понять «моральність» і «мораль» можна зробити висновок про те, що мораль – це система вироблених у суспільстві норм, правил та вимог, що регулюють взаємодію між людьми, їх відношення до явищ реального світу. Моральність тлумачиться як сукупність свідомості, навичок і звичок людини, які пов'язані з дотриманням цих норм, правил та вимог. Моральність на відміну від моралі являє собою складне соціально-психологічне утворення. Моральність конкретної людини – це освоєна внутрішньо прийнята суспільна мораль, яка регулює її індивідуальну поведінку на основі світоглядних переконань і почуття совісті. На нашу думку, таке

розуміння моральності слугуватиме утвердженню суб'єктів державності і формуванню економічного підґрунтя індивідуумів для створення доданої вартості. Отже, у результаті аналізу сутності поняття «моральність» встановлено її приналежність до особистісних характеристик. Особливо значущим для нашого дослідження є те, що моральність формується разом з особистістю суб'єкта соціуму та невіддільна від його «Я». Тому в економічній системі моральність розглядаємо як одне з базових понять морального виховання суб'єкта соціуму – державотворця та суб'єкта господарювання. Приступаючи до розгляду морального виховання суб'єкта соціуму, доцільно виділити його характерну особливість, яка полягає у тому, що зміст морального виховання не є статичним. Ці зміни пов'язані з переоцінкою провідних цінностей, моральних та законодавчих установок у суспільстві, зі змінами цілей загальнодержавного морального виховання і уявлень про його результати. У результаті проведеного моніторингу виявлено чинники впливу на формування змісту морального виховання суб'єкта соціуму в процесі взаємовідносин унаслідок створення валового внутрішнього продукту та доданої вартості в країні:

- зміни світової основи та ціннісних орієнтацій суспільства, які здійснюють суттєвий вплив на розуміння джерела, змісту, мети і результату процесу морального виховання і підготовку професійного суб'єкта соціуму;
- формування різних підходів до розуміння сутності освіти та зміни уявлень про роль особистості у цьому процесі;
- активний розвиток психології особистості, розроблення концепцій щодо виявлення структури й економіко-психологічного механізму процесу морального виховання;
- практичний досвід морального виховання студентів в умовах інклюзивної вищої освіти.

Отже, перш ніж перейти до питань, пов'язаних із вихованням моральних взаємовідносин студентів та інших суб'єктів соціуму в інклюзивній освіті, проаналізуємо різноманітні підходи до розуміння результату

морального виховання. Дослідження наукової літератури показало, що науковці багатогранно представляють сутність результату морального виховання.

Незважаючи на той факт що зміст понять «мораль» і «моральність» загальновідомий, зупинимось на їх інтерпретації. На основі лінгвістичного аналізу слів «моральність» і «мораль» можна зробити такий висновок: по-перше, у найвідоміших словниках ці слова розглядаються як синоніми; по-друге, мораль та моральність виражають, з одного боку, прийняті в суспільстві правила та звичаї, з іншого – особистісні особливості людини; по-третє, структуру лексичного значення слова «моральність» становлять такі контенти: душа, дух; моральні спонукання; норми і правила; вдача, характер, поведінка, звичка тощо.

Отже, економічна система має службовий характер, вона необхідна для забезпечення тимчасового земного існування суб'єкта соціуму, а її стан, як, утім, і стан інших сфер життя людини, визначається моральним станом суспільства, тобто залежить від виконання духовно-морального закону.

Економічна поведінка людини, передусім, визначається її моральними якостями. А. Рих наполягає на тому, що питання про суть господарювання повинне знаходитися у сфері етики, а не економіки. Якщо економіка не служить користі суспільства, вона стає абсурдною, незважаючи на зростаючі прибутки і досягнення нею вершин раціональності. У своїх оцінках А. Рих керується неекономічними критеріями. Людина дістає можливості використання природних ресурсів у різних сферах своєї діяльності й у цьому сенсі отримує право господаря на планеті, але при цьому її рішення про використання матеріальних ресурсів повинні обмежуватися її внутрішньою відповідальністю перед Всевишнім [6].

Дуже цікаві, вірні й досить переконливі докази визначального впливу моральності, духовно-морального закону на економіку наводить відомий сербський богослов, громадський діяч і вчений (доктор філософії та

богослов'я) святий Микола Сербський (1881–1956). Зупинимося на сутності духовно-морального закону. Духовно-моральний закон відноситься до кожної людини. Цей закон полягає у необхідності життя відповідно до совісті, заповідей. У християнстві дві найвищі заповіді полягають у любові до Всевишнього і ближнього. Виконання або порушення цих правил впливає на долю людини і людства у цілому. При цьому мається на увазі як земні наслідки праведного або неправедного життя, так і долі людини у вічності. Так, згідно з ученням релігійної літератури деяких східних вірувань, природні катаклізми, війни, хвороби, у тому числі невиліковні, зниження народжуваності, загибель міст і цивілізацій – прямий наслідок порушення морального закону. Такі наслідки порушення цього закону не заперечуються і християнством. Але у найдосконалішому духовно-моральному законі, даному Новим Завітом, акценти зміщуються не на земні наслідки поведінки людини, а на рішення долі людини у вічності. Хоча людство, що забулося, і зараз спостерігає зовнішні ознаки духовно-моральної кризи: деградацію моральності, демографічну, екологічну, економічну кризи тощо [7]. У цілому завдання його дослідження набагато ширше, ніж доказ впливу духовно-морального закону тільки на економіку. Він стверджує і доводить це, досліджуючи Священну історію Старого Завіту, що духовно-моральний закон визначає дію так званих природних законів, хід історії, долі народів, дію соціальних законів [7, с. 31].

Отже, економіка і моральність – це взаємозумовленість моральних принципів і норм із різними елементами економічної системи на всіх етапах розвитку суспільства. На нижчій стадії розвитку, коли переважали приватнокапіталістична власність та механізм ринкового саморегулювання, домінували егоїстичні інтереси капіталістів, спрямовані на якнайшвидше збагачення шляхом жорстокої експлуатації найманої праці. За сучасних умов ці ідеї проповідують представники неокласичного напрямку економічної теорії, передусім неоконсерватори. Вони дотриму-

ються, зокрема, ідеї ринкової моралі, в якій взаємодія окремого індивіда або сім'ї із суспільством та компаніями і фірмами, а також у межах окремої сім'ї здійснюється шляхом укладання контрактів та угод. Така ідеологія ґрунтується на необмежених можливостях ринкового механізму саморегулювання й значною мірою ігнорує численні глибокі вади ринкової економіки. Ці ідеї за сучасних умов не здатні консолідувати і сформувати цілісну національну економічну систему, національну ідентичність народу, підбивають принципи та цінності християнської економіки, а ядром господарського механізму стало державне регулювання економіки, яке доповнюється наднаціональним, певною мірою долається егоїзм приватних капіталістів, а отже, соціалдарвіністська мораль ринкового механізму.

Висновки. Економічна соціалізація моральності в умовах соціально-освітньої інклюзії – це процес апробації суб'єкта соціуму з обмеженими потребами в економічну сферу суспільства, формування у нього економічного мислення, практичних навиків та професіоналізму; процес інтеріоризації нової реальності, що включає пізнання економічної дійсності; засвоєння економічних знань, набуття навичок економічної поведінки та прагматичних дій будівництва державності і патріотизму.

Для створення етичного середовища в економіці України зараз визначальну роль підіграють особистісні чинники: професійна компетентність і висока моральність політиків, керівників і бізнесменів. В умовах недосконалого законодавства і системи контролю, з одного боку, і ментальної особливості нашого народу не виконувати юридичні норми і приписи, але керуватися, передусім, природним правом «суди по совісті, а не згідно із законом», усними домовленостями, заснованими на довірі, й неформальними правилами – з іншого, найважливіше визначальне значення має приклад поведінки політиків, керівників, що формує довіру або недовіру до влади і моделює поведінку більшості членів суспільства, у тому числі в економічній сфері. Стан

економіки України передусім залежить від морального капіталу керівників, політиків, бізнесменів. Другий, такий же за значимістю для створення морального капіталу чинник, – розроблення й упровадження в програми підготовки та перепідготовки бакалаврів, фахів-

ців і магістрів відповідних учбових курсів і програм. Зміст і методика їх викладання мають бути такими, щоб, прослухавши їх, випускники мали моральні переконання, які б спрямовували їх професійні знання на благо суспільства, а не на шкоду йому.

Список використаних джерел:

1. Мудрик А.В. Соціалізації людини : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2004. 304 с.
2. Маршалл А. Принципи економічної науки. УМК Центр, 2001. 216 с.
3. Кант И. Лекции по этике. Москва. Республик, 2000. 146 с.
4. Смит А. Теория нравственных чувств. Республика, 1997. 279 с.
5. Франк С. Духовные основы общества. Республика, 1992. 512 с.
6. Рих А. Хозяйственная этика. Москва. Посев, 1996. 810 с.
7. Сербский Н. Слово о Законе (Номология). Издательство Братства Святителя Алексия. Центр святоотеческих переводов. Издательство «Феофания», 2005. 128 с.
8. Платон. Собрание сочинений : в 4-х т. Т. 1. Москва. Мысль, 1990. 860 с.
9. Асмус В. Аристотель. Сочинения : в 4-х т. Т. 1. Москва. Мысль, 1976. 550 с.
10. Гегель Г. Энциклопедия философских наук : в 3-х т. Т. 1. Москва. Мысль, 1974. 452 с.
11. Фейеберх Л. История философии. Собрание произведений : в 3-х т. Т. 1. Москва. Мысль, 1974. 544 с.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-1-63-8>

УДК 332.832.2:332.821

Шапошнікова І.О.

викладач кафедри економіки будівництва,
Київський національний університет будівництва та
архітектури

Shaposhnikova Inna

Kyiv National University of Construction and
Architecture

КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ ПЕРВИННОГО РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ В УКРАЇНІ: ПРОСТОРОВИЙ РОЗРІЗ

CLUSTER ANALYSIS OF THE PRIMARY RESIDENTIAL REAL ESTATE MARKET OF UKRAINE: A SPATIAL DISTRIBUTION

У статті проаналізовано систему показників, які відображають регіональні відмінності у функціонуванні первинного ринку житла в Україні: їх стан, інтенсивність розвитку та споживчі особливості житлових об'єктів, що будуються. У процесі аналізу відібрано найбільш значущі для статистичного дослідження показники. Проведено кластерний аналіз регіонів на основі алгоритму k-середніх за критеріями рівня будівельної привабливості та споживчих характеристик житлових об'єктів. Здійснено

порівняльний аналіз отриманих кластерів та доведено доцільність такого розбиття, що дає змогу прогнозувати рентабельність будівельної діяльності, оцінювати витрати та надходження, супутні ризики, особливості технічних характеристик об'єктів та визначати межі конкурентоспроможної ціни пропозиції в регіональному розрізі.

Ключові слова: первинний ринок, житлова нерухомість, рентабельність продаж, регіональні ознаки, кластерний аналіз, технічні характеристики, порівняльний аналіз.

В статті проаналізована система показателів, що відображають регіональні розбіжності в функціонуванні первинного ринку житла в Україні: їх стан, інтенсивність розвитку та потребні особливості споряджених житлових будівель. Обрані найбільш важливі з них. Проведений кластерний аналіз регіонів на основі алгоритму k-середніх за критеріями рівня привабливості та потребних характеристик житлових об'єктів. Здійснено порівняльний аналіз отриманих кластерів та доведено доцільність такої розбірки. Отримані результати дозволяють прогнозувати рентабельність будівельної діяльності, оцінювати витрати та ризики, супутні ризики, особливості технічних характеристик об'єктів, а також визначати межі конкурентних цін пропозиції в регіональному розрізі.

Ключевые слова: первичный рынок, жилищная недвижимость, рентабельность продаж, региональные признаки, кластерный анализ, технические характеристики, сравнительный анализ.

The construction industry is closely connected to the other national economy sectors and it is of great importance for the development of the social infrastructure of the country. Economic growth of the country has the direct impact on construction industry. It also affects improvement of its social indicators and causes an increase in the level of life. Today in Ukraine people with low income, especially young families, lack opportunities to purchase real estate. For this purpose, the state is developing programs for the construction of available housing in all regions of the country. For the effective implementation of this state project continuous monitoring of conditions and development trends in the primary residential real estate market are required. Inspection and analysis of the housing markets in the regions are necessary conditions for a qualitative operational adjustment of state policy in this area. Information on structure and intensity of development of regional residential real estate markets provides an opportunity to predict the profitability of constructional activities, estimate costs and revenues, associated risks, features of technical characteristics of objects and determine the limits of regional bid prices. These indicators should reflect the number of houses under construction, average regional prices, the level of construction costs and technical characteristics of residential buildings, such as: object class, construction technology, basic material of walls, type of finish, type of heating, and others. To improve a system for monitoring the primary residential real estate market, it is advisable to make a cluster analysis of the regions of Ukraine by k-average classification method based on these indicators. The results of the study can be taken for estimations the primary residential market of regions of Ukraine to prove public policy. On their basis mechanisms for legislative, tax, financial, social regulation of regional strategies and programs for the development of affordable housing need to be created. This makes it possible to increase the effectiveness of the implementation of public policy in the primary residential real estate market and help achieve economic effects.

Keywords: primary market, residential real estate, profitability of sales, regional characteristics, cluster analysis, technical characteristics, comparative analysis.

Постановка проблеми. Стабільність розвитку національної економіки значною мірою залежить від ступеня розвитку та ефективності функціонування будівельної галузі, яка тісно пов'язана з іншими галузями народного господарства і має велике значення в розбудові соціальної інфраструктури країни. Будівництво доступного житла в усіх регіонах залишається значущим чинником підвищення соціальних стандартів якості життя,

тому для ефективної реалізації державних функцій у зазначеному напрямі виникає необхідність постійного моніторингу стану та тенденцій розвитку ринку первинної житлової нерухомості країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні підходи до формування державної політики, спрямованої на розвиток інфраструктури будівельної галузі й створення сприятливого бізнес-середовища, розробили

Д.В. Ісаєнко, Л.В. Проданова, С.А. Фесак. Досліджували процеси, що відбуваються на ринку нерухомості України, С.В. Мочерний, Л.П. Чубук, П.В. Гудзь, Н.М. Давиденко, Н.К. Максишко, С.В. Шарова. Вивченню чинників, що мають суттєвий вплив на формування попиту та пропозиції первинного ринку житла по регіонах країни, присвятили свої роботи Н.І. Мезенцева, К.В. Павлов, Л.В. Сорокіна. Так, у роботі [1] доведено вплив середньомісячної заробітної плати, валового регіонального продукту та наявного доходу на одну особу на середню вартість 1 кв. м квартири в новобудові. Окрему увагу українські вчені приділяли вивченню проблеми сталого функціонування ринку житла (О.І. Шевчук, Е.О. Ковпак) та державних соціальних житлових програм (Г.Л. Ступнікер, В.О. Омельчук). Зокрема, у роботі [2] саме управлінський механізм забезпечення доступності житла, який поєднує правові, організаційні та економічні засади, визнано головним засобом розв'язання основних проблем житлової сфери з боку держави, а в роботі [3] наведено пропозиції щодо розроблення нової стратегії житлової політики із забезпечення доступності житла. Незважаючи на великий обсяг досліджень у зазначених сферах, на нашу думку, недостатньо розробленим залишився механізм моніторингу стану первинного ринку житла в Україні.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей розвитку первинного ринку житлової нерухомості в Україні в регіональному розрізі, виділенні та узагальненні чинників, що зумовлюють закономірності функціонування регіональних ринків, а також у проведенні кластеризації регіонів країни методом k-середніх за характерними ознаками.

Виклад основного матеріалу. Вагома роль первинного ринку житлової нерухомості в економічному середовищі країни вимагає створення системи регулювання та стимулювання його розвитку на державному та регіональних рівнях із залученням місцевих органів влади [4–6]. Необхідність підвищення ефективності впровадження державної політики щодо забезпечення населення

доступним житлом також потребує створення передумов для системного моніторингу тенденцій розвитку первинного ринку житлової нерухомості [2]. Обстеження та аналіз житлових ринків окремих регіонів є необхідними умовами якісного оперативного коригування державної політики в зазначених напрямках.

Для розроблення методології моніторингу первинного ринку житла проведено аналіз відмінностей у функціонуванні ринку новобудов окремих регіонів на основі системи характеристичних показників та здійснено кластеризацію за суттєвими ознаками.

Вибір набору індикаторних показників здійснено з таких міркувань. Стан та інтенсивність розвитку ринку первинної житлової нерухомості відображає, наскільки привабливим є регіон для різних учасників будівельного процесу, і загалом описується такими показниками, як кількість новобудов та забудовників, ціна продажу 1 кв. м квартири, собівартість будівництва. Структуру ринку новобудов характеризує сукупність споживчо-технічних характеристик житлових об'єктів, притаманних регіону, що склалися внаслідок впливу багатьох чинників: наявного ринку будівельних матеріалів, щільності заселення регіону, потреби населення у будинках відповідного класу та поверховості, існуючої системи опалення тощо.

Тому доцільно виконати розбиття регіонів на кластери за двома узагальнюючими критеріальними ознаками: рівнем будівельної привабливості регіону та специфікою споживчо-технічних параметрів пропозиції житлових об'єктів регіону.

Для виявлення та аналізу міжрегіональних відмінностей функціонування первинного ринку житлової нерухомості використано метод кластерного аналізу на основі алгоритму k-середніх. Він дає можливість розподілити сукупність вихідних даних на однорідні групи так, щоб регіони, які потрапили до однієї групи, були подібними між собою згідно з виявленими ознаками, тоді як регіони, що потрапили до різних груп, мали суттєві відмінності зазначених показників.

Уся необхідна для вказаного аналізу статистична інформація зібрана та сформована на основі даних [7–10] станом на 2018 р. Дослідження проведене для всіх областей України та м. Києва, крім Донецької, Луганської областей та АР Крим унаслідок відсутності інформації щодо первинного ринку житлової нерухомості. Кластерний аналіз здійснено за допомогою ПК Statistica13. Спочатку було сформовано набір критеріальних показників, за якими можна класифікувати кожну з новобудов України, далі внаслідок оцінювання статистичної значущості кластерного розбиття за критерієм Фішера необхідність у показниках було уточнено.

Кластеризація регіонів України за критерієм рівня будівельної привабливості регіону зумовлена таким. Рівень привабливості є наслідком загального соціально-економічного стану регіону [11] і демонструє інтенсивність розвитку будівельної галузі внаслідок сформованого на житло попиту, наявної пропозиції від забудовників, вартості будівельних матеріалів та робіт, вартості експлуатації будівельних машин та механізмів. Для його опису взято такі показники:

- пропозиція житла на первинному ринку, оскільки цей показник у цілому відображає соціальну та бізнес-значущість конкретного регіону. Чим більше привабливий регіон для проживання, працевлаштування, ведення бізнесу, тим більшим є попит на житло в такому регіоні і тим більшу кількість житлових об'єктів до продажу пропонують забудовники;

- медіана ціни пропозиції продажу 1 кв. м житла в регіоні, яку доцільно використовувати замість середнього значення внаслідок невідповідності розподілу цін нормальному. Медіана враховує занадто великі та занадто малі викиди вибірки та показує значення ціни продажу 1 кв. м, праворуч і ліворуч від якого знаходиться однакове число спостережень.

Ціна продажу формується під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників [12; 13] та включає у себе як собівартість виконаних робіт, так і потенційний прибуток замовників будівництва, який безпосередньо корелює з попитом. Відповідно, регіони з висо-

ким попитом на житло мають більш високі ціни на нерухомість. Отже, саме ціна є тим узагальнюючим показником, що відображає вплив усіх чинників [14];

- рентабельність продаж, яка показує доходність угод для замовника будівництва на первинному ринку житла залежно від собівартості будівництва та ціни продажу. У цілому відображає привабливість конкретного регіону для ведення бізнесу з будівництва житла. Також рентабельність дає можливість розрахувати резерв коштів на зниження цін, потреба в якому може виникнути за несприятливого перебігу обставин на первинному ринку житла регіону, наслідком якого може стати критичне зниження попиту.

Відібрані показники повною мірою дають змогу оцінити масштаби регіональних ринків первинної житлової нерухомості й здійснити порівняльний аналіз інтенсивності та ефективності їх розвитку. Узагальнені відомості щодо значень вибраних показників наведено в табл. 1.

Наведені в табл. 1 дані демонструють суттєвий розмах значень вибраних ознак залежно від регіону України. Так, амплітуда коливань пропозиції становить 291 об'єкт (від чотирьох об'єктів у Кіровоградській області до 295 у м. Києві), медіана ціни продажу коливається від 304 дол./м² у Хмельницькій області до 778 дол./м² у м. Києві, середня рентабельність продаж має межі від 10% (у Сумській, Хмельницькій, Чернігівській областях) до 133% в Одеській області.

Для перевірки справедливості припущення про можливість розподілу регіонів за рівнем будівельної привабливості було проведено кластерний аналіз областей України за допомогою методу кластеризації k-середніх.

Попередньо проведений аналіз даних дав змогу зробити висновок про існування трьох груп (k=3) регіонів, що відрізняються за рівнем будівельної привабливості. За результатами проведеної кластеризації регіонів України отримано такі кластери: кластер 1 – м. Київ, Київська, Одеська та Львівська області; кластер 2 – Вінницька, Волинська, Дніпропетровська, Закарпатська, Запорізька, Миколаївська,

Полтавська, Рівненська, Тернопільська, Харківська, Херсонська та Чернівецька області; кластер 3 – Житомирська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Сумська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська області.

Результати розрахунку середніх значень показників за кожним кластером, а також результати дисперсійного аналізу наведено в табл. 2.

Отримані розрахункові значення критерію Фішера для всіх показників (табл. 2) перевищують критичні ($F_{розр} > F_{кр} = 3,13$), отже,

відстані між центрами кластерів перевищують відстані між середніми показниками всередині кожного кластера. Розрахункові значення р-критерію є меншими рівня значущості $\alpha = 0,05$, тобто нульова гіпотеза про випадковість кластерного поділу досліджуваних показників відхиляється. Таким чином, середні значення характеристичних показників за кожним кластером є значущими, відображають істотні відмінності виділених груп регіонів і забезпечують достовірність розбиття регіонів на кластери.

Таблиця 1

Узагальнені дані показників первинного ринку житлової нерухомості по регіонах України

№ п/п	Регіон, область	Пропозиція з продажу, об'єктів	Середня ціна продажу 1 кв. м, дол. США	Медіана ціни продажу 1 кв. м, дол. США	Середня рентабельність продаж, %
1	м. Київ	295	911	778	98,52
2	Київська	249	497	493	47,21
3	Вінницька	55	517	492	52,16
4	Волинська	38	450	469	45,51
5	Дніпропетровська	56	566	568	74,72
6	Житомирська	24	402	372	26,04
7	Закарпатська	22	566	506	73,65
8	Запорізька	9	454	430	32,25
9	Івано-Франківська	83	478	381	26,19
10	Кіровоградська	4	352	352	23,51
11	Львівська	242	649	590	76,76
12	Миколаївська	25	493	469	40,07
13	Одеська	153	845	750	133,47
14	Полтавська	37	505	462	54,95
15	Рівненська	41	481	449	36,18
16	Сумська	13	332	332	10
17	Тернопільська	51	446	426	35,53
18	Харківська	84	560	504	43,01
19	Херсонська	16	573	550	80,28
20	Хмельницька	85	320	304	10,11
21	Черкаська	24	406	372	12,48
22	Чернівецька	40	480	442	42,41
23	Чернігівська	19	439	337	9,89

Джерело: розраховано автором на основі [7–10]

Таблиця 2

Розподіл середніх показників по кластерах за рівнем будівельної привабливості регіонів

Показники	Середні значення показників			Різниця між середніми показниками кл.1 та кл. i		F - критерій	p-рівень, p < 0,05
	Кл. 1	Кл. 2	Кл. 3	i = 2	i = 3		
Пропозиція з продажу, об'єктів	235	40	36	195	199	58,19	0,00000
Медіана ціни продажу, дол./м2	653	481	350	172	303	28,9	0,00000
Рентабельність продаж, %	88,99	50,89	16,89	38	72	18,38	0,00003

Джерело: розраховано автором за даними табл. 1 у ПК Statistical3

Як видно з наведених розрахунків, регіони кластера 1 мають найвищі показники обсягу пропозиції житла (235 об'єктів), ціни пропозиції (653 дол./м2) та рентабельності продаж (88,9%). Тому регіони кластеру 1 характеризуються високим рівнем активності виконання будівельних робіт, що підтверджується також наявною кількістю компаній-забудовників. Так, станом на 2018 р. найбільше забудовників працює в м. Києві – 91, із загальною кількістю будівельних проектів, що реалізуються, – 171; для Львівського регіону – 66 забудовників та 137 проектів; для Київської області – 88 забудовників та 134 проекти; для Одеської області – 27 забудовників та 89 проектів [9]. Регіони, що увійшли до цього кластера, є найбільш популярними для проживання та ведення бізнесу серед населення України. Цей кластер можна охарактеризувати як кластер із найвищою інтенсивністю ведення будівництва і, відповідно, з найвищим рівнем будівельної привабливості.

Регіони, включені до кластера 2, характеризуються значно меншими обсягом пропозиції новобудов (40 об'єктів), медіаною ціни продажу 1 кв. м квартир (481 дол.) та середньою рентабельністю продаж (51%). Це найчисленіша група, до якої увійшло 12 регіонів. Вони демонструють середню інтенсивність розвитку і, відповідно, посідають друге місце за рівнем будівельної привабливості.

До кластера 3 увійшли регіони з мінімальними показниками пропозиції (36 об'єктів), ціни продажу (350 дол./м2) та рентабельності продаж (17%). Відповідно, це кластер регіонів із низькою інтенсивністю забудови та найнижчим рівнем будівельної привабливості.

Наступний етап дослідження – кластеризація регіонів України за критерієм споживчо-технічних характеристик житлових об'єктів. Основні технічні характеристики новобудов, на нашу думку, мають урахувати споживчі властивості об'єктів, які наводяться забудовниками. Для виконання кластерного аналізу відібрано такі технічні показники, які повною мірою характеризують споживчі якості житлових об'єктів: клас – економ, комфорт, бізнес та еліт; технологія будівництва – монолітно-каркасна, цегляна, збірна; використовуваний матеріал стін – цегла, газоблоки, керамоблоки, збірні залізобетонні панелі; тип оздоблення – без оздоблення, під ремонт, із ремонт; тип опалення – індивідуальне, автономне, централізоване; вид благоустрою прибудинкової території – відкрита, закрита територія; житлові об'єкти, будівництво яких було повністю зупинено.

У підсумку для другої групи розглядалося 20 чинників, які відображають частки об'єктів із зазначеними характеристиками у загальному обсязі пропозиції. Попередньо проведене моделювання дало змогу виокре-

мити три кластерних групи ($k=3$). Однак у процесі статистичних розрахунків виявилось, що з відібраних показників не підтвердили гіпотезу про наявність закономірного розподілу вісім показників. Тому в подальшому моделюванні використовувалося 12 показників, суттєвих для кластерного поділу.

За результатами проведеної кластеризації за критерієм споживчо-технічних характеристик житлових об'єктів регіони України розподілилися так. До кластера 1 увійшло сім регіонів: м. Київ, Дніпропетровська, Запорізька, Одеська, Харківська, Херсонська та Черкаська області. До кластера 2 увійшло дев'ять регіонів: Київська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Миколаївська, Рівненська, Хмельницька та Чернівецька області. До клас-

тера 3 увійшло сім регіонів: Вінницька, Волинська, Кіровоградська, Полтавська, Сумська, Тернопільська та Чернігівська області.

Результати розрахунку середніх значень показників за кожним кластером, а також результати дисперсійного аналізу наведено в табл. 3.

Отримані розрахункові значення критерію Фішера для всіх показників перевищують критичні ($F_{розр} > F_{кр} = 2,91$), а значення p -критерію є меншими рівня значущості $\alpha = 0,05$. Це свідчить про високу якість розбиття регіонів на кластери за критерієм технічної структури житлових об'єктів, що також підтверджується значущими відмінностями середніх значень кластерів за кожним із показників.

Таблиця 3

Розподіл середніх показників по кластерах за критерієм споживчо-технічних характеристик житлових об'єктів

Характеристики, що описують технічний стан будівель, %	Середні значення показників			Різниця між середніми показників кл.1 та кл. i		F -критерій	p -рівень, $p < 0,05$
	Кл. 1	Кл. 2	Кл. 3	$i = 2$	$i = 3$		
Клас економ	28,53	23,94	37,39	4,58	-8,87	3,71	0,0426
Монолітно-каркасна технологія	68,36	45,11	17,92	23,24	50,43	19,82	0,00
Технологія «цегла»	34,65	53,18	63,99	-18,53	-29,34	4,82	0,0196
Стіни із цегли	52,28	81,8	72,8	-29,52	-20,53	10,73	0,0007
Стіни з газоблоку	53,85	11,85	21,74	41,99	32,10	9,65	0,0012
Без оздоблення	63,56	54,86	34,24	8,71	29,32	8,34	0,0023
Індивідуальне опалення	37,5	74,39	57,24	-36,89	-19,73	11,98	0,0004
Автономне опалення	47,83	21,03	29,25	26,79	18,58	6,81	0,0055
Централізоване опалення	24,29	4,02	1,78	20,27	22,51	7,7	0,0033
Закрита прибудинкова територія	38,95	31,87	16,18	7,08	22,77	5,82	0,0102
Відкрита прибудинкова територія	52,42	58,36	78,73	-5,94	-26,30	6,42	0,0070
Будівництво призупинено	23,37	12,38	1,78	10,98	21,58	10,46	0,0008

Джерело: розраховано автором за даними [7; 9; 10] у ПК Statistical3

Аналізуючи отримані центри кожного кластера (табл. 3), можна зробити такі висновки. Регіони, включені до кластера 1, характеризуються високою часткою об'єктів із такими технічними характеристиками: монолітно-каркасна технологія (68,36%), стіни з газоблоку (53,85%), об'єкти без оздоблення (63,56%), автономне опалення (47,83%); низькою – із централізованим опаленням (24,29%) та закритою прибудинковою територією (38,95%).

Регіони, які потрапили до кластера 2, мають невелику частку об'єктів із такими показниками: клас економ (23,94%), стіни з газоблоку (11,85%), автономне (21,03%) та централізоване (4,02%) опалення. Разом із тим для них характерна найбільша кількість об'єктів, які мають стіни із цегли (81,79%) та індивідуальне опалення (74,39%).

Споживчо-технічні характеристики житлових об'єктів регіонів, які увійшли до кластера 3, розподілені так: монолітно-каркасна технологія (17,92%), без оздоблення (34,24%), централізоване опалення (1,78%) та закрита від сторонніх прибудинкова територія (16,18%), клас економ (37,39%), цегляна технологія (63,99%), відкрита територія (78,73%).

За таким важливим критерієм, як частка об'єктів, будівництво яких було зупинено, найвищий показник виявився у регіонів кластера 1 (23,37%), кластер 2 посів середнє місце (12,38%), і найнижчий відсоток (1,78%) виявився у регіонів, що увійшли до кластера 3.

Отримана інформація дає змогу оцінювати регіональні ринки, їхні сегменти й навіть окремі об'єкти в розрізі сформованих технічних характеристик житлових об'єктів, виставлених на продаж, аналізувати інформацію щодо ринку будівельних матеріалів та

загального попиту на об'єкти з різними технічними характеристиками.

Висновки. У роботі вирішено завдання кластеризації первинного ринку нерухомості України за визначеними двома критеріями: рівнем будівельної привабливості регіону та споживчо-технічними характеристиками житлових об'єктів регіону. Показники, що розглядалися, повною мірою відобразили стан, інтенсивність та структуру розвитку первинного ринку житлової нерухомості країни. Метод кластерного аналізу на основі алгоритму k-середніх дав змогу здійснити кластеризацію з достатньою точністю та достовірністю.

Результатом застосування розробленої методики є отримані в кожному кластері розрахункові значення показників, що дають можливість здійснювати моніторинг ринку новобудов. Розроблена система класифікації будівельних об'єктів і ринків може бути покладена в основу системи державного моніторингу ринку житла, оскільки за пропорціями окремих кластерних груп стає можливим оцінити ймовірність продажу об'єкта у заплановані строки й, відповідно, ризик втрати рівноваги забудовником чи замовником будівництва на місцевому ринку нерухомості.

Отже, під час обґрунтування державної політики як у будівельній галузі у цілому, так і на ринку первинної житлової нерухомості зокрема слід урахувувати особливості розвитку регіонів країни та на їх основі створювати механізми законодавчого, податкового, фінансового, соціального регулювання регіональних стратегій та програм розвитку доступного житла. Крім того, застосування виконаної у дослідженні класифікації сприятиме підвищенню ефективності їх реалізації.

Список використаних джерел:

1. Ринок житла України: суспільно-географічне дослідження / Н.І. Мезенцева. *Економічна та соціальна географія*. 2012. Вип. 64. С. 137–146.
2. Ступнікер Г.Л. Основні напрями державної житлової політики в контексті забезпечення доступності житла. *Стратегічні пріоритети*. 2014. № 4(33). С. 83–87.
3. Омельчук В.О. Пропозиції щодо розробки нової стратегії житлової політики в Україні. *Економіка та держава*. 2017. № 12. С. 23–26.

4. Ісаєнко Д.В. Державна політика у сфері забезпечення стійкого функціонування будівельної галузі. *Актуальні проблеми державного управління*. 2010. № 1(37). С. 115–121.
5. Проданова Л.В., Панкова Л.І., Зайва Ю.О. Проблемні аспекти розвитку ринку будівельної галузі України. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. Вип. 6(2). С. 57–61.
6. Фесак С.А. Ринок нерухомості як об'єкт державного регулювання в Україні. *Публічне управління: теорія та практика*. 2013. Вип. 1. С. 147–154.
7. Статистична інформація за видом економічної діяльності – будівництво. *Державна служба статистики України*. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Показники опосередкованої вартості спорудження житла за регіонами України станом на 1 жовтня 2018 року. *Міністерство регіонального розвитку будівництва та житлово-комунального господарства України*. URL : <http://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/building/pricing/tsinoutvorennya/>.
9. Інформаційно-аналітичний портал нерухомості «ЛУН». URL : <https://www.lun.ua/uk>.
10. Інформаційно-аналітичний портал нерухомості «ДомРіа». URL : <https://dom.ria.com/>.
11. Божкова В.В., Кириллова А.М. Проблеми та перспективи розвитку будівельної галузі України. *Економічні проблеми сталого розвитку* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції імені проф. О.Ф. Балацького. Суми : СумДУ, 2016. Т. 2. С. 124–125.
12. Сорокіна Л.В., Гойко А.Ф. Аналітична характеристика розвитку ринку житла м. Києва. *Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин*. 2016. Вип. 34. С. 83–97.
13. Шапошнікова І.О. Аналіз часових рядів первинного ринку житлової нерухомості м. Києва. *Економічний вісник університету*. 2018. Вип. 36(1). С. 139–147. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/escvu_2018_36%281%29_18.
14. Hepsen, Ali and Vatansever, Metin, Using Hierarchical Clustering Algorithms for Turkish Residential Market (October 20, 2011). *International Journal of Economics and Finance*. 2012. Vol. 4. № 1. P. 138–150. URL : <https://ssrn.com/abstract=1999402>.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-1-63-9>

УДК 657

Адлер О.О.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
і виробничого менеджменту,
Вінницький національний технічний університет

Мацкевічус С.С.

асистент кафедри економіки підприємства
і виробничого менеджменту,
Вінницький національний технічний університет

Яворська К.Л.

магістрант,
Вінницький національний технічний університет

Adler Oksana, Mackevichus Svetlana,

Yavorska Katherine

Vinnitsa National Technical University

ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ВИДУ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

REASONING FOR SELECTION OF ANALYSIS OF ECONOMIC ACTIVITY OF MODERN ENTERPRISE

У статті висвітлено питання, присвячені обґрунтуванню вибору виду аналізу господарської діяльності сучасного підприємства. Виділено основні критерії, що можуть бути застосовані під час вибору того чи іншого виду аналізу. Встановлено, що основними критеріями під час вибору методу аналізу господарської діяльності варто вибирати мету та завдання дослідження, наявне інформаційне забезпечення, можливість застосування відповідних методів та прийомів, а також форму очікуваних результатів, що будуть підставою для прийняття управлінського рішення. Дослідження видів аналізу господарської діяльності проведено на основі просторового підходу до застосування класифікаційних ознак. Запропонований авторами алгоритм вибору відповідного виду аналізу господарської діяльності побудовано із застосуванням системного підходу, що значно підвищує ефективність здійснення необхідних процедур.

Ключові слова: аналіз, вид, обґрунтування, підприємство, рішення, господарська діяльність.

В статье отображены вопросы, посвященные обоснованию выбора вида анализа хозяйственной деятельности современного предприятия. Выделены основные критерии, которые могут быть применены при выборе того или иного вида анализа. Установлено, что основными критериями при выборе метода анализа хозяйственной деятельности, следует выбирать цель и задачи исследования, имеющееся информационное обеспечение, возможность применения соответствующих методов и приемов, а также форму ожидаемых результатов, которые будут основанием для принятия управленческого решения. Исследование видов анализа хозяйственной деятельности проведено на основе пространственного подхода к применению классификационных признаков. Предложенный авторами алгоритм выбора соответствующего вида анализа хозяйственной деятельности построен с приме-

нением системного подхода, что значительно повышает эффективность осуществления необходимых процедур.

Ключевые слова: анализ, вид, обоснование, предприятие, решение, хозяйственная деятельность.

An analysis of the economic activity of a modern enterprise is a resultant stage in all types of entrepreneurial activity. In addition, such an analysis is also the main basis for making an effective management decision. System analysis of the economic activity of a modern enterprise allows solving most of the problem issues that face the administration of the enterprise at different stages of management. Maintaining the principles of scientific, complexity, systemicity, reasonableness of making a managerial decision, the provision of which is possible only through complex analysis with the study of cause-effect relationships of the dynamics of certain factors or indicators of the operation of the enterprise, is the main thing in the management of an enterprise. The peculiarity of the analysis of the economic activity of the enterprise is the complexity and systemic nature. During its execution, materials are used for accounting operational, statistical and accounting, reporting, normative and plan data, technical information; determined influence on the efficiency of economic activity of technology and technology, organization of production and labor, planning and management, financing, monetary relations. The quality of the analysis of economic activity is ensured on the basis of the methods and techniques used the completeness and reliability of the information, the qualification of the performer. In this connection, the authors proposed a system of substantiation of the choice of the type of analysis of the economic activity of a modern enterprise in order to make an effective management decision. The study of types of analysis of economic activity is based on the spatial approach to the application of classification characteristics. This approach allows us to select the necessary type of analysis of the economic activity of a modern enterprise, which will ensure the achievement of the goal of the study, the solution of the necessary tasks, as well as provide the most optimal conditions for using the available information support and possible methods and methods of research.

Keywords: analysis, type, substantiation, enterprise, decision, economic activity.

Постановка проблеми. Аналіз господарської діяльності сучасного підприємства є результуючим етапом у всіх видах підприємницької діяльності. Крім того, такий аналіз також є основним підґрунтям для прийняття ефективного управлінського рішення.

В управлінні підприємством головним є дотримання принципів науковості, комплексності, системності, обґрунтованості прийняття управлінського рішення, забезпечення яких можливе лише за рахунок комплексного аналізу з вивченням причинно-наслідкових зв'язків динаміки тих чи інших чинників або показників функціонування підприємства [1; 2].

Особливістю аналізу господарської діяльності підприємства є комплексність та системність. Під час його виконання використовуються матеріали обліку оперативної, статистичної і бухгалтерської звітності, нормативні і планові дані, технічна інформація; визначається вплив на ефективність господарської діяльності техніки і технології, організації виробництва та праці, планування й керування, фінансування, кредитно-грошових відносин.

Якість аналізу господарської діяльності забезпечується насамперед застосовуваними методами і прийомами, повнотою та вірогідністю інформації, кваліфікацією виконавця.

Аналіз господарської діяльності сучасного підприємства передбачає застосування різноманітних методів, прийомів та способів. Аналітичний апарат, що використовується, покликаний сприяти прийняттю найефективнішого управлінського рішення. У зв'язку із цим існує багато різних видів аналізу господарської діяльності, що набувають широкого застосування, вивчення та вдосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням видів аналізу господарської діяльності присвячено багато вітчизняних та закордонних праць учених. Особливої уваги заслуговують праці Г.В. Савицької [3], І.В. Сіменко [4], К.Ф. Ковальчука [5], Н.Б. Кашеної, Н.М. Гаркуші, Т.О. Сидорової, Г.Г. Лисак [6]. У працях вищезгаданих учених-економістів виокремлено види аналізу господарської діяльності підприємства, а також подано загальну їх характеристику.

У працях М.М. Шестерняка [7], О.С. Пестрицької [8], І.І. Вечтомової [9],

Ю.М. Дерев'янку [10] особлива увага звертається на те, що з підвищенням ефективності засобів обробки економічної інформації набули розвитку нові сучасні види аналізу господарської діяльності підприємства, які можуть урахувати особливості ринкової економіки господарювання, умови розвитку галузі або підприємства зокрема.

Незважаючи на розмаїття науково-практичної літератури, що висвітлює питання видів аналізу господарської діяльності, без належної уваги залишається проблема систематизації критеріїв та обґрунтованості підходів до вибору і застосування того чи іншого виду аналізу.

Мета статті полягає в обґрунтуванні вибору виду аналізу господарської діяльності сучасного підприємства для прийняття ефективного управлінського рішення.

Виклад основного матеріалу. В основі аналізу господарської діяльності лежить вивчення причинно-наслідкових зв'язків різноманітних економічних явищ, а також урахування динаміки всіх досліджуваних явищ.

Таким чином, під час проведення аналізу господарської діяльності необхідним є

застосування системного підходу, що передбачає розділення підприємства на складові частини – елементи, які тісно взаємопов'язані між собою.

Такий підхід до аналізу діяльності підприємства є найбільш науково обґрунтованим. По-перше, це пов'язано з подальшим прийняттям управлінського рішення на основі аналізу господарської діяльності. По-друге, сьогодні активного розвитку набули інформаційні технології, що сприяє швидкому доступу до інформаційних джерел, а також підвищенню автоматизації, комп'ютеризації під час управління підприємством, що суттєво вплине на ефективність прийняття управлінських рішень та ефективність роботи самого підприємства у цілому.

Сьогодні існує багато різноманітних підходів до класифікації видів аналізу господарської діяльності. Проблема полягає в обґрунтованості застосування того чи іншого виду аналізу господарської діяльності, оскільки від цього і буде залежати об'єктивність результатів аналізу на їх корисність для прийняття ефективного управлінського рішення.



Рис. 1. Види аналізу господарської діяльності

На рис. 1 подано основні класифікаційні ознаки та види аналізу господарської діяльності, які сьогодні набули найпопулярнішого застосування під час управління сучасним підприємством.

У зв'язку з великим розмаїттям видів аналізу господарської діяльності сучасного підприємства важливим є формування основних критеріїв вибору того чи іншого виду аналізу.

Початковим моментом для вибору виду аналізу господарської діяльності є постановка мети аналізу, адже мета дослідження в подальшому визначатиме низку завдань, які необхідно буде виконати, а також попередньо сформує чіткі рамки для отриманих результатів.

Відповідно, кожен із видів аналізу господарської діяльності передбачає виконання низки завдань, які необхідні для отримання бажаних результатів дослідження. У зв'язку із цим усі необхідні завдання повинні бути чітко сформульованими, для виконання завдань призначені відповідні виконавці, встановлені строки виконання.

Також важливим критерієм для вибору виду аналізу господарського аналізу є наявність відповідного об'єктивного, достовірного та своєчасного інформаційного забезпечення. Саме адекватна інформаційна база забезпечить коректність усіх аналітичних процедур, за результатами яких можна буде зробити об'єктивні висновки про стан об'єкта дослідження.

Своєю чергою, наявність відповідного інформаційного забезпечення дає можливість застосування тих чи інших методів і прийомів економічного аналізу, використання відповідного математичного апарату, а також програмного забезпечення, що суттєво скорочує час на обробку економічної інформації та підвищує якість обробки.

Важливим є й формування чіткого алгоритму вибору виду аналізу господарської діяльності, а також використання системного підходу, що передбачає врахування найважливіших критеріїв вибору. Такий підхід

значно спростить механізм прийняття управлінського рішення та підвищить ступінь його обгрунтованості.

Критерії, що приведені вище, дають змогу здійснити обгрунтований вибір виду аналізу господарської діяльності, результати якого сприятимуть прийняттю ефективного управлінського рішення. У табл. 1 подано характеристику видів аналізу господарської діяльності відповідно до розглянутих критеріїв.

Наведена характеристика видів аналізу господарської діяльності дасть змогу здійснити цілеспрямований вибір того чи іншого виду аналізу господарської діяльності залежно від поставленої мети дослідження, завдань, які необхідно вирішити, наявного інформаційного забезпечення. Крім того, можливим є об'єктивний та обгрунтований вибір методів і прийомів, які у цьому разі є найбільш зручними, забезпеченими необхідними даними, а також можуть сприяти гарантуванню отримання прогнозованих та очікуваних результатів аналізу.

Висновки. Системний аналіз господарської діяльності сучасного підприємства дає змогу вирішити більшість проблемних питань, які постають перед адміністрацією підприємства на різних етапах управління.

Основним завданням під час аналізу господарської діяльності є вибір оптимальних методів та прийомів досліджень, які дадуть змогу прийняти найефективніше управлінське рішення. У зв'язку із цим авторами запропоновано систему обгрунтування вибору виду аналізу господарської діяльності сучасного підприємства для прийняття ефективного управлінського рішення.

Такий підхід дає змогу здійснити вибір необхідного виду аналізу господарської діяльності сучасного підприємства, що забезпечить досягнення поставленої мети дослідження, вирішення необхідних завдань, а також найоптимальніші умови використання наявного інформаційного забезпечення та можливих прийомів і методів дослідження.

Таблиця 1

Характеристика видів аналізу господарської діяльності

Класифікаційна ознака	Вид аналізу	Мета	Завдання	Джерела інформації	Методи та прийоми	Очікувані результати
1	2	3	4	5	6	7
	Галузевий	Визначення привабливості галузі або її учасника	Визначення ключових характеристик галузі	Економічна інформація в межах галузі	Порівняння	Дас можливість визначити пріоритетність інвестування коштів
За галузю	Міжгалузевий	Визначення впливу окремих галузей або їх учасників на об'єкт дослідження	Визначення ключових характеристик економічного середовища	Інформація про економічне середовище на міжгалузевому рівні	Міжгалузевого балансу	Оптимізація економічної структури країни
	Попередній	Вивчач майбутні процеси і явища	Вивчення тенденцій, обґрунтування стратегій, оцінка варіантів	Первинна інформація	Прогнозування, моделювання	Причини і фактори, що мають негативний вплив на підприємство
За часом	Наступний	Перевіряє результати здійснення операцій	Перевірка виконання планів, реалізації стратегій	Результати діяльності об'єкта дослідження	Порівняння	Виявлення причин відхилення від запланованих результатів
	Внутрішньо-господарський	Збір інформації для прийняття управлінських рішень	Виявлення сильних та слабких сторін підприємства	Звіти, звітності, баланс, аналітичні записки	Ситуаційний аналіз, експертні методи	Стан підприємства відносно конкурентів
За просторовою ознакою	Міжгосподарський	Виявлення наявних проблем та отримання передового досвіду інших підприємств	Визначити стан підприємства на територіальному рівні	Публікації, журнали, повідомлення, статистичні збірники	Порівняння, середніх величин, узагальнення	Резерви підвищення ефективності діяльності підприємства

Закінчення таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7
За об'єктом	Суцільний	Вивчення усіх без винятку об'єктів	Пошук резервів підвищення ефективності господарювання	Дані бухгалтерського обліку всіх об'єктів	Спостереження, середні величини	Висновки щодо підвищення ефективності господарювання
	Вибірковий	Вивчення окремих об'єктів	Одержання достовірних і узагальнюючих характеристик усіх об'єктів на основі певної їх частини	Дані бухгалтерського обліку об'єктів вибірки	Узагальнення, групування	Формування характеристик та тенденцій розвитку за результатами поведінки вибірових об'єктів
За змістом	Комплексний	Усебічне, комплексне вивчення господарської діяльності	Ретроспективне, оперативне, перспективне дослідження підприємства	Інформація про діяльність підприємства, галузь, конкурентів, споживачів, нормативно-правова база	Балансовий, середніх і відносних чисел	Загальна комплексна оцінка об'єкта дослідження
	Тематичний	Вивчення окремих напрямів діяльності підприємства	Вирішення найбільш актуальних на даний час питань	Дані про діяльність підприємства, галузі за окремими напрямками	Абсолютних, відносних різниць	Управлінські рішення щодо підвищення ефективності окремих підрозділів
За суб'єктом	Внутрішній	Комплексне дослідження економічного розвитку підприємства	Забезпечення репрезентативності всіх функціональних підсистем підприємства	Планова, облікова, нормативна інформація	Факторний аналіз	Висновки щодо повноти використання потенціалу підприємства
	Зовнішній	Оцінка місця господарюючого суб'єкта в ринковому середовищі	Пошук партнерів, клієнтів, забезпечення конкурентних позицій	Фінансова і статистична звітність	Статистичні, економіко-математичні методи	Формування стратегії і тактики економічних відносин

Список використаних джерел:

1. Адлер О.О. Роль та пріоритетність аналізу господарської діяльності в системі управління виробничим підприємством. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2018. № 5(67). С. 51–55.
2. Адлер О.О. Аналіз господарської діяльності в системі управління сучасним підприємством. *Перспективні напрями розвитку національної економіки в умовах змін ринкового середовища: проблеми та перспективи* : збірник тез наукових робіт учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції, м. Одеса, 19 січня 2019 р. Одеса : Центр економічних досліджень та розвитку, 2019. С. 12–14.
3. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємств. 2006. 654 с.
4. Сіменко І.В. Аналіз господарської діяльності. 2013. 384 с.
5. Ковальчук К.Ф. Аналіз господарської діяльності: теорія, методика, розбір конкретних ситуацій. 2012. 328 с.
6. Кашчена Н.Б. Організація і методика економічного аналізу. 2012. 221 с.
7. Шестерняк М.М. Сучасний економічний аналіз та його основні види. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. № 20(3). С. 158–162.
8. Пестрицька О.С. Економічний аналіз: перспективи розвитку. *Проблеми і перспективи економіки управління*. 2015. № 3(3). С. 67–71.
9. Вечтомова І.І. Шляхи розвитку економічного аналізу в сучасних умовах. *Міжнародний науковий журнал*. 2016. № 7. С. 185–187.
10. Дерев'яно Ю.М. Удосконалення методичних підходів до аналізу економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Механізм регулювання економіки*. 2015. № 4. С. 104–108.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-1-63-10>

УДК 339.3+658.3

Близнюк Т.П.

кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

Blyznyuk Tetyana

Simon Kuznets Kharkiv National University
of Economics

**КРОС-КУЛЬТУРНІ ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ КОМПАНІЇ:
ВПЛИВ НАЦІОНАЛЬНОЇ КУЛЬТУРИ**

**CROSS-CULTURAL FEATURES OF COMPANY'S PERSONNEL MANAGEMENT:
INFLUENCE OF NATIONAL CULTURE**

Одним із найбільш актуальних напрямів сучасних крос-культурних досліджень є дослідження національної культури та її вплив на національний стиль управління компанією. Зараз розроблено значну кількість концепцій щодо типології національних культур, однак найбільш значимою та найбільш комплексною концепцією щодо типології національних культур, яка стала концептуальною основою більшості підходів до сучасних моделей типології національних культур, є концепція культурних факторів. Метою дослідження є визначення впливу національної культури країни на особливості управління персоналом

компанії, яка функціонує в умовах відповідної національної культури, на основі аналізу впливу кожного з культурних факторів концепції, як оцінюють національну культуру країни, а саме: дистанції влади; співвідношення індивідуалізму і колективізму; співвідношення мужності і жіночності; уникнення невизначеності; часової орієнтації; орієнтації на задоволення чи на обмеження.

Ключові слова: національна культура, управління персоналом компанії, концепція культурних факторів, дистанція влади, співвідношення індивідуалізму і колективізму, співвідношення мужності і жіночності, уникнення невизначеності, часова орієнтація, орієнтація на задоволення чи на обмеження.

Одним из наиболее актуальных направлений современных кросс-культурных исследований являются исследования национальной культуры и ее влияние на национальный стиль управления компанией. Сейчас разработано значительное количество концепций типологии национальных культур, однако наиболее значимой и наиболее комплексной концепцией типологии национальных культур, которая стала концептуальной основой большинства современных моделей типологии национальных культур, является концепция культурных факторов. Целью исследования является анализ уровня влияния национальной культуры страны на особенности управления персоналом компании, функционирующей в условиях соответствующей национальной культуры, на основе анализа влияния каждого из культурных факторов концепции, которые оценивают национальную культуру страны: дистанции власти; соотношения индивидуализма и коллективизма; соотношения мужественности и женственности; избегания неопределенности; временной ориентации; ориентации на удовлетворение или на ограничение.

Ключевые слова: национальная культура, управление персоналом компании, концепция культурных факторов, дистанция власти, соотношение индивидуализма и коллективизма, соотношение мужественности и женственности, избегание неопределенности, временная ориентация, ориентация на удовлетворение или на ограничение.

One of the most relevant areas of modern cross-cultural research is the study of national culture and its impact on the national style of company management. Now there is a significant number of concepts of a typology of national cultures, such as the concept of cultural orientations, the concept of cultural factors, the concept of cultural context, parametric concept, have been developed. However, the most significant and most comprehensive concept of a typology of national cultures is the concept of cultural factors. It became the methodological basis of most modern models of the typology of national cultures. The purpose of this survey is to analyze the level of influence of the national culture of the country on the characteristics of the personnel management of a company operating in the context of this relevant national culture. This study is conducted based on the results of the analysis of the influence of each of the cultural factors of the concept, which assess the national culture of the country. These are the following cultural factors: "power distance index"; "individualism versus collectivism"; "masculinity versus femininity"; "uncertainty avoidance index"; "long term orientation versus short term normative orientation"; "indulgence versus restraint". For each of these cultural factors, the characteristics of the influence of its manifestation in the national culture of the country on the management of the company's personnel, which function under the conditions of this national culture, are identified and analyzed. Results of the survey are cross-cultural features of company's personnel management, operating in the context of the relevant national culture, which are identified based on the analysis of the influence of each of the cultural factors of the concept of cultural factors, which assess the national culture of the country. The survey results of the level of influence of national culture on the characteristics of the company's personnel management, operating in the context of the relevant national culture, are allowed to form practical recommendations for company's personnel management, which are formed from representatives of a particular national culture.

Keywords: national culture, company's personnel management, the concept of cultural factors, power distance index, individualism versus collectivism, masculinity versus femininity, uncertainty avoidance index, long term orientation versus short term normative orientation, indulgence versus restraint.

Постановка проблеми. Результати значної кількості крос-культурних досліджень свідчать про необхідність урахування ступеню впливу національної культури на особливості управління компанією, а особливо

управління її персоналом. Вже із середини ХХ ст. ідея цілісного опису феномена культури отримала подальший розвиток у дослідженнях, метою яких стало створення типології національних ділових культур та

визначення їхнього впливу на управління організацією та її персоналом. У цей час починає формуватися етнометрія як напрям етносоціальних досліджень, який аналізує ментальні характеристики різних етнічних груп із використанням формалізованих методів. Вчені та дослідники на основі емпіричних крос-культурних досліджень, намагалися визначити змінні («культурні виміри»), які найбільш точно можуть визначити культурні особливості кожної країни та згрупувати країни за цими параметрами. Дослідники різних наукових шкіл виділили понад 30 культурних вимірів [16], пов'язаних із поведінкою представників різних національних культур та особливості крос-культурної взаємодії представників цих культур.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. А. Гуттерман [11] зазначає, що найбільш відомими сучасними концепціями щодо типології національних культур є: концепція культурних орієнтацій [15]; концепція культурного контексту [12]; концепція культурних факторів [13; 14]; параметрична концепція (1993 р.) [19]. Кожна із цих концепцій досліджує, як культурні відмінності впливають на національний стиль управління компанією [11]. Однак найбільш комплексною концепцією для різних галузей управління, як зазначають Р. Гріффіна та М. Пастей [1, с. 189], є концепція культурних факторів, розроблена Г. Хофстеде, яка стала концептуальною основою для розроблення більшості підходів до сучасних моделей типології національних культур. Однак у всіх цих крос-культурних дослідженнях недостатньо уваги було приділено аналізу впливу національної культури країни на саме систему управління персоналом компанії.

Мета статті полягає у дослідженні впливу національної культури країни на особливості управління персоналом компанії, яка функціонує в умовах відповідної національної культури, на основі аналізу впливу кожного з культурних факторів концепції, як оцінюють національну культуру країни.

Виклад основного матеріалу. У 70-х роках ХХ ст. Г. Хофстеде розробив

анкету, на основі якої було опитано 116 тис. робітників компанії IBM Eurore в різних її підрозділах, розташованих у 40 країнах світу. Шляхом порівняння й аналізу своїх результатів із результатами, отриманими іншими вченими, Г. Хофстеде [14] продемонстрував витоки культурних вимірів в основних соціальних інститутах (релігія і сім'я) та їх наслідки для вторинних інститутів (економіка, політика і бізнес-організації). На основі результатів проведеного дослідження Г. Хофстеде [13] визначив спочатку чотири основних фактори для оцінки національних культур: 1) дистанція влади; 2) співвідношення індивідуалізму і колективізму; 3) співвідношення мужності і жіночності; 4) уникнення невизначеності. У результаті додаткових досліджень, проведених у Китаї, Японії та країнах Південно-Східної Азії, Г. Хофстеде [14] додав східний фактор – фактор конфуціанського динамізму (часова орієнтація), що пояснює фундаментальні відмінності між «західним» і «східним» мисленням. Останнім Г. Хофстеде разом із М. Мінковим [14] запропонував культурний фактор «орієнтація на задоволення чи на обмеження», який стосується задоволення людських потреб і бажань, пов'язаних із насолодою життям. Зараз використовується шестифакторна модель культурних факторів [14], яка наведена на рис. 1. Детально проаналізуємо та дослідимо вплив кожного з культурних факторів оцінки національної культури на особливості управління персоналом компанії, яка функціонує в умовах цієї культури.

Культурний фактор «дистанція влади» (PDI) концептуально пов'язаний із поняттям «концентрація влади» (централізація) та вказує на ступінь того, як суспільство схвалює нерівномірний розподіл влади в інститутах і організаціях. Його значення відображає ступінь нерівномірності влади у соціальних структурах (родина, компанія, суспільство), толерантність до нерівності, схильність до підкорення владі та її повагу. Д. Оляніч [4, с. 28] відзначає, що особливість цього фактору полягає у тому, що він показує не тільки те, наскільки ідею централізації влади підтри-

мують керівники, а й те, наскільки глибоко ця ідея проникла в національну культуру та як вона сприймається людьми. Кожну з національних культур можна оцінити як культуру з великою або малою дистанцією влади.

Велика дистанція влади ($PDI \geq 50$) у національній культурі свідчить про значний ступень внутрішньої нерівності, коли влада сконцентрована в руках нечисленних стійких еліт. Г. Хофстеде [13] зазначає, що велика дистанція влади свідчить про значну централізацію влади, велику кількість рівнів ієрархії та значну частку управлінських кадрів у компаніях, більшу диференціацію заробітної плати, більшу повагу до інтелектуальної праці, ніж до фізичної. В. Пушних та М. Єрьоменко [5, с. 78] відзначають, що це культури, де люди переважно згодні з тим, що влада повинна бути розподілена нерівномірно, а відносини базуються на нерівності, повазі до влади.

Мала дистанція влади ($PDI < 50$) у культурі вказує на відносну рівність у розподілі влади, вільний доступ до представників влади, втручання влади сприймається як обмеження прав особистості, існує толерантність до влади. В. Пушних та М. Єрьоменко [5, с. 78], зазначають, що це культури, в яких члени суспільства прагнуть рівномірного розподілу влади.

Г. Хофстеде [13] зазначає, що в культурах із великою дистанцією влади підлеглі прагнуть до залежності або взаємозалежності, а в культурах із малою дистанцією влади підлеглі вважають за краще консультативний стиль керівництва. Р. Гріффін та М. Пастей [1, с. 195] відзначають, що в культурах із великою дистанцією влади співробітники компанії схильні до того, щоб приймати владу і повноваження вищої посадової особи тільки на тій підставі, що ця посадова особа займає більш високе положення в ієрархічній системі управління, представники таких культур визнають і право вищої посадової особи на володіння владою.

Р. Гріффін та М. Пастей [1, с. 196] зазначають, що в культурах із малою дистанцією влади співробітники компанії надають набагато менше значення положенню тієї чи

іншої посадової особи в ієрархічній системі управління, яка, на їхню думку, існує для того, щоб вирішувати проблеми й організовувати виконання завдань у рамках тієї чи іншої компанії. Згідно з Р. Гріффіном та М. Пастеем [1, с. 196], з якими погоджується автор, культурний фактор «дистанція влади» має значний вплив на особливості управління персоналом компанії. Тому Дж. Бінг [10] відзначає, що керівникам, які бажають досягти значних змін щодо підвищення ефективності діяльності персоналу, у культурах із великою дистанцією влади рекомендується призначити старших за віком співробітників головними у сфері комунікацій та активно використовувати законні повноваження і постійно повідомляти підлеглим, що необхідно робити. У культурах із малою дистанцією влади, навпаки, більш важливо пояснювати персоналу причини змін, залучати співробітників до вирішення проблем та з'ясувати, як необхідно реалізовувати бажані зміни [10].

Культурний фактор «співвідношення індивідуалізму і колективізму» (IDV), також відомий як «соціальна орієнтація», – це уявлення людини про відносну значущість інтересів особистості по відношенню до інтересів групи, до якої вона належить. За допомогою цього культурного виміру розкривається, як діють переважно члени суспільства в даній країні: як індивіди (домінування індивідуалізму) чи як члени певної групи (домінування колективізму). Кожну з національних культур можна оцінити як культуру, в якій домінує індивідуалізм (індивідуалістська культура) або колективізм (колективістська культура).

Індивідуалізм ($IDV \geq 50$) відзначається в культурах, де існує система цінностей, в якій домінує особистість окремої людини. Р. Гріффін та М. Пастей [1, с. 192] зазначають, що основними цінностями індивідуалістів є розвинене почуття власної гідності та самостійності дій і суджень. Представники такої культури здебільшого ставлять власну кар'єру вище інтересів своєї компанії, вони схильні до того, щоб оцінювати прийняті рішення за категоріями задоволення своїх особистих інтересів.

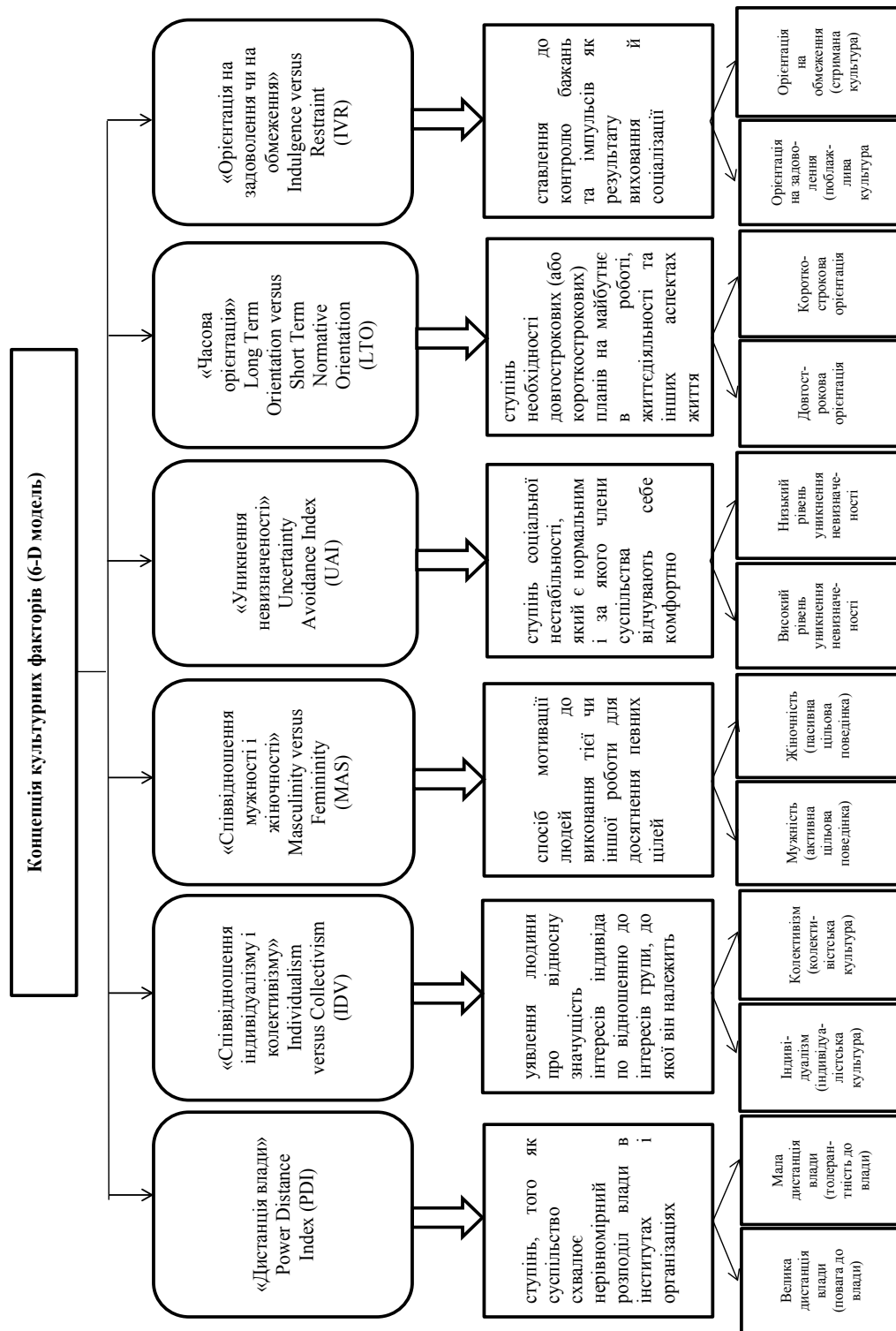


Рис. 1. Концепція культурних факторів (сформовано на основі [14])

Колективізм ($IDV < 50$) відзначається в культурах, де домінує система цінностей, в якій окрема людина є перш за все частиною групи, а вже потім – особистістю. Р. Гріффін та М. Пастей [1, с. 193] зазначають, що культура, яка характеризується високим рівнем колективізму, має чітку соціальну структуру, до складу якої входять великі сім'ї, клани та трудові колективи компаній, інтереси групи ставляться вище власних інтересів особистості та її власного добробуту або успіху. Поведінка особистості в такій культурі значною мірою визначається почуттям сорому, тому коли групу спіткає невдача, то всі члени цієї групи сприймають цю невдачу як свою власну та відчують почуття сорому. Члени групи спрямовують максимум зусиль на те, щоб їх взаємодія з іншими членами групи була гармонічною, безконфліктною і збалансованою.

К. Ньюман та С. Ноллен [17] відзначають, що відзначення особистого вкладу працівника може підвищити ефективність діяльності персоналу в індивідуалістських культурах та, навпаки, знизити в колективістських культурах. Вплив цього культурного чинника на управління персоналом на рівні компанії проявляється так:

1) в індивідуалістській культурі, якщо керівник очікує ефективної роботи від своїх підлеглих, робота повинна бути організована так, щоб інтереси підлеглих і організації збігалися, оскільки такі працівники сповідують філософію так званої «економічної людини», в основі якої лежать індивідуальні потреби;

2) у колективістській культурі керівник ніколи не здійснює найм на роботу працівника як автономної особистості, він завжди діє як представник конкретної групи (колективу). Працівник завжди діє, базуючись на інтересах своєї групи, які можуть не завжди співпадати з його особистими інтересами. Придушення особистих інтересів не є чимось незвичайним у такому суспільстві.

Культурний фактор «співвідношення мужності і жіночності» (MAS), також відомий як «орієнтація на досягнення цілей», розкриває спосіб мотивації людей до виконання тієї чи іншої роботи на шляху досягнення певних

цілей. Кожну з національних культур можна оцінити як культуру, в якій домінує мужність (активна цільова поведінка) або жіночність (пасивна цільова поведінка).

Мужність та активна цільова поведінка ($MAS \geq 50$) відзначається в культурах, в яких, як зазначають Р. Гріффін та М. Пастей [1, с. 201], існує домінування традиційних чоловічих цінностей, таких як успіх, гроші, матеріальні цінності, амбіційність, кар'єра, конкуренція і наполегливість у досягненні цілей. У таких культурах є жорстке розділення гендерних ролей, чоловіки займаються виконанням роботи і просуванням по кар'єрних сходах у традиційно чоловічих видах діяльності, жінки переважно не займаються виконанням роботи поза домом і зосереджують усі свої зусилля на своїх сім'ях. Якщо ж вони все-таки зайняті на будь-якій роботі поза домом, вони здебільшого працюють у тих сферах, в яких традиційно зайняті переважно жінки.

Жіночність та пасивна цільова поведінка ($MAS < 50$) притаманна культурам, де, як зазначають Р. Гріффін та М. Пастей [1, с. 201], переважають жіночність, гармонія та схильність до компромісів, найбільшу цінність представляють взаємини з іншими членами суспільства, якість життя і турбота про ближніх. П. Юхіменко, Л. Гацька, М. Півторак [8, с. 117] зазначають, що соціальні ролі чоловіків і жінок у такій культурі переважно збігаються, чоловіки й жінки прагнуть зробити кар'єру, причому в найрізноманітніших сферах діяльності. У системі цінностей домінують якість життя, підтримка товариських стосунків, моральні, етичні аспекти, захист навколишнього середовища, співчуття і захист слабких, хворих та знедолених, розум і благородство цінуються більше, ніж сила.

П. Юхіменко, Л. Гацька, М. Півторак [8, с. 116] зазначають, що в культурах з активною цільовою поведінкою робота зазвичай вважається важливішою за домашні функції, а в керівників найбільше поважають силу, швидкість прийняття рішень, масштабність підходів, жорсткість. А в культурах із пасивною цільовою поведінкою [8, с. 117] власний

дім і родинні цінності вважаються важливішими за успіхи в роботі, а в керівникові поважають уміння організувати безконфліктну групову роботу, досягти консенсусу та розробити справедливую систему мотивації.

К. Ньюман та С. Ноллен [17] зазначають, що політика винагороди та кар'єрного просування на основі заслуг може підвищити ефективність діяльності персоналу в культурах з активною цільовою поведінкою та, навпаки, зменшити її в культурах із пасивною цільовою поведінкою.

У дослідженні, проведеному Б. Бассом та Л. Елдріджем [9], було виявлено, що в рішеннях, які приймаються керівниками, що належать до культури з пасивною цільовою поведінкою, більшою мірою враховується їх заклопотаність соціальними аспектами ведення бізнесу, ніж рішеннями, орієнтованими на отримання прибутку посадовими особами, як у культурах з активною цільовою поведінкою. Для мужніх та жіночних культур характерні різні типи керівників. Так, керівник у культурі з активною цільовою поведінкою обов'язково повинен мати такі якості, як асертивність (здатність людини не залежати від зовнішніх впливів та оцінок, самостійно регулювати власну поведінку і відповідати за неї), рішучість і навіть агресивність (яка у цій культурі не має негативної забарвленості). Зазвичай такий керівник приймає рішення самостійно, аналізуючи факти, незважаючи на групову точку зору. Керівник у жіночній культурі не такий помітний, він прагне до консенсусу і часто покладається на інтуїцію.

Культурний фактор «уникнення невизначеності» (UAI) пов'язаний зі «структуруванням видів діяльності» (формалізація, спеціалізація, стандартизація) та вказує на недостатню терпимість суспільства до невизначеності і неоднозначності. В. Пушних та М. Єрьоменко [5, с. 114] відзначають, що почуття невизначеності не є виключно особистою характеристикою людини, частково воно розділяється також іншими членами суспільства. Ступінь, в якій люди намагаються впоратися з невідомими аспектами майбутнього, визначається саме культурою.

Деякі культури налаштовують на прийняття невизначеності, інші – на спроби контролювати цей процес. Як наслідок, стиль поведінки людини в одному суспільстві може виявитися неприйнятним в іншому. Саме тому цей культурний вимір визначає рівень невизначеності, соціальної нестабільності, двозначності, який є нормальним і за якого члени суспільства відчують себе комфортно. Кожну з національних культур можна оцінити як культуру, в якій домінує високий рівень уникнення невизначеності або низький рівень уникнення невизначеності.

Високий рівень уникнення невизначеності ($UAI \geq 50$) свідчить, що в суспільстві все, що не дозволено, то заборонено і незаконно, але разом із тим, що характерно, поширене повсюдне порушення законів і загальний правовий нігілізм. Згідно з точкою зору С. Пивоварова [7] та С. Васильєва [6], у таких культурах невиконання (порушення) численних законів і підзаконних актів зазвичай не тільки не засуджується морально, а й користується підтримкою більшості. Як зазначають Р. Гріффін та М. Пастей [1, с. 199], представники культур, які характеризуються високим рівнем неприйняття невизначеності, не сприймають двозначних ситуацій і за можливості уникають їх. У цих культурах двозначність ситуацій та зміни розцінюються як небажані явища. Саме тому, як зазначають П. Юхіменко, Л. Гацька, М. Півторак [8, с. 118], представники таких культур прагнуть максимально уникати будь-якої невизначеності, відчувають тривогу в невизначених ситуаціях та намагаються максимально усунути двозначність у відносинах. Для того щоб уникнути цього, розробляються закони і правила поведінки на всі випадки життя, а в рамках конкретної діяльності – найдетальніші контракти. В. Пушних та М. Єрьоменко [5, с. 116] відзначають, що в культурах із високим рівнем уникнення невизначеності люди відрізняються емоційністю, агресивністю й активним способом життя. С. Васильєв [6, с. 74] зазначає, що представники такої культури зазвичай негативно налаштовані по відношенню до структур влади, часто

характеризуються проявами націоналізму та відносяться до молоді з недовірою.

Низький рівень уникнення невизначеності ($UAI < 50$) означає, що все, що не заборонено, вважається дозволеним, але все в житті передбачити не можна. На думку А. Наумова та І. Петровської [3], представники такої культури більш схильні до ризику, нововведень, змін, автономії і самостійності. Як зазначають Р. Гріффін та М. Пастей [1, с. 198], представників культури, якій властиве прийняття невизначеності, стимулюють зміни і можливість домогтися успіху за допомогою використання нових можливостей. Двозначність ситуацій розцінюється як контекст, в якому особистість може сформувати і розвинути нові можливості, а також своєю наполегливою працею максимально їх використовувати. В. Пушних та М. Єрьоменко [5, с. 117] відзначають, що в культурах із низьким рівнем уникнення невизначеності також існують норми поведінки та розуміння того, що добре і що погано, однак при цьому представники культури терпимо ставляться до нових і невідомих ситуацій. Є правила, яких треба дотримуватися (наприклад, «будь чесним», «будь справедливим»), але залежно від ситуації можна поводитися по-різному і не підкорятися встановленим нормам. Для таких культур характерне гнучке суспільство, толерантне до нових ідей і нововведень, оскільки все, що відрізняється від установлених норм, скоріше цікаво, ніж небезпечно.

Р. Гріффін та М. Пастей [1, с. 200] зазначають, що ставлення до невизначеності впливає на різні аспекти управління компанією. Так, якщо компанія здійснює свою діяльність у країнах із високим рівнем уникнення невизначеності, необхідно, щоб була сформована жорстка ієрархічна структура управління і розроблено детальні правила і процедури ведення бізнесу. Саме тому, як зазначають П. Юхіменко, Л. Гацька, М. Півторак [8, с. 118], у таких культурах дуже важливим є розроблення детальних контрактів. Також культурам із високим рівнем уникнення невизначеності в рамках організаційної культури компанії важливо підтримання

статусу і репутації компанії за допомогою консервативних стратегій ведення бізнесу, які не допускають ризику. Представники таких культур схильні віддавати перевагу структурованому і рутинному, навіть бюрократичному способу виконання посадових обов'язків [1, с. 199]. І навпаки, культури з низьким рівнем уникнення невизначеності більш схильні до гнучкої структури управління та до гнучких правил і процедур ведення бізнесу. У таких культурах високо цінується прийняття ризикованих рішень. Представники такої культури вважають, що визначеність тягне за собою почуття однамітності і рутинності роботи, а також владність структури управління. Саме тому, як зазначають П. Юхіменко, Л. Гацька, М. Півторак [8, с. 118], у таких культурах спокійно сприймається те, що все передбачити неможливо. Детальні контракти тут, як правило, не розробляються, перевага надається рамковим домовленостям, які корегуються в процесі їх реалізації.

Культурний фактор «часова орієнтація» (LTO) визначає ступінь необхідності довгострокових (або короткострокових) планів на майбутнє в роботі, життєдіяльності та інших аспектах життя особистості. Кожну з національних культур можна оцінити як культуру, в якій домінує довгострокова орієнтація або короткострокова орієнтація.

Довгострокова орієнтація ($LTO \geq 50$) виявляється у погляді в майбутнє та в наполегливості щодо досягнення цілей, вона пов'язана з патерналізмом, який визначається як стан слабших представників суспільства, які відчувають високу потребу в захисті й опіці з боку більш сильних представників даного або іншого суспільства, зокрема держави або керівництва організації. Як зазначають Р. Гріффін та М. Пастей [1, с. 203], у культурах із довгостроковою орієнтацією на майбутнє цінуються вірність, працелюбство, наполегливість та заощадження.

Короткострокова орієнтація ($LTO < 50$) характеризується значною увагою до минулого та сьогодення, існує значний акцент на повазі до традицій та виконанні соціальних

зобов'язань. Короткострокова орієнтація культури, як зазначають Р. Гріффін та М. Пастей [1, с. 203], проявляється у прагненні до швидких результатів членів суспільства та високої схильності до споживання, а не накопичення.

Як довели у своєму дослідженні В. Михельсон-Ткач та Є. Скляр [2], процес узгодження цінностей в організації в рамках організаційної культури залежить від культурного чинника «часова орієнтація». Так, за довгострокової орієнтації цінності всіх учасників діяльності організації враховуються практично пропорційно, але тією мірою, в якій це необхідно. За збільшення індексу «часової орієнтації» спостерігається зміщення ціннісних орієнтацій у бік зовнішнього середовища і нижніх «рівнів» організації, зокрема все більше враховуються інтереси споживачів і акціонерів. Саме такий зв'язок забезпечує довгостроковість орієнтації в організаційній культурі. Короткострокова орієнтація впливає на організаційну культуру так: чим більше індекс, що свідчить про короткострокову орієнтацію, тим менше враховуються цінності нижніх ієрархічних рівнів організації. При цьому проголошуються цінності виключно вищого керівництва. Така ситуація характерна для організацій, де першочергове місце в місії відводиться прибутку, для організації, не орієнтованої на клієнта.

Культурний фактор «орієнтація на задоволення чи на обмеження» (IVR) показує ставлення до контролю бажань та імпульсів як результату виховання й соціалізації. Цей фактор був визначений М. Мінковим під час аналізу даних Всесвітнього дослідження цінностей (World Values Survey) [20]. Кожну з національних культур можна оцінити як культуру, в якій існує орієнтація на задоволення (поблажлива культура) чи орієнтація на обмеження (стримана культура).

Орієнтація на задоволення (поблажливі культури) відповідає відносно вільному задоволенню основних природних потреб, пов'язаних із насолодою життям та отриманням задоволення. Поблажливі культури

($IVR \geq 50$) – культури, де існує відносно вільне задоволення основних і природних людських бажань, пов'язаних із життям і розвагами [18]. Орієнтація на обмеження (стримані культури) відповідає переконанню, що задоволення основних природних потреб, пов'язаних із насолодою життям та отриманням задоволення, повинні бути обмежені й строго регулюються соціальними нормами.

Стримані культури ($IVR < 50$) – культури, які характеризуються пригніченням задоволення потреб і його регулюванням за допомогою жорстких соціальних норм. У таких суспільствах існує тенденція до песимізму та цинізму. На відміну від поблажливих культур стримані культури не приділяють особливої уваги вільному часу і контролюють задоволення своїх бажань. Люди з такою орієнтацією мають уявлення про те, що їхні дії стримують соціальні норми, і вважають, що потурати власним бажанням неправильно [18].

Висновки. Таким чином, у результаті дослідження визначено вплив прояву кожного з культурних факторів концепції Г. Хофстеде на особливості управління персоналом компанії. Так, культурний фактор «дистанція влади» відображає погляди членів тієї чи іншої культурної групи на правомірність влади і на її розподіл між різними рівнями компанії. У суспільствах, де дистанція влади велика, підлеглі прагнуть до залежності або взаємозалежності, а в країнах, де дистанція влади мала, підлеглі вважають за краще консультативний стиль керівництва. Культурний фактор «співвідношення індивідуалізму і колективізму» також має значний вплив на управління персоналом компанії. Так, в індивідуалістській культурі, якщо керівник очікує ефективної роботи від своїх підлеглих, робота повинна бути організована так, щоб інтереси підлеглих і організації збіглися, оскільки такі працівники сповідують філософію так званої «економічної людини», в основі якої лежать індивідуальні потреби, тоді як у колективістській культурі керівник ніколи не здійснює найм на роботу працівника як автономної особистості, він завжди діє як представник конкретної групи (колек-

тиву). Культурний фактор «співвідношення мужності і жіночності» розкриває спосіб мотивації людей до виконання тієї чи іншої роботи на шляху досягнення певних цілей. Так, визначено, що, відповідно до того, яка цільова поведінка домінує в культурі країни, значно відрізняється й політика винагороди та кар'єрного просування, особливості прийняття управлінських рішень та їх спрямованість і характеристики керівника компанії. Культурний фактор «уникнення невизначеності» впливає на особливості структури управління та розроблення правил та процедур ведення бізнесу компанії. Культурний фактор «часова орієнтація» визначає ступінь необхідності довгострокових (або короткострокових) планів на майбутнє в роботі, життєдіяльності та інших аспектах життя

особистості. Культурний фактор «орієнтація на задоволення чи на обмеження» показує ставлення до контролю бажань та імпульсів як результату виховання й соціалізації. Цей культурний фактор визначає рівень стриманості (чи, навпаки, поблажливості) щодо задоволення основних природних потреб, пов'язаних із насолодою життям та отриманням задоволення, тобто безпосередньо впливає саме на персонал компанії. Подальшим напрямом дослідження впливу національної культури країни на управління персоналом компанії, яка функціонує в умовах цієї національної культури, є розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності управління персоналом компанії, який належить до відповідної національної культури.

Список використаних джерел:

1. Гриффин Р., Пастей. М. *Международный бизнес*. Санкт-Петербург : Питер, 2006. 1088 с.
2. Михельсон-Ткач В.Л., Скляр Е.Н. Процесс согласования ценностей: проблемы и оценка. *Менеджмент в России и за рубежом*. 2002. № 1. URL : <https://www.cfin.ru/press/management/2002-1/05.shtml> (дата звернення: 12.03.2018).
3. Наумов А.И., Петровская И.А. Динамика влияния национальной культуры на управление бизнесом в России за период 1996–2006 гг. *Eurasian Review*. 2010. November. Volume 3. С. 67–88.
4. Олянич Д.В. *Сравнительный менеджмент*. Ростов-на-Дону : Федеральный университет, 2013. 274 с.
5. Пушных В.А., Ерёмченко М.С. *Межкультурный менеджмент : учебное пособие*. Томск : Томский политехнический университет, 2011. 180 с.
6. *Сравнительный менеджмент* / под ред. С.В. Васильева. Великий Новгород : НовГУ им. Ярослава Мудрого, 2007. 165 с.
7. *Сравнительный менеджмент* / под ред. С.Э. Пивоварова. Санкт-Петербург : Лидер, 2006. 385 с.
8. Юхименко П.І., Гацька Л.П., Півторак М.В. *Міжнародний менеджмент*. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 488 с.
9. Bass B., Eldridge L. Accelerated Managers' Objectives in Twelve Countries. *Industrial Relations*. 1973. Vol. 12. P. 158–171.
10. Bing J.W. Hofstede's consequences: The impact of his work on consulting and business practices. URL : <http://www.itapintl.com/facultyandresources/articlelibrarymain/hofstedes-consequences-the-impact-of-his-workon-consulting-and-business-practices.html> (дата звернення: 12.06.2018).
11. Gutterman Alan S. Cross-Cultural Studies: A Library of Recourse for Growth-Oriented Entrepreneurs. URL : <http://alangutterman.typepad.com/files/ccs---cultural-dimensions.pdf> (дата звернення: 10.06.2018).
12. Hall E.T. A system for the notation of proxemic behavior. *American Anthropologist*. 1963. Vol. 65. P. 1003–1026.
13. Hofstede G., Hofstede G.J., Minkov M. *Cultures and Organizations: Software for the Mind*. New York : McGraw-Hill, 2010. 560 p.

14. Hofstede G. Dimensionalizing Cultures : The Hofstede Model in Context. Online Readings in Psychology and Culture. Unit 2. URL : <http://lse2010.narod.ru/olderfiles/LSE2014pdf/LSE2014Hofstede.pdf> (дата звернення: 22.03.2018).

15. Kluckhohn F., Strodtbeck F.L. Variations in value Orientations. Westport : Greenwood Press, 1961. 380 p.

16. Myers M.D., Tan F.B. Beyond Models of National Culture in Information Systems Research. URL : http://users.jyu.fi/~japawlow/03_myers2003.pdf. (дата звернення: 23.04.2018).

17. Newman L.K., Stanley D.N. Culture and Congruence: The Fit Between Management Practices and National Culture. *Journal of International Business Studies*. 1996. Vol. 27. № 4. P. 753–779.

18. Official site of Geert Hofstede. National cultural dimensions. URL : <https://geert-hofstede.com> (дата звернення: 6.02.2018).

19. Trompenaars F., Hampden-Turner Ch. Riding the Waves of Culture: Understanding Cultural Diversity in Business. New York : McGraw-Hill Trade, 1997. 265 p.

20. World Values Survey. Documentation for Download. URL : www.worldvaluessurvey.org/WVSContents.jsp. (дата звернення: 8.02.2018).

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-1-63-11>

УДК 658.152(3)

Гончаренко М.Л.

кандидат економічних наук, доцент,
Харківська державна академія культури

Honcharenko Marharyta

Kharkiv State Academy of Culture

ФОРМУВАННЯ НАПРЯМІВ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

FORMATION OF THE INNOVATION AND INVESTMENT DEVELOPMENT FEATURES OF ENTERPRISES

У статті розглянуто особливості інноваційного підходу до розвитку підприємств. Виділено сприятливі чинники і перешкоди, а також особливості, які властиві інноваційній спрямованості розвитку підприємств. Підкреслено значущість фінансового забезпечення в інтенсифікації здійснення інноваційної діяльності. Тому інноваційна та інвестиційна спрямованість створюють єдиний комплекс, який повинен відображатися в розробленій стратегії управління підприємствами. На базі розрахунків проаналізовано характер руху інноваційних процесів та їх фінансування на українських підприємствах. Обґрунтовано необхідність комбінування власних коштів із позиковими і залученими джерелами під час фінансування інновацій. Доведено, що здійснення інноваційно-інвестиційного розвитку підприємством неможливе без забезпечення цього процесу спеціальною розвинутою інфраструктурою.

Ключові слова: інновація, інвестиція, розвиток підприємств, інноваційно-інвестиційна діяльність, інноваційно-інвестиційний розвиток.

В статье рассмотрены особенности инновационного подхода к развитию предприятий. Выделены благоприятные факторы и препятствия, а также особенности, которые присущи инновационной направленности развития предприятий. Подчеркнута значимость финансового обеспечения в интенсификации осуществления инновационной деятельности. Поэтому инновационная и инвестиционная

направленность образуют единый комплекс, который должен отображаться в разработанной стратегии управления предприятиями. На базе расчетов проанализирован характер динамики инновационных процессов и их финансирования на украинских предприятиях. Обоснована необходимость комбинирования собственных средств с заемными и привлеченными источниками при финансировании инноваций. Доказано, что осуществление инновационно-инвестиционного развития предприятия невозможно без обеспечения этого процесса специальной развитой инфраструктурой.

Ключевые слова: инновация, инвестиция, развитие предприятий, инновационно-инвестиционная деятельность, инновационно-инвестиционное развитие.

In the article it has been researched the innovative approach features of the enterprise development. It has been distinguished that for the domestic enterprises the great importance has its own priorities establishment determined by the company's which should be focused on innovation in their economic activity and willingness to accept the associated risk. It has been emphasized the favorable factors and obstacles, as well as features which are inherent in the innovative orientation of enterprise development. The most significant factors are: lack of funds, long pay-back period, high risks, imperfection of the legislative framework for the innovative activity regulation. At enterprises, innovations can be implemented in the form of design innovations; innovations that save labor or capital costs; innovations that save human labor, increasing its productivity. As practice shows, any innovations require the investment of significant financial resources at all stages of the innovation process. It has been emphasized the financial support importance the innovation activity implementation intensifying. Therefore, innovation and investment orientation create a single complex, which should be reflected in the developed enterprise management strategy. On the basis of calculations, it has been analyzed the nature of the innovative processes movement and their financing at the Ukrainian enterprises. In recent years the main source of financing of the Ukrainian enterprises investments was their own funds. It has been considered the necessity of the proper funds combining with borrowed and attracted sources during the innovations financing. It was emphasized that investors interest in the innovations implementation should be formed on the basis of the correctly developed and substantiated strategy of innovative enterprises development. It has been proven that the innovation and investment enterprise development implementation is impossible without this process supply with special developed infrastructure. Special infrastructure divisions of the enterprises must be provided with the financial assets necessary for their functions implementation.

Keywords: innovation, investment, enterprise development, innovation and investment activity, innovation and investment development.

Постановка проблеми. Висока динаміка суспільних потреб, науково-технічного прогресу, інтенсивність конкуренції та інші чинники зовнішнього середовища вимагають від усіх суб'єктів ринку активізації інноваційної діяльності. Для досягнення високого рівня конкурентоспроможності підприємства повинні постійно не тільки створювати інновації у формі винаходів та ідей, а й реалізувати процес їх комерціалізації. На жаль, більшість вітчизняних підприємств не відповідає вимогам ринкової економіки, що зумовлює необхідність формування їх розвитку на основі інноваційно-інвестиційного підходу. Саме це підтверджує актуальність вибраної тематики дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями особливостей інноваційного та інвестиційного підходу до функці-

онування й розвитку підприємств займалися як зарубіжні, так і вітчизняні науковці, зокрема такі, як О.В. Алейникова, Н.М. Припула [1], Н.І. Лахметкіна [2], Л.А. Некрасова [3] та ін. Абсолютна більшість авторів підтверджувала необхідність постійного створення й упровадження інновацій, що неможливо без додаткового залучення фінансових коштів. Так, проблеми фінансового забезпечення інноваційної діяльності розглядалися у роботі В.В. Папп і Н.В. Бошоти [4]. Важливість формування інноваційно-інвестиційного підходу до формування матеріально-технічної бази підприємств констатував М.Г. Михайлов [5]. Особливості інноваційного розвитку підприємств та проблем притягнення інвестицій в інноваційний бізнес аналізували Є.М. Рогова, Є.А. Ткаченко, Е.А. Фияксель [6]. Незважаючи на

спектр питань, що охоплені дослідженнями зарубіжних і вітчизняних учених, залишаються недостатньо опрацьованими проблеми розроблення напрямів інноваційно-інвестиційного підходу до розвитку підприємств різних галузей.

Мета статті полягає у розгляді теоретико-методологічних положень та обґрунтуванні практичних рекомендацій щодо формування й удосконалення напрямів інноваційно-інвестиційного розвитку вітчизняних підприємств в умовах сучасної ринкової економіки.

Вклад основного матеріалу. Реалії сьогодення постійно вимагають від підприємств – ринкових суб'єктів безперервного моніторингу їх зовнішнього середовища і ближнього оточення, а також швидкої реакції на внутрішні й зовнішні зміни та запити. Це змушує керівництво підприємств приймати чіткі й якісні управлінські рішення щодо розвитку підприємств, відповідаючи на всі виклики конкурентного ринку. До того ж прагнення України до євроінтеграції й успішного входження у світовий економічний простір вимагає переходу від екстенсивних до інтенсивних моделей розвитку як на макро-, так і мікрорівні господарювання, що неможливо без урахування інноваційних аспектів розвитку підприємств.

Для забезпечення життєдіяльності й реалізації стратегічних і тактичних цілей підприємства реалізують свої основні функції, намагаючись не тільки утримувати свої позиції на ринку і досягнутий рівень конкурентоспроможності, а й при цьому підсилювати конкурентні позиції. Вплив чинників зовнішнього середовища на розвиток підприємств, які спрямовані на оновлення своєї продукції (товарів, послуг), як правило, призводить до структурних змін. У цьому контексті в процесі управління інноваціями особливого значення набувають питання, пов'язані з визначенням рівня й джерел фінансування інноваційної діяльності; напрямками розвитку інноваційних ресурсів; їх перерозподілом у рамках портфеля інноваційних проектів; створенням сприят-

ливого середовища для реалізації інноваційного потенціалу підприємств.

Сучасні економічні словники трактують поняття інновацій як різнопланові нововведення. Серед них виділяють: 1) конструкторські нововведення (design innovation); 2) нововведення, які заощаджують витрати на працю або капітал (factor-saving innovation); 3) нововведення, що зберігають живу працю, підвищуючи її продуктивність (labor-saving innovation). Також під ними розуміють утілення нових форм організації праці й управління, що охоплюють не тільки окреме підприємство, а й їх сукупність, галузь [7, с. 116].

Для вітчизняних підприємств велике значення має виділення керівництвом підприємства своїх пріоритетів розвитку, серед яких має бути націленість на інноваційність у своїй господарській діяльності та готовність сприйняти пов'язаний із цим ризик. Але у будь-якого ринкового суб'єкта можуть бути виділені чинники, які сприяють або перешкоджають інноваційній діяльності (табл. 1).

Як видно з табл. 1, існує багато груп чинників, які позитивно або негативно впливають на вибір інноваційного напрямку розвитку підприємств. У зв'язку з жорсткістю конкурентної боротьби на внутрішніх і зовнішніх ринках високотехнологічних товарів, ускладненням виробів, відповідним зростанням витрат часу й коштів на їх розроблення, а також підвищеною ризикованістю інноваційної діяльності особливого значення набуває підвищення ефективності управління стратегічно інноваційною діяльністю підприємств.

Інноваційна спрямованість розвитку підприємства має такі особливості:

- постійне здійснення науково-дослідної, науково-технічної, виробничої діяльності й маркетингу з упровадженням у всі ці види діяльності інноваційної компоненти;

- інноваційна компонента може бути виражена у стимулюванні виникнення нових ідей, їх розроблення й поширення;

- постійний аналіз тимчасових етапів життєвого циклу товарів (послуг), які випускаються;

Чинники, що сприяють або перешкоджають інноваційній діяльності підприємства

Чинники сприяння	Система чинників	Обмежувальні чинники
Постійний моніторинг ринку, наявність ресурсного і науково-технічного потенціалу, розвиток технологічної інфраструктури, наявність резерву капіталу, вибір інноваційної стратегії розвитку	Техніко-економічні	Слабкість матеріальної та науково-технічної бази, домінування традиційних підходів до господарювання, недостатність коштів для ризикових капіталовкладень, орієнтація на поточні короткострокові цілі
Гнучкість і адаптивність організаційних структур, децентралізація, кваліфікований маркетинг, готовність персоналу до впровадження нововведень, зацікавленість керівництва у нововведеннях	Організаційно-управлінські	Висока централізація, бюрократизм і консервативність у побудові організаційних структур, складність узгодження інтересів учасників інноваційних процесів, байдужість керівництва до впровадження нововведень
Можливість швидко одержувати необхідну релевантну інформацію, придбання нематеріальних активів у вигляді патентів, винаходів, ноу-хау, пошук та стимулювання інноваційних ідей персоналу, поповнення інформаційного фонду організації, вибір каналів розширення потоків інформації	Інформаційно-комунікативні	Недостатня інформація про інновації, їх розроблення і джерела розповсюдження; відсутність достатнього захисту на всі види інформаційних ресурсів; недостатній обмін інформацією для управління інноваціями
Заохочення творчої праці та ініціативності персоналу; формування спеціальних мотиваційних програм; сприятливий психологічний клімат у колективі	Соціально-психологічні	Наявність стереотипів поведінки; відсутність морального та матеріального заохочення нових ідей і творчого підходу до праці; опір усьому новому
Державна підтримка інноваційної діяльності	Правові	Антимонополльне, податкове, ліцензійне і кредитне обмеження

Джерело: складено за матеріалами [1]

– наявність процесів фінансування розробки й поширення нового виду продукту або послуги (у цьому разі він виступає як інноваційний проект, розглянутий як окремий випадок інвестиційного проекту).

Отже, інноваційні й інвестиційні процеси на підприємствах тісно пов'язані, тому їх слід розглядати в комплексі, «що призводить до необхідності побудови інноваційно-інвестиційної моделі, яка поєднує інноваційні та інвестиційні принципи, методи та механізми реалізації, критерії прийняття інноваційно-інвестиційних рішень» [5, с. 39].

Інтенсивність здійснення інноваційної діяльності значною мірою визначається мож-

ливостями її фінансового забезпечення. Дана обставина стосується всіх етапів інноваційного процесу, починаючи від проведення наукових досліджень і закінчуючи впровадженням нових технологій, виробництвом і реалізацією інноваційної продукції.

Як засвідчують дослідники [2; 4; 6], джерелами фінансування інновацій можуть бути власні кошти підприємства (реінвестована частина прибутку, амортизаційні відрахування, страхові суми від відшкодування збитків, реалізація нематеріальних активів). До залучених коштів можуть належати власна емісія акцій або інших цінних паперів підприємств, внесені кошти на безповоротній

основі. Позикові кошти – це банківські та комерційні кредити, які потребують прискіпливої уваги до оцінці їх доцільності. Досить рідко використовується одна з форм фінансування, частіше підприємства поєднують різні джерела, формуючи власну модель забезпечення інноваційного напрямку розвитку.

Якщо звернутися до статистичних показників вітчизняних підприємств (табл. 2), можна зазначити, що за десять років господарювання питома вага підприємств, що займалися інноваціями, знизилась на 8,5%, а загальна сума витрат на ці цілі зменшилася на 254 899,3 тис. грн., або на 71,7%. Частка власних коштів, які підприємства спрямовували на фінансування інноваційної діяльності, при цьому кардинально підвищилася – із 47,5% у 2007 р. до 96,9% у 2017 р. Це пояснюється значним зниженням ролі іноземних інвесторів у фінансуванні інноваційних проєктів українських підприємств, чому сприяла безліч загальних економічних і політичних чинників.

Таблиця 2

**Інноваційна активність
промислових підприємств**

Період (рік)	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	Загальна сума витрат, тис. грн.	У тому числі за рахунок власних коштів, тис. грн.
2007	23,9	355336,6	168803,7
2012	18,0	419277,6	418454,4
2017	15,4	100437,3	97322,2

Джерело: розраховано за матеріалами [8]

Інноваційна діяльність як складний та капіталомісткий процес потребує інвестицій. На інвестиційну підтримку інноваційної діяльності підприємств впливає низка чинників, зокрема: фінансові (недостатність власних коштів, високі інноваційні витрати, тривалий термін окупності); інвестиційні перешкоди (високий ризик інноваційної діяльності); загострення ринкових проблем; недосконалість законодавчої бази для регу-

лювання інноваційної діяльності. Найсуттєвішими сьогодні чинниками, що стримують розвиток інноваційної діяльності, є: нестабільність політичної ситуації в країні, високі ризики та різке погіршення ділової активності в економіці внаслідок тривалої рецесії.

Звичайно, зацікавленість інвесторів у реалізації інновацій має формуватися на основі правильно розробленої й обґрунтованої стратегії інноваційного розвитку підприємств, де засобами аналізу інвестиційних проєктів будуть прораховані реальні строки та вигоди від упровадження інновацій. Водночас у складних умовах сьогодення для здійснення широкомасштабних інвестицій в інновації та реструктуризацію підприємств потрібні значні кошти, яких у своєму розпорядженні підприємства не мають, тому для подальшого розвитку інноваційної діяльності підприємств та підвищення її ефективності визначальна роль має належати державі. Стимулювання інноваційного розвитку на пріоритетних суспільно необхідних напрямках, формування зацікавленості інвесторів до інвестицій в інновації – це неповний перелік напрямів активізації інноваційної діяльності в країні. Саме держава має значні невикористані резерви інвестиційної підтримки інноваційних процесів, які здатні бути стимулом для мотивації приватних інвесторів до нововведень. Також важливим є вплив держави на інвестиційну підтримку інноваційної діяльності інституційними інвесторами, яка сьогодні ускладнена законодавчими бар'єрами [4].

Проблема залучення інвестицій, здатних створити потужний імпульс для розвитку господарської діяльності, хвилює сьогодні більшість вітчизняних підприємств. Інвестиції потрібні всім, однак кожному їх отримувачу треба повною мірою враховувати всі індивідуальні умови, на яких вони одержують фінансування. За неврахування таких умов підприємства ризикують зазнати збитків, а іноді й стати банкрутами. Того ж хто надає грошові кошти: інвестора цікавить прибуток, який він може отримати у співставності зі ступенем ризику капіталовкладень.

Більшість підприємств розглядає власний прибуток як основний ресурс фінансування свого інноваційного розвитку. Однак, як стверджують деякі автори [3], у світовій практиці ресурси підприємств і галузей, які спрямовуються на фінансування інновацій, ефективно доповнюються кредитами банків із наданням податкових пільг. В активізації інноваційних напрямів розвитку вітчизняних підприємств позитивну роль змогли б зіграти кредити під розвиток незавершеного виробництва з науково-дослідними роботами. Вони не вимагають застави матеріальних цінностей до закінчення робіт і планової здачі їх замовнику за умови одноразової оплати. До того ж стабільність і лояльність податкового законодавства щодо пільгового режиму оподаткування вітчизняних підприємств підвищили б їх зацікавленість у розвитку інноваційно-інвестиційних процесів

Інноваційний розвиток підприємства передбачає тісну взаємодію та взаємоув'язку всіх стратегічних цілей підприємства: виробничих, торгових, інвестиційних, маркетингових, кадрових. Успішне здійснення інноваційної діяльності можливе лише у разі створення оптимальної організаційної структури, яка здатна забезпечити інноваційний розвиток і комплексний підхід до поставлених завдань.

Реалізація інноваційно-інвестиційних напрямів розвитку підприємств повинна включати побудову спеціального механізму управління у вигляді інфраструктурного забезпечення всіх послідовних процесів – від започаткування нових ідей до їх прорахунків, проектною організації та реалізації в господарській практиці. Інфраструктура інноваційної діяльності має складатися з двох основних систем підтримки, що, з одного боку, забезпечують створення нововведень, а

з іншого – сприяють якнайшвидшому впровадженню їх у практичну діяльність користувачів. Такі інфраструктурні підрозділи мають бути забезпечені фінансовими активами, необхідними для виконання своїх функцій. На думку українських авторів [4], уже на стадії створення нововведень необхідна наявність особи, зацікавленої у позитивному кінцевому результаті його впровадження. Така особа й стає основним інвестором інноваційної діяльності.

Висновки. Вибираючи інноваційний напрям розвитку, підприємства повинні враховувати те, що інновації – це не тільки нові розробки, ідеї, ініціативи, а й їх упровадження в господарську діяльність та комерціалізація. Основною причиною уповільнення даного процесу на вітчизняних підприємствах є прорахунки в управлінні та неготовність керівництва проголошувати інноваційні напрями розвитку основними стратегічними пріоритетами. До того ж ці процеси потребують забезпечення фінансування, що нині неможливо лише за використання власного прибутку, тому до процесу фінансування інновацій доцільно залучати як вітчизняних партнерів, так і закордонних інвесторів. Зацікавленість інвесторів у реалізації інновацій має формуватися на основі правильно розробленої й обгрунтованої стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств, де засобами аналізу інвестиційних проектів будуть прораховані реальні строки та вигоди від упровадження інновацій із чітким прорахуванням усіх можливих видів ризику. На самих підприємствах доцільно створити спеціальну інфраструктуру, яка повинна бути універсальною, конкурентоспроможною зі здатністю реалізовувати будь-які ефективні інноваційні проекти.

Список використаних джерел:

1. Алейникова О.В., Притула Н.М. Інноваційний та інвестиційний менеджмент : навчальний посібник. Київ : Університет менеджменту освіти, 2016. 614 с.
2. Лахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия. Москва : КНОРУС, 2006. 184 с.
3. Некрасова Л.А., Моніч О.В. Механізм розробки стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства. *Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право*. 2014. № 1. URL : <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/SR/article/view/7145/7990>.

4. Папп В.В., Бошота Н.В. Джерела фінансового забезпечення інноваційної діяльності та механізми їх залучення. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2015. № 1(45) Т. 3. С. 134–138.

5. Михайлов М.Г. Теоретичні засади інноваційно-інвестиційного підходу до розвитку матеріально-технічної бази підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 23. С. 38–42.

6. Рогова Е.М., Ткаченко Е.А., Фияксель Э.А. Венчурный менеджмент. Москва : НИУ ВШЭ, 2011. 500 с.

7. Завадський Й.С., Осовська Т.В., Юшкевич О.О. Економічний словник. Київ : Кондор, 2006. 356 с.

8. Інноваційна активність промислових підприємств. *Державний комітет статистики України*. URL : <http://www.vn.ukrstat.gov.ua/index.php/statistical-information/5242-2000-2010.html>.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-1-63-12>
УДК 656.7

Горбачова О.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту,
Національний авіаційний університет

Савчук Л.О.

студентка,
Національний авіаційний університет

Horbachova Oksana, Savchuk Lesia

National Aviation University

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНСЬКОЇ АВІАТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ

COMPETITIVENESS OF THE UKRAINIAN AIR TRANSPORT SYSTEM

Проблема конкурентоспроможності української авіатранспортної системи на світовому ринку є досить актуальною. Дана галузь може бути досить прибутковою та привабливою для інвестицій. Ключовими чинниками досягнення конкурентних переваг у роботі авіакомпаній є не тільки вартість обслуговування, а й якість наданих послуг, організація управління. Сьогодні керівництво авіакомпаній ураховує як макро-, так і мікрочинники.

У статті проведено оцінку конкурентоспроможності авіаційної галузі України та стану літакобудування. Розглянуто одну з проблем, що припиняє повноцінний розвиток і функціонування авіаперевезень, – рівень монополізації, що призводить до завищення цін. Також важливим чинником є стан аеропортів, що потребують поліпшення. Запропоновано варіант підвищення конкурентоспроможності – керування доходами. Це може підвищити дохідність на декілька відсотків, але все ж дане питання потребує більш вагомих змін і дій.

Ключові слова: авіакомпанія, конкурентоспроможність, літакобудування, авіаперевезення.

Проблема конкурентоспособности украинской авиатранспортной системы на мировом рынке является весьма актуальной. Данная отрасль может быть достаточно прибыльной и привлекательной для инвестиций. Ключевыми факторами достижения конкурентных преимуществ в работе авиакмпаний являются не только стоимость обслуживания, но и качество предоставляемых услуг, организация

управління. Сегодня руководство авиакомпаний учитывает как макро-, так и микрофакторы.

В статье проведена оценка конкурентоспособности авиации Украины и состояния самолетостроения. Рассмотрена одна из проблем, которая останавливает полноценное развитие и функционирование авиоперевозок, – уровень монополизации, что приводит к завышению цен. Также важным фактором конкурентоспособности является состояние аэропортов, которые нуждаются в реконструкции и замене оборудования. Одним из наиболее эффективных факторов повышения конкурентоспособности авиакомпаний является управление доходами. При исправной системе управления ежегодно увеличение дохода может составлять 3–7%.

Ключевые слова: авиакомпания, конкурентоспособность, самолетостроения, авиоперевозки.

The problem of the competitiveness of the Ukrainian air transport system in the world market is very relevant. This industry can be quite profitable and attractive for investment. Key factors in achieving competitive advantages in the work of airlines is not only the cost of service, but also the quality of services provided, management organization. Today the airlines' management takes into account both macro and micro factors. In the field of aircraft engineering, there are two large aircraft factories (Aviant Kiev State Aircraft Plant and Kharkiv State Aviation Production Enterprise) and the creator of individual technologies (known by Antonov ANTK) that have long cooperated with each other for more than 90 years. The results of their cooperation were the production of a series of "An" aircraft: from An-2 to An-148. Antonov is a well-known international brand of regional passenger, transport and military transport aircraft of various classes. There were no plans to create aircrafts corresponding to the "Dream" (An-225) and "Ruslan" (An-124), and nobody was able to produce a series of regional turbo-propeller passenger aircraft, such as the An-24. According to experts, Antonov aircraft today are used in 42 different countries of the world. Unfortunately, at the moment, the most powerful and export-oriented enterprises are located only in several regions: Kyiv, Kharkiv, Zaporozhye. It is also worth noting that the characteristic feature of aircraft construction is that the manufacture of aircraft and their components is made exclusively on order, which when measuring the competitiveness of the industry determines the key role of such an indicator as the volume of production and sales of products. Today, the influence of various factors, not only in the economy and in other areas, is gaining momentum in air transport. Therefore, air transport and its political structure (functional-component, functional-administrative and functional-territorial) are in the process of acquiring new qualities that take effect due to the change of ties between elements of separate structures and structures of different levels. In general, this means the change in the form and nature of the interaction between them, and in a more specific case, the improvement (optimization) of the processes that are implemented in the system. The article assesses the competitiveness of the aviation industry in Ukraine and the state of aircraft construction. Also considered one of the issues that stops the full development and operation of air travel - the level of monopolization, which leads to an overestimation of prices. An important factor is the state of the airports that needs to be improved. One of the most effective factors in increasing the competitiveness of airlines is revenue management. With a good management system, an annual increase in income can be 3-7%.

Keywords: airline, competitiveness, aircraft construction, air transportation.

Постановка проблеми. Актуальність теми дослідження зумовлена необхідністю проведення всебічного дослідження складників конкурентоспроможності авіаполітслуж, потенціалу України на міжнародному ринку авіаперевезень та проблем удосконалення діяльності авіакомпаній. У сучасних умовах стабільне зростання промисловості економічно розвинених держав неможливе без авіації. Ця галузь України досі займає лідируюче місце в розвитку сфери авіації та входить до розвинутої дев'ятки країн, що мають замкнутий технологічний цикл виводу на ринок авіатехніки.

В умовах глобальної економічної та фінансової кризи ринок звичайної продукції, а тим більше військової авіації продовжує бути достатньо вигідним. Але, незважаючи на присутність вагомого потенціалу в галузі, останнім часом Україна має значні економічні проблеми з розвитком авіаційної промисловості та виведенням її на світові ринки, тому державна підтримка є необхідною.

Авіатранспорт є одним із найбільш вагомих секторів не тільки України, а й світової економіки. Внесок України в систему авіаційного транспорту визначити складно. Хоча у нас і є перспективні можливості: великі

розміри країни та чисельне населення, що сприяє розвитку галузі перевезень, але присутній фактор їх неефективного та недоцільного використання. Маючи великі міста з наявними аеропортами, які обслуговують до 30 вітчизняних авіакомпаній, ринок авіаперевезень не є достатньо розвиненим, особливо порівняно з країнами Європи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств авіатранспортної галузі гостро стояло в усі часи. Саме тому ним займалися не тільки вітчизняні науковці, такі як Д. Бугайко, В. Загорулько, Ю. Кулаєв, А. Назаренко, П. Родіонов та ін., а й низка зарубіжних: В.Г. Афанасьєв, Т.Х. Ван, Р. Доганис, Н. Йогансен, І. Коблов, В.В. Соколов та ін.

Мета статті полягає у розкритті теоретичних положень, пошуку шляхів розширення та вдосконалення діяльності української авіатранспортної системи.

Виклад основного матеріалу. У галузі літакобудування лідерами є два великі авіаційні заводи (Київський державний авіаційний завод «Авіант» і Харківське державне авіаційне виробниче підприємство) та створювач індивідуальних технологій (відомий АНТК ім. Антонова), які давно співпрацюють один з одним (понад 90 років). Результатами їхньої співпраці стало виробництво серії літаків «Ан» – від Ан-2 до Ан-148. «Антонов» – відомий світовий бренд регіональних пасажирських, транспортних та військово-транспортних літаків різних класів. Ще не відбулося створення літаків, відповідних «Мрії» (Ан-225) та «Руслану» (Ан-124), і ніхто не зміг виготовити серію регіональних турбогвинтових пасажирських літаків, якими є Ан-24. За дослідженнями експертів, літаки серії «Антонов» сьогодні використовуються у 42 країнах світу.

Безумовно, цивільна авіація у нашій державі почала свій розвиток ще за часів колишнього СРСР, а якщо точніше – у 1923 р. (засновано авіакомпанію «Укрвоздухпуть»). «Аерофлот» зародився у 30-х роках ХХ ст. Зрозуміло, що незалежно впливати на поліпшення розвитку авіаційної галузі Україна

отримала змогу лише після здобуття незалежності: 1992 р. – рік створення Укрaviaції та початку ринкових відносин у цій сфері. Наша держава у 1992 р. вступила до ІКАО, у 1993 р. затвердила Повітряний кодекс. Відповідно до реформ Європейської конференції цивільної авіації, до якої ми приєдналися 15 грудня 1999 р., Україна почала вагомо здійснювати зміни на своєму ринку авіаперевезень.

Не можна забувати, що ще за часів СРСР у радянській авіаційній промисловості було залучено близько 2 млн. осіб, що дало змогу випустити майже 25% усіх літаків світу у 1980-х роках. Зрозуміло, що нині досягти таких позицій майже нереально, однак авіаційну промисловість можна перевести на високий рівень рентабельності, оскільки найближчими роками планувалося списання близько 60% літакового парку Росії та інших країн, які використовують ще радянські літаки Ан. У всьому світі в середньому було випущено близько 20 тис. літаків сімейства Антонов, з яких списали вже дві третини. Тобто близько 6–7 тис. літаків усе ж залишаються функціонувати. Водночас за останні роки в нашій країні зібрали лише трохи більше 20 літаків. Незважаючи на стабільну участь вітчизняних літакобудівників у світових виставках, уклали лише разові контракти на продаж авіаційної техніки.

На жаль, нині найбільш могутні та експортноорієнтовані підприємства розміщуються тільки у декількох регіонах: Києві, Харкові, Запоріжжі. Також виокремлюється Дніпропетровська область, організації якої виконують виготовлення окремих агрегатів літаків та космічних ракетноносіїв. Є регіон, де розміщуються переважно ремонтні авіаційні підприємства, існування яких деяким чином пов'язане з іншими головними підприємствами галузі. Також варто відзначити, що найбільш «універсальними» літакобудівними містами є Київ та Харків, де зосереджено велику кількість авіаційних виробничих, науково-дослідних та конструкторських установ, тоді як Запоріжжя має спеціалізацію на двигунобудуванні та їх

розробленні. Тобто конкурентоспроможність одних регіонів пов'язується з конкурентоспроможністю інших, оскільки жодна країна не має повноцінного виробництва всіх стадій літакобудування. Тому варто враховувати і регіональний аспект, аналізуючи конкурентоспроможність. Також варто відзначити, що характерною ознакою літакобудування є те, що виготовлення літаків та їх складників проводиться виключно на замовлення, що за вимірювання конкурентоспроможності галузі визначає ключову роль такого показника, як обсяги виготовлення та реалізації продукції.

Усі чинники, що впливають на конкурентоспроможність авіакомпанії, можна умовно поділити на зовнішні (макрочинники), до яких відносяться ринкова кон'юнктура, кризові явища як у цілому на світовому ринку, так і безпосередньо на ринку авіаційних послуг, доступ до інвестицій, субсидії, входження в альянси; і внутрішні (мікрочинники), які здійснюють діяльність на базі сучасних методів менеджменту, у тому числі впровадження ефективних заходів із керування доходами, витратами, персоналом і його мотивацією, і, як наслідок, поліпшення якості наявних авіакомпаній, розширення маршрутів, освоєння нових географічних ринків, активна поява нових інформаційних технологій [1].

Одними з головних невирішених питань ринку українських авіаперевезень є його високий рівень монополізації та закритість економіки. Крім того, що ведення бізнесу може бути несправедливим, це дає змогу завищувати ціни на послуги авіаперевізників. Тоді як у європейських країнах цивільна авіація є одним із бюджетних видів транспорту: вартість квитка варіюється у межах 1–45 євро, у нашій державі цей показник виріс до кількох сотень доларів США [2]. Окремою проблемою є завищені тарифи на надання аеропортами послуг авіакомпаніям, наприклад проведення навігаційних систем чи повітряного супроводу. Ці ціни практично нічим не виправдані і необґрунтовані. Нині дешевше полетіти зі Львова до Туреччини, ніж до Одеси.

Економічний розвиток також має дуже значний вплив на повітряні перевезення, особливо він залежить від купівельної спроможності жителів та рівня інфляції. Також значну частку впливу має й конкуренція з боку інших країн. Авіакомпанії, які існують відносно тривалий час, не змогли досягти стабільної і належної організації.

Парк повітряних суден є незначним: в Україні більшість авіаперевізників має близько 20 машин, тоді як у Європі – до 400, а у США – понад 700 суден [3]. Основна частка парку є неспроможною до повноцінного функціонування та є неефективною. Більша частина іноземних авіакомпаній у своїй діяльності використовують повітряні судна Boeing, Airbus, Embraer – безпечніші та швидші, витрачають менше пального. Українські авіаперевізники теж володіють літаками, але їх кількість недостатня.

Аналізуючи ринок авіації, варто врахувати стан аеропортів. У нас наземна база авіації характеризується нерівномірністю розвитку. Наявна нездатність обслуговувати ту кількість, яка вимагається. Також є невідповідність із міжнародними вимогами та стандартами. Наприклад, довжина злітної смуги, стан її покриття і стан рульових доріжок спричиняють проблеми під час прийняття літаків типу Boeing-737 та Airbus-320. Українські авіаперевізники є неконкурентоспроможними не лише на міжнародному ринку авіаперевезень, а й навіть на своєму внутрішньому ринку. Це проявляється в тому, що зарубіжні компанії захоплюють усе більше прихильників із боку українських споживачів послуг завдяки кращій організації роботи та вищому рівню надання послуг. Плюсами таких перевізників є знижена вартість послуг, кращий стан літаків, висококваліфікований, добре навчений і культурний персонал – чинники, які набувають усе більшого значення в умовах високої конкуренції. Але навіть у такій ситуації є й позитивні моменти, це є стимулом для поліпшення, вдосконалення і розвитку власного ринку [4].

Нині в Україні існують конкуренти, які забезпечують послуги дешевих авіаперевезень,

але вони не є власністю нашої держави, наприклад Wizz Air. Зручно, вчасно і дешево долетіти до кількох країн Європи з Києва, Львова, Харкова можна за допомогою цього авіаперевізника. Німецька компанія Germanwings відкрила бюджетний варіант авіалінії «Київ – Кельн», італійська Air One – «Київ – Мілан», близькосхідна Air Arabia – «Київ – Шарджа». На ринку авіаперевезень України присутні також такі авіадискаунтери, як Pegasus Airlines (Туреччина) і Flydubai (ОАЕ).

Одним із найбільш ефективних чинників підвищення конкурентоспроможності авіакомпаній є керування доходами. За справної системи управління щорічно збільшення доходу може становити 3–7% [1]. Ключовим елементом в такому разі є можливість отримати максимальний дохід із кожного місця рейсу, намагаючись диференціювати клієнтів на базі вартості місця для кожного з них, розділяючи їх за допомогою конкретних умов, за яких квиток зі знижкою є недоступним. Однак збільшення доходів на окремих рейсах ніяк не гарантує, що максимізуються повні доходи по всій лінії.

Нові стратегії управління доходами почали змінювати політику авіакомпаній у бік більшої уваги до потреб і поведінки споживачів. Тоді як за базових тарифів головним було забезпечення умови «затрати-плюс», то, заснувавши систему управління доходами, компанії почали сегментувати споживачів за ціновою чутливістю, намагаючись знизити затрати, щоб мати можливість не підвищувати ціни, при цьому максимізуючи прибуток.

Сьогодні авіакомпанії пропонують великий спектр послуг – від звичайного обслуговування (перевезення пасажирів і вантажів з одного пункту в інший) до складних систем трансферних перевезень через аеропорти.

Авіаперевізники намагаються виконувати стабільне обслуговування на протязі

року на висококонкурентних ринках і в бізнес-сегментах та пропонують одну й ту ж кількість рейсів у всіх напрямках.

Нині важливим аспектом використання нових технологій є запровадження програм зі зниження паливних затрат авіакомпаній. Якщо ж модернізація принесе вигоду лише в перспективі, а на даний момент принесе великі затрати, то серед рішень короткострокового характеру ефективним є поліпшення організації управління повітряним рухом за допомогою програмного забезпечення планування польотів для оптимізації траєкторії шляху з метою раціонального використання авіапілотів.

Сьогодні вплив різноманітних чинників, не лише в економіці а й у інших сферах, набуває в авіатранспорті відчутного характеру. Авіатранспорт та його політструктура (функціонально-компонентна, функціонально-управлінська та функціонально-територіальна) знаходяться в процесі набуття нових якостей, які набувають чинності завдяки зміні зв'язків між елементами окремих структур та структурами різних рівнів. Загалом мається на увазі зміна форми та характеру взаємодії між ними, а в більш конкретному випадку – вдосконалення (оптимізація) процесів, які реалізуються в системі.

Висновки. Авіатранспортна система будь-якого рівня повинна задовольняти потреби населення та суспільного виробництва у пасажирських і вантажних авіаперевезеннях та спеціальних авіаційних роботах та послугах, незважаючи на кон'юнктурні зміни в системі економічного й політичного життя країни. Нами доведено, що належне функціонування системи авіатранспортного забезпечення має підтримувати ефективність суспільно-географічних систем у нових динамічних умовах, долаючи опір змінам і переймаючи провідні методи та прийоми управління авіатранспортною системою.

Список використаних джерел:

1. Гриньов А.В. Методичний підхід до оцінки рівня конкурентного потенціалу підприємства. *Економіка: проблеми теорії і практики*. 2007. № 223. Т. III. С. 853–863.
2. Грушак З.М. Підвищення конкурентоспроможності авіакомпаній України на міжнародному ринку. *Економіка. Фінанси. Право*. 2007. № 2. С. 10–13.

3. Бугайко Д.О. Аналіз тенденцій і перспектив розвитку світової цивільної авіації. *Проблеми системного підходу* в економіці. 2007. № 2. С. 12–17.
4. Жаворонкова Г.В. Цінність авіатранспортної послуги як чинник підвищення конкурентоспроможності авіакомпаній України. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*. 2011. № 29. С. 307–312.
5. Проблемы и перспективы развития рынка пассажирских авиационных перевозок в Украине. *Міжнародний центр перспективних досліджень*. 2005. URL : http://icps.com.ua/pub/files/40/62/Aviation_policy_RUS.pdf.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-1-63-13>

УДК 331.108.4

Гусаров О.О.

кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Українська інженерно-педагогічна академія

Дуднєва Ю.Е.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Українська інженерно-педагогічна академія

Обидєннова Т.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
Українська інженерно-педагогічна академія

Gusarov Oleksandr, Dudnieva Iuliia,

Obydiennova Tetiana

Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК СКЛАДНИКІВ МЕХАНІЗМУ АДАПТАЦІЇ В СИСТЕМАХ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

INTERRELATION OF THE COMPONENTS OF THE ADAPTATION MECHANISM IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

У статті розглянуто особливості механізму адаптації в системах управління підприємствами. У рамках цього механізму розглядаються такі види адаптації: адаптація структур, структурна адаптація, параметрична адаптація. По-перше, маємо, що проведення організаційних змін (адаптація структур) автоматично тягне за собою зміни моделей об'єкта управління і, як наслідок, зміни моделей системи управління (структурну адаптацію). Після цього для підвищення ступеня адекватності моделі необхідно провести настройку параметрів вибраної моделі – параметричну адаптацію. І, по-друге, використання моделей у системі управління може призвести до ситуацій, коли можуть бути виявлені «вузькі місця» організаційної структури – підрозділи, де регулярно не виконувалися сформовані за моделлю завдання. Якщо коригування змісту цих завдань методами параметричної та структурної адаптації не дає позитивного результату, то виникає необхідність організаційних заходів.

Ключові слова: адаптація структур, структурна адаптація, параметрична адаптація, економіко-математична модель, адекватність, об'єкт управління, механізм адаптації.

В статье рассмотрены особенности механизма адаптации в системах управления предприятиями. В рамках этого механизма рассматриваются такие виды адаптации: адаптация структур, структурная адаптация, параметрическая адаптация. Во-первых, имеем, что проведение организационных изменений (адаптация структур) автоматически влечет за собой изменения моделей объекта управления и, как следствие, изменения моделей системы управления (структурную адаптацию). После этого для повышения степени адекватности модели необходимо провести настройку параметров выбранной модели – параметрическую адаптацию. И, во-вторых, использование моделей в системе управления может привести к ситуациям, когда могут быть выявлены «узкие места» организационной структуры – подразделения, где регулярно не выполнялись сформированные по моделям задания. Если корректировки содержания этих заданий методами параметрической и структурной адаптации не дают положительного результата, то возникает необходимость организационных мероприятий.

Ключевые слова: адаптация структур, структурная адаптация, параметрическая адаптация, экономико-математическая модель, адекватность, объект управления, механизм адаптации.

The article discusses the features of the adaptation mechanism in enterprise management systems. Within the framework of this mechanism, the following types of adaptation are considered: structure adaptation, structural adaptation, parametric adaptation. In conditions of uncertainty and variability of the external environment, timely adaptation of the enterprise is needed, which determines the relevance of the study. The transition to a market economy contributed to an even higher level of uncertainty of the external environment, but, unlike the command economy, enterprises operating in it should be organized in such a way as to maintain stability in such conditions. Enterprises that do not have such an organization cannot compete and leave the economic system. It is quite obvious that with changes in the external environment, appropriate changes must occur in the internal environment of the enterprise. These changes can be both quantitative and qualitative, and represent the process of adapting an enterprise to changes in the external environment and one of the directions of this process is the adaptation transformation of the structure of an enterprise. The adaptation mechanism must comply with the enterprise management system. After making organizational changes, it is natural that the evolutionary model of the object should also change, reflecting the following: the state of production in the subsequent period of time is a function (the result of a certain operator) of the state of production and the volume of resources and destabilizing factors in the previous period of time. Additionally, a set of parameters is determined, the values of which may vary in all models. Firstly, there is that carrying out organizational changes (adaptation of structures) automatically entails changes in the control object models and, as a result, changes in the control system models (structural adaptation). After that, to increase the adequacy of the model, it is necessary to adjust the parameters of the selected model - parametric adaptation. And, secondly, the opposite, the use of models in the management system can lead to situations where the "bottlenecks" of the organizational structure can be identified - units where the tasks were not regularly formed. If adjustments to the content of these tasks by methods of parametric and structural adaptation do not give a positive result, then there is a need for organizational measures.

Keywords: adaptation of structure, structural adaptation, parametric adaptation, economic-mathematical model, adequacy, control object, adaptation mechanism.

Постановка проблеми. Приспосовання підприємства до ринкових умов вимагає як зміни функцій, що виконуються, так і внутрішньої організаційної перебудови, передусім доповнення організаційної структури новими ланками, перегляду всієї системи розподілу прав, повноважень і відповідальності. Одне з ключових питань організаційної перебудови – перегляд структури управління підприємством. У нових умовах функціонування підприємства, що визначаються «правилами гри» в системі ринкових

відносин, перегляду й уточненню повинні бути піддані організаційні принципи і функції діяльності вищої та середньої ланок управлінської структури. Кожне підприємство повинне розробити і послідовно реалізувати програму заходів із реструктуризації своїх виробництв, щоб найбільш повно адаптуватися до нових умов господарювання. При цьому важлива послідовність у здійсненні зазначеної програми.

По суті, ставиться завдання впровадити в рамках підприємств чіткий механізм їх мак-

симальної адаптивності до змін як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних аспектів адаптивного управління, визначенню структурних складників системи адаптивного управління присвячено праці таких зарубіжних та вітчизняних учених, як: А.В. Вороніна, А.С. Зеніна-Біліченко [1, с. 294–299], Л.Л. Калініченко [2, с. 180], В.І. Скуріхін, В.А. Забродський, Ю.В. Копейченко [3, с. 9–37], Г.В. Строкович [4, с. 347–354], О.А. Хвостенко [5, с. 166–173].

Теорія і практика сучасного менеджменту акумулювала різноманітні підходи до вирішення проблеми адаптивного управління підприємством.

О.М. Тридід та К.М. Таньков досліджують адаптивне управління через призму логістичної концепції [6, с. 66].

Н.Ю. Мариненко серед чинників впливу на адаптацію внутрішнього середовища підприємств промисловості з ринковим середовищем у процесі розвитку виділяє такі параметри, що характеризують сферу маркетингової діяльності, як: взаємовідносини з основними замовниками, споживачами, постачальниками, конкурентами; номенклатура та асортимент продукції; кон'юнктура внутрішнього ринку; ємність ринку; ціна та рівень якості виробленої продукції порівняно з конкурентами. Автор уважає, що застосування адаптивного підходу до розвитку підприємств повинно спиратися на маркетинговий принцип, який означає орієнтацію діяльності всіх структурних підрозділів підприємства на споживача, на зміни, що характеризують бізнес-середовище підприємства [7, с. 10–12].

При цьому невирішеною проблемою залишається побудова взаємозв'язку складників механізму адаптації в системах управління підприємствами.

Мета статті полягає у побудові в рамках підприємств чіткого алгоритму механізму їх максимальної адаптивності до змін як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі підприємства.

Виклад основного матеріалу. Першим типом адаптації в рамках єдиного механізму розглянемо адаптацію організаційних структур підприємства (адаптацію структур).

В умовах невизначеності і мінливості зовнішнього середовища потрібна своєчасна адаптація підприємства. Ця адаптація може бути реактивною, яка відбувається у формі реакції на зміну зовнішнього середовища, і превентивною, заснованою на прогнозуванні змін зовнішнього середовища.

Однією з атрибутивних властивостей зовнішнього середовища промислових підприємств є її мінливість. Ці зміни можуть бути як прогнозованими з тим або іншим ступенем достовірності, так і несподіваними, або флуктуаційними, у зв'язку з чим в економічних дослідженнях сформувався підхід до аналізу зовнішнього середовища як до системи, що володіє високим ступенем невизначеності. Перехід до ринкової економіки сприяв ще більш високому рівню невизначеності зовнішнього середовища, але на відміну від командної економіки підприємства, що функціонують у ній, повинні бути організовані так, щоб зберігати стійкість у подібних умовах. Підприємства, що не володіють подібною організацією, не витримують конкуренції і йдуть з економічної системи. Причини і особливості невизначеностей зовнішнього середовища різноманітні і досить повно досліджені. При цьому широко використовувався теоретико-імовірнісний підхід, що дає змогу врахувати стохастичний характер різноманітних чинників, функціональних перетворень і результируючих параметрів економічних систем.

Цілком очевидно, що за змін у зовнішньому середовищі повинні відбуватися відповідні зміни у внутрішньому середовищі підприємства. Ці зміни можуть бути як кількісними, так і якісними й являють собою процес адаптації підприємства до змін зовнішнього середовища і одним із напрямів цього процесу є адаптаційна трансформація структури підприємства. Цей процес, як і будь-який процес, що відбувається в економічній системі, характеризується певним рівнем витрат

ресурсів підприємства. Передусім подібними споживаними ресурсами є час і фінансові кошти. Для адаптації завжди потрібен певний період часу і певні кошти. Цілком очевидно, що бажано прагнути до мінімізації витрат цих ресурсів у процесі адаптації, однак, як і в багатьох інших процесах, спроби провести адаптацію швидко й дешево можуть призвести до негативного результату. Природно, що занадто високі витрати ресурсів також небажані, тому відразу виникає завдання оптимізації процесу адаптації з погляду часових та фінансових витрат.

Оптимізація процесу адаптації можлива двома способами. По-перше, можливе створення структур, що легко адаптуються, які швидко і з малими фінансовими витратами можуть реагувати на зміни зовнішнього середовища. Подібна адаптація може бути віднесена до групи «реактивної» адаптації, яка є реакцією на зміну зовнішнього середовища. Структури, які реалізують подібну адаптацію, добре працюють в умовах несподіваних флуктуаційних змін зовнішнього середовища. По-друге, можливе використання систем прогнозування змін у зовнішньому середовищі, які дають змогу заздалегідь до них підготуватися. Згідно з тією ж класифікацією, така адаптація є «превентивною», і в цьому разі за необхідності можлива навіть істотна структурна трансформація. Таким чином, під час вибору оптимального способу реалізації процесу адаптації завжди виникає проблема вибору між реактивною та превентивною адаптацією.

У будь-якому разі для реалізації процесу адаптації на підприємстві повинна бути відповідна підсистема, що забезпечує організацію та реалізацію цього процесу. Такою підсистемою виступає так званий організаційний (або організаційно-економічний) механізм адаптації.

Механізм адаптації повинен відповідати системі управління підприємством, бути економічним, а також забезпечувати необхідні зворотні зв'язки. У процесі функціонування цього механізму вирішуються завдання прогнозування і планування процесів адаптації,

організації процесів адаптації, координації процесів адаптації, контролю, обліку й аналізу результатів процесів адаптації, а також морального та матеріального стимулювання учасників процесів адаптації, природно, у разі ефективності цих процесів.

Після проведення організаційних змін, природно, повинна змінитися й еволюційна модель об'єкта, що відображає таке: стан виробництва в наступний період часу є функцією (результатом дії деякого оператора) стану виробництва та обсягів ресурсів та дестабілізуючих чинників у попередній період часу. Додатково визначається множина параметрів, значення яких може змінюватися, у всіх моделях.

Відразу виникає питання ступеню адекватності моделі. Отже, модель призначена для заміни оригіналу під час досліджень, яким піддавати оригінал не можна або недоцільно. Але заміна оригіналу моделлю можлива, якщо вони достатньою мірою схожі або адекватні. Адекватність – відповідність моделі модельованого об'єкту (оригіналу) або процесу. Адекватність – якоюсь мірою умовне поняття, оскільки повної відповідності моделі реальному об'єкту бути не може, інакше це була б не модель, а сам об'єкт. Під час моделювання мається на увазі адекватність не взагалі, а за тими властивостями моделі, які для дослідження вважаються суттєвими.

Кажуть, що модель адекватна оригіналу, якщо за її інтерпретації виникає «портрет», що значною мірою схожий з оригіналом.

Перевірку адекватності проводять на всіх етапах побудови моделі починаючи з першого етапу – концептуального аналізу. Якщо опис системи буде складено неадекватно реальній системі, то і модель, як точно вона не відображала б опис системи, не буде адекватною оригіналу. Тут сказано «як би точно», оскільки мається на увазі, що взагалі не існує математичних моделей, що абсолютно точно відображають процеси, які існують у реальності. Наприклад, точність плану виробництва істотно залежить від того, наскільки точно визначені параметри виробничої сис-

теми, що є елементами моделей задач системи планування.

Структурна адаптація виконується за неможливості обліку змін, що відбуваються, засобами параметричної адаптації і полягає у зміні моделі системи управління щодо умов функціонування, що змінюються, і класів модельованих об'єктів управління.

Нині існує велика кількість економіко-математичних моделей, за допомогою яких можна описати значне число класів об'єктів управління. При цьому особливістю будь-якої моделі є те, що вона адекватна деякому класу об'єктів, а адекватність із конкретним об'єктом класу досягається за рахунок відповідного вибору значень параметрів моделі.

Як би вдало не була побудована модель системи управління, вона не зможе в достатньому ступені відповідати процесу функціонування об'єкта управління. Тому структурну адаптацію необхідно доповнювати адаптацією параметричною, тобто супроводжувати настроюванням параметрів вибраної моделі по поточних і прогнозних умовах функціонування. Важливу роль грає і можливість настроювання засобами параметричної адаптації однієї, конкретної діючої моделі системи управління на клас подібних об'єктів управління.

Таким чином, по-перше, маємо, що проведення організаційних змін (адаптація структур) автоматично тягне за собою зміни моделей об'єкта управління і, як наслідок, зміни моделей системи управління (структурну адаптацію). Після чого для підвищення ступеню адекватності моделі треба провести настройку параметрів вибраної моделі – параметричну адаптацію.

І, по-друге, використання моделей у системі управління може привести до ситуацій, коли можуть бути виявлені «вузькі місця» організаційної структури – підрозділи, де регулярно не виконувалися сформовані по моделях завдання. Якщо корегування змісту цих завдань методами параметричної та структурної адаптації не дає позитивного результату, то виникає необхідність організаційних заходів.

Узагальнюючи два наведені аспекти, алгоритм взаємозв'язку складників механізму адаптації в системах управління підприємствами має такий вигляд.

Крок 1. Початок.

Крок 2. Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища та результатів діяльності системи управління.

Крок 3. Перевірка необхідності проведення адаптації структур. Якщо така необхідність є – перехід до кроку 4, якщо немає – перехід до кроку 5.

Крок 4. Проведення адаптації структур.

Крок 5. Перевірка наявності в банку моделей системи управління моделі, адекватної наявному стану об'єкта управління. Якщо така модель є – перехід до кроку 7, якщо немає – перехід до кроку 6.

Крок 6. Побудова моделі системи управління, адекватної наявному стану об'єкта управління.

Крок 7. Проведення структурної адаптації.

Крок 8. Проведення параметричної адаптації.

Крок 9. Наявна модель системи управління використовується для формування управлінських рішень.

Крок 10. Перевірка задовільності отримуваних управлінських рішень для наявного стану об'єкта управління. Якщо рішення задовільні – перехід до кроку 11, якщо ні – перехід до кроку 2.

Крок 11. Закінчення.

Висновки. В умовах невизначеності й мінливості зовнішнього середовища потрібна своєчасна адаптація підприємства. У будь-якому разі для реалізації процесу адаптації на підприємстві повинна бути відповідна підсистема, що забезпечує організацію та реалізацію цього процесу. Механізм адаптації повинен відповідати системі управління підприємством.

Після проведення організаційних змін, природно, повинна змінитися й еволюційна модель об'єкта

Як наслідок, на перший план виходить адекватність моделювання. Зрозуміло, що результативність моделювання значно зростає,

якщо під час побудови моделі і перенесення результатів з моделі на систему-оригінал можна скористатися деяким механізмом, що уточнює ідею подібності, пов'язану з використовуваною процедурою моделювання.

На жаль, єдиного механізму, що дає змогу оцінити адекватність математичної моделі та системи, що моделюється, немає, тому дуже актуальним є розроблення принципів створення такого механізму.

Список використаних джерел:

1. Вороніна А.В., Зеніна-Біліченко А.С. Формування системи адаптивного стратегічного управління розвитком організації. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 11. С. 294–299.
2. Калініченко Л.Л. Адаптивне управління підприємством в конкурентному середовищі. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2011. № 33. С. 177–180.
3. Скурихин В.И., Забродский В.А., Копейченко Ю.В. Адаптивные системы управления машиностроительным производством. Москва, 1989. 208 с.
4. Строкович Г.В. Адаптивність як основа довгострокового функціонування підприємства. *Вчені записки ХГУ «НУА»*. 2013. № 2. С. 347–354.
5. Хвостенко О.А. Концептуальні засади класифікації середовища підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 5. С. 166–173.
6. Тридед А.Н., Таньков К.Н. Концепция адаптивного логистического управления промышленной системой. *Бизнес Информ*. 2004. № 5–6. С. 65–70.
7. Мариненко Н.Ю. Управління адаптивним розвитком виробничо-господарських структур : автореф. дис. ... докт. екон. наук : 08.00.04. Тернопіль, 2017. 38 с.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-1-63-14>
УДК 658.14:330.101.541

Домбровська С.О.

викладач кафедри фінансового менеджменту
та фондового ринку,
Одеський національний економічний університет

Dombrovska Sofiia

Odessa National Economic University

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА

OPTIMIZATION OF THE ENTERPRISE'S CAPITAL STRUCTURE IN THE CONDITIONS OF UNCERTAINTY IN ECONOMIC ENVIRONMENT

У статті представлено обґрунтування необхідності оптимізації структури капіталу підприємства з урахуванням чинників ризику та невизначеності економічного середовища. Запропоновано використання безпосередньо власного фінансового потенціалу підприємства, яке зумовлює нейтралізацію фінансових загроз та ризиків. Проілюстровано сильні та слабкі сторони, можливості та загрози управління структурою капіталу підприємства у сучасних економічних умовах. На основі впровадження таких інструментів виявлення перспектив оптимізації капіталу, як SWOT-аналіз, SPACE-аналіз,

PEST-аналіз, розроблено матрицю впливу факторів на формування стратегії оптимізації структури капіталу. Представлено основні етапи реалізації заходів оптимізації структури капіталу, які спрямовані на активне економічне зростання підприємства. Відображено місце та важливість ризик-менеджменту в системі управління структурою капіталу підприємства.

Ключові слова: капітал, оптимальна структура капіталу, управління капіталом підприємства, економічне середовище, невизначеність, ризик.

В статье представлено обоснование необходимости оптимизации структуры капитала предприятия с учетом факторов риска и неопределенности экономической среды. Предложено использование непосредственно собственного финансового потенциала предприятия, которое обуславливает нейтрализацию финансовых угроз и рисков. Проиллюстрированы сильные и слабые стороны, возможности и угрозы управления структурой капитала предприятия в современных экономических условиях. На основе внедрения таких инструментов выявления перспектив оптимизации капитала, как SWOT-анализ, SPACE-анализ, PEST-анализ, разработана матрица влияния факторов на формирование стратегии оптимизации структуры капитала. Представлены основные этапы реализации мероприятий оптимизации структуры капитала, направленные на активный экономический рост предприятия. Отображены место и важность риск-менеджмента в системе управления структурой капитала предприятия.

Ключевые слова: капитал, оптимальная структура капитала, управление капиталом предприятия, экономическая среда, неопределенность, риск.

The article presents the rationale for the need to optimize the capital structure of the enterprise, taking into account risk factors and uncertainty of the economic environment. In complex dynamic conditions of the economic environment optimization of capital structure is one of the most important and complex tasks solved in the process of financial management of the enterprise. The formation of structural components of capital is influenced by a wide range of external and internal factors that are inherent in the economic space in which the company operates. The implementation of feasible management decisions of financial management requires careful study of the likely factors influencing the management of the capital structure of the enterprise. Efficient capital management is provided by building an optimal structure of sources of financing for the enterprise. It is proposed to use directly the company's own financial potential, which causes the neutralization of financial threats and risks. The strengths and weaknesses, opportunities and threats of managing the capital structure of an enterprise in modern economic conditions are illustrated. Based on the introduction of such tools to identify prospects for optimizing capital, such as SWOT analysis, SPACE analysis, PEST analysis, a matrix has been developed for the influence of factors on the formation of a strategy for optimizing the capital structure. The main stages of implementation of measures to optimize the capital structure, aimed at active economic growth of enterprise are presented. The place and importance of risk management in the capital management system of the enterprise is displayed. The importance of studying the optimization of capital structure is conditioned by the need to formulate a tool it for defining this structure in order to ensure a timely and effective response to the volatility and uncertainty of the economic environment, and constitutes an indispensable condition for the stability of the functioning of domestic enterprises. The current conditions of economy generates the need to choose an adequate method for determining the optimal capital structure.

Keywords: capital, optimal capital structure, capital management of enterprise, economic environment, uncertainty, risk.

Постановка проблеми. У складних динамічних умовах економічного середовища оптимізація структури капіталу є одним із найбільш важливих і складних завдань, розв'язуваних у процесі фінансового управління підприємством. На формування структурних компонентів капіталу має вплив широкий перелік зовнішніх та внутрішніх чинників, які притаманні економічному простору, в умовах якого функціонує підприємство. Імпле-

ментація доцільних управлінських рішень фінансового менеджменту потребує ретельне дослідження ймовірних чинників впливу на управління структурою капіталу підприємства. Сучасний стан економіки країни генерує необхідність у виборі суб'єктом господарювання адекватного методу визначення оптимальної структури капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування структури

капіталу підприємства знайшли своє відображення у працях багатьох закордонних та вітчизняних учених. Питання оптимізації структурної будови капіталу представлено у роботах Ю. Бріггема, Р. Вернона, У. Шарпа, Т.В. Головка, Л.А. Лахтіонової, С.В. Шагової, С.С. Стоянової та ін.

Попри значну кількість наукових напрацювань, важливість подальшого дослідження оптимізації структури капіталу зумовлена необхідністю формування інструментарію визначення цієї структури для забезпечення своєчасного й ефективного реагування на мінливість і невизначеність економічного середовища та являє собою невід'ємну умову стабільності функціонування вітчизняних підприємств.

Мета статті полягає в узагальненні підходів до побудови оптимальної структури капіталу та дослідженні впливу ендегенних та екзогенних чинників економічного середовища на управління структурою капіталу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Удосконалення управління капіталом підприємства вченими пропонується орієнтувати на реалізацію ресурсних переваг, використання перш за все власного фінансового потенціалу, нейтралізацію фінансових загроз та ризиків [1; 2].

Реалізацію ресурсних переваг можливо здійснити не лише за рахунок стандартного фінансування у вигляді емісії акцій, випуску облігацій, кредитування, бюджетного асигнування, використання прибутку, а й шляхом залучення єврооблігаційних позик, синдикуваного кредитування, публічного та приватного розміщення акцій на міжнародному ринку капіталів [3], тобто вітчизняні підприємства повинні повною мірою використовувати власні фінансові ресурси і лише за необхідності звертатися до іншого виду джерел фінансування.

Паралельно із цим основним завданням проведення фінансового інжинірингу є досягнення фінансової синергії – економії за рахунок диференціації та варіантності джерел фінансування підприємства. Даний вид синергії провокує зниження рівня

фінансового ризику, появу додаткових джерел фінансування, зростання надійності та кредитоспроможності.

Ефективне управління капіталом забезпечується за допомогою побудови оптимальної структури джерел фінансування підприємства.

Оптимальна структура капіталу являє собою таке співвідношення використання власних і позикових коштів, за якого забезпечується найбільш ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності і коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість [4].

Для досягнення оптимальної структури капіталу перш за все доцільно виявити потенціал підприємства у цьому питанні. Аналіз перспектив оптимізації структури капіталу пропонується проводити за рахунок використання таких інструментів, як SPACE-аналіз, PEST-аналіз, SWOT-аналіз.

Відзначимо, що використання SWOT-аналізу (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) містить у собі можливість провести систематизований аналіз чинників, які впливають на можливості підприємства; виявити чинники, які становлять собою загрозу для підприємства; оцінити перспективи його функціонування у майбутніх періодах; діагностувати сильні та слабкі його сторони. При цьому доречно зауважити про суб'єктивність складання менеджерами переліку сильних та слабких сторін, загроз та можливостей підприємства та про необхідність перманентного моніторингу вибраних чинників та їх корегування. Представимо на рис. 1 матрицю SWOT-аналізу управління структурою капіталу підприємства.

Метод SPACE-аналізу (strategic position and action estimation) призначений для аналізу стратегічного положення й оцінки дій організації. Цей метод характеризується зрозумілою логікою проведення аналізу, швидкістю його проведення, можливістю визначення укрупнених стратегічних позицій та наочністю представлення отриманих результатів і рекомендацій щодо вибору напрямів дій [5, с. 102].

СИЛЬНІ СТОРОНИ	МОЖЛИВОСТІ
<ol style="list-style-type: none"> 1. Кваліфікованість та компетентність менеджерів і керівництва. 2. Високий рівень організації управління капіталом. 3. Ефективне корпоративне управління. 4. Сприятлива стадія життєвого циклу. 5. Наявність та оперування програмно-технічним забезпеченням. 6. Позитивна кредитна історія. 7. Співпраця з надійними партнерами. 8. Наявність мотиваційного складника. 9. Високий рівень корпоративної культури. 10. Наявність фінансової стратегії. 11. Доступ до кредитних ресурсів. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Використання банківського кредитування. 2. Активізація використання лізингу. 3. Освоєння нових технологій, підвищення інноваційного складника. 4. Зниження витрат та собівартості продукції. 5. Використання альтернативних джерел фінансування. 6. залучення інвесторів та поліпшення виробничого процесу за рахунок підвищення інвестиційної привабливості. 7. Поліпшення механізмів контролю виробництва та мотивації колективу робітників. 8. Поліпшення матеріально-технічного та інформаційного забезпечення.
СЛАБКІ СТОРОНИ	ЗАГРОЗИ
<ol style="list-style-type: none"> 1. Недосконалість організації фінансового менеджменту. 2. Брак власних коштів для фінансування виробництва. 3. Відсутність інноваційних розробок та НТП. 4. Проблема збуту товарів, наявність квот та обмежень ЄС. 5. Низька купівельна спроможність. 6. Низький рівень кваліфікованості персоналу. 7. Високі рівні ризиків фінансової та інвестиційної діяльності. 8. Низький рівень доступності інвестиційних коштів на технічне переозброєння та нові технології. 9. Відсутність державної підтримки та пільг, високі ставки оподаткування. 10. Труднощі кредитування та залучення іноземного капіталу. 11. Нестабільний фінансовий стан. 12. Низька завантаженість виробничих фондів. 13. Відсутність стимулів та мотивації. 14. Низький рівень корпоративної культури. 15. Неефективна амортизаційна політика. 16. Висока вартість джерел фінансування. 17. Високий ступінь морального старіння та матеріального зносу основних засобів. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Невизначеність та ризики економічного середовища. 2. Недоліки дебіторської політики. 3. Наростання кризових процесів у країні. 4. Втрати внутрішнього ринку. 5. Нарощування кредиторської заборгованості. 6. Складність технічного переозброєння та модернізації. 7. Зниження інвестиційної привабливості та втрата іміджу підприємства. 8. Інфляційні процеси. 9. Зростання збитковості підприємства. 10. Низький рівень платоспроможності. 11. Зростання тарифів, витрат на сировину і матеріали. 12. Збільшення податкового тягара за дефіциту фінансових ресурсів. 13. Нестабільність та зростання цін на фінансові ресурси. 14. Конкуренція. 15. Зростання залежності від імпорту. 16. Зменшення обсягів виробництва. 17. Підвищення рівня фінансових ризиків. 18. Ризик банкрутства, форс-мажорні обставини.

Рис. 1. Матриця SWOT-аналізу управління структурою капіталу підприємства

Джерело: розроблено автором

Однак низка недоліків перекидає його переваги, а саме: групи чинників представлені без обґрунтування виділення саме цих груп чинників; у групи чинників включений далеко не повний перелік цих чинників; повтор чинників, поміщених у різні розділи методики; далеко не повний перелік стратегічних позицій організації-конкурента; для оцінки навіть кількісних змістовних показників використувалися тільки бальні експертні оцінки.

Сутність PEST-аналізу (political, economic, social, technological) полягає у виявленні та оцінці впливу чинників макросередовища на результати поточної й майбутньої діяльності підприємства. Метою PEST-аналізу є моніторинг змін макросередовища за чотирма вузловими напрямками і виявлення тенденцій, подій, непередбачуваних підприємству, але здійснюючих вплив на прийняття стратегічних рішень.

Рівень	Чинники	Вплив		
		Слабкий	Середній	Високий
Чинники макrorівня	Фінансові чинники			+
	Галузеві чинники			+
	Технологічні чинники		+	
	Конкуренція		+	
	Правові чинники		+	
	Соціальні чинники	+		
	Природні, екологічні чинники	+		
Чинники мезорівня	Система оподаткування			+
	Законодавчо-нормативна база		+	
Чинники мікрорівня	Фінансова гнучкість			+
	Кредитний рейтинг			+
	Конкурентоспроможність			+
	Контроль із боку акціонерів			+
	Контактна аудиторія		+	
	Аудиторія споживачів			+
Чинники внутрішнього середовища	Стратегія управління капіталом			+
	Рівень професіоналізму менеджерів			+
	Ступінь автоматизації управління			+
	Рівень менеджменту			+
	Матеріальне та технічне забезпечення		+	
	Доступ до ресурсів			+
	Впровадження інновацій			+
	Інвестиційний клімат			+
	Рівень мотивації та контролю			+
	Фінансовий стан			+
	Рівень ризиків			+
	Вартість фінансових ресурсів			+
	Менталітет культура			+
Форс-мажорні обставини		+		

Рис. 2. Матриця перехресного аналізу чинників впливу на формування стратегії оптимізації структури капіталу

Джерело: розроблено автором

Один із найбільш ефективних економічно-організаційних методів управління структурою капіталу підприємства передбачає перегляд тих чи інших бізнес-процесів або всієї структури капіталу підприємства та їх оптимізацію шляхом моделювання процесу управління структурою капіталу. Для побудови моделі пропонується використовувати методології та стандарти, що дають змогу описати діяльність організації. Найбільш розповсюдженим, нескладним у використанні та економічним програмним засобом є методологія SADT (structured analysis and design technique).

SADT – це основна методика, що заклала принципи сучасного моделювання та яка є основою для розроблення стандартів методології функціонального моделювання IDEF0 для формалізації та опису бізнес-процесів.

На основі проаналізованих чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, які впливають на формування системи управління структурою капіталу на підприємстві, виявилася можливість узагальнити та побудувати матрицю перехресного аналізу (рис. 2) впливу чинників на формування стратегії оптимізації структури капіталу.

Таким чином, процес діяльності та управління на підприємстві здійснюється в умовах невизначених майбутніх економічних умов та ризику.

Залежно від визначеної структури капіталу керівництво приймає рішення щодо вдосконалення наявної структури капіталу та наближення її до оптимальної. Підприємству, стратегія якого налаштована на активне економічне зростання, доцільно розробити та впровадити систему з оптимізації структури капіталу. У межах цієї системи рекомендується виділяти три основні етапи [6], реалізація яких дасть змогу підвищити ефективність структури капіталу, як відображено на рис. 3.

Розглянемо детальніше етапи оптимізації структури капіталу.

I. Етап діагностики ситуації та вироблення рішень. Цей етап базується на визначенні цілей проведення оптимізації, узгодження їх зі стратегією підприємства. Проведення попереднього діагностування (перевірка бухгалтерського та фінансового обліку, бази договорів та первинної документації) та формування певних гіпотез щодо майбутньої структури капіталу.

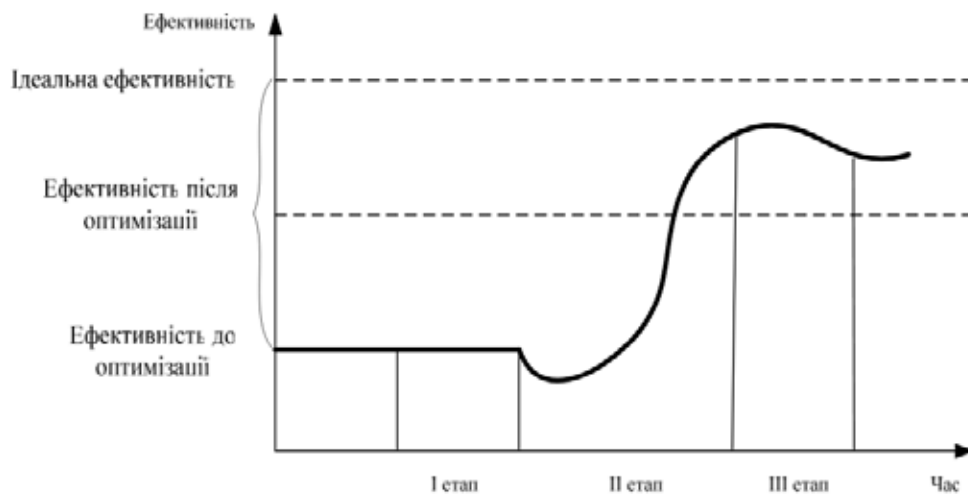


Рис. 3. Зміна ефективності діяльності підприємства у разі оптимізації структури капіталу

Джерело: побудовано на основі [7]

II. Етап упровадження змін супроводжується глибшою діагностикою, впровадженням запропонованої структури та за необхідності виробленням нових схем та методів оптимізації структури капіталу.

III. Етап адаптації передбачає підтримку та корегування впровадженої структури капіталу, моніторинг основних показників роботи підприємства та аналіз змін, виявлення чинників позитивних та негативних, що спричинили ці зміни.

Отже, запропонована система організації ефективного управління структурою капіталу підприємства дасть змогу реалізувати на практиці неперервний процес спостереження за структурою капіталу, постійного її корегування та оптимізації. Це дасть змогу підприємству збільшити вартість, укріпити позиції на ринку, посилити конкурентні переваги тощо.

На основі дослідження даного питання ризик-менеджмент вважаємо невід'ємною частиною управління структурою капіталу підприємства, адже саме цей вид управління нерозривно пов'язаний із можливістю зустрічі з фінансовими ризиками. Загроза формування неоптимальної структури капіталу зумовлюється невизначеністю навколишнього економічного середовища: так, перед підприємством є різні можливі варіанти джерел формування капіталу, але непередбачуваність майбутніх подій може вплинути високою мірою на прийняте раніше

управлінське рішення з даного питання. Сформована структура капіталу має змогу стати неефективною через деякий інтервал часу, тому рекомендуємо перманентне врахування чинників ризику та невизначеності у процесі управління структурою капіталу.

У сучасних умовах функціонування підприємства процес управління неможливий без урахування впливу ризику та невизначеності економічного середовища, тому вважаємо доцільним виокремити цей важливий момент у формі підсистеми, яка являє собою використання ризик-менеджменту. На рис. 4 проілюстровано місце ризик-менеджменту в системі управління капіталом підприємства.

Відзначимо, що система управління структурою капіталу підприємства представлена у вигляді сукупності підсистем. Основним завданням першої підсистеми управління є дослідження стану формування ресурсів; визначення граничних обсягів коштів; пошук альтернативних джерел; побудова оптимальних пропорцій джерел формування капіталу; створення сприятливих умов для їх подальшого розподілу та використання.

Другою підсистемою є управління використанням капіталу підприємства, в основі якої покладено аналіз використання власних та позикових коштів; оцінка зовнішніх та внутрішніх чинників; формування напрямів використання капіталу; здійснення контролю над ефективністю розподілу та при-



Рис. 4. Вплив урахування чинників невизначеності та ризику на управління структурою капіталу підприємства

Джерело: розроблено автором

йняттям управлінських рішень. Третьою підсистемою виокремлюємо оптимізацію структури капіталу підприємства, спрямовану на мінімізацію вартості джерел фінансування, забезпечення фінансової стійкості та зростання ринкової вартості підприємства. Особливістю четвертої підсистеми ризик-менеджменту є те, що вона має взаємозв'язок з іншими трьома підсистеми управління капіталом. Звернення до управління ризиками генерує можливість підвищення рівня побудови оптимальної структури капіталу, а дослідження таких чинників, як фінансовий ризик та невизначеність середовища, підготує ґрунт для адаптування управлінських рішень відповідно до сучасних економічних тенденцій.

Висновки. Нині однією з глобальних причин кризової ситуації багатьох українських підприємств є нераціональне управління капіталом. Оскільки структура джерел фінансування є важливим чинником економічного зростання та розвитку підприємств, управління ними розглядається як один із головних факторів підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності. При цьому функціонування сучасного підприємства здійснюється в умовах можливої зміни зовнішнього середовища. Використання інструментів оцінки потенціалу оптимізації складників капіталу забезпечить у майбутньому платоспроможність та конкурентоспроможність підприємства, що значною мірою визначає його фінансовий стан.

Список використаних джерел:

1. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами. Москва : Омега-Л, 2011. 768 с.
2. Салмон У., Лорш Дж., Дональдсон Г. Корпоративное управление ; пер. с англ. Д. Кенджер и др. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2007. 221 с.
3. Рубаха М.В. Формування фінансового капіталу суб'єктів господарювання в економіці України : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 ; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. Львів, 2014. 200 с.
4. Корж Р.В. Розвиток теорії структури капіталу. *Інвестиції: практика та досвід*. 2012. № 13. С. 22–25.
5. Фощан В.В. Структура капіталу підприємства як об'єкт управління. *Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського. Серія «Економічні науки»*. 2014. № 2. С. 100–106.
6. Новиков М.В. IDEF0 в моделировании бизнес-процессов управления. URL : www.cif.ru (дата звернення: 10.02.2019).
7. Латишева І.Л. Організація управління структурою капіталу. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2007. № 579. С. 486–491.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-1-63-15>
УДК 330.338.1

Єссе О.І.

асистент кафедри підприємництва
та економіки підприємств,
Університет митної справи та фінансів

Yesse Oksana

University Customs and Finance

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ДНІПРОПЕТРОВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN THE DNIPROPETROVSK REGION

Статтю присвячено дослідженню малого підприємництва в Дніпропетровській області порівняно з показниками по Україні у цілому. Надано характеристику діяльності суб'єктів господарювання в Україні та Дніпропетровській області з 2013 до 2017 р. за показниками кількості підприємств, кількості зайнятих працівників та обсягами реалізованої продукції з виділенням діяльності малих підприємств та оцінкою їхньої частки в загальній структурі. Визначено, що в Дніпропетровській області малий бізнес виконує соціальну функцію, тобто забезпечує більшу кількість населення робочими місцями. Розглянуто характеристику діяльності фізичних осіб – підприємців за основними показниками. Окреслено проблеми малого підприємництва, які сповільнюють його розвиток, та визначено шляхи їх подолання.

Ключові слова: регіон, малі підприємства, фізичні особи – підприємці, обсяги реалізованої продукції, прибуток.

Статья посвящена исследованию малого предпринимательства в Днепропетровской области в сравнении с показателями по Украине в целом. Дана характеристика деятельности субъектов хозяйствования в Украине и Днепропетровской области с 2013 по 2017 г. по показателям количества предприятий, количества занятых работников и объемам реализованной продукции с выделением деятельности малых предприятий и оценкой их доли в общей структуре. Определено, что в Днепропетровской области малый бизнес выполняет социальную функцию, а именно обеспечивает большую часть населения рабочими местами. Рассмотрена характеристика физических лиц – предпринимателей по основным показателям их деятельности. Обозначены проблемы малого предпринимательства, которые замедляют его развитие, и определены пути их преодоления.

Ключевые слова: регион, малые предприятия, физические лица – предприниматели, объемы реализованной продукции, прибыль.

The relevance of the study shows the importance of small business development for any country in the world. Precisely small business is one of the important conditions of economic growth in the country and an important factor of optimization of markets, especially in the system of market relations. And further development of small business requires in-depth study of the formation factors, the territorial features of the region, the formation and implementation of an appropriate effective regional policy. The author gave analysis of small business and identified the main problems of its development. The article described the characteristics of business entities activity in Ukraine and in Dnipropetrovsk region from 2013 to 2017 with next indexes: the number of enterprises, the number of employees and the sales volume with the allocation of small businesses and the assessment of their share in the overall structure. The author has analyzed the number of employed workers at small enterprises and found out that it is lower in Dnipropetrovsk region than in Ukraine. But it has increased by 2 times more than overall Ukraine for the analyzed period. This means that small business implements a social function by providing more workplaces in Dnipropetrovsk region. The author reviewed the change of the sales volume not only in the national currency (hryvnia), but also in US dollars for most complete analysis. The analysis shows

that the sales volume in national currency increased, but in terms of the US dollar, it decreased contrary. The performed analysis of private entrepreneur activity is very important. Exactly private entrepreneurs form a small business. There is one of the negative facts: a significant number of registered small enterprises are not operating, but most of operating ones are engaged in fast profitable business activities, such as trade and brokerage service. The author noted that the creation of clusters and technology parks will be more effective way to connect small businesses with large enterprises in the industrial regions of Ukraine. Small business can be a supplier of innovative technologies for large enterprises.

Keywords: region, small enterprises, individual entrepreneurs, sales volumes, profit.

Постановка проблеми. Мале підприємство виступає структурним елементом ринкової економіки будь-якої країни. Розвиток малого бізнесу вважається однією із важливих умов економічного росту в країні та важливим чинником оптимізації ринків, особливо в системі ринкових відносин. Як зазначає С.І. Павлова, саме цей сектор економіки відіграв роль необхідної передумови створення ринкового середовища [1]. Малий бізнес виконує значну роль у розвитку економіки регіону та вирішенні низки проблем на місцевому рівні, а саме розвитку конкуренції між продавцями продукції, забезпечення робочими місцями працездатного населення, підвищення рівня життя та поліпшення соціального середовища. Сьогодні створення сприятливих умов в Україні для розвитку малого підприємництва є проблемою. Подальший розвиток малого підприємництва потребує глибокого дослідження чинників, які його утворюють, територіальних особливостей регіону, формування та реалізації відповідної ефективної регіональної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Після проголошення незалежності України розпочався етап становлення правового законодавства для ведення підприємницької діяльності та посилювався інтерес вітчизняних учених до дослідження функціонування малого підприємництва як одного з чинників формування доходів домогосподарств. І.Д. Падерін [2] приділяє значну частину уваги малому бізнесу в розрізі регіонів та зазначає, що мале підприємництво – це база для значних соціальних зсувів у суспільстві та його стабільності у вигляді так званого середнього класу. А.В. Попський [3] виявив фінансові важелі розвитку малого бізнесу. Л.Г. Безчасний [4] ставив за основу роз-

витку підприємництва вирішення питань інвестиційної привабливості. Незважаючи на значну кількість досліджень у цій сфері, проблеми створення, розвитку та функціонування малого підприємництва недостатньо вивчені.

Мета статті полягає в аналізі малого підприємництва в Дніпропетровській області та висвітленні основних проблем у його розвитку.

Виклад основного матеріалу. Сектор малого бізнесу посідає ключове місце в економіці за кількістю, зайнятістю та обсягом реалізації. У 2017 р. в Україні понад 95,5% становили суб'єкти малого підприємництва, суб'єкти великого бізнесу – 0,1%, а середнього – 4,4% [5].

Дніпропетровська область – друга за територією після Одеської, займає 5,3% площі території України та 7,6% чисельності населення. За даними Державної служби статистики, вона виробляє 244 278 млн. грн. (у 2016 р.) продукції, що становить майже 10,3% валового внутрішнього продукту (2 385 367 млн. грн. у 2016 р.) [5].

У Господарському кодексі України зазначено, що суб'єкти малого підприємництва включають у себе суб'єктів мікропідприємництва, які становлять його більшу частку. В Україні до малого підприємництва належать підприємства, у яких річний розмір доходу суб'єкта господарювання не перевищує суму, еквівалентну 10 млн. євро (визначену за середньорічним курсом Національного банку України), та чисельність працівників не перевищує 50 осіб [6]. Фізичні особи – підприємці не можуть бути суб'єктами великого підприємництва. Кількість підприємств в Україні та Дніпропетровській області наведено на рис. 1 та 2.

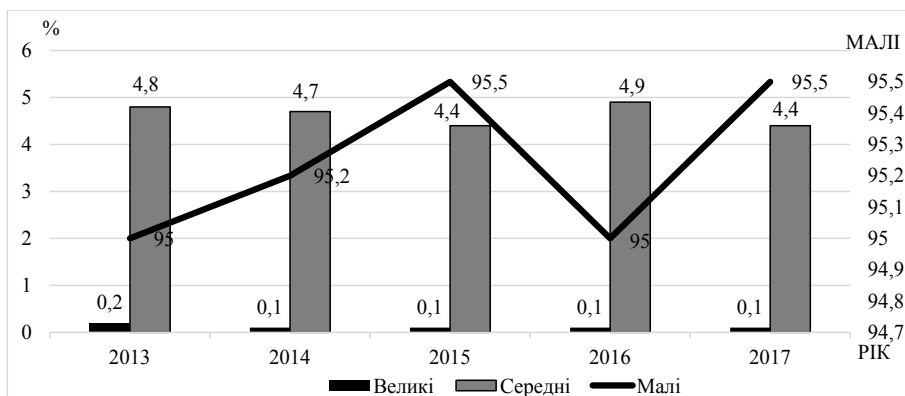


Рис. 1. Кількість підприємств за розміром в Україні в період 2013–2017 рр.

В Україні за період 2013–2017 рр. за кількістю підприємств спостерігалася негативна тенденція до зменшення (рис. 1). Так, у 2013 р. кількість великих підприємств становила 659 од., а в 2017 р. зменшилась на 260 од. Кількість середніх підприємств у 2013 р. становила 18 859 од., а в 2017 р. зменшилась на 3 925 од. Проте кількість малих підприємств у загальній структурі збільшилася на 0,5%, незважаючи на те що в натуральних показниках їх кількість зменшувалася (у 2013 р. вона становила 373 809 од., а в 2017 р. зменшилась на 40 888 од.). У Дніпропетровській області в період 2013–2017 рр. за кількістю підприємств спостерігалася негативна тенденція до зменшення (рис. 2).

Так, у 2013 р. кількість великих підприємств становила 67 од., а в 2017 р. зменшилась на 19 од. Кількість середніх підприємств у 2013 р. становила 1476 од., а в 2017 р. зменшилась на 235 од. Кількість малих підприємств у 2013 р. становила 26 651 од., в 2017 р. зменшилась на 48 од. У загальній структурі кількість великих підприємств за аналізований період зменшилась на 0,1%, середніх – на 0,8%. Проте кількість малих підприємств збільшилась на 0,9%, незважаючи на те що в натуральних показниках їх кількість зменшувалася.

Отже, показник, який характеризує кількість малих підприємств, приблизно однаковий. По Україні він становить 95,5%, а в Дніпропетровській області – 95,4%. Але

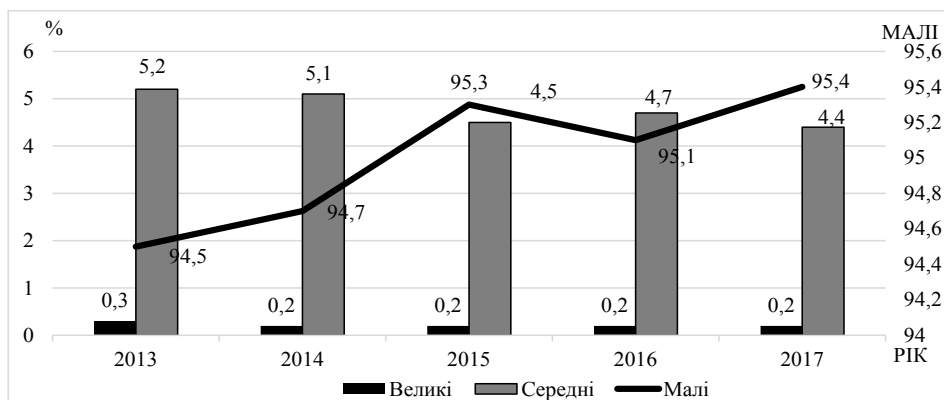


Рис. 2. Кількість підприємств у Дніпропетровській області за розміром у період 2013–2017 рр.

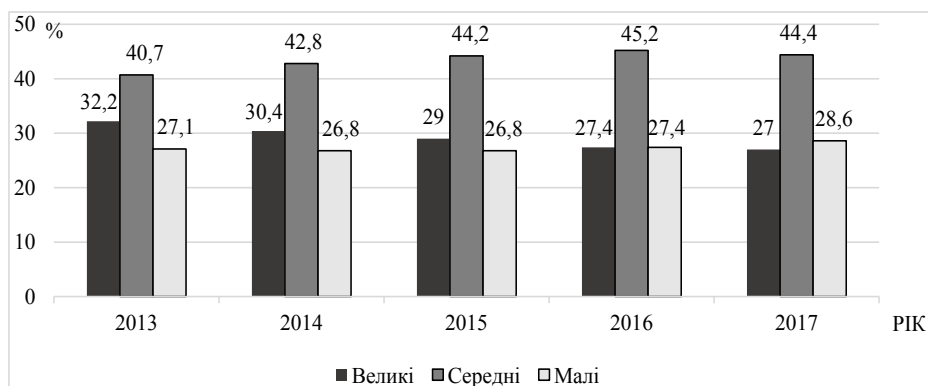


Рис. 3. Кількість зайнятих працівників на підприємствах України в період 2013–2017 рр.

збільшення за період 2013–2017 рр. по Україні відбулося на 0,5%, а в Дніпропетровській області – на 0,9%, що говорить про значний потенціал регіону.

В Україні та Дніпропетровській області, відповідно до зменшення кількості підприємств, чисельність зайнятих працівників також демонструє тенденцію до зменшення (рис. 3 та 4).

В Україні в 2013 р. кількість зайнятих працівників на великих підприємствах становила 2 383,7 тис. осіб, а в 2017 р. зменшилася на 825,1 тис. осіб. Кількість зайнятих працівників на середніх підприємствах у 2013 р. становила 3 012,1 тис. осіб, а в 2017 р. зменшилася

на 450,3 тис. осіб. Чисельність працюючих на малих підприємствах у 2013 р. становила 2 010,7 тис. осіб, у 2017 р. зменшилася на 359,7 тис. осіб. У загальній структурі кількість зайнятих працівників на великих підприємствах України за аналізований період зменшилася на 5,2%. У зв'язку із цим на середніх та малих підприємствах відбулося збільшення їхньої ваги у загальній структурі на 3,7% та 1,5% відповідно. Кількість зайнятих на середніх та малих підприємствах збільшилася, незважаючи на те що в натуральних показниках їх кількість мала тенденцію до зменшення.

На великих підприємствах Дніпропетровської області кількість зайнятих працівників

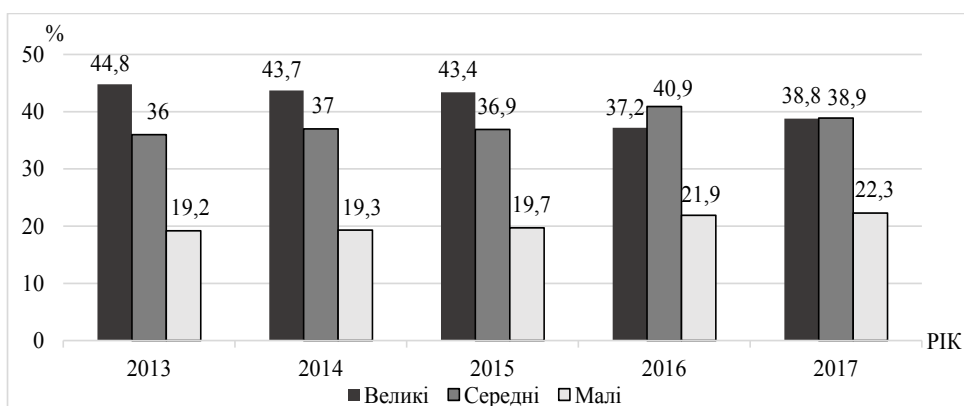


Рис. 4. Кількість зайнятих працівників на підприємствах Дніпропетровської області в період 2013–2017 рр.

порівняно з іншими регіонами України досить значна – 233 407 осіб [7]. На середніх підприємствах кількість зайнятих працівників – 234,6 тис. осіб, а на малих підприємствах – 134,2 тис. осіб. Відповідно до зменшення кількості підприємств чисельність зайнятих працівників також демонструє тенденцію до зменшення (рис. 4).

Так, у 2013 р. кількість зайнятих працівників на великих підприємствах становила 331,5 тис. осіб, а в 2017 р. зменшилася на 98,1 тис. осіб. Кількість працюючих на середніх підприємствах у 2013 р. становила 266,3 тис. осіб, а в 2017 р. зменшилася на 31,7 тис. осіб. Чисельність працюючих на малих підприємствах у 2013 р. становила 142 тис. осіб, у 2017 р. зменшилася на 7,8 тис. осіб. У загальній структурі кількість зайнятих працівників на великих підприємствах Дніпропетровської області за аналізований період зменшилася на 6%. У зв'язку із цим на середніх та малих підприємствах відбулося збільшення їх ваги у загальній структурі на

2,9% та 3,1% відповідно. Кількість зайнятих на середніх та малих підприємствах збільшилася, незважаючи на те що в натуральних показниках їх кількість мала тенденцію до зменшення.

Отже, показник кількості зайнятих працівників на малих підприємствах по Дніпропетровській області менший, ніж по Україні. По Україні цей показник становить 28,6%, а по Дніпропетровській області – 22,3%. Збільшення за період 2013–2017 рр. по Україні відбулося на 1,5%, а по Дніпропетровській області – на 3,1%. Це означає, що в Дніпропетровській області малий бізнес виконує соціальну функцію, тобто забезпечує більшу кількість населення робочими місцями.

Розглянемо зміну обсягу реалізованої продукції в національній валюті (гривні) та в доларах США. Структура обсягу реалізованої продукції на підприємствах у національній валюті та доларах США буде однаковою (рис. 5). Відмінність буде лише в грошових показниках за рахунок зміни курсу валют. Дані курсу валюти наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Офіційний курс гривні до долару США за 2013–2017 рр.

рік	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Приріст 2017/2013
грн.	8,2769	7,993	11,8867	21,8447	25,5513	26,5966	+18,6036

Джерело: розроблено автором на основі [8]

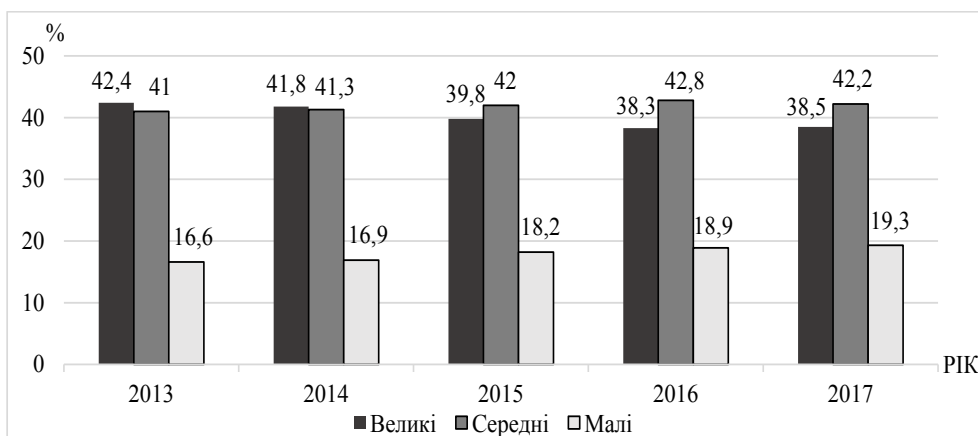


Рис. 5. Структура обсягу реалізованої продукції на підприємствах України за 2013–2017 рр.

У загальній структурі обсяг реалізованої продукції великими підприємствами за аналізований період зменшився на 3,9%. Це пов'язано зі скороченням кількості великих підприємств та збільшенням чисельності підприємств іншого розміру. У зв'язку із цим на середніх та малих підприємствах відбулося збільшення частки реалізованої продукції у загальній структурі на 1,2% та 2,7% відповідно.

У 2017 р. обсяг реалізації великими підприємствами становив 2 923 381 млн. грн., середніми – 3 198 146 млн. грн. та на малими – 1 463 334 млн. грн. На підприємствах усіх розмірів у національній валюті спостерігається тенденція до збільшення обсягів реалізації (рис. 6). У 2017 р. обсяг реалізованої продукції на великих підприємствах зріс на 1 205 990 млн. грн. порівняно з 2013 р. (1 717 391 млн. грн.), на середніх – на 1 535 581 млн. грн. (у 2013 р. – 1 662 565 млн. грн.) та на малих підприємствах – на 793 075 млн. грн. (у 2013 р. – 670 259 млн. грн.).

Якщо розглядати динаміку обсягу реалізованої продукції в доларах США, бачимо іншу тенденцію. У 2017 р. обсяг реалізації великими підприємствами становив 109 915 млн. дол., середніми – 120 246 млн. дол. та на малими – 55 020 млн. дол.

На підприємствах усіх розмірів спостерігається тенденція до зменшення обсягів реалізації

продукції. На великих підприємствах у 2017 р. обсяг реалізованої продукції зменшився на 104 946 млн. дол., або на 48,8%, порівняно з 2013 р. (214 861 млн. дол.), на середніх – на 87 756 млн. дол., або на 42,2% (у 2013 р. – 208 003 млн. дол.), та на малих підприємствах – на 28 836 млн. дол., або на 34,4% (у 2013 р. – 83 856 млн. дол.). Варто зазначити, що в період 2013–2015 рр. обсяг реалізації в доларах знижувався, проте вже в 2016 р. почав збільшуватися.

Згідно зі статистичними даними, на території Дніпропетровської області станом на кінець 2016 р. зареєстровано 24 325 суб'єктів малого підприємництва, з них 82,8% – фізичні особи – підприємці [9]. При цьому кількість суб'єктів господарювання в Дніпропетровській області становить лише 8,4% від загальнодержавного рівня, що пояснюється значною кількістю промислових підприємств у регіоні.

У 2017 р. обсяг реалізації великими підприємствами становив 510 565 млн. грн., середніми – 230 484 млн. грн. та на малими – 128 322 млн. грн. На підприємствах усіх розмірів у національній валюті спостерігається тенденція до збільшення обсягів реалізації (рис. 7). У 2017 р. обсяг реалізованої продукції на великих підприємствах

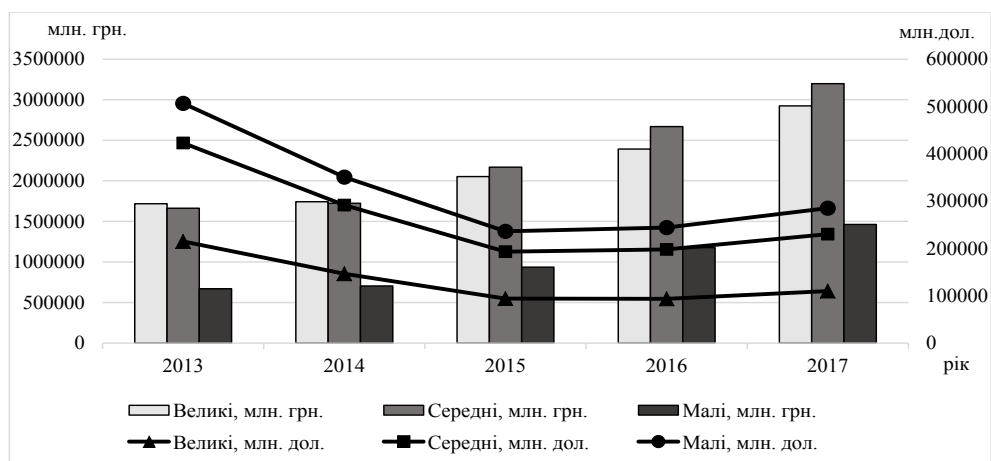


Рис. 6. Обсяг реалізованої продукції на підприємствах України в гривнях та доларах США за 2013–2017 рр.

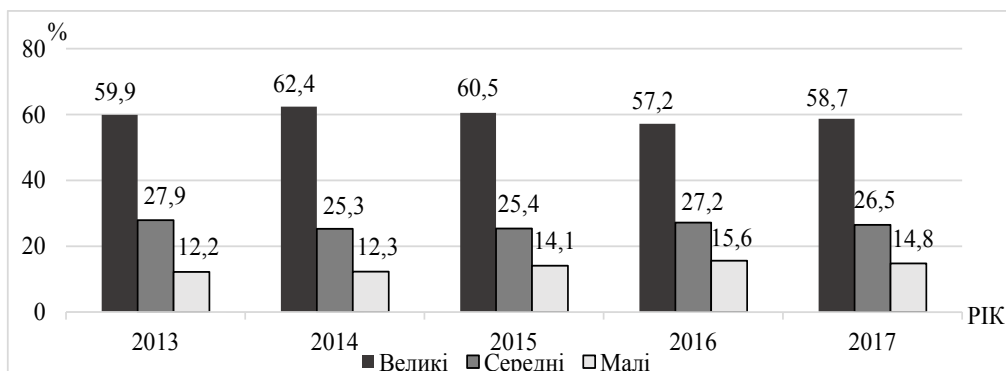


Рис. 7. Обсяг реалізованої продукції на підприємствах Дніпропетровської області за 2013–2017 рр.

зріс на 24 4136 млн. грн. порівняно з 2013 р. (266 429 млн. грн.), на середніх – на 106 583 млн. грн. (у 2013 р. – 123 901 млн. грн.) та на малих підприємствах – на 74 102,5 млн. грн. (у 2013 р. – 54 219,5 млн. грн.).

У загальній структурі обсяг реалізованої продукції великими підприємствами за аналізований період зменшився на 1,2%. Це пов'язано зі скороченням кількості великих підприємств та збільшенням чисельності підприємств іншого розміру. У зв'язку із цим на

малих підприємствах відбулося збільшення частки реалізованої продукції у загальній структурі на 2,6%.

Якщо розглядати динаміку обсягу реалізованої продукції в доларах США, бачимо іншу тенденцію (рис. 8). У 2017 р. обсяг реалізації великими підприємствами становив 19 197 млн. дол., середніми – 8 666 млн. дол. та малими – 4 825 млн. дол.

На підприємствах усіх розмірів спостерігається тенденція до зменшення обсягів

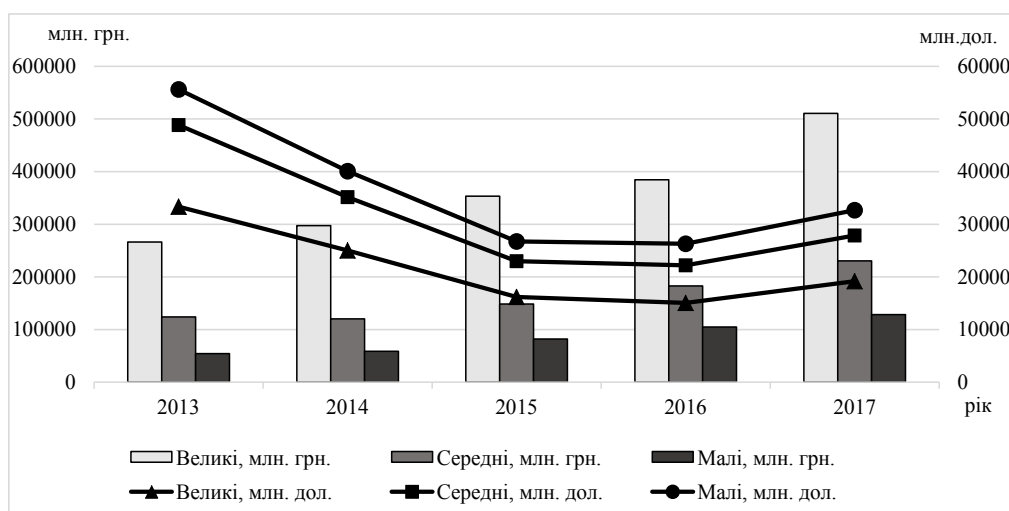


Рис. 8. Обсяг реалізованої продукції на підприємствах Дніпропетровської області в гривнях та доларах США за 2013–2017 рр.

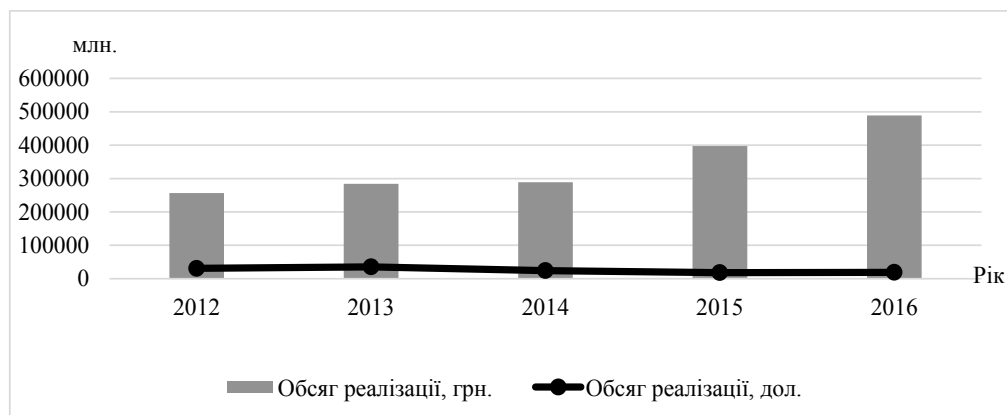


Рис. 9. Обсяг реалізованої продукції фізичними особами – підприємцями (ФОП) в Україні

реалізації продукції. На великих підприємствах у 2017 р. обсяг реалізованої продукції зменшився на 14 136 млн. дол., або на 42,4%, порівняно з 2013 р. (33 333 млн. дол.), на середніх – на 6 835 млн. дол., або на 44,1% (у 2013 р. – 15 501 млн. дол.), та на малих підприємствах – на 1 959 млн. дол., або на 28,9% (у 2013 р. – 6783 млн. дол.). Варто зазначити, що в період 2013–2015 рр. обсяг реалізації в доларах знижувався, проте вже в 2016 р. почав збільшуватися.

Отже, показник обсягу реалізованої продукції на малих підприємствах по Дніпропетровській області менший, ніж по Україні. По Україні цей показник становить 19,3%, а по Дніпропетровській області – 14,8%. Збільшення за період 2013–2017 рр. по Україні відбулося на 2,7%, а по Дніпропетровській області – на 2,6%. Проте під час розгляду зміни обсягу реалізованої продукції в доларах США спостерігаємо її зменшення, а саме по Україні – на 34,4%, а по Дніпропетровській області – на 28,9%.

Варто зазначити, що в період 2012–2016 рр. кількість зареєстрованих фізичних осіб – підприємців збільшилася на 265 403 од. Складна політична та економічна ситуація в Україні в 2014 р. та, як наслідок, підвищення рівня безробіття спонукали людей самостійно займатися підприємницькою діяльністю. Тільки протягом 2014 р. зареєстровано більше 262 тис.

нових фізичних осіб – підприємців та незначне збільшення їх кількості протягом 2015 р. Проте в 2016 р. їх кількість зменшилася на 71 717 од. порівняно з 2015 р. На жаль, офіційні дані про діяльність фізичних осіб – підприємців протягом 2017 р. ще не оприлюднено.

За аналізований період також відбувається і збільшення кількості зайнятих працівників, що наймають фізичні особи – підприємці, та обсягів реалізованої продукції (рис. 9). У період 2012–2014 рр. кількість зайнятих працівників постійно зростала, проте в 2015 р. скоротилася на 207,9 тис. осіб. Приріст зайнятих працівників за 2012–2016 рр. становив 29,3 тис. осіб.

Обсяг реалізованої продукції фізичними особами – підприємцями за аналізований період збільшився на 232 555 млн. грн. Потрібно зауважити, що на збільшення обсягу реалізації вплинуло не тільки поліпшення економічного становища, а й ріст курсу долара США. У 2012 р. його середньорічний курс становив 7,991 грн., а в 2016 р. – 25,551 грн. Відповідно, у доларах обсяг реалізованої продукції фізичними особами – підприємцями в 2012 р. становив 32 117,28 млн. дол., а в 2016 р. – 19 146,2 млн. дол., тобто фактично відбувається зменшення обсягів на 12 971,08 млн. дол.

На території Дніпропетровської області станом на кінець 2016 р. зареєстровано

125 841 фізична особа – підприємець. За аналізований період 2012–2016 рр. їх кількість постійно збільшувалася та зросла на 43 470 осіб. Найбільша кількість зайнятих працівників у фізичних осіб – підприємців була зареєстрована в 2014 р. та становила 211,4 тис. осіб, проте в 2015 та 2016 рр. вона почала зменшуватися. Незважаючи на це, приріст за 2012–2016 рр. становив 31,7 тис. осіб.

Обсяг реалізованої фізичними особами – підприємцями продукції на території Дніпропетровської області протягом аналізованого періоду постійно зростав (рис. 10) та в 2016 р. становив 40 233,5 млн. грн., тобто збільшився на 21 981,6 грн. порівняно з 2012 р. Відповідно, в доларах обсяг реалізованої продукції фізичними особами – підприємцями в 2012 р. становив 2 205,16 млн. дол., а в 2016 р. – 1 574,63 млн. дол. Фактично відбувається зменшення обсягів на 630,54 млн. дол.

Отже, за аналізований період 2013–2017 рр. кількість ФОП в Україні збільшилася на 6,4%, у Дніпропетровській області цей показник збільшився на 8,4%. Чисельність працюючих у фізичних осіб – підприємців в Україні збільшилася на 5,6%, а в Дніпропетровській області – на 7,2%. Частка обсягу реалізованої продукції у національній валюті в Україні зросла на 1,5%, а в Дніпропетровській області – на 1,7%. Проте під час розгляду зміни обсягу реалізованої продукції в доларах США спостерігаємо її зменшення,

а саме по Україні на 38,3%, а по Дніпропетровській області – на 28,6%.

Якщо розглядати всі регіони України за показником розвитку малого бізнесу, Дніпропетровська область знаходиться на передостанньому місці. За даними Державної служби статистики, у 2017 р. обсяг реалізованої продукції становив лише 19,2% від загального обсягу по всіх малих підприємствах. У 2013 р. цей показник становив 16,9%, тобто відбулося збільшення на 2,6%. Найвною проблемою є те, що мале підприємництво не розвивається в промислових регіонах країни. Розвиток відбувається лише в західних регіонах. Так, у Дніпропетровській області частка обсягу реалізованої продукції малими підприємствами в 2013 р. становила 12,2%, а в 2017 р. – 14,4%, тобто збільшилася на 2,6%. У Тернопільській області частка обсягу реалізованої продукції малими підприємствами у 2013 р. становила 13,0%, а в 2017 р. – 32,0%, тобто збільшилася на 19%.

Особливо негативним явищем стало те, що значна кількість зареєстрованих малих підприємств не діє, а більша частина діючих займається такими швидкоприбутковими видами господарської діяльності, як торгівля та посередницькі послуги. Це пояснюється тим, що суб'єкти малого підприємництва розвиваються в умовах несприятливого інвестиційного клімату, що робить невигідними довгострокові виробничі вкладення.

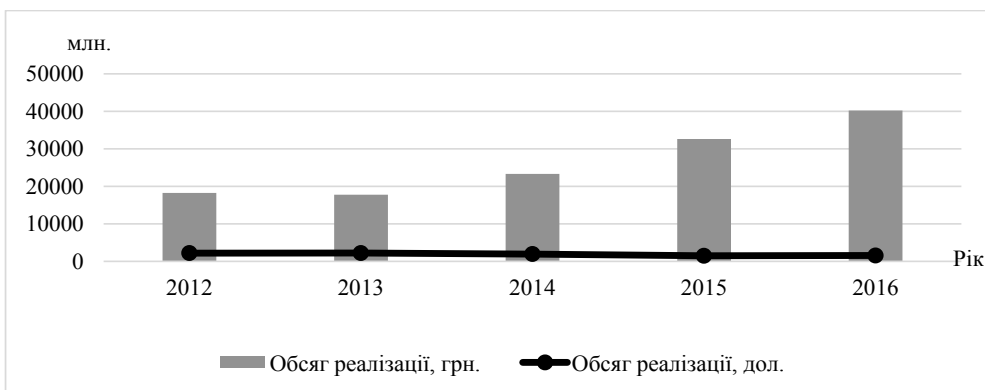


Рис. 10. Обсяг реалізованої продукції фізичними особами – підприємцями (ФОП) у Дніпропетровській області

У промислових регіонах України більш ефективним буде створення кластерів та технопарків для зв'язку малого бізнесу з великими підприємствами. Малий бізнес може виступати постачальником інноваційних технологій для більших підприємств. Тому така робота вигідно відобразиться на ефективності підприємств усіх видів.

До основних проблем, які треба вирішувати для розвитку малого бізнесу в Україні та Дніпропетровській області, можна віднести:

- недостатнє нормативно-правове регулювання підприємницької діяльності, а іноді його відсутність;
- відсутність та обмеженість для малих підприємств інвестиційної та фінансово-кредитної підтримки;
- відсутність дієвого політичного механізму щодо малого підприємництва;
- несформовану інфраструктуру підтримки підприємств.

Отже, мале підприємництво забезпечує створення нових робочих місць, зайнятість працездатного населення та скорочення кількості соціально незахищеного населення. Також мале підприємництво надає можливість відкрити свій бізнес у виробничій, науковій або іншій діяльності, реалізуючи в ній свої здібності та отримуючи стабільні доходи. Крім того, даний вид підприємств сприяє зниженню рівня бідності та забезпечує соціальну стабільність регіону. Малі підприємства мають поглиблену спеціалізацію, швидше реагують на зміни попиту та пропозиції, ніж великі підприємства, тому частіше розробляють нові товари. За умов вузької

спеціалізації й використання новітньої техніки вони виступають як дієвий конкурент великих корпорацій.

Висновки. Сьогодні в Україні є багато проблем, які перешкоджають розвитку підприємництва, вирішення яких забезпечить підвищення ефективності підприємницької діяльності, розширення підприємницького сектору та зменшення тіньового сектору. Основну роль у цих перетвореннях має відігравати держава.

Мале підприємництво не розвивається в промислових регіонах країни. Так, у Дніпропетровській області частка обсягу реалізованої продукції малими підприємствами у 2013 р. становила 12,2%, а в 2017 р. – 14,4%, тобто збільшилася на 2,6%. У Тернопільській області частка обсягу реалізованої продукції малими підприємствами у 2013 р. становила 13,0%, а в 2017 р. – 32,0%, тобто збільшилася на 19%.

Мале підприємництво є важливим засобом вирішення регіональних соціально-економічних проблем: структурної перебудови економіки, наповнення ринку товарами та послугами, створення конкурентного середовища, створення нових робочих місць шляхом самозайнятості, наповнення місцевих бюджетів тощо.

В умовах системних структурних перетворень національної економіки сектор малого підприємництва виконує провідну роль у підвищенні рівня життя громадян. Малий бізнес має призвести до насичення ринку товарами та послугами, підвищити експортний потенціал регіону, тому тема роботи актуальна та потребує подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Павлова С.І. Регіональний статистико-економічний аналіз розвитку малого та середнього підприємництва в Житомирській області. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економіка, управління та адміністрування»*. 2017. № 3. С. 54–60.
2. Редина Н.И., Падерин И.Д. Методы и опыты исследований развития малого предпринимательства промышленного региона. *Вісник економічної науки України*. 2011. № 1. С. 128–132.
3. Попський А.В. Організаційно-правові засади становлення та функціонування малого й середнього бізнесу. *Теорія та практика державного управління*. 2015. № 4. С. 77–82.
4. Безчасний Л.К. Формування інноваційної моделі економічного зростання в Україні. URL : http://www.nam.kiev.ua/ape/n_02_7/bezchasnyi.html.
5. Показники структурної статистики по суб'єктах господарювання з розподілом за їх розмірами. *Державна служба статистики України*. 2018. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

6. Господарський кодекс України : Закон України № 436-IV від 16.01.2003. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15> (дата звернення: 21.02.2019).

7. Кількість підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства. *Головне управління статистики у Дніпропетровській області*. 2018. URL : <http://www.dneprstat.gov.ua>.

8. Курс гривні щодо іноземних валют. *Офіційне Інтернет-представництво Національного банку України*. 2018. URL : <https://bank.gov.ua/control/uk/index>.

9. Вернер І.Є. Статистичний щорічник України за 2016 рік. Київ, 2017. 611 с.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-1-63-16>

УДК 35.088 (477)

Ковальчук Н.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри, менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності,
Університет митної справи та фінансів

Kovalchuk Natalia

University of Customs and Finance

ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ЗАСІБ ДОСЯГНЕННЯ МЕТИ

TIME MANAGEMENT AS A WAY TO ACHIEVE GOAL

Правильне встановлення цілей полягає у тому, щоб сконцентрувати свою увагу на бажаних результатах. Для досягнення мети, самореалізації та підвищення ефективності діяльності людини існує багато рекомендацій, інструментів, тренінгів, але потрібні різні ресурси, у тому числі час. Більшість із них відзначає тайм-менеджмент як основний інструмент саморозвитку. Усвідомлення обмеженості важливого й однакового для всіх ресурсу часу повинно сприяти підвищенню мотивації як самореалізації, так і досягненню своїх цілей. Уміле використання інструментів тайм-менеджменту робить людину в більшому ступені залежною тільки від себе. У більшості українських компаній питання полягає не в тому, щоб навчати чи не навчати своїх менеджерів та працівників основам тайм-менеджменту, а в тому, як мотивувати людей використовувати інструменти тайм-менеджменту в житті.

Ключові слова: постановка цілей, тайм-менеджмент, самомотивація, SMART-принципи, прокрстинація, цінності, саморозвиток.

Правильное формирование целей состоит в том, чтобы сконцентрировать свое внимание на желаемых результатах. Для достижения цели, самореализации и повышения эффективности деятельности человека существует много рекомендаций, инструментов, тренингов, но нужны различные ресурсы, в том числе время. Большинство из них отмечает тайм-менеджмент в качестве основного инструмента саморазвития. Осознание ограниченности важного и одинакового для всех ресурса времени должно способствовать повышению мотивации как самореализации, так и достижению своих целей. Умелое использование инструментов тайм-менеджмента делает человека в большей степени зависимым только от себя. В большинстве украинских компаний вопрос заключается не в том, чтобы учить или не учить своих менеджеров и работников основам тайм-менеджмента, а в том, как мотивировать людей использовать инструменты тайм-менеджмента в жизни.

Ключевые слова: постановка целей, тайм-менеджмент, самомотивация, SMART-принципы, прокрстинация, ценности, саморазвитие.

The purpose of this article is to justify time management as one of the tools for achieving the goal and improving the self-realization of a person. To set goals correctly is to concentrate on the desired results. There are many recommendations, tools, trainings and different resources, including time, to achieve the goal, self-realization and increase the effectiveness of human activity. Most of them specify time management as the main tool of self-development. Being aware of the limitation of the equally important for all resource–time, should help increase the motivation to both self-realize and achieve goals. Skillful use of time management tools makes a person more dependent on oneself. There are many different recommendations for formulating goals. Most of them are based on the use of SMART-principles. However, to achieve this goal is not enough. It is necessary to adhere to the following conditions: the independence of the purpose from others, the focus only on oneself; eco-friendliness, that is, not harming other interests and interests of other people; conformity of purpose to values; nonconflict goals; visualization. On the way to achieving the goal it is desirable to understand the hierarchy of certain categories. A person must have a certain environment to achieve the goal, to take certain actions, to form and use certain skills. Skills and actions must meet values. The problem with most Ukrainian companies is not to teach or not to teach their managers and employees the basics of time management, but how to motivate people to use time management tools in their lives. Time management allows employees to prioritize when performing all kinds of work and helps develop a more flexible and calm position on change through operational correction of the action plan to form an "effective thinking". The main problem of time management is not so much in the lack of knowledge of its methods, but in the inadequate or poor use of these methods or the lack of self-development ability. If you learn to manage your time, you will be able to manage your life.

Keywords: goal setting, time management, self-motivation, SMART-principles, procrastination, values, self-development.

Постановка проблеми. Для досягнення мети, самореалізації та підвищення ефективності діяльності людини існує багато рекомендацій, інструментів, тренінгів. Більшість із них відзначає тайм-менеджмент як основний інструмент саморозвитку. У більшості українських компаній питання полягає не в тому щоб навчати чи не навчати своїх менеджерів та працівників основам тайм-менеджменту, а в тому, як мотивувати людей використовувати інструменти тайм-менеджменту в житті. Тому усвідомлення обмеженості важливого й однакового для всіх ресурсу часу може сприяти підвищенню мотивації як самореалізації, так і досягненню своїх цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання раціонального використання часу є предметом дослідження багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців. У працях Лотара Зайверта, Брайана Трейсі, Г. Архангельського, Стивена Кові та інших значна увага приділена проблемі підвищення ефективності використання робочого часу керівником підприємства. При цьому недостатньо розглянуті підходи та засоби тайм-менеджменту як інструменту досягнення мети і, отже, потребують подальших досліджень.

Мета статті полягає в обґрунтуванні тайм-менеджменту як одного з інструментів досягнення мети та підвищення самореалізації людини.

Виклад основного матеріалу. Людина може досягти більше у своєму житті, якщо вона має цілі. Визначення мети спрямовує діяльність у майбутнє, концентрує увагу й активність на тому, що повинно бути досягнуто. Мета описує бажаний стан у майбутньому, кінцевий результат. Велике значення має правильна постановка мети, тому що це визначає шлях, яким людина буде йти. Якщо людина не має чітко визначених власних цілей, то вона сприяє досягненню чужих цілей.

Одним із перших, хто підняв питання про проблему та постановки цілей, вибору пріоритетів у справах, і розумного використання часу людиною, був римський філософ Луцій Сенека. Він стверджував: «Коли я не знаю, на яку гавань мені потрібно тримати курс, тоді жоден вітер не буде для мене попутним». У «Листах до Луцилія» він закликав свого друга «берегти й накопичувати час, який раніше забирали або крали, який даремно минав» [8].

Постановка цілей – це усвідомлення того, куди ми хочемо прийти і куди ми потрапити не хочемо, щоб не опинитися там, куди нас

хочуть привести інші люди. С. Герман так говорив про це: «Куди краще, щоб ви самі виявляли і використовували свої сильні сторони і можливості, раділи ним і рухалися з їх допомогою вперед, ніж почували себе як в інвалідному візку, що везуть за вас інші» [4].

Марк МакКормак у книзі «Чому не навчають у Гарвардській бізнес-школі» розповідає про дослідження, яке було проведене в Гарварді в 1979–1989 рр. Студентам одного з курсів задавали питання: «Чи ставили ви чіткі, письмово оформлені цілі на майбутнє і чи складали план їх досягнень?». Виявилося, що лише 3% опитаних мали такі цілі та плани; 13% мали цілі, але не записали їх, близько 84% студентів не мали ніяких конкретних цілей, окрім як закінчити школу та провести гарно канікули.

Через 10 років, у 1989 р., студенти цього курсу були опитані знов. Виявилося, що 13%, які мали, але не записували свої цілі, заробляли в середньому вдвічі більше, ніж 84%, які не ставили ніяких цілей. Але найдивнішим було те, що 3% тих, хто письмово фіксував свої цілі, заробляли в середньому в десять разів більше, ніж 97% разом узятих. Єдина відмінність між цими трьома була у чіткості постановки цілей [5].

Чим раніше людина визначить і правильно сформулює свої цілі, тим краще вона зможе використовувати свої можливості і відповідати за своє майбутнє.



Рис. 1. Ієрархія категорій для визначення мети

Існує багато різних рекомендацій щодо формулювання цілей. Більшість із них базується на використанні SMART-принципів. Слово SMART – це абревіатура. Її ввів у 1954 р. американський теоретик менеджменту Пітер Друкер. Розшифровка цієї абревіатури така: S (specific) – конкретність; M (measurable) – вимірність; A (achievable) – досяжність; R (relevant) – актуальність; T (time bound) – обмеженість у часі [6].

Однак для досягнення мети цього недостатньо. Необхідно дотримуватися ще таких умов:

1) незалежність мети від інших, спрямованість тільки на себе. Однак якщо для досягнення мети нам потрібна участь інших людей або вплив зовнішніх чинників, це не означає, що ми повинні відмовитися від своєї мети;

2) екологічність, тобто не шкодити своїм іншим інтересам та інтересам інших людей. Наскільки готова людина вийти із «зони комфорту» задля досягнення мети. Ми повинні визначитися, чи готові заплатити певну ціну для досягнення своєї мети (втрата або зміни у відносинах із друзями, значні витрати часу, грошей, здоров'я, зміна старих звичок, зміни в особистому житті, у сім'ї);

3) відповідність мети цінностям. Кожна людина повинна визначитися зі своїми цінностями. Цінностями можна управляти, вони можуть змінюватися протягом життя;

4) неконфліктність цілей. Багатьом із нас хочеться досягти успіху в кар'єрі, мати гарну родину та відмінне здоров'я. Але не всім вдається досягти балансу, оскільки часто ми мусимо жертвувати однією метою задля досягнення іншої. Все залежить від ієрархії цінностей і, відповідно, цілей у даний період життя людини;

5) візуалізація. Правильна візуалізація мети сприяє її досягненню.

Для успішної візуалізації бажано уявляти себе у стані досягнення мети: яке навколишнє середовище у стані досягнення мети (предмети, одяг, люди, місця)? які дії? які звички та навички потрібні для цього? які цінності відповідають поставленій меті? хто я (коли досягну мети)? яка моя місія? Ієрархія визначених категорій представлена на рис. 1.

Необхідно усвідомлювати, що вища категорія базується на попередній. Для того щоб людина мала певне оточення, навколишнє середовище, їй треба робити відповідні дії. Для цих дій потрібні певні навички й якщо їх немає, їх треба розвивати. На жаль, багато цілей не досягаються, тому що людина не може набути нових навичок або позбутися старих. Загальновідомий фахівець з особистого розвитку Стівен Кові у книзі «7 навичок високоефективних людей» дає перелік й обґрунтування тих навичок, які ведуть до успіху. Для досягнення різних цілей потрібні різні навички: для успішного спікера, викладача – навички ораторської майстерності; для власника автомобіля – навички керування автомобілем та ін.

Певним навичкам та діям повинні відповідати цінності. Якщо у людини немає такої цінності, як здоров'я, то вона не буде оволодівати навичками щоденної ранкової пробіжки, а в діях не буде додержання здорового харчування.

З набору певних цінностей складаються особистість і роль людини. Необхідно дати відповідь на питання: «Хто я в стані досягнення мети?» (спікер, викладач, власник автомобіля, будинку, бізнесмен чи ін.). Всесвітньо відомі та успішні люди мають не тільки уявлення про свої цінності та роль, а й місію. Наприклад, місія відомого кардіохірурга Н.М. Амосова – «спасати життя людей операціями на серці»; місія Стіва Джобса – «змінити світ на краще». Якщо людина усвідомлює свою місію, яка передбачає не брати від світу (це може бути цілями), а віддавати суспільству, людям, то успіх, гроші, визнання і досягнення власних цілей відбуваються самі по собі. Усвідомлення цілей та місії допомагає людині уникнути хаосу у житті й визначитися з пріоритетами.

Д. Коробейников вводить таке поняття, як «персональний стратегічний менеджмент (ПСМ)» – це сукупність засобів, форм і методів досягнення людиною своїх життєвих цілей [1]. Незначна кількість людей замислюється над стратегією свого життя. На формування стратегії життя людини мають вплив

зовнішні чинники на ранніх етапах життя (батьки, педагоги, суспільство, кумири, авторитетні особи) та у зрілому віці, коли відносно самостійно займаються цим.

У повсякденному житті найбільш поширені три типи таких стратегій.

1. Благополуччя. В основі стратегії лежить рецептивна (набувальна) активність особистості, спрямована на забезпечення необхідних благ, спокійного, комфортного, розміреного і стабільного життя.

2. Успіху. Дана стратегія розрахована на суспільне визнання діяльності її носія і передбачає активне, насичене подіями, процвітаюче життя.

3. Самореалізації. Стратегія характеризується творчою активністю, спрямованою на створення нових форм життя безвідносно до їх зовнішнього визнання (невизнання), і передбачає красиве, гармонійне, близьке за своїм змістом до мистецтва, вільне життя [2].

Наведені типи стратегій підтверджують значення для людини потреб різного рівня за А. Маслоу. Дотримання стратегії «Благополуччя» сприяє задоволенню потреб базового рівня людини. І, відповідно, третій тип свідчить про найвищі інтелектуальні потреби.

Щастя людини – це свого роду дріб, де в чисельнику знаходиться те, що він уже має, а в знаменнику – те, що він хотів би мати. Тому чим більше людина хоче, тим більшою мірою він нещасливий, незадоволений. І хоча Наполеон Бонапарт говорив, що бажання правлять світом, він забув додати, що бажання, які не стали цілями, отруюють життя. Сама по собі фраза «ми чогось хочемо і до чогось прагнемо» вказує на те, що люди, що її вимовляють, самі не знають, чого хочуть, а тому навряд чи досягнуть чогось істотного. Корабель, який не знає, куди плисти, обов'язково припливе не туди. Відсутність мети дає майже стовідсотковий промах, і залишається тільки сподіватися на «авось» та чекати біля моря погоди [7].

Для досягнення своєї мети недостатньо правильно її сформулювати та записати. Необхідно організувати свій час, визначити пріоритети, знайти відповідні ресурси,

мотивувати себе. У цьому може допомогти тайм-менеджмент із набором різних інструментів. Кожна успішна людина повинна володіти певними навиками раціонального використання часу відповідно до особливостей її характеру.

Серед дієвих технік контролю власного часу і дій, спрямованих на досягнення цілей, називають піраміду Франкліна – американського політика, дипломата, винахідника, письменника XVIII ст. Методика Франкліна являє собою планування та досягнення як довгострокових, так і короткострокових цілей. Бенджамін Франклін уважав, що людина, яка не цінує свій час, ніколи не зможе досягти успіху. Саме йому належить вислів: «Час – гроші». Система Франкліна являє собою розгорнутий план, завдяки якому з'являється можливість відсівати все непотрібне, все, що не призведе до успіху, а тільки витратить час. В основі цілей і бажань людини є духовні принципи та система цінностей (рис. 2).

Суть системи полягає у тому, що глобальні цілі, які базуються на певних цінностях, поділяють на дрібні і включають їх у щоденний план. Ця методика отримала з часом інші назви: «Метод саямі», «Як з'їсти слона» та ін. Для складання щоденного плану важливо

навчитися співставляти свої поточні справи з довго- чи короткостроковими цілями.

Уникненню стресу від браку часу суттєву допомогу може надати матриця (або принципи) Ейзенхауера. Матриця Ейзенхауера передбачає поділ справ на чотири категорії: важливі, але не термінові; важливі і термінові; неважливі й нетермінові; неважливі, але термінові. Успіх полягає у тому, щоб у першу чергу робити справи важливі і нетермінові та не допускати, щоб вони переходили в категорію важливих та термінових.

Бувають доволі часто випадки, коли людині для досягнення своєї мети потрібно виконати неприємні справи, які не займають багато часу. Брайан Трейси називає такі справи «жабою» та пропонує правило «проковтнути жабу». Сутність полягає у визначенні самої неприємної справи дня, яку, не замислюючись і не налаштовуючись, варто треба просто взяти і виконати, після чого переходити до наступних справ. Звісно, для виконання цієї справи треба себе особливо мотивувати [9].

Для раціонального виростання свого часу може бути корисним метод Шваба, який полягає у послідовному виконанні справ та не хвататися за багато справ одночасно.

Певне місце у тайм-менеджменті займає також принцип Паретто, відповідно до якого



Рис. 2. Піраміда Франкліна

людина повинна визначитися зі своїми 20% найважливіших справ для досягнення цілей. Саме на ці справи треба виділяти свій час, оскільки це забезпечить 80% успіху.

У житті буває, що деяких цілей ми не досягаємо. На нашу думку, існує низка основних причини того, що людина не досягає мети:

1. Неграмотне формулювання мети та невизначеність з особистими цінностями.

2. Мета стає неактуальною у зв'язку зі зміною життєвих обставин, системи цінностей чи пріоритетів.

3. Мета актуальна, але досягнення її відкладається на «потім». У цьому разі має місце прокрастинація.

4. Відсутність взаємозв'язку між метою та мотивацією. Чим більш довгострокова мета, тим менше мотивації для її досягнення.

5. Невміння виділяти головні справи від другорядних.

6. Занадто велика кількість цілей, конфліктність цілей, їх неузгодженість між собою.

7. Чужа мета.

8. Відсутність планів під встановлені цілі.

Недосягнення цілей люди сприймають по-різному. Для одних це особиста поразка, прояв своєї слабкості, недостатній наполегливості, мотивації. Для інших – це перш

за все набуття певного досвіду, отримання висновків, які допоможуть у подальшому житті.

Визначаючи інструменти для створення ефективної системи управління своїм часом, необхідно враховувати власні особливості. Важливо усвідомити, що у тайм-менеджменті не існує єдиного правильного рішення, яке підійде абсолютно кожному.

Висновки. У підсумку слід зазначити, що активна і відповідальна життєва позиція є запорукою успіху будь-якої людини. Цілі є уявленнями про майбутнє, для реалізації яких особистість виявляє бажання що-небудь зробити. Правильне установа цілей полягає у тому, щоб сконцентрувати свою увагу на бажаних результатах. Для досягнення цілей людині потрібні різні ресурси, у тому числі час. Уміле використання інструментів тайм-менеджменту робить людину в більшому ступені залежною тільки від себе. Основна проблема тайм-менеджменту полягає не стільки в недоліку знань про його методи, скільки в недостатньому чи незадовільному застосуванні цих методів або відсутності здатності до саморозвитку. Якщо людина навчиться управляти своїм часом, вона зможе управляти своїм життям.

Список використаних джерел:

1. Коробейников Д. Життя і кар'єра: стратегічне управління. *Проблеми теорії і практики управління*. 2001. № 6. С. 77–81.
2. Таратухина Ю.В. Деловые и межкультурные коммуникации : учебник и практикум для академического бакалаврата. Москва : Юрайт, 2015. 324 с.
3. Фьоре Н. Легкий способ перестать откладывать дела на потом. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2013. 288 с.
4. Herman S. Notes on freedom. Pfeiffer J.W. and Jones (Edc.) San Diego. Ca : University Associates, 1992. 271 p.
5. Маккормак М. Чему все еще не учат в Гарвардской школе бизнеса. Москва : Попурри, 2004. 448 с.
6. Друкер П. Практика менеджмента. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2013. 620 с.
7. Грейс Н.С. Работа, гроші і любов. Путівник по самореалізації Москва : АСТ, 2016. 480 с.
8. Колесов О.С. Тайм-менеджмент – управління часом. *Збірник наукових праць. Серія «Економічні науки»*. 2011. № 2(53). Т. 3. С. 61–70.
9. Трейси Б. Оставьте брезгливость, съешьте лягушку. Москва : Попурри, 2008. 112 с.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-1-63-17>
УДК 339.1

Кравченко М.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
НТУУ «Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»

Манорик Г.О.

аспірант кафедри менеджменту,
НТУУ «Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»

Kravchenko Maryna, Manoryk Hanna

NTUU «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

КОНЦЕПЦІЇ ЛОГІСТИКИ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

CONCEPTS OF LOGISTICS OF ENTERPRICE'S ELECTRONIC COMMERCE

Статтю присвячено формуванню теоретичних основ забезпечення функціонування ефективної системи логістики електронної комерції підприємств та уточненню її категоріального апарату. Уточнюються трактування понять «логістична концепція» та «логістична технологія», визначаються відмінності між ними. Визначається, що концепція логістики виступає фундаментом стратегічного планування розвитку підприємства, визначає напрям руху логістичної системи, шляхи оптимізації логістичних процесів та витрат. Багато уваги приділяється принципам, на яких має базуватися сучасна концепція логістики електронної комерції з урахуванням економічних тенденцій до скорочення наявних ресурсів, дефіциту часу та тенденцій майбутнього. Обґрунтовується доцільність застосування концепції інтегрованої логістики для електронної комерції підприємств.

Ключові слова: концепція логістики, логістична технологія, логістичне забезпечення, електронна комерція, підприємство.

Статья посвящена формированию теоретических основ обеспечения функционирования эффективной системы логистики электронной коммерции предприятий и уточнению ее категориального аппарата. Уточняются трактовки понятий «логистическая концепция» и «логистическая технология», определяются различия между ними. Определяется, что концепция логистики выступает в качестве фундамента стратегического планирования развития предприятия, определяет направление движения логистической системы, пути оптимизации логистических процессов и затрат. Много внимания уделяется принципам, на которых должна базироваться современная концепция логистики электронной коммерции с учетом экономических тенденций к сокращению имеющихся ресурсов, дефицита времени и тенденций будущего. Обосновывается целесообразность применения концепции интегрированной логистики для электронной коммерции предприятий.

Ключевые слова: концепция логистики, логистическая технология, логистическое обеспечение, электронная коммерция, предприятие.

This article is devoted to formation of theoretical bases for ensuring the functioning of the effective system of electronic commerce's logistics of enterprises and clarification of its categorial apparatus. There are clarified concepts of "logistic concept" and "logistic technology", was described differences between them. It is determined that the concept of logistics acts as the basis for strategic planning of enterprise development, determines the direction of movement of the logistics system, ways of optimizing logistics processes and costs. Much attention is paid to the principles, on which the modern concept of electronic commerce logistics should be based, considering economic trends to a reduction in available resources, time constraints and future trends.

The article substantiates the feasibility of using the concept of integrated logistics for electronic commerce of enterprises. The transformation of the market situation, in particular, the rapid increase in the share of electronic commerce and the proliferation of non-price competition, requires the business entities to organize an efficient logistics system, which in turn involves the implementation of effective integration logistics technologies. Companies, which have chosen for selling their products electronic commerce channel, should refuse from technologies on the basis of outdated logistics concepts. Using outdated ineffective technologies, in turn, leads to a loss of competitive advantages and lower profits. The development of appropriate scientific and methodological support, which is currently in the formation stage, should precede the organization of an efficient logistics system for such enterprises. In particular, it is necessary to systematize and clarify the conceptual apparatus of logistics of enterprises' electronic commerce. As a result of the study, were clarified the logistic terms "logistics concept" and "logistic technology", which allowed to determine the most universal typology of logistic concepts and to define the principles of an effective concept of enterprises' electronic commerce logistics.

Keywords: *logistics concept, logistics technology, logistics support, electronic commerce, enterprise.*

Постановка проблеми. Трансформація кон'юнктури ринку, зокрема стрімке збільшення питомої ваги електронної комерції та розповсюдження нецінової конкуренції, вимагає від суб'єктів господарювання організації ефективної системи логістики, яка, своєю чергою, передбачає впровадження ефективних інтеграційних логістичних технологій. Використання підприємствами, які вибрали одним із каналів реалізації своєї продукції засоби електронної комерції, технологій на базі застарілих концепцій логістики є недостатнім. Це, своєю чергою, призводить до втрати конкурентних переваг та зниження прибутку. Організації ефективної системи логістики для таких підприємств повинне передувати розроблення відповідного науково-методичного забезпечення, яке нині знаходиться на етапі формування. Зокрема, потребує систематизації та уточнення понятійний апарат логістики електронної комерції підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою логістики електронної комерції підприємств займаються сьогодні багато теоретиків та практиків менеджменту. Проте аналіз демонструє, що під час формування її категоріального апарату трактування багатьох понять, зокрема поняття «концепція логістики», є зовсім різним. Зокрема, концепція логістики визначається різними авторами як: а) концептуальний підхід до реалізації економічних компромісів, тобто гармонізації економічних інтересів (Б. Анікін [2, с. 33]); б) образ мислення, філософія діяльності підприємств, націлена на забезпечення поставки

товарів «точно-вчасно» (В. Банько [8, с. 21], М. Окландер [11, с. 38]); в) система поглядів щодо вдосконалення господарської діяльності підприємств шляхом раціоналізації матеріальних потоків (А. Гаджинський [7, с. 51]); д) система розроблення і забезпечення практики управління матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками підприємств (О. Сумець [3, с. 82]). Вважаємо, що така неоднозначність категоріального апарату логістики ускладнює процес формування науково-методичного забезпечення та практичних рекомендацій щодо функціонування ефективної системи логістики.

Мета статті полягає у формуванні теоретичних основ забезпечення функціонування ефективної системи логістики електронної комерції підприємств та уточненні її категоріального апарату, зокрема щодо трактування понять «логістична концепція» та «логістична технологія».

Виклад основного матеріалу. Виходячи з розуміння логістики як теорії і практики управління процесами руху сукупності матеріальних, фінансових, трудових, правових та інформаційних потоків у структурах ринкової економіки, її основна концептуальна ідея визначається як досягнення з найменшими можливими в даних умовах витратами максимальної пристосованості фірм до мінливої ринкової обстановки, забезпечення розширення свого ринкового сегмента і одержання переваг перед конкурентами [1, с. 47].

Сьогодні ведення господарської діяльності здійснюється в умовах трансформації часу

та гострого дефіциту ресурсів. У таких умовах логістиці належить дуже важлива роль у забезпеченні її ефективності. Вона повинна трансформувати негативні ознаки особливостей бізнес-середовища в позитивні. Таке розуміння ролі логістики є вихідним під час визначення її концепції. Так, О.М. Сумець відзначає, що концепція логістики передбачає раціоналізацію господарської діяльності підприємств, фірм та компаній шляхом оптимізації поточних процесів в умовах дефіциту і часу, і ресурсів [3, с. 106].

Для розуміння сутності концепції логістики визначимо, що є «концепція». Сам термін «концепція» (від лат. *conceptio* – сприйняття) означає спосіб розуміння, трактовки об'єкта дослідження, керівну ідею, методологічні принципи дослідження. Словниковий варіант трактування концепції визначає її як систему поглядів на певне явище, тлумачення якихось явищ, основоположна ідея теорії, загальний її задум [14].

Визначення концепції логістики, що даються різними науковцями, мають багато спільних рис. Зокрема, треба відзначити її загальну спрямованість на раціоналізацію (А.М. Гаджинський [7, с. 51], О.М. Сумець [3, с. 82]), оптимізацію, гармонізацію (Б.А. Анікін [2, с. 33]), збалансованість (М.А. Окландер [11, с. 38]) та інтегративність (Дж.Бауерсокс, Дж.Клосс [1, с. 27]) логістичних процесів. Сутнісне підґрунтя більшості ознак спрямованості носить синергетичний підхід, який має об'єднувати різні за функціоналом потоки логістичної системи.

Нині серед науковців немає чіткого розмежування між поняттями «логістична концепція» і «логістична технологія». Як зазначає В.І. Сергєєв, у логістиці взагалі немає чіткої межі між такими основними поняттями, як «логістична концепція», «стратегія» і «технологія» [12, с. 71], вони є недостатньо вивченими і потребують подальших досліджень.

М. Григор'єв виділяє чотири основних типи логістичних концепцій: аналітичну, інформаційну (або технологічну), маркетингову та інтегровану [1, с. 28–29]. Представ-

лена типологія найбільш розповсюджена серед зарубіжних та вітчизняних науковців. Вона вдало описує ретроспективу розвитку логістичних концепцій в управлінні системою логістики на підприємстві. Кожна з концепцій, представлених у типології, має фундаментальну за ідейним задумом відмінність від інших як у теоретичній основі, так і практичному застосуванні, а також використовує індивідуальний набір принципів щодо управління логістичним забезпеченням підприємства.

Для розроблення ефективної логістичної концепції в рамках електронної комерції підприємства потрібно визначити, яким ключовим принципам така концепція має слідувати. Сучасна концепція логістики визначається дією, якщо у разі її впровадження в управління логістичною діяльністю підприємства, виконуються умови правила «7R»: необхідний споживачеві товар (англ. *right product*), необхідної якості (англ. *right quality*) та у визначеній кількості (англ. *right quantity*), доставлений у визначений час (англ. *right time*) і в потрібне місце (англ. *right place*) конкретному споживачеві (англ. *right customer*) з оптимальним рівнем витрат (англ. *right cost*). Побудова концепції логістики на принципах правила «7R» особливо важлива для розвитку електронної комерції підприємств. Це пов'язано з високими вимогами до рівня логістичного сервісу з боку споживачів електронних каналів збуту.

Для розуміння того, які принципи мають бути покладені в основу логістичної концепції для поліпшення результатів електронної комерції підприємств, звернемося до аналізу ринку майбутнього. Консалтингова компанія «Овум» (англ. *Ovum*) зробила прогноз тенденцій галузі (до 2026 р.) щодо майбутнього ринків збуту та портрету споживача [9]. Дослідження демонструє: щоб бути економічно успішним, підприємству в майбутньому необхідно застосування нетрадиційних інноваційних підходів до логістичного складника бізнесу. Особливо важливими стануть миттєве реагування на замовлення, цілодобова обробка замовлень та швидка

безкоштовна доставка. Таким чином, економічна ефективність електронної комерції підприємств у майбутньому все більше буде залежати від оптимізації саме часових ресурсів. В.І. Сергєєв також відзначає, що для утримання своїх конкурентних позицій на ринку підприємствам необхідні гнучкість і динамічність, тобто швидка адаптація до мінливих умов ринкового середовища та попиту на продукцію. Тож найбільшого значення набуває чинник часу [12, с. 74].

Із таких міркувань концепцію логістики можна визначити як логістичне мислення (систему поглядів), сформоване з метою імплементації оптимізаційних рішень щодо скорочення у часі та підвищення економічної ефективності логістичного циклу «від постачальника первинної сировини до споживача».

Під час розроблення ефективної концепції логістики для електронної комерції підприємства слід урахувувати, що між суб'єктами внутрішніх та зовнішніх процесів логістичного забезпечення електронної комерції підприємства відбувається тісний зв'язок. Це зумовлено високим рівнем інтегрованості всіх процесів в управлінні електронною комерцією.

Зазвичай підприємство, яке здійснює реалізацію своєї продукції через мережу Інтернет, стикається з такими проблемами виробничого процесу, як недостовірна інформація від постачальників щодо залишків необхідних для виробництва матеріалів, сировини, запчастин та ін. та, як наслідок, скорочення кількості завершених продажів; затримка поставок необхідної продукції від постачальників, що відображається на швидкості доставки для кінцевого споживача. Наведені проблеми часто є наслідком браку взаємодії між суб'єктами логістичного циклу, тож значення принципу інтегрованості для концепції логістики електронної комерції складно перебільшити. Американські спеціалісти Д. Бауерсокс та Д. Клосс виділяють дві ключові умови інтегрованої концепції логістики. Перша полягає в інтеграції логістичних операцій усередині підприємства для формування ключової сфери компетентності.

Друга умова полягає в інтеграції зовнішніх операцій, що пов'язують компанію з її споживачами і постачальниками [1, с. 27].

Ефективна сучасна логістична концепція також має бути спрямована на запобігання таким негативним явищам в управлінні виробничим процесом на підприємстві, як:

- накопичення зайвої півфабрикатної та готової продукції та, як наслідок, неефективне використання складських площ;
- «заморожування» обігових коштів у готовій продукції, яка не знайшла швидкої реалізації;
- низька швидкість обороту обігових коштів;
- утрата якісних характеристик готової продукції, яка довго не реалізується (порча, моральна та фізична застарілість продукції та ін.);
- утримання великого штату працівників із недостатньою ефективністю, внаслідок чого зменшується чистий прибуток на одного зайнятого.

Необхідно розуміти, що вищенаведені проблеми найчастіше є наслідком використання підштовхувальної системи в управлінні логістичними процесами на підприємстві.

Відповідно до класифікації логістичних систем, залежно від механізму управління матеріальними потоками розрізняють підштовхувальні та тяглові системи. Підштовхувальна логістична система – система організації виробництва, за якої предмети праці, які споживаються конкретною ділянкою, безпосередньо нею в попередньої не замовляються, а матеріальний потік виштовхується з попередньої ділянки на наступну за командою центрального органу управління. Тяглова логістична система – система організації виробництва, за якої предмети праці передаються від одного підрозділу до іншого тільки після запиту наступного підрозділу, а центральний орган управління ставить завдання кінцевій виробничій ланці.

Розробляючи логістичну концепцію в рамках підвищення економічного результату електронної комерції підприємств, більш

пріоритетною є тяглова система. Використання логістичних систем тяглового типу дає змогу запобігати накопичуванню готової продукції, більш оптимально використовувати складські площі, ефективніше співпрацювати з усіма суб'єктами логістичного процесу. Така система не тільки більш гнучка та динамічна, а й набагато краще виконує логістичні функції в умовах швидкоплинного попиту. Вищесказане підводить до ще однієї ознаки ефективної концепції логістики електронної комерції – використання тягучого типу логістичної системи як пріоритетного.

Конкретна концепція логістики реалізується на основі системного підходу. За допомогою концептуального планування намічаються шляхи, що визначають успіх проекту. Концепція забезпечує єдність і узгодженість дій всіх функціональних підрозділів фірми або учасників інтеграційного процесу. Вона показує напрям, у якому слід розвивати логістичну систему підприємства.

Після розроблення логістичної концепції стратегічні цілі дешифруються до оперативних приватних цілей по відношенню до витрат, постачальників, гнучкості технологій, якості обслуговування споживачів і т. д. Для досягнення приватних цілей розвитку окремих функціональних структур фірми розробляються окремі проекти, пов'язані між собою і підпорядковані спільній стратегічній меті. Їх сукупність являє собою загальний план реалізації логістичної концепції в рамках фірми [6, с. 17–18].

Для прояснення понятійно-термінологічного апарату логістики повернемося до поняття логістичної технології. Деякі автори, наприклад М. Мокій, пропонують уважати концепціями логістики логістичні технології, такі як «точно-вчасно» (JIT – від англ. just-in-time), «пласке виробництво» (LP – від англ. lean production), логістика, орієнтована на попит (DDL – від англ. demand-driven logistics) та ін. [5, с. 176].

Словник визначає технологію як сукупність способів переробки матеріалів, виготовлення виробів і процеси, що супроводжують ці види робіт. Оскільки результатом

технології є не лише продукти, а й послуги, то поняття технології визначається як комплекс наукових та інженерних знань, утілених у способах і засобах праці, наборах матеріально-речових чинників виробництва, видах їх поєднання, для створення певного продукту або послуги [13, с. 5].

За визначенням В.І. Сергєєва, логістичну технологію можна визначити як стандартну (стандартизовану) послідовність (алгоритм) виконання окремої логістичної функції та/або логістичного процесу у функціональній сфері логістики, підтримуваній відповідною інформаційною системою та яка реалізує певну логістичну концепцію [12, с. 111]. Також під логістичною технологією варто розуміти сукупність логістичних операцій або дій, родинних за спрямуванням, доданих до матеріального потоку в конкретному тимчасовому інтервалі й просторі та пов'язаних зі зміною та переміщенням останнього для досягнення логістичної мети. Іншими словами, логістична технологія – це регламентована послідовність виконання логістичного процесу [3, с. 97]. М.Н. Григор'єв відзначає, що конкретна логістична технологія реалізує певну логістичну концепцію [1, с. 452].

Підсумовуючи, можна визначити, що логістичною технологією варто вважати комплекс засобів, принципів та дій практичного характеру, які мають приводити до створення певного логістичного процесу для досягнення логістичних цілей. Вищенаведені логістичні терміни «точно-вчасно», «пласке виробництво», «логістика, орієнтована на попит» у своїй сутності відрізняються від концепції наявності не тільки головної ідеї, а й об'єднанням у собі певного набору засобів створення логістичного продукту (процесу) через відповідний логістичний модуль (систему). Це дає змогу вважати дані поняття саме логістичними технологіями, а не концепціями.

Логістичні технології, своєю чергою, реалізуються на практиці за допомогою стандартних уніфікованих логістичних систем (підсистем, модулів), основною метою яких є розроблення та імплементація оптимальних рішень у логістичному менеджменті.

Висновки. Концепція логістики визначає головну основоположну ідею логістичної системи та фокус логістичної діяльності підприємства. Логістична технологія об'єднує у собі конкретний набір функцій, принципів та засобів логістики, якій буде реалізовувати цілі підприємства на базі вибраної концепції логістики. Конкретна логістична технологія реалізує певну логістичну концепцію. Логістичні технології реалізуються на практиці за допомогою стандартних уніфікованих логістичних систем (підсистем, модулів).

Для підвищення економічних результатів від здійснення діяльності через засоби електронної комерції підприємства мають побудувати сервіс високого рівня, в основі якого буде закладений фундамент з ефективної концепції логістичного забезпечення. Сучасна концепція логістики електронної комерції в умовах висококонкурентного бізнес-середовища має відповідати певним принципам, які забезпечать її ефективність.

Беручи до уваги високий рівень взаємозалежності всіх процесів логістичного циклу електронної комерції підприємства, інтеграційний принцип концепції логістики для

цього каналу збуту має стати тією об'єднуючою силою, яка у своєму принципі синергії призведе до економічної ефективності та потужної компетенції сучасного українського підприємства.

Принцип використання логістичної системи тягнучого типу в електронній комерції забезпечує її гнучкість та динамічність, дає змогу запобігти багатьом негативним ознакам планового типу управління підприємством (тобто орієнтацію на виробництво, а не на реальний попит), підвищити рівень оптимізації процесів на всіх етапах логістичного циклу.

Як демонструють результати досліджень, важливою запорукою ефективності електронної комерції підприємства в майбутньому стане чинник часу. Швидкість реагування на зміни попиту та швидкість здійснення операцій на всіх етапах логістичного ланцюга стають критичними умовами успішності підприємства. Із цього можна зробити висновки, що принцип чинника часу також набуває ключового значення під час розроблення концепції логістики для підвищення ефективності електронної комерції підприємств.

Список використаних джерел:

1. Григорьев М.Н. Логистика : учебник для бакалавров ; под ред. М.Н. Григорьева ; 3-е изд., перераб. и доп. Москва : Юрайт, 2012. 825 с.
2. Тюріна Н.М., Гой І.В., Бабій І.В. Логістика : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2015. 392 с.
3. Сумець О.М., Білоцерківський О.Б., Голофаєва І.П. Логістика: теорія, ситуації, практичні завдання : навчальний посібник. Ч. 1 ; за заг. ред. О.М. Сумця. Харків : Миськдрук, 2010. 212 с.
4. Логистика : учебник / В.В. Дыбская и др. ; под ред. В.И. Сергеева. Москва : Эксмо, 2008. 944 с.
5. Мокий М.С., Азоева О.В., Ивановский В.С. Экономика организации : учебник и практикум ; под ред. М.С. Мокия ; 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Юрайт, 2015. 334 с.
6. Григорьев М.Н., Ткач В.В., Уваров С.А. Коммерческая логистика: теория и практика : учебник для академического бакалавриата ; 3-е изд., испр. и доп. Москва : Юрайт, 2018. 507 с.
7. Гаджинский А.М. Логистика : учебник ; 15-е изд., перераб. и доп. Москва : Дашков и К°, 2007. 472 с.
8. Банько В.Г. Логістика : навчальний посібник ; 2-е вид., перероб. Київ : КНТ, 2007. 332 с.
9. Ovum. The Future of E-commerce: The Road to 2026. URL : <https://www.criteo.com/es/wp-content/uploads/sites/8/2017/09/ovum-the-future-of-e-commerce-the-road-to-2026.pdf> (дата звернення: 7.12.2018).
10. Логистика : учебное пособие / под ред. Б.А. Аникина. Москва : ИНФРА-М, 1999. 327 с.
11. Окландер М.А. Логістика : навчальний посібник. Київ : Зовнішня торгівля, 2005. 234 с.
12. Сергеев В.І. Корпоративна логістика. 300 відповідей на питання професіоналів. Москва : ИНФРА-М, 2005. 976 с.

13. Інформаційні технології та моделювання бізнес-процесів : навчальний посібник / О.М. Томашевський. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 296 с.

14. Словник іншомовних слів. URL : <https://www.jnsm.com.ua/cgi-bin/u/book/sis.pl?Article=10212&action=show> (дата звернення: 04.03.2019).

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-1-63-18>

УДК 005.2:658.114

Ольшанський О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Харківський державний університет
харчування та торгівлі

Ключарьов В.М.

здобувач,
Харківський державний університет
харчування та торгівлі

Olishanskiy Oleksandr, Kliucharov Vladyslav

Kharkiv State University
food Technology and Trade

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

THE THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF BUSINESS PROCESS MANAGEMENT AT TRADING COMPANIES

Статтю присвячено дослідженню теоретико-методологічних аспектів управління бізнес-процесами підприємств торгівлі. Проведено історичний генезис теорії управління для виявлення передумов появи процесного менеджменту та його відмінних рис. Запропоновані у роботі заходи дали змогу виявити основні елементи бізнес-процесу підприємств торгівлі, які включають: власника бізнес-процесу, відповідального за його виконання, вхід, вихід, управління і ресурси. Визначено поняття бізнес-процесу торговельного підприємства й установлено бізнес-процеси, які характерні для підприємств торгівлі. Відзначено, що результатом (виходом) бізнес-процесу підприємства торгівлі є продукція, яка має стратегічне значення, тому що підтримує продовольчу безпеку країни, від якої безпосередньо залежить якість життя населення.

Ключові слова: генезис теорії управління, процесний менеджмент, бізнес-процес, підприємство торгівлі.

Статья посвящена исследованию теоретико-методологических аспектов управления бизнес-процессами предприятий торговли. Проведен исторический генезис теории управления для выявления предпосылок появления процессного менеджмента и его отличительных особенностей. Предложенные в работе мероприятия позволили выявить основные элементы бизнес-процесса предприятий торговли, которые включают: владельца бизнес-процесса, ответственного за его выполнение, вход, выход, управление и ресурсы. Определено понятие бизнес-процесса торгового предприятия и установлены бизнес-процессы, которые характерны для предприятий торговли. Отмечено, что результатом (выходом) бизнес-процесса предприятия торговли является продукция, которая имеет стратегическое значение,

так как поддерживает продовольственную безопасность страны, от которой напрямую зависит качество жизнеобеспечения населения.

Ключевые слова: *генезис теории управления, процессный менеджмент, бизнес-процесс, предприятие торговли.*

The work on the study of theoretical and methodological aspects of business process management of trade enterprises has been divided into several stages. In the beginning, the historical genesis of the management theory was conducted in order to identify the prerequisites for the emergence of process management and its specific features which resulted in the establishment of four main approaches to enterprise management. During further research it was found that the business process includes the following main elements: the owner responsible for its implementation, the input, output, management and resources. At the final stage of the study, the very concept of "business process of a trading enterprise" was defined and business processes that are characteristic of trading enterprises were established and described. The process approach presented in this article allows taking into account such important business aspects as targeting the end product, the interest of each performer in improving the quality of the final product and, as a consequence, interest in the ultimate performance of the job. It was determined in the course of the study that the following business processes are characteristic of the trade enterprises: a sequence of technologically interrelated actions; the resources used for the input involved in the further transformation and development can be raw materials, semi-finished products, finished products and trade and technological equipment; and they can reduce or raise their quality at the output stage; the "result" or the bunch of products obtained at the output is a resource used at the input of another business process considered vital and essential. The business processes which are the basis of any organizational systems simultaneously serve as indicators of the effectiveness of the organization's economic activity and its competitiveness. However, it should be remembered that in order to ensure a sustainable and efficient operation of the company in the long run, it is necessary to continuously improve its own business processes. The result of the business process of the trade enterprises is the products of strategic importance because they support the state food security on which the quality of life support of the country's population depends directly.

Keywords: *genesis of the theory of management, process management, business process, company.*

Постановка проблеми. На початку нового тисячоліття в усьому світі відбулися зміни не тільки у розвитку техніки і технологій, а й з'явилися якісно нові рівні ведення бізнесу. Проблеми ефективного управління підприємствами виходять на перший план, удосконалюються методи і управлінський інструментарій бізнесу. Перед керівниками гостро стоїть питання щодо створення дієвої системи управління, яка здатна забезпечити конкурентоспроможність підприємств і випуск продукції, яка відповідає світовим аналогам.

Дедалі більшого поширення набуває клієнтоорієнтований підхід, за якого виробники товарів і послуг змінюють свою поведінку на ринку і переходять від нарощування обсягів виробництва і продажів до намагання максимально задовольнити потреби клієнта. У сучасних умовах використання процесноорієнтованої системи управління організацією дає змогу отримати відчутні переваги, оскільки система взаємопов'язаних і взаємодіючих бізнес-процесів має кінцеву мету –

створення продуктів або послуг, які мають цінність як для зовнішніх, так і внутрішніх споживачів.

Постійно вдосконалюючи власні бізнес-процеси, підприємство бажає підвищити ефективність власної діяльності. Саме тому даний підхід покладений в основу стандартів системи менеджменту якості, які розроблені з урахуванням досвіду провідних світових компаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною і методологічною основою дослідження слугують наукові дослідження та практичні розробки закордонних учених, присвячені проблемам управління підприємствами: А. Сміта, Ф. Тейлора, А. Файоля, М. Вебера Г. Емерсона, М. Портера. Питання використання процесного підходу у практиці бізнес-організацій досліджено в роботах Б. Андерсона, А. Уайтхеда, М. Хаммера, Дж. Чампі. Разом із тим багато питань, пов'язаних із теоретико-методологічними аспектами управління бізнес-процесами підприємств, залишаються маловивченими і

дискусійними як в економічній науці, так і в практичній діяльності.

Мета статті полягає у дослідженні питань, пов'язаних із теоретико-методологічними аспектами управління бізнес-процесами підприємств торгівлі.

Вклад основного матеріалу. Проведено історичний генезис теорії управління для виявлення передумов появи процесного менеджменту та його відмінних рис.

На сучасному етапі розвитку теорії і практики виділяють чотири основні підходи до управління.

1. Історичний підхід, який базується на виділенні різних шкіл, а саме:

- а) наукового управління;
- б) адміністративного управління;
- в) людських відносин і науки про поведінку;
- г) науки управління або кількісних методів.

2. Функціональний підхід розглядає управління як безперервну серію взаємозалежних управлінських функцій: планування, організації, мотивації та контролю.

3. Системний підхід, за якого організація розглядається як система взаємопов'язаних елементів, таких як люди, структура, завдання і технологія, орієнтований на досягнення певних цілей в умовах мінливого стану зовнішнього середовища.

4. Ситуаційний підхід концентрується на тому, що придатність різних методів управління визначається конкретною ситуацією. Оскільки існує велика кількість чинників, які визначають ситуацію, як у самій організації, так і у навколишньому середовищі, то не існує єдиного для всіх «кращого» способу управління організацією. Найефективнішим методом у конкретній ситуації є метод, який найбільше відповідає даній ситуації.

В основі процесного управління – складного, але ефективного підходу до управління організацією – лежать бізнес-процеси. Процесний підхід як дієвий важіль управління дає змогу знизити накладні витрати і підвищити якість продукції, отримувати важливу інформацію про поточний стан бізнесу і своєчасно приймати стратегічно обґрунтовані управлінські рішення. На думку багатьох дослідників, такі

сучасні теоретико-методологічні підходи, як управління якістю, оптимізація та інжиніринг бізнес-процесів, бенчмаркінг, збалансована система показників, а також ціла низка інформаційних технологій, повною мірою можуть бути використані тільки в умовах застосування процесного управління підприємством.

Процесно-орієнтоване управління прийшло на зміну функціональному, у якому відбувається побудова організації за функціями і рівнями ієрархії. Така організація управління базується на тейлорівському принципі послідовного виконання трудових операцій, тобто трудове завдання ділиться на окремі операції (завдання, етапи) і кожен робочий спеціалізується на виконанні однієї з них.

Ф. Тейлор уважав, що робота може бути виконана найбільш продуктивно, якщо розбити її на прості елементи, і люди, які будуть розподілені керівниками, будуть спеціалізуватися на конкретній частині роботи [1]. Він також вірив у важливу роль управління. «Тільки через більш повну стандартизацію методів, прискорене впровадження кращих досягнень і умов праці, а також посилення кооперації можна забезпечити більш швидке виконання роботи. Обов'язок щодо дотримання стандартів і збільшення кооперації лежить тільки на керівниках» [1]. Природним наслідком цих поглядів у ХХІ ст. стало поширення функціональних організаційних структур.

Із числа раних теоретиків менеджменту не тільки Ф. Тейлор прийшов до такої думки. Аналогічної позиції дотримувався й Анрі Файоль, який уважав, що менеджмент – це сукупність універсальних принципів, яким можна навчити, якщо їх правильно визначити. Він розробив список із 14 принципів, перший з яких стосувався розподілу праці і називався «Принцип поділу праці для того, щоб вести діяльність більш продуктивно».

Функціональна спеціалізація була також центральною темою у Макса Вебера, автора теорії бюрократії. На його думку, бюрократія була найбільш ефективним способом управління складними організаціями. М. Вебер стверджував, що бюрократія перевершує

будь-який інший спосіб у точності, стабільності, строгості дисципліни, надійності, і виділяв шість блоків бюрократії, одним з яких була функціональна спеціалізація.

Будь-яке комерційне підприємство має сенс, якщо воно приносить прибуток. Успішно функціонуючі підприємства, як правило, мають певні конкурентні переваги. Такі підприємства займають міцне положення на товарних ринках, їхня продукція конкурентоспроможна і користується постійним попитом. Вони стежать за змінами кон'юнктури ринку, своєчасно й ефективно відповідаючи на зміни зовнішнього середовища. Отримуючи прибуток, такі підприємства збільшують власний капітал і завжди здатні виконувати свої фінансові зобов'язання, а потреби у фінансових ресурсах для свого розвитку задовольняють, головним чином, за рахунок власних коштів. Разом із тим будь-який продукт (послуга) має певний життєвий цикл у силу того, що має обмежені можливості, які обмежують його подальше існування у первісному вигляді за певним періодом часу [2].

Саме процесний підхід дає змогу врахувати такі важливі аспекти бізнесу, як орієнтація на кінцевий продукт, зацікавленість кожного виконавця у підвищенні якості кінцевого продукту і, як наслідок, зацікавленість у кінцевому виконанні роботи.

Процеси, які є основою будь-яких організаційних систем, одночасно виступають своєрідними індикаторами ефективності господарської діяльності організації та її конкурентоспроможності. Однак слід пам'ятати, що для забезпечення сталого ефективного функціонування підприємства на довгострокову перспективу необхідно постійно вдосконалювати власні бізнес-процеси.

Ще Адам Сміт уважав, що індустріальне виробництво повинно бути розбите на прості і базові операції, оскільки розподіл праці сприяє підвищенню її продуктивності. Разом із тим теорія бізнес-процесів зародилася всього лише менше тридцяти років тому і, на жаль, не отримала широкого поширення внаслідок негативного ставлення багатьох учених-економістів, а також менеджерів, які

мали сумніви щодо реальних переваг цього підходу. І тільки у зв'язку з масовим упродовженням ідеї «загальної якості» в організаціях парадигма управління бізнес-процесами почала набирати обертів.

На думку Б. Андерсена, для більшості менеджерів єдина мета їхнього трудового життя – це управління своєю функціональною ієрархією. Але робота не рухається вгору і вниз уздовж функціональної ієрархії, вона проходить крізь організацію у вигляді набору бізнес-процесів, які у більшості організацій ніким не управляються і ніхто за них не відповідає [2].

У Великому енциклопедичному словнику під поняттям «процес» (від лат. *processus* – просування) розуміється послідовна зміна явищ, станів для розвитку чого-небудь, а також сукупність послідовних дій для досягнення будь-якого результату. Під час процесу об'єкт або явище переходить зі стану з одними характеристиками (на вході) у стан з іншими (на виході). Таким чином, головною умовою процесу є наявність руху, який застосовується до параметрів, що постійно змінюються, характеристик і структури об'єкта або явища.

Філософські аспекти понять процесу і процесного підходу закладені англійським філософом і математиком А.Н. Уайтхедом (1861–1947 рр.) у праці «Процес і реальність». Зокрема, зазначається, що природа являє собою процес експансивного розвитку з необхідністю переходу від одного стану до іншого. Все, що досягнуто, змінюється, але також і зберігається, оскільки входить у нові стани, які виникають із колишніх.

Уперше поняття бізнес-процесу ввели М. Хаммер і Дж. Чампі у монографії «Реінжиніринг корпорації: Маніфест революції у бізнесі» [3]. Надалі цій проблемі було присвячено багато праць інших авторів. Різноманіття підходів до визначення «бізнес-процесу» наведено в табл. 1.

Деякі дослідники вважають, що бізнес-процеси, які реалізуються на підприємстві, являють собою комплекс ключових взаємопов'язаних видів діяльності, які споживають ресурси

(матеріальні, фінансові, трудові, інтелектуальні) і в результаті яких підприємство виготовляє певну групу продукції, товарів або послуг, яка має цінність для споживачів [4].

Таким чином, можна виділити основні елементи, на які робить акцент більшість науковців, які визначають сутність бізнес-процесів.

Таблиця 1

Основні підходи до визначення сутності бізнес-процесу

Автори	Визначення
М. Хаммер, Дж. Чампі	Сукупність різних видів діяльності, у рамках якої «на вході» використовуються один або більше видів ресурсів і в результаті цієї діяльності на «виході» створюється продукт, що представляє цінність для споживача
T.N. Daveport, J.E. Short	Набір логічно взаємопов'язаних дій, які виконуються для досягнення певного виходу бізнес-діяльності
T.N. Davenport	Структурована кінцева безліч дій, спроектованих для виробництва специфічної послуги (продукту) для конкретного споживача або ринку. Або – специфічно впорядкована сукупність робіт, завдань у часі і просторі, із зазначенням початку і кінця, точним визначенням входів і виходів. Або – структурований, вимірний набір дій, створений, щоб зробити певний вихід для конкретного клієнта або ринку
M.E. Porter, V.E. Millar	Сутність, зумовлена через точки входу і виходу, інтерфейси і організаційні пристрої, яка частково включає пристрої споживача послуг/товарів, де відбувається нарощування вартості виробленої послуги/товару
W.E. Deming	Будь-які види діяльності у роботі організації
Е.Г. Ойхман, Е.М. Попов	Безліч внутрішніх кроків (видів) діяльності, які починаються з одного і більше входів і закінчуються створенням продукції, необхідної клієнту, яка задовольняє його за вартістю, довговічністю, сервісом і якістю. Або – повний потік подій в системі, які описують, як клієнт починає, веде і завершує використання бізнесу
Е.З. Зіндер	Логічні серії взаємозалежних дій, які використовують ресурси підприємства для створення або отримання у передбачуваному майбутньому корисного для замовника виходу, такого як продукт або послуга
Tele Management Forum	Систематизоване послідовне виконання функціональних операцій, які приносять специфічний результат
ISO/IES	Низка взаємопов'язаних видів діяльності, яка перетворює входи на виходи
В.Г. Єліферов, В.В. Рєпін	Стійка, цілеспрямована сукупність взаємопов'язаних видів діяльності, яка за певною технологією перетворює входи на виходи, які представляють цінність для споживача
К.В. Логінов	Зміна об'єкту процесу шляхом перетворення матеріальних або інформаційних потоків, яке здійснюється функціональними суб'єктами процесу за певною технологією з кінцевою метою створення нової споживчої вартості або доведення споживчої вартості до споживача
Дж. Мартін	Потік цінностей у вигляді безлічі закінчених дій, які створюють певну готову продукцію, яка має споживчу цінність для клієнтів
О.Б. Ульянова	Сукупність взаємопов'язаних технологічних переходів, обмежених у просторі і об'єднаних із метою отримання готового продукту

1. Процес – це сукупність дій.
2. Дії повинні бути логічно взаємопов'язані і послідовні.
3. Процес має вхід і вихід.
4. Результатом процесу є нова споживча вартість або готовий продукт, послуга. Для того щоб рух і розвиток придбали зміст процесу, повинні бути присутні такі елементи:
 - логічний об'єкт, явище (логічна одиниця) – те, що змінюється або знаходиться у процесі (русі, розвитку);
 - тимчасова структура;
 - простір;
 - напрям.

На нашу думку, для визначення сутнісних відмінностей категорії «бізнес-процес торговельного підприємства» необхідно чітко визначитися з основними елементами бізнес-процесу стосовно підприємств торгівлі.

Бізнес-процес, як і будь-який процес, включає основні елементи: власника, відповідального за його виконання, вхід, вихід, управління і ресурси (рис. 1) [5].

Власник процесу – це посадова особа або колегіальний орган управління, який має у своєму розпорядженні ресурси, необхідні для виконання процесу, і несе відповідальність за його результати.

Власник процесу веде управління процесом і є невід'ємною складовою частиною процесу.

Управлінський вплив – правила, технології, процедури або стандарти, якими керується бізнес-процес.

Вхід – матеріал або інформація, яка використовується або перетворюється бізнес-процесом для отримання результату (виходу). Допускається, що бізнес-процес може не мати входу.

Вихід – продукт (послуга) або інформація, які виробляються бізнес-процесом. Слід зазначити, що бізнес-процес без результату не має сенсу.

Ресурси – матеріальний або інформаційний об'єкт, який постійно використовується для виконання процесу, але не є входом процесу.

До ресурсів процесу можуть відноситися: фінанси, інформація, персонал, обладнання, програмне забезпечення, інфраструктура, транспорт, зв'язок. Власник процесу під час планування й управління процесом робить розподіл і перерозподіл ресурсів для досягнення найкращого результату процесу. Інформація одночасно може відноситися до входів і до ресурсів [6].

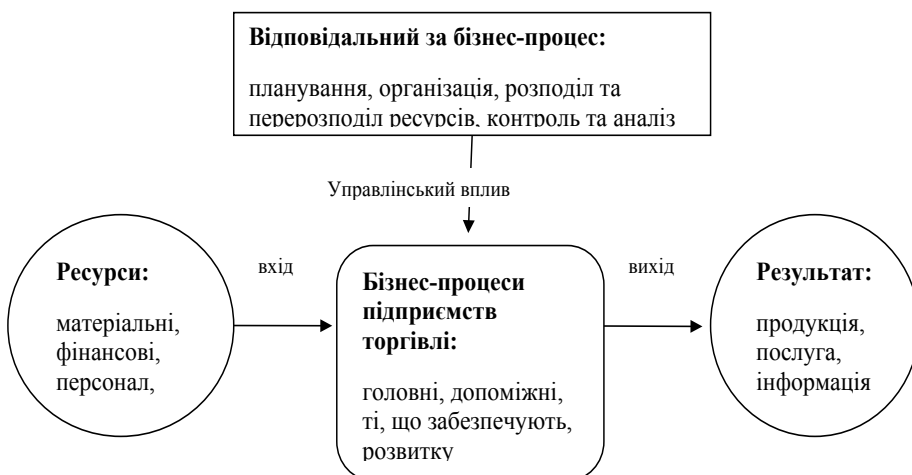


Рис. 1. Структура бізнес-процесу підприємств торгівлі

Висновки. У процесі проведеного дослідження визначено, що для підприємств торгівлі характерні такі бізнес-процеси:

– послідовність технологічно взаємопов'язаних дій;

– як ресурси, що використовуються на вході й які беруть участь у подальшому перетворенні і розвитку, можуть використовуватися сировина, напівфабрикати, готова продукція та торгово-технологічне обладнання, при цьому на виході вони можуть знизити або підвищити свою якість;

– «результат» – продукція, яку отримують на виході, є: ресурсом, який використовується на вході іншого бізнес-процесу, предметом життєвої необхідності і, що особливо

важливо, продукція має стратегічне значення, тому що підтримує продовольчу безпеку країни, від якої безпосередньо залежить якість життєзабезпечення населення.

У зв'язку із цим більш коректним стосовно галузі торгівлі буде таке визначення: бізнес-процес торговельного підприємства – це сукупність послідовних технологічно взаємопов'язаних операцій, які використовують на вході планування ресурсів і організацію дій для вирішення завдань, на виході, застосовуючи принципи контролінгу, які створюють продукцію, що відіграє стратегічну роль у життєзабезпеченні суспільства і представляє цінність для споживачів.

Список використаних джерел:

1. Taylor F.W. The Principles of Scientific Management. Mineola N.Y. : Dover Publications. 2001. 76 p.

2. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования. Москва : Стандарты и качество, 2003. 272 с.

3. Hammer M., Champy J. Reengineering the corporation: A manifesto for business revolution. New York : Harper Collins. 1993. 32 p.

4. Фатхутдинов Р.А. Организация производства : учебное пособие ; 3-е изд., перераб. и доп. Москва : ИНФРА-М, 2008. 544 с.

5. Ольшанський О.В. Розробка структури та класифікації бізнес-процесів підприємств торгівлі. *Економіка та суспільство*. 2018. № 19. URL : http://www.economyandsociety.in.ua/journal/19_ukr/83.pdf (дата звернення: 05.03.19).

6. Ольшанський О.В. Особливості управління бізнес-процесами підприємств торгівлі та методи їх удосконалення. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2018. Вип. 22. Ч. 3. С. 22–26.

Приймак Н.С.

кандидат економічних наук, доцент,
Донецький національний університет
економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Pryymak Natalia

Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhailo Tugan-Baranovsky

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ЗМІН У СТРАТЕГІЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

MODERN ASPECTS OF CHANGES IN THE STRATEGIC ENVIRONMENT OF THE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

У статті розглянуто сутність змін, досліджено природу їх виникнення, актуалізовано значення змін для сучасного підприємства, встановлено їх зв'язок із ключовими аспектами діяльності. Доведено, що управлінські категорії «зміни» та «розвиток» не можна ідентифікувати, оскільки зміни не завжди забезпечують розвиток, а навпаки, є обставини, за яких зміни призводять до процесів, протилежних змінам. Визначено, що у стратегічному середовищі діяльності зовнішні та внутрішні чинники змін, впливаючи на підприємство як на платформу змін, призводять до однієї з двох ситуацій: стагнації діяльності чи до розвитку. Запропоновано напрями управління змінами для обох ситуацій. Установлено, що розвиток підприємства без реалізації змін неможливий, управління змінами покладено в основу управління розвитком підприємства; у разі стагнації зміни є основою виживання підприємства (доведено механізм зв'язку).

Ключові слова: зміни, управління змінами, середовище функціонування, розвиток, стагнація, виживання.

В статье рассмотрена сущность изменений, исследована природа их возникновения, актуализировано значение изменений для современного предприятия, установлена их связь с ключевыми аспектами деятельности. Доказано, что управленческие категории «изменения» и «развитие» нельзя идентифицировать, поскольку изменения не всегда обеспечивают развитие, а наоборот, существуют обстоятельства, при которых изменения приводят к процессам, противоположным изменениям. Определено, что в стратегической среде деятельности внешние и внутренние факторы изменений, воздействуя на предприятие как на платформу изменений, приводят к одной из двух ситуаций: стагнации деятельности или к развитию. Предложены направления управления изменениями для обеих ситуаций. Установлено, что развитие предприятия без реализации изменений невозможно, управление изменениями положено в основу управления развитием предприятия; в случае стагнации изменения являются основой выживания предприятия (доказан механизм связи).

Ключевые слова: изменения, управление изменениями, среда функционирования, развитие, стагнация, выживание.

The article examines the essence of changes, examines the nature of their occurrence, updates the significance of changes for a modern enterprise, establishes their relationship with key aspects of activity: new condition, replacement, movement, restructuring, reorganization, reengineering, restructuring, rectification, reform, transition, transformation, innovations. It is determined that under the changes it is proposed to understand the continuous processes of management to achieve the goals that occur in the enterprise, are formed under the influence of the environment of activity (internal and external), and the result of which is the achievement of a qualitatively new state

of the object of management. It is determined that under the changes it is proposed to understand the continuous processes of management to achieve the goals that occur in the enterprise, are formed under the influence of the environment of activity (internal and external), and the result of which is the achievement of a qualitatively new state of the object of management. It is proved that the managerial categories of "change" and "development" cannot be identified because changes do not always provide development, but, on the contrary, there are circumstances in which changes lead to processes that are the opposite of changes. It has been determined that in the strategic environment of activity, external and internal factors of change, affecting the enterprise as a platform for change, lead to one of two situations: activity stagnation or development. Suggested change management directions for both situations. If the change is due to development, the change management system at the enterprise is aimed at exploiting the forces and capabilities of development, achieving current and strategic goals, eliminating threats and weaknesses. If the result of the change is stagnation, the change management system at the enterprise aims at eliminating threats and imbalances (weaknesses) through the strengths of the company, implementing a strategy of stabilization and/or survival. Under conditions of efficient management of change, this situation should lead to stabilization of activities and, in the future, to development.

Keywords: changes, change management, environment of functioning, development, stagnation, survival.

Постановка проблеми. Динамічність сучасного економічного простору та міжнародна інтеграція науки та виробництва висувають завищені вимоги до системи менеджменту підприємств щодо напрацювання нових інструментів адаптації підприємства до трансформації суспільства, економіки та ринкового простору. Інтернаціоналізація менеджменту призвела до переходу в практику українських керманівчів низки прийомів управління, апробованих на закордонних практичних реаліях та автоматично перенесених на українські реалії. Таке використання інструментів менеджменту показало свою непридатність для досягнення сучасних цілей вітчизняних суб'єктів бізнесу та господарювання. Одним із таких інструментів менеджменту є стратегічне управління змінами, яке потребує врахування низки особливостей національного економічного простору та менеджменту для ефективного використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія змін та управління змінами, незважаючи на її відносну наукову новизну, є достатньо дослідженою закордонними вченими (М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі, М. Ханнан, У Барнетт, Д. Вейк, Р. Куїнн, А. Бедіан), які починаючи з другої половини ХХ ст. заклали концептуальні основи змін та визначили прикладні напрями дослідження змін, та вітчизняними дослідниками (О.Ю. Гусева, Т. С. Пічугіна, С.С. Ткачова,

О.П. Ткаченко, Г.В. Широкова, Т.Ю. Іванова, В.І. Приходько та ін.), які розвинули класичні постулати теорії змін та управління змінами в реаліях пострадянської та трансформаційної економіки. Попри наявність значних доробок у сфері змін та управління ними дане наукове питання потребує подальшого розвитку у зв'язку з його складністю та актуальністю для практичної діяльності.

Мета статті полягає в обґрунтуванні сучасних аспектів змін як основи розвитку підприємства в динамічному зовнішньому середовищі.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку економіки України зміни є категорією, яка залишається постійною в умовах ринку, держави та конкретного підприємства. Багатогранність змін для менеджменту підприємства є одночасно і можливістю розвитку, і можливістю втрати бізнесу. Сьогодні не існує жодного менеджера, який би не визнавав актуальності змін та необхідності їх управління. Саме слово «зміна» (change) походить від французького слова changer, що означає в первісному значенні «вигин», «поворот» (гілок дерева, виноградної лози). Можна провести паралель між виноградною лозою та організацією: і та й інша здійснює «поворот» (тобто змінюється) під зовнішнім впливом (сонця, чинників зовнішнього середовища та ін.). Тому слово change і його переклад на українську мову «зміна» максимально відображають погляд на організацію

як на організм. Із цього погляду «зміни», по суті, – це «внутрішні повороти» (життєво необхідні для використання потенційних можливостей) [2, с. 42].

Теоретики менеджменту переважно зміни трактують як перехід до будь-чого іншого у сферах внутрішнього та зовнішнього середовища організації, появу чогось нового [5, с. 35] або як освоєння організацією нових ідей чи моделей поведінки [6, с. 104]. Проте під час пояснення змін та їхньої природи науковці не мають єдності. Більшість із них сходиться на думці, що зміни:

- пов'язані з існуванням та функціонуванням підприємства як відкритої системи;
- існують як чинники середовища діяльності, визначаються ними;
- пов'язані з теорією життєвого циклу підприємства (ринку, галузі тощо).

Цікавим є підхід до природи змін, запропонований С. Робінсом і Д. ДеЧенцо, які наголошують, що зміни – це зміни середовища, в якому працює організація. У роботах вищезгаданих авторів розкрито два погляди на процес змін – дві метафори для визначення процесу змін:

- метафора «тихої води», яка змальовує організацію як великий пароплав, що пере-

тинає спокійне море, а зміни мають вигляд випадкового шторму, тимчасового збурення загалом спокійної і передбачуваної подорожі. Капітан і команда пароплава точно знають мету своєї подорожі, оскільки вони вже не раз водили туди свій пароплав;

– метафора «порогів із білими бурунами», відповідно до якої організація розглядається як маленький пліт, що пливе бурхливою річкою з численними порогами. На плоту перебуває з півдесятка осіб, що ніколи раніше не працювали разом, зовсім не знають річки, якою плывуть, точно не знають свого місця призначення, а зміни – це природний стан і управління ними є постійним процесом [11].

Узагальнивши підходи науковців до сутності змін у діяльності підприємства, під ними пропонується розуміти беззупинні процеси менеджменту з досягнення цілей, які відбуваються в діяльності підприємства, формуються під впливом середовища діяльності (внутрішнього та зовнішнього) та результатом яких є досягнення якісно нового стану об'єкта управління.

Економічну сутність змін у діяльності підприємства та їх зв'язок із ключовими категоріями управлінської діяльності узагальнено на рис. 1.

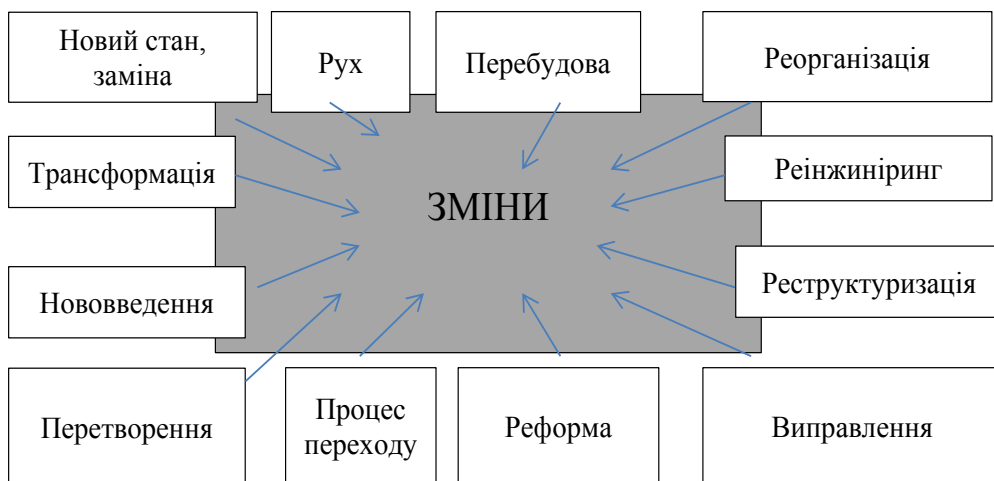


Рис. 1. Композиція (комбінаторика) змін у діяльності підприємства

Джерело: розроблено автором

Із даних рис. 1 видно, що композиція (комбінаторика) змін у діяльності підприємства передбачає їх існування та участь у сукупності організаційно-економічних та управлінських процесів, пов'язаних із різними боками діяльності та існування організації. При цьому в різних наукових працях [2–13] трактування змін має різні характеристики, що пояснює різні причини змін, які виокремлюють учені. Цікавим є той факт, що, вивчаючи причини змін, науковці доходять єдності у тому, що вони діляться на дві групи:

- 1) зовнішні причини (чинники) змін;
- 2) внутрішні причини (чинники) змін [6; 8–10].

Але складники кожної групи причин змін науковцями подаються різні.

Багатогранність такої управлінської категорії, як «зміни», зумовлює її зв'язок із багатьма процесами на підприємстві. Значне коло науковців [3; 12; 13] розглядає зміни з позицій розвитку підприємства (забезпечення розвитку, умова розвитку, складник розвитку тощо). Ми підтримуємо твердження, що зміни є необхідною умовою розвитку підприємства, проте вважаємо, що ідентифікувати зміни та розвиток неможливо, оскільки зміни не завжди забезпечують розвиток, а навпаки, є обставини, за яких зміни призводять до процесів, зворотних до розвитку (наприклад, стратегія скорочення ринку).

Зв'язок категорій «зміни», «управління змінами» та «розвиток» наведено на рис. 2.

Перш за все слід зазначити, що у стратегічному середовищі діяльності зовнішні та внутрішні чинники змін, впливаючи на підприємство як на платформу змін, призводять до однієї з двох ситуацій: стагнації діяльності чи до розвитку.

Якщо наслідком змін є розвиток (зміни до більш складного та ефективного функціонування, що зумовлено закономірностями функціонування конкретних систем [12, с. 69]), система управління змінами на підприємстві спрямована на використання сил та можливостей розвитку, досягнення поточних та стратегічних цілей діяльності, усунення загроз та слабких сторін.

Якщо наслідком змін є стагнація (депресія, застій у виробництві, торгівлі, інших галузях господарювання, у соціальній сфері [1]), система управління змінами на підприємстві спрямована на усунення загроз та диспропорцій (слабкостей) через сильні сторони підприємства, реалізується стратегія стабілізації та/або виживання. Слід зазначити, що дана ситуація може бути викликана як несприятливими зовнішніми чинниками змін (загальна криза економіки, падіння попиту, загострення конкуренції і т. д.), так і внутрішніми чинниками змін (бар'єрами) (помилки в

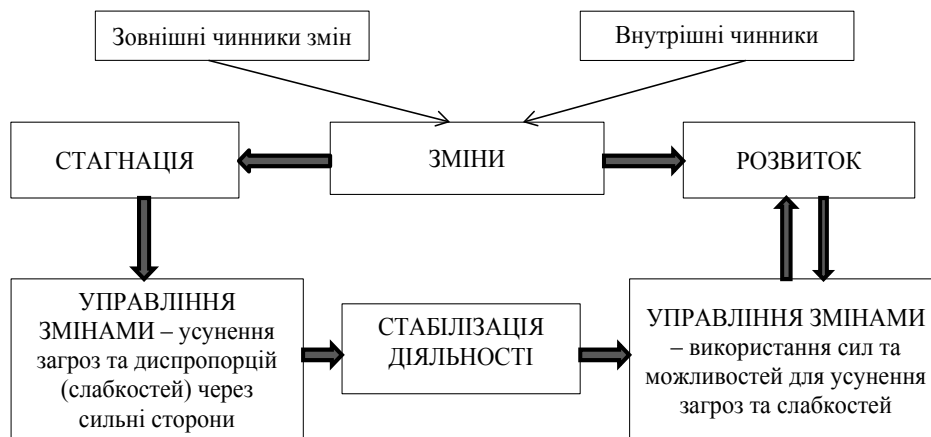


Рис. 2. Зв'язок змін та розвитку в діяльності підприємства

Джерело: розроблено автором

реалізації стратегії, неефективний менеджмент, брак ліквідності, неефективна модель попередніх змін, організаційного дизайну, опір змінам тощо). За умови ефективного управління змінами така ситуація повинна призвести до стабілізації діяльності та в подальшому – до розвитку.

Під час проведення змін доцільно виділити три види ризиків, пов'язаних із трьома аспектами змін:

- ризик змістовного ефекту, що пов'язаний із правильним вибором бажаного кінцевого стану;
- ризик процесу переходу, що пов'язаний із процесом змін;
- ризик повернення до минулого стану системи (стагнації), що пов'язаний із формуванням нових звичок [3, с. 249].

Таким чином, зв'язок управління змінами та розвитку підприємства є очевидним та він має прояв у такому:

- у разі стагнації зміни є основою виживання підприємства (цільова функція виживання підприємства П. Друкера [7]) (рис. 3).
- розвиток підприємства без реалізації змін неможливий;
- управління змінами покладено в основу управління розвитком підприємства.

Висновки. Проведене дослідження показало, що у поясненні змін та їх природи науковці не мають єдності. Більшість із них сходиться на думці, що зміни: пов'язані з існуванням та функціонуванням підприємства як відкритої системи; існують як чинники середовища діяльності, визначаються ними; пов'язані з теорією життєвого циклу підприємства (ринку, галузі тощо).

Зміна на підприємстві – це беззупинні процеси з досягнення цілей, які відбуваються в діяльності підприємства, формуються під впливом середовища діяльності (внутрішнього та зовнішнього) та результатом яких є досягнення якісно нового стану об'єкту управління.

Композиція (комбінаторика) змін у діяльності підприємства передбачає їх існування та участь у сукупності організаційно-економічних та управлінських процесів, пов'язаних із різними боками діяльності та існування організації, тому їх часто помилково ідентифікують із такими категоріями, як «новий стан», «заміна», «рух», «перебудова», «реорганізація», «реінжиніринг», «реструктуризація», «виправлення», «реформа», «процес переходу», «перетворення», «нововведення».

У стратегічному середовищі діяльності зовнішні та внутрішні чинники змін, впливаючи на підприємство як на платформу змін, призводять до однієї з двох ситуацій: стагнації діяльності чи до розвитку.

Якщо наслідком змін є розвиток, система управління змінами на підприємстві спрямована на використання сил та можливостей розвитку, досягнення поточних та стратегічних цілей діяльності, усунення загроз та слабких сторін.

Якщо наслідком змін є стагнація, система управління змінами на підприємстві спрямована на усунення загроз та диспропорцій (слабкостей) через сильні сторони підприємства, реалізується стратегія стабілізації та/або виживання. За умови ефективного управління змінами така ситуація повинна призвести до стабілізації діяльності та в подальшому – до розвитку.



Рис. 3. Роль змін у реалізації цільової функції підприємства

Джерело: складено автором на основі [7]

Список використаних джерел:

1. Білецька Л.В., Білецький О.В., Савич В.І. Економічна теорія: Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2005. 652 с.
2. Божко Л.М. Анализ и развитие понятия «управление организационными изменениями». *Вестник УРФУ. Серия «Экономика и управление»*. 2014. № 1. С. 37–45.
3. Гринько Т.В. Управління змінами на підприємствах – необхідна умова забезпечення їх розвитку. *Бізнес Інформ*. 2013. № 10. С. 247–252
4. Гусева О.Ю. Проблеми управління стратегічними змінами на вітчизняних підприємствах. *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*. 2012. № 1(5). Т. 2. С. 92–100.
5. Дзяна С.Р., Дзяний Р.Б. Теоретичні засади управління змінами в сучасних умовах. *Ефективність державного управління*. 2013. Вип. 34. С. 31–40.
6. Дмитрієв І.А., Курилова Н.М. Визначення поняття управління змінами, як основної складової діяльності сучасного підприємства. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2013. № 1. С. 102–106.
7. Друкер П. Практика менеджмента ; пер. с англ. Москва : Вільямс, 2009. 400 с.
8. Кужда Т. Етапи успішного управління організаційними змінами на підприємств. *Галицький економічний вісник*. 2013. № 2(41). С. 66–72.
9. Пріб К.А. Формування системи управління змінами на підприємстві. *Інтелект XXI*. 2014. № 2. С. 119–126.
10. Родіонов О.В., Островерх О.В. Необхідність управління змінами в організації. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*. 2016. Вип. 172. С. 62–68.
11. Робінс С., ДеЧенцо Д. Основи менеджменту ; пер. з англ. А. Олійник та ін. Київ : Основи, 2002. 296 с.
12. Сабліна Н.В. Управління змінами та його організаційно-економічне забезпечення на підприємствах машинобудівного комплексу. *Економіка і регіон*. 2015. № 1. С. 68–73
13. Турчина С.Г. Управління змінами в контексті стратегічного розвитку підприємств. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2016. Вип. 1(67). С. 11–15.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-1-63-20>
УДК 658.338

Хацер М.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Інженерний інститут Запорізького
національного університету

Khatser Maxym

Engendering Institute of Zaporizhzhia
National University

ФІНАНСОВІ КРИЗИ НА ПІДПРИЄМСТВІ: СУТНІСТЬ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА

FINANCIAL CRISES AT AN ENTERPRISE: THE ESSENCE AND CHARACTERISTICS

У статті визначено важливість дослідження кризового розвитку суб'єктів господарювання з акцентом на фінансові кризи. Розкрито взаємозв'язок між кризами, економічними кризами, фінансовими кризами та фінансовими кризами на підприємстві. Окремо визначено сутність термінів «криза», «економічна криза», «фінансова криза», надано характеристику їх функцій, чинників впливу та класифікацію складників. Особливу увагу приділено визначенню сутності та характеристик фінансової кризи на підприємстві. При цьому акцентовано увагу на стадіях розвитку фінансової кризи у суб'єктів підприємницької діяльності, до яких належать: передкризовий стан, початок кризи, середня стадія кризи, завершення кризи, посткризовий стан. Наголошено на необхідності досліджувати фінансові кризи на підприємстві разом з антикризовим фінансовим управлінням.

Ключові слова: економічна криза, класифікація криз, криза, підприємство, стадії розвитку кризи, чинники впливу, фінансова криза, функції.

В статье определена важность исследования кризисного развития субъектов хозяйствования с акцентом на финансовые кризисы. Раскрыта взаимосвязь между кризисами, экономическими кризисами, финансовыми кризисами и финансовыми кризисами на предприятии. Отдельно определена сущность терминов «кризис», «экономический кризис», «финансовый кризис», дана характеристика их функций, факторов влияния и классификация составляющих. Особое внимание уделено определению сущности и характеристике финансового кризиса на предприятии. Акцентировано внимание на стадиях развития финансового кризиса у субъектов предпринимательской деятельности, к которым относятся: предкризисное состояние, начало кризиса, средняя стадия кризиса, завершение кризиса, посткризисное состояние. Отмечена необходимость исследования финансовых кризисов на предприятии вместе с антикризисным финансовым управлением.

Ключевые слова: экономический кризис, классификация кризисов, кризис, предприятие, стадии развития кризиса, факторы влияния, финансовый кризис, функции.

The scientific article has identified the research importance of the crisis development of economic entities by emphasizing financial crisis. The relationship between crises, economic crises, financial crises and financial crises at an enterprise has been described. Besides, the nature of terms “crisis”, “economic crisis”, and “financial crisis” has been defined. Characteristics of their functions, impact factors and components' classification have also been stated. The article has focused on determination of the essence of financial crisis at an enterprise, under which the work suggests to understand such a state of financial relations set at an economic entity, which has been caused by the impact of both internal and external factors. These forces do not allow it to operate efficiently. In its term, it leads to the transformation of the entity. Describing characteristic features of financial crisis, which economic entities go through, the research has provided functions and classifications of this type of the crises at the enterprise. The analysis has also listed impact factors on financial crises of economic activity subjects, which are divided into 2 groups: external and internal ones. External factors include: the state of world, international and national economic systems; legislation; political situation at the global, international

and national levels; the condition of the area's development; territorial development of enterprise's operation; innovation development; infrastructure state; the conjuncture of sales and resource markets; the competition level; consumers preferences; the impact of contact audiences. Internal factors are as follows: management and marketing level; staff training; innovation activity; the production level; availability of anti-crisis tools at an enterprise; price policy; credit policy; investment policy; sales policy; and export-import activities. The scientific article has emphasized development stages of the financial crisis, which subjects of economic activity suffer from. They include: pre-crisis state; the beginning of the crisis; the middle stage of the crisis; the final stage of the crisis; and the post-crisis state. The necessity to research financial crisis at an enterprise in combination with anti-crisis financial management has been stressed in the analysis.

Keywords: *economic crisis, crises classification, crisis, enterprise, stages of crisis development, impact factors, financial crisis, functions.*

Постановка проблеми. Сучасне підприємство постійно перебуває під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників, намагаючись локалізувати та зменшити вплив негативних. При цьому періодично виникають обставини, коли воно з різних причин не відповідає умовам, які висуває ринок, тобто перебуває у кризі. Відзначаємо природність кризового розвитку суб'єктів господарювання в умовах ринкової економіки та наявність значної кількості криз, що можуть отримати розвиток на підприємстві. Постійна боротьба щодо недопущення кризових проявів на фірмі та боротьба з кризами є базисом ефективної фінансово-господарської діяльності підприємств та запорукою їх конкурентоспроможності на мікро-, мезо-, макрорівні. Водночас, досліджуючи кризи суб'єктів господарювання, відзначаємо пріоритетність для них фінансових криз як найбільш емних, складних та критичних щодо заподіяної шкоди. Наведене вимагає ґрунтовного теоретичного дослідження фінансових криз на підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження фінансових криз у компаніях дає змогу виділити такі напрями наукових напрацювань:

1. Наведення типології криз та їх характеристика. Сюди відносимо праці Д. Кіслова, В.Я. Нусінова, А. Хінштейна та В. Медінського та ін.

2. Опрацювання проблематики криз, що виникають на підприємствах взагалі та тих, які функціонують у різних сферах економіки. До таких наукових розробок відносимо роботи: І.В. Дацюка, О.Г. Денисюк та

О.Ю. Дерев'яно, Л.І. Лачкової і А.В. Іщенко, О.О. Романович та Л.А. Свистун та ін.

Незважаючи на ґрунтовні наукові роботи у царині фінансових криз суб'єктів господарювання, постійний розвиток і трансформація економічних систем на світовому, міжнародному, національному, регіональному рівнях вимагають їх удосконалення з урахуванням сучасних вимог та критичного дослідження наявних досліджень.

Мета статті полягає у визначенні сутності та наведенні теоретичної характеристики фінансових криз на підприємстві на основі критичного дослідження теоретико-практичних напрацювань закордонних та вітчизняних учених.

Виклад основного матеріалу. Досліджуючи проблематику фінансових криз на підприємстві, необхідно передусім дослідити теоретичний базис таких криз, тобто розкрити сутність та надати характеристику криз як економічного явища.

Ураховуючи напрацювання вітчизняних та закордонних учених [1–3], можемо виділити низку головних ознак криз (рис. 1), на основі яких надати таке визначення терміна: криза – це стан системи, до якого вона переходить під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників, що не дає їй змоги ефективно функціонувати і призводить до її трансформації.

При цьому до зовнішніх чинників відносимо всі впливи на відповідну систему, які вона не може корегувати й які вона безпосередньо не генерує. До таких чинників система може тільки пристосуватися та враховувати їх у межах власного функціонування. Натомість

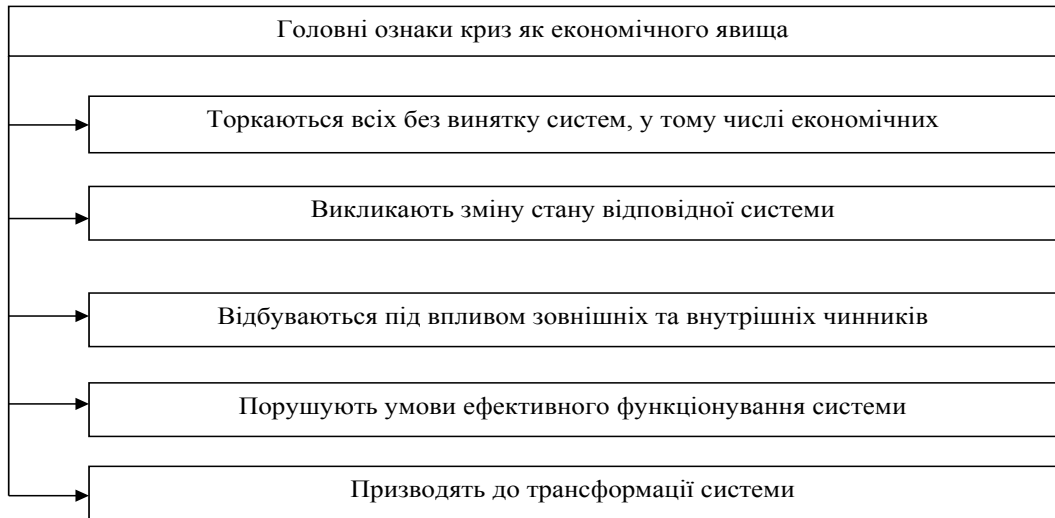


Рис. 1. Головні ознаки криз як економічного явища

Джерело: сформовано на основі [1–3]

мість до внутрішніх чинників відносимо всі впливи на відповідну систему, які вона може корегувати й які вона безпосередньо генерує. Такі чинники система може активно змінювати в межах власного функціонування.

Функціями криз є: стимулююча, що спонукає системи до розвитку як у цілому, так і окремих її складників; трансформаційна, що призводить до певних змін у системі щодо її складників, конфігурації або напрямках розвитку; очисна, що виводить неефективні системи з відповідних сфер на мікро-, мезо- та макрорівні їх функціонування; еволюційна, що дає змогу розвиватися ефективним і виникати новим системам; регулююча, що регулює розвиток систем та окремих їх елементів, а також визначає найбільш удалий рішення щодо розвитку таких систем.

Досліджуючи кризи, необхідно розкрити їх класифікацію. Критично дослідивши наукові напрацювання [2; 3], можемо відзначити, що доречним буде поділити кризи залежно від:

1. сфери виникнення: екологічні, політичні, соціальні, економічні;
2. масштабів: глобальні кризи (світовий масштаб); макрокризи (міжнародний або

національний масштаб); мезокризи (окремі галузі або території); мікрокризи (окремі суб'єкти);

3. рівня впливу на систему: незначний, середній, великий.

Ураховуючи напрям дослідження, важливо дослідити економічні кризи. При цьому відзначаємо майже повну ідентичність головних ознак криз такого виду з головними ознаками криз (рис. 1), де відмінністю є тільки акцент не на системі взагалі, а на економічній системі. Звідси, можемо надати таке визначення терміна: економічна криза – це стан економічної системи, до якого вона переходить під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників, що не дає їй змоги ефективно функціонувати і призводить до її трансформації.

Також можемо відзначити, що функції наведені для криз, повністю відповідають й економічним кризам. Стосовно чинників впливу, то тут можемо їх більше конкретизувати (табл. 1).

Наводячи класифікацію економічних криз, використовуючи напрацювання закордонних та вітчизняних науковців [3–5], можна їх поділити:

Чинники впливу на економічні кризи

Група чинників	Назва чинників
Зовнішні	Ефективність та якість зовнішнього управління економічною системою; ефективність та якість зовнішнього контролю над економічною системою; ефективність та якість зовнішнього регулювання економічної системи
Внутрішні	Ефективність та якість внутрішнього управління економічною системою; ефективність та якість внутрішнього контролю економічної системи; ефективність та якість внутрішнього регулювання економічної системи

Джерело: власні дослідження

1. за масштабами: глобальні кризи (світовий масштаб); макрокризи (міжнародний або національний масштаб); мезокризи (окремі галузі або території); мікрокризи (окремі суб'єкти);

2. за сферами виникнення: фінанси, виробництво, торгівля, експортно-імпортні відносини, персонал, збут – постачання, маркетинг, інновації;

3. за рівнем впливу на економічну систему: незначний, середній, великий.

Досліджуючи сфери виникнення економічних криз, вважаємо, що найбільш руйнівними для економічних систем є фінансові кризи, що потребує їх детального дослідження. У цьому контексті необхідно додати до головних ознак криз (рис. 1), що фінансові кризи виникають на базі фінансових відносин в економічній системі, тоді можемо дати таке визначення терміна: фінансова криза – це такий стан фінансових відносин в економічній системі, що викликаний впливом зовнішніх та внутрішніх чинників, який не дає їй змоги ефективно функціонувати і призводить до її трансформації.

Наведене визначення поняття «фінансова криза» вимагає доопрацювання функцій таких криз, де на додачу до наведених функцій, які характерні для криз та економічних криз (див. вище), необхідно навести:

- підвищення ефективності фінансових відносин в економічній системі;
- недопущення та боротьба зі збитками або зниженням прибутків (зиску).

Розкриваючи чинники впливу на фінансові кризи, відзначаємо, що вони будуть ідентичні до факторів впливу на економічні

кризи, тільки акцент тут необхідно робити саме на фінансові відносини.

Стосовно класифікації, то вважаємо доречним робити її тільки за рівнем впливу та масштабами, де ключовим видом таких криз є фінансові кризи на підприємстві. Наведене вимагає дослідження фінансових криз суб'єктів господарювання детальніше.

Ураховуючи наведене визначення терміна «фінансова криза» та напрацювання науковців [3; 6; 7], можемо відзначити, що фінансова криза на підприємстві – це такий стан фінансових відносин на підприємстві, що викликаний впливом зовнішніх та внутрішніх чинників, який не дає йому змоги ефективно функціонувати і призводить до його трансформації.

Відзначаємо, що функції та класифікація фінансових криз на підприємстві є ідентичними до фінансових криз (див. вище). Водночас чинники потребують деталізації (табл. 2).

Надаючи характеристику фінансовій кризі на підприємстві, необхідно відзначити, що вона розвивається поступово і проходить відповідні стадії, що потребує їх вивчення, оскільки залежно від стадії розвитку фінансової кризи суб'єкт господарювання повинен трансформувати власне антикризове фінансове управління. Спираючись на низку наукових розробок [6–8], можемо виділити такі стадії розвитку фінансової кризи на підприємстві:

1. Передкризовий стан, що характеризується погіршенням низки фінансових відносин на підприємстві та призводить до зменшення прибутків й іншого виду зиску (матеріального та нематеріального) для суб'єктів господарювання.

Чинники впливу на фінансові кризи на підприємстві

Група чинників	Назва чинників
Зовнішні	Стан світової, міжнародних та національних економічних систем; законодавство; політична ситуація на світовому, міжнародному та національному рівнях; стан розвитку галузі; розвиток територій функціонування підприємства; розвиток інновацій; стан інфраструктури; кон'юнктура ринків збуту продукції та ринків ресурсів; рівень конкуренції; вподобання споживачів; вплив контактних аудиторій
Внутрішні	Рівень менеджменту, маркетингу; підготовка персоналу; інноваційна діяльність; рівень розвитку виробництва; наявність антикризового інструментарію на підприємстві; цінова політика; кредитна політика; інвестиційна політика; збутова діяльність; експортно-імпортна діяльність

Джерело: сформовано на основі [3; 6; 7]

2. Початок кризи, що характеризується погіршенням більшості фінансових відносин на підприємстві і призводить до появи збитків.

3. Середня стадія кризи, що характеризується розладом у всіх без винятку фінансових відносинах на підприємстві, значними збитками, дефіцитом фінансових ресурсів, проблемами в управлінні підприємством та втратою контролю над ним (повністю або частково) з боку власників.

4. Завершення кризи, що характеризується або ліквідацією підприємства, або зменшенням збитків та трансформацією фінансових відносин суб'єкта господарювання з урахуванням знаходження нової точки рівноваги економічної системи.

5. Посткризовий стан, що характеризується підвищенням ефективності фінансових відносин на підприємстві за наявності залишкових ознак кризи і значним потенціалом щодо отримання прибутків або інших видів зиску (матеріального та нематеріального) для суб'єктів господарювання.

Таким чином, дослідження показало взаємозв'язок між кризами взагалі, економічними та фінансовими кризами і фінансовими кризами на підприємствах. Окремо було визначено сутність та надано характеристику

фінансовим кризам на підприємстві виходячи з їх ключового значення як для суб'єктів господарювання, так і для національної економіки будь-якої країни.

Висновки. У дослідженні зазначено, що фінансові кризи на підприємствах мають визначальне значення для розвитку окремих суб'єктів господарювання, галузей економіки та економіки країни у цілому. При цьому дослідження сутності та характеристики фінансових криз на підприємстві повинно спиратися на детальне дослідження таких економічних явищ, як кризи, економічні та фінансові кризи.

Окремо в роботі, спираючись на критичну оцінку закордонних та вітчизняних наукових напрацювань, визначено сутність термінів «криза», «економічна криза», «фінансова криза», «фінансова криза на підприємстві», а також визначено функції, класифікацію та чинники впливу на ці види криз. Додатково розкрито стадії розвитку фінансової кризи на підприємстві та надано їх характеристику.

Подальші дослідження слід зосередити на характеристиці антикризового фінансового управління як базовому елементі недопущення або зниження негативного впливу фінансових криз на суб'єктів підприємницької діяльності.

Список використаних джерел:

1. Кіслов Д. Системність криз та кризи управлінських систем. *Вісник Національної академії державного управління при Президентові України*. 2013. №. 2. С. 23–29.

2. Нусинов В.Я. Усовершенствование подходов к исследованию понятия «кризис» и классификация его последствий. *Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире*. 2016. №. 16–2. С. 7–12.

3. Денисюк О.Г., Дерев'янка О.Ю. Сутність, класифікація та причини виникнення криз у діяльності підприємств. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки»*. 2015. №. 1(71). С. 80–88.

4. Khodarahmi E. Crisis management. *Disaster Prevention and Management: An International Journal*. 2009. V. 18. №. 5. P. 523–528.

5. Лачкова Л.І., Іщенко А.В. Сутність та механізм розгортання кризи на підприємствах роздрібної торгівлі. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2013. №. 1(1). С. 138–144.

6. Романович О.О., Свистун Л.А. Кризові явища у діяльності українських підприємств та методи їх діагностики. *Молодий вчений*. 2017. Т. 51. №. 11. С. 1295–1299.

7. Важинський Ф.А., Колодійчук А.В. Антикризове фінансове управління як економічна система. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. Т. 20. №. 3. С. 48–56.

8. Ареф'єва О.В., Прохорова Ю.В. Антикризове фінансове управління підприємством : монографія. Львів : УАД, 2011. 252 с.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-1-63-21>

УДК 330.34:502.171

Бестужева С.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

Литовченко І.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

Бестужев В.О.

студент 1-го року навчання
освітнього ступеня «магістр» факультету
економічної інформатики,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

Bestuzheva Svitlana, Litovchenko Iryna,

Bestuzhev Vladyslav

Simon Kuznets Kharkiv National
University of Economics

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ENSURING INCREASE OF LEVEL OF ECOLOGICAL SAFETY OF UKRAINE IN CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION

У статті обґрунтовується необхідність та доцільність запровадження комплексного підходу до розроблення організаційно-економічних заходів із підвищення рівня екологічної безпеки України та вітчизняних підприємств. Обґрунтовано доцільність проведення оцінки впливу чинників на рівень екологічної безпеки України шляхом побудови багатофакторної регресійної моделі з використанням методів описової статистики за допомогою пакета статистичного аналізу Statgraphics. Проведене дослідження дало можливість авторам розробити комплекс організаційно-економічних заходів щодо підвищення рівня екологічної безпеки України та вітчизняних підприємств в умовах запровадження європейських та міжнародних екологічних стандартів, а також механізм узгодження напрямів підвищення екологічної безпеки підприємства з основними цілями та завданнями державної політики у сфері екологічної безпеки.

Ключові слова: екологічна безпека, євроінтеграція, міжнародні стандарти, державна екологічна політика, природоохоронна діяльність.

В статті обґрунтовано необхідність і цілесобразність впровадження комплексного підходу к розробке организационно-экономических мер по повышению уровня экологической безопасности Украины и отечественных предприятий. Авторами обоснована целесообразность проведения оценки влияния

факторов на уровень экологической безопасности Украины путем построения многофакторной регрессионной модели с использованием методов описательной статистики с помощью пакета статистического анализа Statgraphics. Проведенное исследование позволило авторам разработать комплекс организационно-экономических мер по повышению уровня экологической безопасности Украины и отечественных предприятий в условиях внедрения европейских и международных экологических стандартов, а также механизм согласования направлений повышения экологической безопасности предприятия с основными целями и задачами государственной политики в сфере экологической безопасности.

Ключевые слова: экологическая безопасность, евроинтеграция, международные стандарты, государственная экологическая политика, природоохранная деятельность.

The article proves the necessity and advisability of a comprehensive approach to the development of organizational and economic measures to improve the level of environmental safety of Ukraine and domestic enterprises. Based on the results of the analysis and evaluation of level of ecological safety and environmental performance of Ukrainian enterprises revealed a number of problems in this area, which primarily relate to the deficit funding of environmental activities of enterprises, inefficient cost structures for environmental protection or their neglect, the absence of a system of incentives and penalties for harming the environment. The authors proved the feasibility of assessing the influence of factors on the level of environmental safety of Ukraine by constructing a multivariate regression model using the methods of descriptive statistics using the statistical analysis package Statgraphics. The study allowed the authors to develop a set of organizational and economic measures to improve the level of environmental safety of Ukraine and domestic enterprises in the implementation of European and international environmental standards, as well as the mechanism of coordination of directions of increase of ecological safety of enterprises with the main objectives and tasks of the state policy in the sphere of environmental safety. On the basis of developed by authors of the mechanism of the main tasks of environmental safety and environmental safety of the enterprise must be coordinated. Environmental security of the country is achieved through the development and implementation of state environmental policy, which reflects national interests and is not contrary to international and European norms. Environmental policy is, in turn, should be formed based on the strategic goals of its development, but fully consistent with the public interest and the public interest. Only in this context it is possible to achieve the optimum between economic benefits and social values. The main elements of such a policy, according to the authors, should be: formation of a system of analysis and assessment of the state of the environment and of the results of the impact of enterprise activity, development of environmental projects related to the modernization of production, introduction of environmental technologies, implementation of international environmental standards, the development and implementation of their own standards of social responsibility, environmental performance evaluation. The recommendations will enhance the level of ecological safety of Ukraine and the formation of a civilized Ukrainian society on the principles of environmental consciousness and responsibility.

Keywords: environmental safety, European integration, international standards, national environmental policy, environmental management.

Постановка проблеми. Сучасний стан екологічної ситуації у світі неухильно доводить необхідність узгодженої взаємодії суб'єктів господарювання різних рівнів для виявлення та подолання існуючих екологічних загроз та попередження нових. Україна як партнер країн ЄС повинна дотримуватися європейських норм та стандартів в екологічній сфері та основного пріоритету екологічної політики, загальновизнаного для всіх країн ЄС – недопущення забруднення природного середовища шляхом екологічної передбачливості та розважливості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми екологічної безпеки як складової частини національної та міжнародної безпеки висвітлено в роботах таких закордонних та вітчизняних учених, як О. Борщевська, О. Добров, А. Бохан, Ю.С. Бут, І.С. Варламова, І.І. Дедю, В.А. Ліпкан, Е.І. Єфімова, К.Г. Гофман, В.С. Дудюк, В.В. Гобела, Д.В. Зеркалов, А.Б. Качинський, Ю.В. Єгоров, Г.О. Обиход, Н.Ф. Реймерс, О.В. Федунь, М.І. Хилько, В.І. Кушерець, Є.В. Хлобистов та ін.

Мета статті полягає в аналізі та оцінці рівня екологічної безпеки України і вітчизняних підприємств та розробленні рекомен-

дацій щодо його підвищення в умовах євроінтеграційного спрямування національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Європейський вибір національного економічного розвитку, підкріплений підписанням Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, відкриває не тільки нові можливості для розширення зовнішньоекономічної діяльності, залучення іноземних інвестицій, участі у великих європейських науково-технічних програмах та проектах, а й вимагає посилення впливу на ефективність екологічної діяльності підприємств, регіонів, країни у цілому. У цьому зв'язку нагальним є питання не стільки повного реформування регулятивного механізму екологічної безпеки, скільки його спрямування в бік узгодженості екологічної політики держави та екологічної політики окремих підприємств. Саме такий формат співробітництва даватиме змогу об'єктивно та своєчасно виявляти найбільш вагомі загрози і ризики у цій сфері, що є важливою передумовою прийняття ефективних управлінських рішень у системі забезпечення екологічної безпеки.

Оцінка рівня екологічної безпеки України проводиться, насамперед, на основі визначення її місця в міжнародному екологічному середовищі шляхом дослідження різних світових рейтингів країни. У світовому рейтингу країн за рівнем екологічної ефективності, який складається Центром екологічної політики та права при Бельському університеті (США), у 2017 р. Україна (з індексом 52,87) посіла 109-е місце серед 180 країн світу, тоді як лідерами рейтингу є європейські країни: Швейцарія (87,42), Франція (83,95), Данія (81,6), Мальта (80,9), Швеція (80,51), Великобританія (79,59) [6]. У світовому рейтингу країн за рівнем забруднення навколишнього середовища Україна посіла 42-е місце (рівень забруднення – 66,18) зі 102 країн світу. А найменш забрудненими країнами знову ж таки вважаються європейські країни: Фінляндія (12,19), Ісландія (15,55), Естонія (18,05), Швеція (18,48), Норвегія (20,11) [6].

У поточному році індекс України становив 52,87 бали. Причому найгірше значення отримав показник, який оцінює втрати нами лісового покриву (14,08). Крім того, низку показників оцінено менше 50 балів. Найкращий бал (88,71) присвоєно Україні за категорією «забруднення важкими металами», яка розглядає вплив наявного у повітрі, воді, ґрунті та штучних матеріалах свинцю на стан здоров'я людей [6].

Кількість надзвичайних ситуацій в Україні у 2017 р. становила 138, що на 21,1% більше попереднього року. У загальній кількості надзвичайних ситуацій 41 має техногенний характер, що на 11% більше 2016 р., 91 – природний, що на 25% більше 2016 р. і шість – соціальний характер, що на 50% більше 2016 р. Унаслідок цих надзвичайних ситуацій загинуло 140 та постраждало 780 осіб. При цьому порівняно з аналогічним періодом 2016 р. загальна кількість НС у 2017 р. збільшилася на 21,1%, також спостерігається збільшення кількості НС техногенного характеру майже на 11%, природного характеру – на 25% та НС соціального характеру – на 50%.

У Концепції національної безпеки України визначено такі загрози екологічній безпеці: надмірний антропогенний вплив і високий рівень техногенного навантаження на територію України; негативні екологічні наслідки Чорнобильської катастрофи; значний обсяг відходів виробництва та споживання і неналежний рівень їх вторинного використання, переробки та утилізації; незадовільний стан єдиної державної системи та сил цивільного захисту, системи моніторингу довкілля [4].

Особливе значення для підвищення рівня екологічної безпеки країни мають обсяги витрат суб'єктів господарювання на реалізацію природоохоронних заходів та можливість залучати капітальні інвестиції. Відповідно, як природоохоронні заходи розглядають заходи з охорони атмосферного повітря, очищення зворотних вод, поводження з відходами, захист та реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод тощо.

Таблиця 1

Динаміка витрат на здійснення природоохоронних заходів в Україні

Роки	За видами природоохоронних заходів, млн. грн.										інші заходи	частка у загальному обсязі, %
	Загальний обсяг, млн. грн.	охорону атмосферного повітря і проблеми зміни клімату	частка у загальному обсязі, %	очищення зворотних вод	частка у загальному обсязі, %	поводження з відходами	частка у загальному обсязі, %	захист і реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод	частка у загальному обсязі, %	частка у загальному обсязі, %		
2000	2618,38	350,42	13,4	1715,33	65,5	279,21	10,7	66,88	2,5	206,54	7,9	
2001	2903,75	305,11	10,5	1821,84	62,7	327,44	11,3	94,11	3,5	355,26	12	
2002	3080,13	416,23	13,5	1941,39	63,0	402,95	13,1	83,34	2,7	236,23	7,7	
2003	3361,98	444,66	13,2	2096,25	62,4	477,11	14,2	90,68	2,7	253,31	7,5	
2004	4152,25	606,53	14,6	2349,93	56,6	746,66	18,0	111,75	2,7	337,37	8,1	
2005	5313,59	877,36	16,5	2910,9	54,8	925,48	17,4	121,7	2,3	478,15	9,0	
2006	5172,41	826,74	16,0	2598,07	50,2	1330,2	25,7	152,9	3,0	264,46	5,1	
2007	6610,32	1141,9	17,2	3095,15	46,8	1768,9	26,8	222,4	3,4	382,06	5,8	
2008	8444,59	1349,9	16,0	3989,77	47,2	2315,2	27,4	287,33	3,4	502,28	6,0	
2009	8032,73	1035,2	12,9	4306,52	53,6	1928,3	24,0	240,24	3,0	522,52	6,5	
2010	10366,6	1314,8	12,7	5035,45	48,6	2599,6	25,1	476,25	4,6	940,44	9,0	
2011	12039,4	1475,4	12,3	5388,36	44,8	3865,9	32,1	592,73	4,8	717,04	6,0	
2012	13924,7	1341,5	9,6	6195,01	44,5	4756,2	34,1	743,47	5,4	888,37	6,4	
2013	14339,1	1415,8	9,9	6175,92	43,1	4844,3	33,8	923,24	6,4	979,81	6,8	
2014	13965,7	1238,6	8,9	5611,56	40,2	5416,9	38,8	964,74	6,9	733,82	5,2	
2015	16915,5	1519,8	9,0	6644,28	39,3	6801,9	40,2	1152,7	6,8	796,79	4,7	
2016	19098,2	1760,6	9,2	7800,09	40,8	6719,6	35,2	1197,2	5,7	1620,8	8,4	
2017	20466,4	2104,3	10,3	8065,25	39,4	7508,2	36,7	983,75	4,8	1804,9	8,8	

У табл. 1 наведено динаміку та структуру витрат на здійснення природоохоронних заходів в Україні протягом останніх 18 років [5]. Наведені результати свідчать про неухильне збільшення обсягів поточних витрат на реалізацію природоохоронних заходів: у 2017 р. порівняно з 2016 р. – на 1 368,2 млн. грн., або на 7,2%, а порівняно з 2015 р. – на 3 550,9 млн. грн., або на 21%, що є свідченням поступового акцентування уваги українських суб'єктів господарювання на проблемах екологічної безпеки внаслідок загострення ситуації в екологічній сфері в останні десятиріччя.

Аналіз структури витрат на реалізацію природоохоронних заходів показав, що найбільшу частку у загальному обсязі становлять заходи з очищення зворотних вод – 39,4%, але їхня частка постійно знижується – на 26,1% порівняно з 2000 р.; частка ж витрат на заходи боротьби з відходами становить 36,7%, і за останні роки, навпаки, спостерігається її неухильне збільшення – на 26% порівняно з 2000 р.

Серед екологічних проблем, що генерують загрози у сфері національної безпеки, є процеси утворення значних обсягів відходів виробництва та споживання, недостатньо ефективний рівень їх вторинного використання, переробки та утилізації. Кожного року в Україні утворюється понад 11 млн. т відходів виробничого та побутового характеру, що забруднюють об'єкти природного середовища. При цьому частка їх утилізації у спеціально відведених місцях за останні сім років не перевищувала 42%. Слід також відзначити дуже низький рівень утилізації побутових відходів для отримання енергії – за останні сім років він не перевищив 2,5% загального обсягу зібраних відходів. Це зумовлено як відсутністю ефективних державних важелів впливу на антропогенну діяльність вітчизняних суб'єктів, так і недостатнім рівнем фінансування проектів з упровадження екологозберігаючих технологій. У зв'язку із цим доцільно більш детально проаналізувати динаміку та структуру капітальних інвестицій на охорону довкілля [5].

У табл. 2 наведено аналіз динаміки та структури капітальних інвестицій у природоохоронну діяльність.

Наведені результати свідчать про скорочення обсягів капітальних інвестицій на реалізацію природоохоронних заходів: у 2017 р. порівняно з 2016 р. – на 2 365,08 млн. грн., або на 17,7%, а порівняно з 2015 р. спостерігається збільшення капітальних інвестицій на 3 349,8 млн. грн., або на 43,6%, що є свідченням активізації залучення інвестиційних коштів у природоохоронну сферу. Проведений у таблиці аналіз структури капітальних інвестицій на реалізацію природоохоронних заходів показав, що найбільшу частку у загальному обсязі становлять інвестиції в охорону атмосферного повітря та проблеми клімату – 23,7%, але за останнє десятиріччя їхня частка скоротилася на 10%, на заходи боротьби з відходами – 22,4%, і за останні роки, навпаки, спостерігається її неухильне збільшення – на 6,9% порівняно з 2006 р. Найбільшу частку у загальному обсязі капітальних інвестицій (30,7% у 2017 р. та 55,8% у 2015 р.) становлять інвестиції в інші заходи (без конкретизації їх галузевого чи територіального спрямування). Автори припускають, що йдеться про окремі екологічні проекти чи програми, які ініціюються безпосередньо самими підприємствами.

Отже, проведений аналіз рівня екологічної безпеки України свідчить про наявність значного кола проблем, пов'язаних як із відсутністю необхідних коштів для фінансування проектів та програм екологічного спрямування, так і відсутністю системи узгодження інтересів держави та вітчизняних підприємств для консолідації зусиль у вирішенні нагальних екологічних проблем.

Тому доцільно провести оцінку впливу чинників на рівень екологічної безпеки України шляхом побудови багатофакторної регресійної моделі. Аналіз на основі багатофакторної регресії – вид регресійного аналізу, який ґрунтується на використанні в рівнянні регресії більше ніж однієї незалежної змінної.

Таблиця 2

Аналіз динаміки та структури капітальних інвестицій у природоохоронну діяльність в Україні за 2006–2017 рр.

Роки	За видами природоохоронних заходів, тис. грн.										
	Загальний обсяг, тис. грн.	охорону атмосферного повітря і проблеми зміни клімату	частка у загальному обсязі, %	очищення зворотних вод	частка у загальному обсязі, %	поводження з відходами	частка у загальному обсязі, %	захист і реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод	частка у загальному обсязі, %	інші заходи	частка у загальному обсязі, %
2006	2194,19	762,54	34,7	777,9	35,5	339,6	15,5	247,7	11,3	66,5	3,0
2007	3080,69	1379,25	44,8	809,7	26,3	388,6	12,6	393,0	12,8	110,4	3,5
2008	3731,4	1476,34	39,6	927,4	24,9	422,0	11,3	787,3	21,1	117,5	3,1
2009	3040,73	1273,8	41,9	882,5	29,0	400,0	13,2	401,4	13,2	82,9	2,7
2010	2761,47	1139,9	41,3	734,7	26,6	475,6	17,2	320,0	11,6	91,3	3,3
2011	6451,03	2535,6	39,3	721,3	11,1	1183,9	18,4	639,1	9,9	1371,1	21,3
2012	6589,34	2462,68	37,4	846,9	12,9	730,5	11,0	540,5	8,2	2008,6	30,5
2013	6038,78	2411,94	39,9	834,1	13,8	713,1	11,8	324,9	5,5	1753,9	29,0
2014	7959,85	1915,13	24,0	1122,0	14,1	783,9	9,8	359,9	4,6	3778,7	47,5
2015	7675,6	1422,95	18,5	848,9	11,0	737,5	9,6	388,3	5,1	4278,0	55,8
2016	13390,48	2502,8	18,7	1160,0	8,7	2208,7	16,5	419,9	3,1	7099,1	53,0
2017	11025,4	2608,0	23,7	1276,5	11,6	2470,9	22,4	1284,5	11,6	3385,5	30,7

Результативною ознакою (y) був індекс екологічної ефективності України, а факторними ознаками – обсяг капітальних інвестицій на здійснення природоохоронних заходів в Україні (x_1), обсяг ВВП на душу населення (x_2), обсяг імпорту прямих інвестицій з-за кордону за рік (x_3), рівень безробіття в країні (x_4), ставка податку на прибуток (x_5), індекс інфляції (x_6) та обсяг витрат на здійснення природоохоронних заходів (x_7). Аналіз здійснювався за статистичними даними, які наведено за період 2006–2017 рр. [5]. Слід указати на обґрунтованість вибору чинників впливу на темпи зростання експорту за критерієм автокореляції, тобто всі чинники не є взаємопов'язаними, взаємодоповнюючими та можуть використовуватися для побудови адекватної економіко-математичної моделі. Обчислення економетричного аналізу здійснюємо за допомогою пакета статистичного аналізу Statgraphics. У результаті отримано багатофакторну лінійну регресійну модель:

$$Y = -81,2536 - 0,00571837 X_1 + 0,0179813 X_2 + 0,00529953 X_3 + 12,0265 X_4 - 1,40342 X_5 + 0,454166 X_6 + 0,00165796 X_7 / (1)$$

Відповідно до проведених розрахунків, статистично значущими є п'ять факторів: обсяг капітальних інвестицій на здійснення природоохоронних заходів (x_1), ВВП на душу населення (x_2), обсяг імпорту прямих інвестицій з-за кордону за рік (x_3), рівень безробіття в країні (x_4), індекс інфляції (x_6), оскільки їх P -Value не перевищують значення 0,05. Фактори x_5 (ставка податку на прибуток) та x_7 (витрати на здійснення природоохоронних заходів) будуть виключені з моделі через низьку статистичну значущість.

Критерій Фішера $F = 11,54$ підтверджує статистичну значущість розробленої моделі. Значення t -статистики говорять про статистичну значущість усіх факторів, що залишилися в моделі. Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,952816$ свідчить, що на 95,2816% індекс екологічної ефективності України залежить від п'яти визначених факторів. Стандартне

математичне відхилення становить 4,6826. Статистика Дарбіна-Уотсона (DW) перевіряє залишки, щоб визначити, чи є суттєва кореляція на основі порядку, в якому вони зустрічаються у файлі даних. Оскільки P -значення більше 0,05, немає ніяких ознак серійного автокореляції в залишках на 95,0% довірчому рівні.

Статистика Дарбіна-Уотсона (DW) дорівнює 1,88748, що свідчить про відсутність автокореляції за граничного значення 2. Це означає, що модель придатна для прогнозування і прогнозований індекс екологічної ефективності під впливом визначених факторів становитиме 71,2.

Для розроблення дієвих організаційно-економічних заходів із захисту довкілля доцільно проаналізувати характер впливу виявлених у результаті моделювання факторів на рівень екологічної ефективності України та вітчизняних підприємств (табл. 3).

З таблиці видно, що серед визначених як значущі факторів прямий вплив мають такі, як обсяг капітальних інвестицій на здійснення природоохоронних заходів, ВВП на душу населення, обсяг імпорту прямих інвестицій з-за кордону за рік, а зворотний – рівень безробіття в країні та індекс інфляції.

З урахуванням визначеного в процесі моделювання рівня та характеру впливу факторів на рівень екологічної ефективності України в табл. 4 авторами узагальнено основні проблеми екологічної безпеки України, запропоновано заходи їх вирішення та результати реалізації цих заходів.

Зазначимо, що держава в особі урядових органів має спрямовувати значні зусилля на подолання проблем, які існують в екологічній сфері. Тому для вирішення цих проблем та реалізації перспективних державних управлінських заходів авторами розроблено та запропоновано механізм узгодження напрямів підвищення екологічної безпеки підприємства з основними цілями та завданнями державної політики у сфері екологічної безпеки (рис. 1).

Таблиця 3

Узагальнення результатів кореляційно-регресійної моделі

Фактор	Зв'язок	Характер впливу за збільшення відповідного фактору		Негативний	
		Позитивний	для українських підприємств	для України	для українських підприємств
обсяг капітальних інвестицій на здійснення природоохоронних заходів	прямий	збільшення обсягу капітальних вкладень в екологічну сферу сприяє: реалізації державних заходів з попередження екологічної небезпеки; розвитку екологозберігаючого виробництва; підвищенню іміджу країни у світі	збільшення обсягу капітальних вкладень в екологічну сферу підприємств сприяє: впровадженню екологозберігаючих технологій; підвищенню ринкової репутації; відповідності міжнародним стандартам якості	відсутній	відсутній
ВВП на душу населення	прямий	збільшення ВВП на душу населення сприяє підвищенню рівня його добробуту та підвищенню рівня громадської свідомості щодо охорони довкілля	збільшення ВВП на душу населення сприяє підвищенню рівня його добробуту та можливостей переорієнтації попиту на екологічні товари	відсутній	відсутній
обсяг імпорту прямих інвестицій з-за кордону за рік	прямий	збільшення обсягів іноземного інвестування сприяє збільшенню обсягів фінансування державних екологічних програм та можливості участі у міжнародних проєктах з охорони довкілля	збільшення обсягів іноземного інвестування сприяє ефективній реалізації екологічних проєктів підприємств та створює можливості щодо прискорення модернізації виробництва	відсутній	існує ризик лобювання іноземним інвестором власних інтересів для відкриття власного неекологічного виробництва в країні-реципієнті
рівень безробіття в країні	зворотний	відсутній	відсутній	збільшення рівня безробіття призводить до загострення соціальної напруги у суспільстві та зниження громадської свідомості	збільшення рівня безробіття призводить до зниження купівельної спроможності населення та нехтування проблемами екологічної безпеки
Індекс інфляції	зворотний	відсутній	збільшення рівня інфляції призводить до зниження курсу національної валюти, створення умов для експорту та стимулювання введення підприємствами міжнародних стандартів якості	збільшення рівня інфляції призводить до зниження курсу національної валюти, зменшення обсягів іноземного інвестування та скорочення витрат на екологічні програми	збільшення рівня інфляції призводить до знецінення активів і підприємства і за відсутності зовнішніх джерел фінансування – до згорання екологічних проєктів

Таблиця 4

Організаційно-економічні заходи щодо підвищення рівня екологічної безпеки України та вітчизняних підприємств

Проблеми	Заходи	Результати
Низький рівень правового регулювання екологічної безпеки	Адаптація законодавства України до екологічної політики ЄС	Можливість участі в європейських екологічних програмах та отримання фінансування з ЄС
Недостатній рівень знань щодо вимог міжнародних та європейських екологічних норм та стандартів	Проведення кваліфікованої екологічної експертизи українських товарів із наданням відповідних рекомендацій та аналітичних матеріалів	Підвищення інформованості та грамотності національних підприємств про вимоги міжнародних та європейських екологічних норм та стандартів, збільшення обсягів експорту
Високий рівень забруднення довкілля виробниками	Впровадження «найкращих доступних технологій» (Best Available Technology – BAT – застосування тих методів виробництва, які на сучасному рівні науково-технічних знань надають можливість гарантувати якомога вищу екологічну безпеку)	Підвищення рівня конкурентоспроможності продукції на європейському та міжнародному рівнях
Недосконалість податкової системи України в екологічній сфері	Забезпечення контролю над сплатою екологічного податку. Введення системи штрафів за прогресивною шкалою за забруднення довкілля	Підвищення рівня зацікавленості підприємств в розробленні та реалізації екологічних проектів
Низький рівень інвестування в проекти модернізації та створення екологозберігаючих виробництв	Забезпечення фінансової підтримки модернізації та підвищення технологічного рівня виробництва, забезпечення просування українських товарів і послуг на міжнародні ринки	Створення сприятливого інвестиційного клімату => збільшення іноземних інвестицій
Недостатній розвиток систем сертифікації та контролю якості вітчизняної продукції	Підготовка нормативних документів зі стандартизації та сертифікації вітчизняної продукції за стандартами ЄС та світовими стандартами	Підвищення якості українських товарів за допомогою системи контролю якості, сертифікації продукції
Відсутність ефективного екологічного контролю	Підвищення рівня екологічного контролю на всіх рівнях управління. Введення системи моніторингу стану навколишнього середовища на рівні підприємств, регіонів, держави у цілому	Зменшення екологічних ризиків та підвищення рівня соціальної відповідальності підприємств та місцевих органів самоврядування
Низька ефективність діяльності громадських екологічних організацій	Активізація громадського руху за екологічну безпеку в країні, проведення екологічних акцій, відкритих семінарів, тренінгів	Підвищення рівня громадської свідомості щодо необхідності захисту довкілля

На основі розробленого авторами (рис. 1) механізму основні завдання екологічної безпеки України та екологічної безпеки підприємства повинні бути узгодженими. Екологічна безпека країни досягається шляхом розроблення та реалізації державної екологічної політики, яка відображає національні інтереси та не суперечить міжнародним та

європейським правовим нормам. Екологічна політика підприємства, своєю чергою, повинна формуватися на основі стратегічних цілей його розвитку, але повністю узгоджуватися з державними інтересами та інтересами суспільства. Тільки у такому контексті можливе досягнення оптимуму між економічною вигодою та суспільними цінностями.

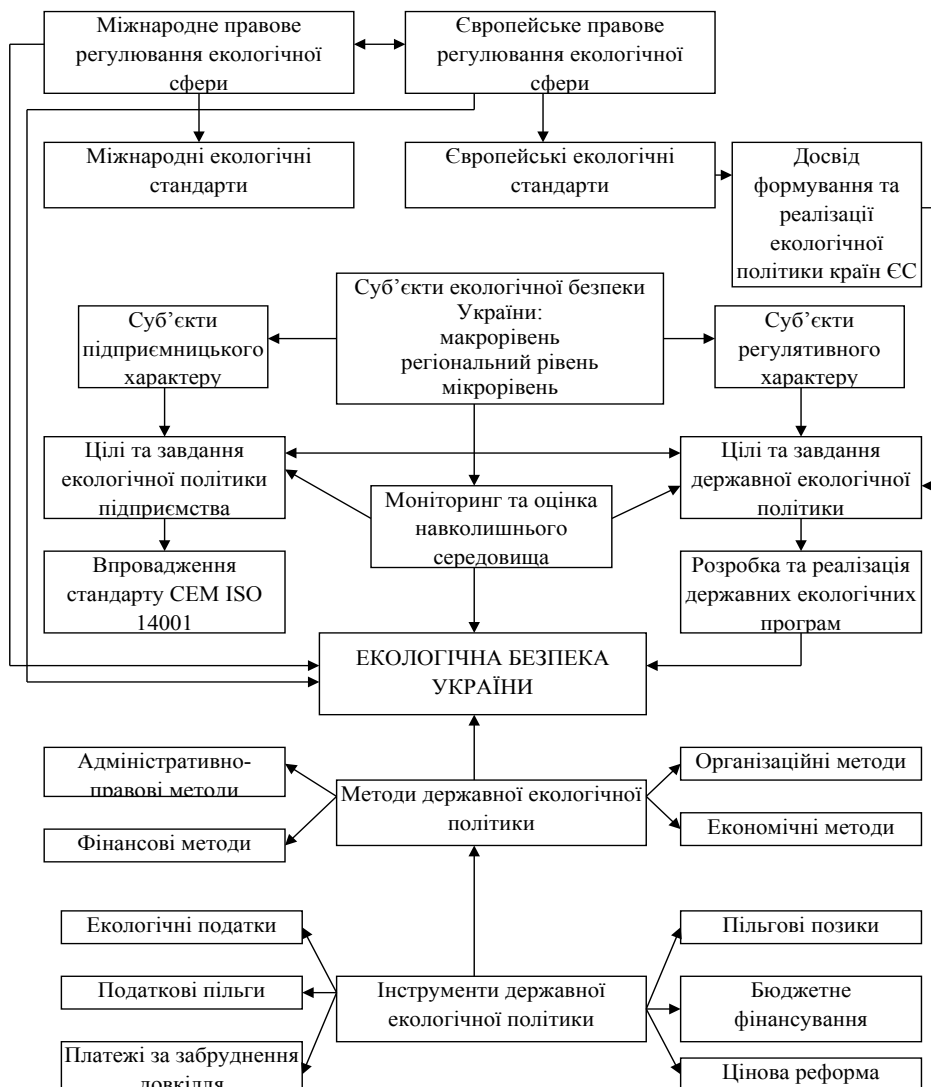


Рис. 1. Механізм узгодження напрямів підвищення екологічної безпеки підприємства з основними цілями та завданнями державної політики у сфері екологічної безпеки

Джерело: розроблено авторами

Міжнародний досвід доводить, що проблеми довкілля краще вирішувати через структуровані методи менеджменту за допомогою системи інструментів екологічного управління. Під системою екологічного управління (СЕМ) слід розуміти збалансовану систему економічних і організаційно-правових методів та інструментів, використання яких забезпечує досягнення цілей екологічної політики [3].

При цьому екологічна політика підприємства повинна формуватися на основі міжнародного стандарту ISO 14001, СЕМ і відображати основні принципи, що формують зобов'язання його керівництва дотримуватися екологічного законодавства і постійно поліпшувати систему екологічного управління.

Основними елементами такої політики, на думку авторів, повинні бути: формування системи аналізу та оцінки стану навколишнього середовища та результатів впливу на нього діяльності підприємства, розроблення екологічних проектів, пов'язаних із модернізацією виробництва, впровадженням екологічних технологій, упровадження міжнародних екологічних стандартів, розроблення та впровадження власних стандартів соціальної відповідальності, оцінка екологічної ефективності.

До методів екологічної політики доцільно віднести:

- адміністративно-правові, які встановлюють певні законодавчі межі та адміні-

стративну відповідальність за забруднення довкілля;

- економічні, що передбачають податкове навантаження на підприємства;

- організаційні, що полягають у формуванні системи екологічнозберігаючого розвитку підприємств, суспільства, окремого індивіда;

- фінансові, що дають змогу визначити найбільш ефективні джерела фінансування витрат на природоохоронні заходи.

Як інструменти екологічної безпеки автори пропонують використовувати такі: екологічні податки та платежі за забруднення навколишнього середовища, надання підприємствам та місцевим органам самоврядування пільгових позик, розроблення системи бюджетного фінансування екологічних державних, регіональних програм та екологічних проектів підприємств, проведення цінової реформи, що полягає у стимулюванні виробництва екологічної продукції шляхом диференціації цін на екологічно чисту та екологічно забруднену продукцію.

Висновки. Державна екологічна політика України повинна формуватися з дотриманням вимог міжнародних та європейських стандартів, а також з урахуванням досвіду екологічного регулювання країн ЄС. Розроблені рекомендації сприятимуть підвищенню рівня екологічної безпеки України та формуванню високоцивілізованого українського суспільства на засадах екологічної свідомості та відповідальності.

Список використаних джерел:

1. Арабей Е. Новая европейская стратегия «Европа 2020». *Право Европейского Союза* : сб. науч. тр. 2010. URL : <http://eulaw.ru/content/307>.
2. Варламова І.С. Еколого-економічна безпека України: сучасні реалії та розвиток : монографія. Запоріжжя : Гельветика, 2017. 316 с.
3. Шевчук В.Я. Екологічне управління : підручник. Київ : Либідь, 2004. 384 с.
4. Про Концепцію (основи державної політики) національної безпеки України : Постанова Верховної Ради України № 3/97-ВР від 16 січня 1997 р. URL : <http://zakon.nau.ua/>.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL : www.ukrstat.gov.ua/.
6. Офіційний сайт Світового банку. URL : <http://worldbank.org/>.
7. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони : Закон України № 1678-VII від 16.09.2014 р. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/>.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА ТА ПОЛІТИКА

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-1-63-22>

УДК 338

Баранник Л.Б.

доктор економічних наук, професор,
Університет митної справи та фінансів

Даценко В.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Університет митної справи та фінансів

Barannik Liliya, Dacenko Viktoriya

University of Customs and Finance

СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ: ПИТАННЯ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ

SOCIAL CAPITAL: ISSUES OF THEORY AND PRACTICE

У статті розглянуто ключові питання теорії соціального капіталу. Запропоновано здійснювати аналіз розвитку соціального капіталу за допомогою групи показників: соціально-економічних та фінансово-економічних. Зазначено, що однією з найважливіших характеристик стану соціального капіталу є рівень освіти громадян. У роботі стверджується, що важливу роль у соціальному розвитку відіграє такий показник, як витрати на освіту. Показано динаміку цього показника за останні десять років та структуру інвестицій в освіту в Україні. Названо причини, через які сформувалася стала тенденція отримання українською молоддю освіти за кордоном. Запропоновано переглянути освітянську політику, для чого слід запровадити широке коло навчальних програм для отримання вищої освіти, спрямувати зусилля на підняття престижу навчання та його якості, особливо в сільських школах.

Ключові слова: соціальний капітал, людський ресурс, освіта, здоров'я населення, глобалізаційні тенденції.

В статье рассмотрены ключевые вопросы теории социального капитала. Предложено осуществлять анализ развития социального капитала с помощью группы показателей: социально-экономических и финансово-экономических. Отмечено, что одной из важнейших характеристик состояния социального капитала является уровень образования граждан. В работе утверждается, что важную роль в социальном развитии играет такой показатель, как расходы на образование. Показаны динамика этого показателя за последние десять лет и структура инвестиций в образование в Украине. Названы причины, по которым сформировалась устойчивая тенденция получения украинской молодежью образования за рубежом. Предложено пересмотреть образовательную политику, для чего ввести широкий круг учебных программ для получения высшего образования, направить усилия на повышение престижа обучения и его качества, особенно в сельских школах.

Ключевые слова: социальный капитал, человеческий ресурс, образование, здоровье населения, глобализационные тенденции.

The article discusses the key issues of the theory of social capital. An analysis of recent publications has been made, highlighting the contribution of each author to the theory of social capital. The authors of the article propose to analyze the development of social capital using a group of indicators: socio-economic and financial-economic. It is noted that one of the most important characteristics of the state of social capital is the

level of education of citizens. The paper argues that an important role in social development is played such an indicator as expenditure on education. The dynamics of this indicator over the past ten years and the structure of investment in education in Ukraine are shown in the article. A critical assessment of state participation in the financial provision of education is given. The share of education expenses in the consolidated budget as a percentage of Ukraine's GDP is almost 6%, which is more than in some developed countries. More in Ukraine is spent only on the social sphere as a whole. However, now the budget is working not to achieve socially important results, but to finance processes that have developed historically. They do not even have formal performance indicators by which one could assess the quality of spending from public funds. The reasons for the steady tendency for Ukrainian young people to get education abroad have been named: lack of funds for education from middle-income and low-income citizens, poor quality of education, corruption in educational institutions, lack of employment opportunities and career growth. It was proposed to revise the educational policy, for which purpose to introduce a wide range of curricula for higher education, to focus efforts on increasing the prestige of education and its quality, especially in rural schools. It was noted that social partnership in our society regarding the participation of business structures in the field of education is practically absent, which is confirmed by the share in the structure of investment in education. The ongoing reform in the field of education should help social capital to be converted into economic capital.

Keywords: social capital, human resource, education, population health, globalization tendencies.

Постановка проблеми. Соціальний капітал є одним із ключових чинників сучасного економічного розвитку. Від того, наскільки прийнятними в країні є умови для його розвитку, залежить реалізація тих завдань, що ставить перед собою держава. Останні декілька десятиліть відзначилися стрімкими змінами в усіх сферах людського буття. Глобальні тенденції у світовій економіці відбуваються на тлі локальних трансформаційних процесів, які паралельно протікають у багатьох національних економіках, у тому числі в Україні. Ця «дихотомія» здійснює надзвичайний вплив на стан та умови розвитку соціального капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Мова про соціальний капітал активно розпочалася в науковому середовищі наприкінці минулого століття. Значний внесок у дослідження поняття «соціальний капітал» зробили такі зарубіжні вчені, як Р. Барт, У. Бейкер, П. Бурдьйо, М. Вебер, Дж. Коулман, Ж. Опт, Р. Патнем, Ф. Фукуяма та багато інших. Серед вітчизняних учених теоретичні та прикладні аспекти соціального капіталу досліджують А.Л. Багнюк, З.І. Галушка, А.М. Гриненко, О.А. Грیشнова, О.І. Дем'янчук, В.П. Єлагін, Е.М. Лібанова, С.В. Сивуха, О.Г. Сидорчук, Ю.І. Пилипенко, Н.Й. Черниш та ін. Варто зупинитися на окремих дослідженнях, які становили основу цієї роботи. Так, фундаментальні процеси соціалізації

української економіки, з тому числі питання розвитку соціального капіталу, досліджує вітчизняний учений З.І. Галушка [1]. Слід особливо виділити колективну монографію «Соціальний капітал України: теоретико-методологічні основи формування», виданій у Раді з вивчення продуктивних сил України НАН України [2]. О.І. Дем'янчук розглядає соціальний капітал як елемент сталого економічного розвитку суспільства [3] та досліджує процес формування соціального капіталу підприємства [4]. Ґрунтовною є наукова стаття Ю.І. Пилипенка та Д.Д. Алексеєнко, яка присвячена з'ясуванню залежності соціально-економічного розвитку суспільства від якості соціального капіталу, а також взаємозв'язку між соціальним капіталом і громадянським суспільством [5]. Глибокий аналіз типів соціального капіталу, виробленого на макро-, мезо- і мікрорівнях соціальної організації, зробив відомий американський соціолог Дж. Тернер. Автор пояснює, що «загальна соціологічна теорія використовується для представлення ідеально-типових зображень тих соціальних сил, які генерують соціальний капітал, що може підтримувати довгостроковий економічний розвиток на національному рівні» [6]. Отже, теоретичні напрацювання щодо цієї проблематики більш-менш повно й ясно характеризують соціальний капітал як наукову дефініцію, показують особливості його функціонування

на різних рівнях. Проте через суттєві зміни, що відбуваються під впливом глобалізації та системної трансформації, нині особливо нагальною потребою є дослідження соціального капіталу в прикладній площині. Це, звісно, викликає й осмислення деяких теоретичних питань. «Нам потрібна широка концепція соціального капіталу» [6].

Мета статті полягає у вивченні й оцінці стану соціального капіталу в різних сферах соціального життя в Україні. Досягнення цієї мети вимагає проаналізувати теоретичні принципи концепції соціального капіталу, дослідити проблеми фінансового забезпечення розвитку соціального капіталу, уточнити засади щодо окремих форм прояву соціального капіталу, а також установити причини, які гальмують його розвиток.

Для вирішення поставлених завдань застосовувався комплекс загальнонаукових і спеціальних методів пізнання соціально-економічних явищ: гносеологічний – для дослідження загальних передумов, засобів і закономірностей розвитку соціального капіталу; діалектичний – для пошуку правильних підходів до вирішення проблем теоретичного і прикладного характеру його стану; системний – для дослідження соціального капіталу як ресурсу розвитку економіки; функціональний – для дослідження форм прояву соціального капіталу в таких сферах людського буття, як освіта, охорона здоров'я, а також статистичні методи для кількісного аналізу проблеми.

Виклад основного матеріалу. Поняття «соціальний капітал» є новим та концептуально дискусійним у науковому середовищі. «Його характеризує міждисциплінарність, яка проявляється у різноаспектних трактуваннях: політологи пов'язують термін «соціальний капітал» із довірою до влади; економістам воно важливе для розуміння неформального боку існування ринку; фахівці з PR-технологій розглядають капітал репутацій; для соціологів соціальний капітал означає, передусім, якість соціальних зв'язків у вимірах довіри, взаємоповаги та взаємодопомоги» [7, с. 4]. Поширеною серед науковців є думка Дж. Тернера: «Соціальний

капітал – це ті сили, які збільшують потенціал економічного розвитку суспільства шляхом створення і підтримки соціальних зв'язків і моделей соціальних організацій» [6]. У Дж. Коулмана соціальний капітал представлено як чинник соціально-трудової мобільності в умовах інформаційного суспільства [8]. У такій інтерпретації соціальний капітал набув широкого сприймання серед економістів. Соціальний капітал, будучи продуктом суспільного виробництва, «є груповим ресурсом і не може бути вимірним на індивідуальному рівні. Зв'язки між економічним розвитком суспільства і розміром сукупного соціального капіталу опосередковані політичним ладом, релігійними традиціями, домінуючими цінностями» [9]. Як видно, поняття «соціальний капітал» є багатоаспектним, його тлумачення залежить від кута зору авторів на проблему. Поруч із цим поняттям науковці часто використовують і такі поняття, як «людський капітал», «інтелектуальний капітал», які, на нашу думку, споріднені й різниця між ними досить умовна. Ми вважаємо, що соціальний капітал не є чимось ефемерним, соціальні взаємозв'язки – це не абстракція, вони проявляються в різних сферах людського спілкування й «матеріалізуються» в поведінці індивідів. Автори даної статті поділяють думку, що соціальний капітал – це «відносини, що виникають у суспільстві між окремими людьми, групами людей та в процесі функціонування суб'єктів економіки...» [10]. Оскільки соціальний капітал грає роль певного суспільного ресурсу, то його характеристиками цілком можуть слугувати такі індикатори соціального розвитку, як рівень освіти, стан здоров'я населення, зайнятість суспільно корисною діяльністю, демографічні показники розвитку тощо. Усі вони можуть бути виражені за допомогою різних показників, які, на нашу думку, доцільно згрупувати в соціально-економічні та фінансово-економічні. Оскільки в межах однієї статті дослідити всі неможливо, зупинимося лише на декількох.

Важливою формою прояву соціального капіталу є соціальні відносини у сфері освіти.

Взаємозв'язки у цій сфері виникають на рівні «індивід – навчальний заклад – держава». З економічного погляду важливим є механізм фінансового забезпечення отримання освіти. Витрати на освіту вважаються одним із ключових показників соціального розвитку, вони відображають ступінь уваги, що приділяється державою і суспільством освіті громадян. Як правило, є три моделі фінансового забезпечення освіти: власні кошти, кошти держави (бюджетне фінансування), інші джерела (кошти замовника (роботодавця), спонсорів, навчального закладу, благодійної організації і т. п.). У країнах із ринковою економікою освіту здобувають за різними схемами й програмами. Рівень національних витрат на освіту – це відносна величина, яка розраховується як загальний обсяг державних і приватних витрат на освіту протягом календарного року, включаючи державні бюджети всіх рівнів, приватні фонди, зовнішні запозичення, гранти й пожертвування від міжнародних установ та неурядових організацій. Рівень витрат на освіту виражається у відсотках у валовому внутрішньому продукті. У рейтингу країн світу 2014 р., який

щорічно публікує Світовий банк, Україна за рівнем витрат на освіту має 5,3%. Це більше, ніж у сусідній Польщі – 5,1% та в Німеччині – 4,1% [11]. Частку видатків на освіту в загальному обсязі видатків бюджетів усіх рівнів та у ВВП України за останні десять років представлено в табл. 1.

Показник рівня витрат на освіту в Україні, наданий Світовим банком, не співпадає з представленим у табл. 1, що пов'язано з різними джерелами його розрахунку. Слід зазначити, що відносно високі позиції низки слаборозвинених країн у даному рейтингу пов'язані, як правило, з програмами ліквідації масової неграмотності, які фінансуються міжнародними інститутами та благодійними організаціями. З табл. 1 видно значний перерозподіл коштів на освіту в бік місцевих бюджетів, що пояснюється реформою децентралізації. Частка витрат на освіту у зведеному бюджеті у відсотках до ВВП України становить майже 6%, що більше, ніж у деяких розвинених країнах.

Більше в Україні витрачається тільки на соціальну сферу у цілому.

Таблиця 1

Частка видатків на освіту в загальному обсязі видатків бюджетів усіх рівнів та у ВВП України в 2008–2017 рр., %

	Зведений бюджет		Державний бюджет		Місцеві бюджети	
	Частка у видатках бюджету, %	Частка видатків у ВВП, %	Частка у видатках бюджету, %	Частка видатків у ВВП, %	Частка у видатках бюджету, %	Частка видатків у ВВП, %
2008	19,71	6,43	8,93	2,27	28,35	4,16
2009	21,72	7,31	9,87	2,62	31,45	4,69
2010	21,13	7,37	9,49	2,66	31,93	2,21
2011	20,69	6,55	8,17	2,07	32,61	4,48
2012	20,62	7,21	7,64	2,15	32,04	5,06
2013	20,86	7,25	7,67	2,13	33,93	5,13
2014	19,14	6,39	6,67	1,83	31,66	4,56
2015	16,80	5,77	5,23	1,52	29,99	4,24
2016	15,49	5,43	5,09	1,46	26,99	3,97
2017	16,82	5,96	4,90	1,38	27,54	4,58

Джерело: складено за [12; 13]

Однак зараз бюджет працює не для досягнення суспільно важливих результатів, а на фінансування процесів, що склалися історично. Вони не мають навіть формальних показників ефективності, за якими можна було б оцінити якість витрачання державних коштів. Разом із тим, показник рівня витрат на освіту не враховує, наскільки рівномірно або нерівномірно ці витрати розподіляються за різними соціальними групами в тій чи іншій державі, співвідношення між державними та приватними витратами на освіту і структуру цих витрат, а також пов'язані із цим фактори.

Основним джерелом інвестицій в освіту в Україні залишаються кошти державного і місцевих бюджетів, їхня частка у сукупних інвестиціях у 2008–2016 рр. зросла на 6,1% – із 79,3% до 85,4% (табл. 2). Наступною за величиною є частка коштів домогосподарств, яка зменшилась на 5,8% – із 19,7% до 13,9%. За аналізований період мізерною є частка ресурсів приватних компаній, що коливається в межах 1–0,7%, на відміну від зарубіжних країн, де цей показник досягає 10–30%. Варто відзначити, що в структурі кінцевих споживчих витрат домогосподарств України в 2016 та 2017 рр. витрати відповідно становили: на освіту – 1,2% та 1,1%; на охорону здоров'я – по 5,5%; тоді як на продукти харчування – 39,6% та 41,3%; на транспорт – 11,2% та 10,9%;

на сплату за комунальні послуги – 12,0% та 10,8% [16, с. 25]. І справа тут не в тому, що українці нехтують освітою. Останнім часом чисельні реформи системи освіти на різних її рівнях призвели до того, що наші співвітчизники стали більше витрачати на репетиторство. А головне, безперечно, що освіта стає все менше доступною для людей із середніми статками та малозабезпечених. Якісний рівень освіти не є високим. Згідно з опитуванням студентів фондом «Демократичні ініціативи», якість вищої освіти значно погіршилася (рис. 1), процвітає корупція в навчальних закладах. Останні декілька років різко скоротилося держзамовлення на підготовку фахівців у вітчизняних ВНЗ.

Під впливом глобалізаційних процесів тепер освіта є доступною за кордоном. Західні виші пропонують чисельні програми навчання. В останні кілька років сформувалася стала тенденція отримання українською молоддю освіти за кордоном, що збіглося із соціодемографічними проблемами в деяких країнах Європи. Дедалі більше молодих осіб цих країн вибирають навчання за кордоном, тому університети вмотивовані заповнити утворену прогалину українськими студентами, які мають вільний доступ до ринку праці. Така тенденція є надто загрозливою для української економіки через втрачання молодого та освіченої робочої сили.

Таблиця 2

**Структура інвестицій в освіту України
за джерелами фінансування у 2008–2016 рр., %**

Джерела фінансування/ роки	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Бюджети держави	79,3	80,0	81,5	82,1	84,6	84,3	85,1	83,5	85,4
Фонди приватних компаній	1,0	1,0	1,0	0,8	0,7	0,8	0,8	0,7	0,7
Кошти домогосподарств	19,7	19,0	17,5	17,1	14,7	14,9	14,1	15,8	13,9

Джерело: складено за [14, с. 262; 15, с. 7]

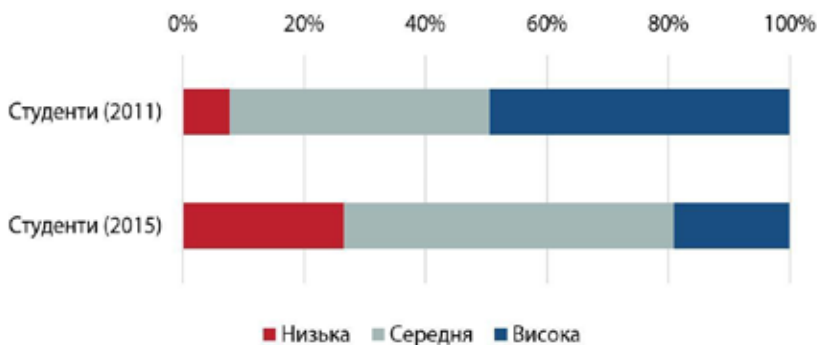


Рис. 1. Оцінка якості вищої освіти студентами [17]

Висновки. Отже, необхідно суттєво переглянути освітянську політику. Навіть за витрачання державою коштів на освіту на рівні розвинутих країн престиж вітчизняної науки різко впав. Потрібно запровадити широке коло навчальних програм для отримання вищої освіти, спрямувати зусилля на підняття престижу навчання та його якості,

особливо в сільських школах. Соціальне партнерство в нашому суспільстві щодо участі бізнес-структур у сфері освіти практично відсутнє, що підтверджується часткою у структурі інвестицій в освіту. Реформа у сфері освіти має сприяти тому, щоб соціальний капітал трансформувався в капітал економічний.

Список використаних джерел:

1. Галушка З.І. Соціалізація трансформаційної економіки: особливості, проблеми, пріоритети : монографія. Чернівці : Чернівецький національний університет. 2009. 408 с.
2. Соціальний капітал України: теоретико-методологічні основи формування : монографія / С.І. Бандур та ін. ; за ред. С.І. Бандура. Київ : НАН України, Рада по вивченню продуктивних сил України. 2010. 210 с.
3. Дем'янчук О.І. Соціальний капітал як елемент сталого економічного розвитку суспільства. *Науковий вісник Волинського державного університету*. 2007. № 12. С. 25–28.
4. Дем'янчук О.І. Формування властивостей соціального капіталу підприємства. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». 2011. Вип. 16. С. 270–276.
5. Пилипенко Ю.І. Алексеєнко Д.Д. Соціальний капітал як чинник економічного розвитку суспільства. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2018. № 1(65). С. 24–34.
6. Turner J. The Formation of Social Capital. *Social Capital: A Multifaceted Perspective* ; edited by Partha Dasgupta, Ismail Serageldin. Washington, 2000. D.C. : World Bank. 424 p. URL : https://www.researchgate/publication/255610686_The_formation_of_social_capital (дата звернення: 08.03.2018).
7. Варинський В.О. Політичний механізм активізації соціального капіталу : дис. ... канд. політ. наук : 23.00.02 ; Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К.Д. Ушинського. Одеса, 2015. 210 с.
8. Коулман Дж. Капітал соціальний и человеческий. *Общественные науки и современность*. 2001. № 3. С. 121–139.
9. Сивуха С.В. Капітал соціальний. Соціологіческая енциклопедия. URL : <http://bourdieu.name/content/social-capital>.
10. The SIGMA Guidelines. Putting sustainable development into practice a Guide for organizations. URL : <http://www.projectsigma.co.uk/Guidelines/SigmaGuidelines.pdf> (дата звернення: 08.03.2018).

11. Рейтинг стран мира по уровню расходов на образование. *Аналитический портал*. URL : <https://gtmarket.ru/ratings/expenditure-on-education> (дата звернення: 09.03.2018).

12. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL : <https://www.treasury.gov.ua/> (дата звернення: 09.03.2018).

13. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL : <https://www.minfin.gov.ua/> (дата звернення: 09.03.2018).

14. Бучковська Я.Г., Баранецька О.В. Фінансування освіти в Україні: стан та перспективи. *Університетські наукові записки*. 2017. № 4. С. 259–271.

15. Національні рахунки освіти України у 2016 році : статистичний збірник. Київ : Державна служба статистики України, 2018.

16. Національні рахунки України за 2017 рік : статистичний збірник. Київ : Державна служба статистики України, 2019.

17. Освіта по-українськи. URL : <https://voxukraine.org/uk/osvita-po-ukrayinski-ua/> (дата звернення: 09.03.2018).

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-1-63-23>

УДК 331.5:331.31

Оверчук В.А.

кандидат психологічних наук, доцент,
Донецький національний університет
імені Василя Стуса

Overchuk Viktoriya

Donetsk National University of Vasyl` Stus

ЧИННИКИ ВПЛИВУ І ПОКАЗНИКИ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ ЗА СПРИЯННЯ ДЕРЖАВНОЇ СЛУЖБИ ЗАЙНЯТОСТІ

FACTORS OF INFLUENCE AND INDICATORS OF EMPLOYMENT OF INDIVIDUALS WITH DISABILITIES WITH ASSISTANCE OF THE STATE EMPLOYMENT SERVICE

У статті розкрито особливості взаємодії осіб з інвалідністю та Державної служби зайнятості з метою їх працевлаштування. Встановлено чинники, що впливають на результативність такої співпраці та враховують особливості певного регіону, особи з інвалідністю та рівень комунікацій між зацікавленими сторонами. Як чинники, що відрізняються по регіонах, запропоновано розглядати кількість та якість наявних вакансій, близькість закладів професійної реабілітації. Запропоновано використовувати показник якості вакансій. Проаналізовано показники звернення осіб з інвалідністю до центрів зайнятості у 2015–2018 рр., відсоток їх працевлаштування та охоплення професійним навчанням. Виділено недоліки існуючих показників, що використовуються у статистичній звітності щодо працевлаштування цієї групи осіб.

Ключові слова: особа з інвалідністю, працевлаштування осіб з інвалідністю, Державна служба зайнятості, чинники впливу, зайнятість осіб з інвалідністю, показники працевлаштування.

В статье раскрыты особенности взаимодействия лиц с инвалидностью в целях их трудоустройства с Государственной службой занятости. Установлены факторы, которые влияют на результативность такого сотрудничества и учитывают особенности определенного региона, лиц с инвалидностью и уровень коммуникаций между заинтересованными сторонами. В качестве факторов, которые

отличаются по регионам, предложено рассматривать количество и качество имеющихся вакансий, близость центров профессиональной реабилитации. Предложено использовать показатель качества вакансий. Проанализированы показатели обращения лиц с инвалидностью в центры занятости в 2015–2018 гг., процент их трудоустройства и охвата профессиональным обучением. Выделены недостатки существующих показателей, используемых в статистической отчетности относительно трудоустройства этой группы лиц.

Ключевые слова: человек с инвалидностью, трудоустройство лиц с инвалидностью, Государственная служба занятости, факторы влияния, занятость лиц с инвалидностью, показатели трудоустройства.

The social policy of the state involves ensuring equal rights of citizens, including the right to work. Persons with disabilities are noncompetitive categories in the open labor market, and therefore require additional support from the state through the functioning of the relevant institutions. This will stimulate the labor activity of a part of the population, which is especially relevant in the context of reducing the number of employable population in Ukraine. A key role in facilitating the employment of persons with disabilities is assigned to the State Employment Service. The article deals with the features of interaction between persons with disabilities and the State Employment Service with the aim of their employment. The results of such interaction, that is, the level of employment of persons with disabilities depends on various factors related to the specifics of a particular region, the degree of disability of a person, level of education and professionalism. The level of awareness of all involved actors affects the level of employment of persons with disabilities in the state as a whole. As factors that differ in the regions, it is proposed to consider the quantity and quality of available vacancies, the proximity of vocational rehabilitation institutions. In order to better reflect the situation on the labor market proposition for certain categories of people, it is suggested to use a job quality indicator that takes into account the existence of formal vacancies for persons with disabilities. The indexes of appeal of persons with disabilities to employment centers in 2015-2018, the percentage of their employment are analyzed. The results of the employment centers for vocational training of persons with disabilities in this period are considered separately. The necessity of updating statistical forms for the purpose of differentiating the information by types of professional training of persons with disabilities is substantiated. It is also emphasized the inaccuracy of the calculation of the number of inquiries of persons with disabilities to employment centers, which does not allow to distinguish repeated inquiries during the reporting period.

Keywords: person with disabilities, employment of persons with disabilities, state employment service, factors of influence, employment of persons with disabilities, employment indicators.

Постановка проблеми. Реалізація права осіб з інвалідністю на працю потребує додаткового сприяння з боку держави через діяльність спеціальних інститутів, зокрема тих, на яких покладено завдання сприяння зайнятості населення у цілому. В Україні до функцій Державної служби зайнятості належать підвищення конкурентоспроможності безробітних на ринку праці та адресна допомога у працевлаштуванні соціально незахищених категорій населення, зокрема осіб з інвалідністю [1]. Однак результативність роботи Державної служби зайнятості щодо працевлаштування осіб з інвалідністю має резерви для поліпшення, про що свідчать відповідні статистичні дані.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Публікації з теми дослідження включають

аналітичні матеріали, що стосуються діяльності державних органів у забезпеченні працевлаштування осіб з інвалідністю [2], роботи, що аналізують реалізацію права на працю осіб з інвалідністю, зокрема Н.В. Добренької [3], І.В. Заюкова, О.І. Стахова [4]. Безпосередньо аналіз діяльності Державної служби зайнятості в контексті працевлаштування осіб з інвалідністю було проведено у роботі Н.В. Коляденко [5]. Однак у викладених дослідженнях не розглянуто чинники, що впливають на взаємодію між особами з інвалідністю та центрами зайнятості.

Мета статті полягає в аналізі чинників, що впливають або можуть впливати на працевлаштування осіб з інвалідністю за сприяння Державної служби зайнятості, та показників цієї співпраці.

Виклад основного матеріалу. Вітчизняним законодавством закріплена можливість осіб з інвалідністю, які не досягли пенсійного віку та є працездатними відповідно до висновків медико-соціальної експертизи, звертатися до Державної служби зайнятості для пошуку роботи. При цьому висувуються такі ж вимоги, що й до інших громадян щодо наявності страхового стажу. Ця вимога не поширюється на випускників освітніх закладів різних рівнів, тобто шкіл, училищ, вишів. Однак варто зауважити, що до категорії «випускники» належать особи, які закінчили навчальний заклад не більше як за рік до дати звернення.

На нашу думку, на рівень працевлаштування осіб з інвалідністю за сприяння центрів зайнятості впливають чинники, які мають різну природу (об'єктивні та суб'єктивні). Пропонуємо розрізнити такі з них:

- наявність та кількість вакансій, у тому числі для осіб з інвалідністю, у певному регіоні. Так, наявність пропозицій роботодавців відрізняється по регіонах, що зумовлює різні можливості для працевлаштування. З огляду на наявні у осіб з інвалідністю обмеження життєдіяльності, близькість до місця проживання є важливим критерієм для підбору місця роботи;

- якість вакансій, для осіб з інвалідністю в регіоні. Аналіз роботи Державної служби зайнятості свідчить про існуючу практику створення формальних вакансій для осіб з інвалідністю. Тобто для уникнення штрафів за невиконання нормативу з працевлаштування осіб з інвалідністю подається інформація про наявність вакансії, яка передбачає виконання робіт, що недопустимі для переважної більшості осіб з інвалідністю за станом здоров'я. Це дає змогу роботодавцеві уникнути штрафів, але водночас з'являються робочі місця, які існують тільки на папері. Тому, говорячи про якість вакансій, пропонуємо розуміти питому вагу реальних робочих місць для осіб з інвалідністю з їх заявленої кількості;

- висновок медико-соціальної експертизи про рівень працездатності особи з інвалідністю. Незважаючи на бажання працювати, у особи з інвалідністю переважно

існують обмеження щодо певних видів робіт. Це зафіксовано у висновку МСЕК, що враховується працівниками центру зайнятості під час підбору роботи для особи з інвалідністю. Так, особи з інвалідністю з меншим відсотком утрати працездатності (III групи) влаштовуються на роботу частіше.

Крім того, висновок МСЕК зобов'язаний брати до уваги роботодавця, адже, якщо за висновком МСЕК пропонується робота протипоказана конкретній людині з інвалідністю, то укласти з нею трудовий договір власник або уповноважений ним орган не має права (ч. 6 ст. 24 КЗпП) [6]. У цьому разі не враховується навіть згода самого працівника виконувати цю роботу. Невиконання зазначеної норми розцінюється як порушення законодавства про працю і є підставою для накладення адміністративного штрафу на винну посадову особу в розмірі від 15 до 50 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян [7]. Тому під час прийняття на роботу особа з інвалідністю обов'язково має подати висновок МСЕК;

- інформація про можливі професії, види діяльності, що зазначена у індивідуальній програмі реабілітації. Оскільки МСЕК готує індивідуальну програму реабілітації, у якій зазначено певне коло робіт та професій, що допустимі для особи з інвалідністю, а не вказує ті, які заборонені для неї, перелік можливих вакансій для працевлаштування істотно звужується. Працівники МСЕК не враховують увесь спектр можливих видів трудової діяльності, що можуть бути для людини рекомендовані. Це складно зробити технічно, адже йдеться про великий масив видів діяльності, а також має місце суб'єктивний чинник, не надання належної уваги цій інформації з боку працівників МСЕК. І, як наслідок, зазначаються декілька варіантів, які зменшують шанси на працевлаштування для потенційного працівника.

Важливо зауважити, що особа з інвалідністю не зобов'язана подавати до центру зайнятості індивідуальну програму реабілітації, а лише довідку МСЕК. Таким чином, у межах чинного законодавства для збільшення ймовірності знайти роботу не варто пред'являти

працівникові Державної служби зайнятості вказаний документ;

- поінформованість роботодавців щодо пільг та інших варіантів фінансових виплат під час працевлаштування осіб з інвалідністю. За результатами опитування, що було проведено під час підготовки роботи «Практики роботи Міністерства соціальної політики України та Державної служби зайнятості України у забезпеченні рівності доступу людей з інвалідністю у сфері працевлаштування», роботодавці не знають про наявні пільги, що надаються під час працевлаштування особи з інвалідністю [8, с. 29]. Це зумовлює незбалансованість інформації, за якої роботодавець розуміє тільки певні труднощі найму роботи з особи з інвалідністю, водночас не знає про можливі переваги, у тому числі фінансові (крім уникнення штрафів за невиконання нормативу з працевлаштування осіб з інвалідністю);

- структура осіб з інвалідністю, що звертаються у центри зайнятості, за освітнім та професійним рівнем. На нашу думку, рівень освіти та професійних навиків за однакового рівня працевдатності впливають на ймовірність знайти роботу для особи з інвалідністю, адже для окремих вакансій не має особливого значення інвалідність особи. Якщо частка осіб з інвалідністю, що мають відпо-

відно освіти або ж досвід у такій діяльності, більша, то й зростає ймовірність працевлаштувати більшу кількість людей;

- наявність у регіоні центрів професійної реабілітації. Законодавством передбачено можливість професійного навчання та перепідготовки осіб з інвалідністю. Це може здійснюватися на базі центрів зайнятості, у звичайних навчальних закладах або ж у спеціальних центрах реабілітації. Незважаючи на такий вибір варіантів, близькість спеціалізованих центрів, що надають послуги з професійної реабілітації, збільшує шанси осіб з інвалідністю за потреби пройти відповідну підготовку та працевлаштуватися. У певному регіоні розташовуються заклади, з якими укладено договори щодо навчання безробітних. Залежно від вибору таких навчальних закладів та переліку професій, які у них можна здобути або ж підвищити кваліфікацію, змінюється рівень можливостей для осіб з інвалідністю у певному регіоні.

Зазначений перелік не є вичерпним і може бути доповнений. Сукупність перерахованих чинників впливає на результати працевлаштування осіб з інвалідністю за сприяння Державної служби зайнятості.

Динаміка звернень осіб з інвалідністю до Державної служби зайнятості (надання послуг) у 2015–2018 рр. наведена на рис. 1.



Рис. 1. Динаміка звернень осіб з інвалідністю до Державної служби зайнятості у 2015–2018 рр. [1]

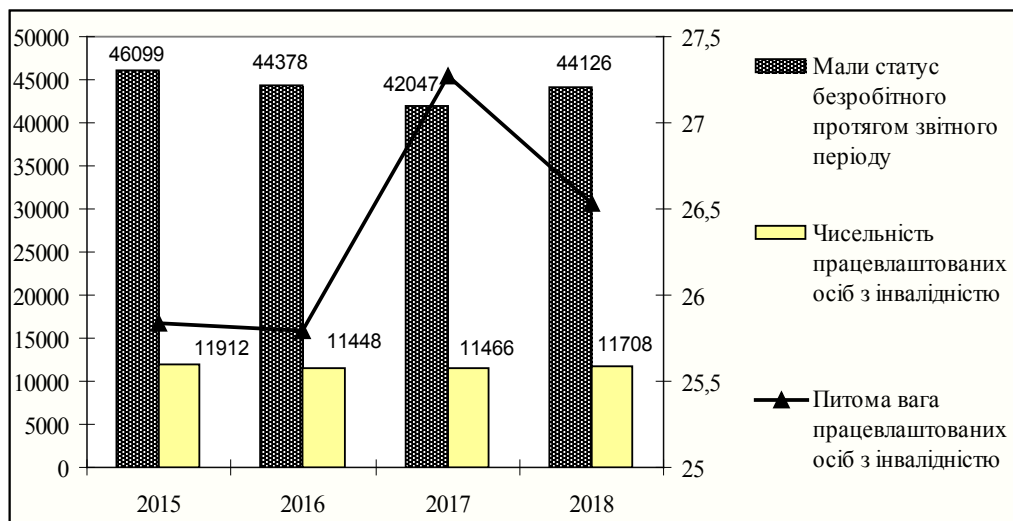


Рис. 2. Результативність працевлаштування осіб з інвалідністю у 2015–2018 рр. в Україні у цілому [1]

Відповідно до методики розрахунку статистичних показників у ДСЗ, показник «мали статус безробітного протягом звітного періоду» включає чисельність звернень громадян до служби протягом звітного періоду незалежно від того, чи зверталися вони до служби раніше. Тобто зазначений показник включає кількість звернень, а не чисельність громадян, що зверталися за допомогою.

Абсолютні показники звернень осіб з інвалідністю дають змогу порівняти дані за декілька періодів. Результат роботи центрів зайнятості щодо працевлаштування осіб інвалідністю вимірюється кількістю працевлаштованих осіб з інвалідністю (рис. 2).

Чисельність працевлаштованих осіб з інвалідністю в Україні у 2015–2018 рр. коливалася у межах 11 448–11 912 осіб за рік. З урахуванням змін загальної кількості безробітних у цей період питома вага працевлаштованих максимальною була у 2017 р. – 27,3%. Водночас у минулому році питома вага працевлаштованих осіб з інвалідністю зменшилася до 26,5%.

Однак варто зауважити, що зазначені показники не дають чіткої відповіді щодо працевлаштування осіб з інвалідністю за сприяння центрів зайнятості.

Поряд із кількісними варто було б урахувати якісні показники працевлаштування, оскільки наведена статистика не враховує:

1) відповідність працевлаштування осіб з інвалідністю їх освітньому та кваліфікаційному рівню;

2) тривалість роботи особи з інвалідністю на новому місці.

Так, частина осіб з інвалідністю працюють лише формально, тому й погоджуються на роботу, яка не відповідає їхній кваліфікації та освіті. Під час залучення працівників центрів зайнятості мають бути дотримані формальні критерії, однак залишається ймовірність влаштування на менш кваліфіковану роботу або ж узагалі за відсутності інших вакансій на роботу, що не вимагає особливих знань та вмінь.

Ще одним несприятливим варіантом працевлаштування осіб з інвалідністю є їх тимчасова зайнятість, на нетривалий час. Як наслідок, особа з інвалідністю знову стає безробітною, а з бюджету витрачені нерационально кошти. Це особливо актуально у разі виділення грошей для облаштування спеціального робочого місця для особи з інвалідністю.

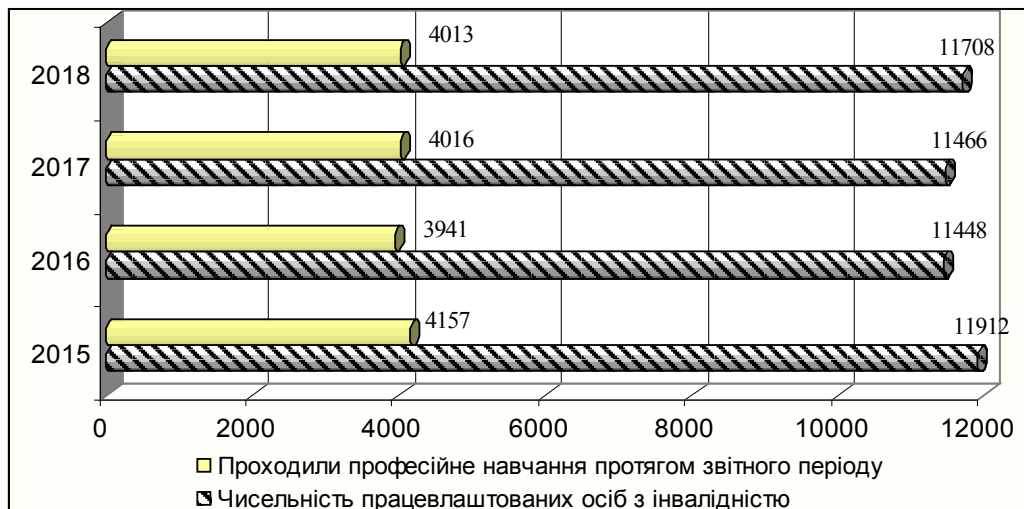


Рис. 3. Динаміка чисельності осіб з інвалідністю, що були зареєстровані у ДСЗ, та тих, що проходили професійне навчання, у 2015–2018 рр. [1]

За відсутності у особи з інвалідністю освіти та/або досвіду, необхідного для влаштування на наявні вакансії за сприяння Державної служби зайнятості, здійснюється комплекс заходів із професійної реабілітації. До них входять професійна орієнтація, професійне навчання та перепідготовка. Дані Державної служби зайнятості щодо професійного навчання осіб з інвалідністю у 2015–2018 рр. наведено на рис. 3.

Професійне навчання на базі Державної служби зайнятості за період, що аналізується, проходило від 3 941 особи з інвалідністю у 2016 р. до 4 157 осіб у 2015 р. Така сталість значень (близько 4 тис. осіб щороку) пояснюється встановленим обсягом для професійного навчання, що здійснюється на базі центрів зайнятості або на основі укладених ними договорів.

Водночас необхідно зауважити, що, відповідно до законодавства, для осіб з інвалідністю передбачено можливості створення додаткових умов для професійного навчання порівняно з іншими безробітними. Однак на практиці групи для навчання формуються

для всіх безробітних спільно з урахуванням можливостей певного центру зайнятості щодо забезпечення вибору варіантів професійної підготовки.

Висновки. Таким чином, особам з інвалідністю у пошуку роботи доцільно звертатися до Державної служби зайнятості. Це дасть змогу збільшити шанси на працевлаштування, адже державою розроблено низку механізмів, що дають можливість активно взаємодіяти центрам зайнятості з роботодавцями. Водночас на ефективність роботи центрів зайнятості щодо сприяння зайнятості осіб з інвалідністю впливають чинники зовнішнього середовища, які потрібно відрізнити та врахувати. Ідентифікація їх дає змогу встановити причини їх появи, а отже, скоригувати їхній вплив для забезпечення максимальних результатів. Подальшого аналізу потребують показники роботи, що використовуються у звітах державних органів щодо працевлаштування осіб з інвалідністю, адже вони є підґрунтям для планування роботи і контролю її виконання.

Список використаних джерел:

1. Державна служба зайнятості (центральний апарат). URL : <https://www.dcz.gov.ua/storinka/pro-sluzhbu> (станом на 04.03.2019).

2. Практики роботи Міністерства соціальної політики України та Державної служби зайнятості України у забезпеченні рівності доступу людей з інвалідністю у сфері працевлаштування. Київ. 2017 (станом на 01.03.2019).

3. Добренька Н.В. Проблеми на шляху реалізації права на працевлаштування особами з особливими потребами. *Молодий вчений*. 2017. № 3. С. 540–544. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_3_128 (станом на 28.02.2019).

4. Заюков І.В., Стахов О.І. Проблеми та перспективи зайнятості інвалідів в Україні. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2015. № 1(29). С. 127–132.

5. Коляденко Н.В. Теоретико-методичні основи та інструментарій сприяння розвитку трудової активності та конкурентоспроможності інвалідів на ринку праці : монографія. Київ : ІПК ДСЗУ, 2014. 234 с.

6. Кодекс законів про працю України : Закон України від 10.12.1971 № 322-VIII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08> (станом на 05.03.2019).

7. Кодекс України про адміністративні правопорушення (статті 1–212-21) : Закон УРСР від 07.12.1984 № 8073-X. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80731-10> (станом на 05.03.2019).

8. Права та пільги. *Державна служба зайнятості*. URL : <https://www.dcz.gov.ua/publikaciya/prava-ta-pilgy> (станом на 02.03.2019).

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-1-63-24>

УДК 336.22:334.012.64

Дулік Т.О.

кандидат економічних наук, доцент,
Університет митної справи та фінансів

Павлова К.І.

кандидат економічних наук, доцент,
Університет митної справи та фінансів

Dulik Tetyana, Pavlova Kristina

University of Customs and Finance

ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ТА ЗАСОБИ ЇЇ ПРОВЕДЕННЯ

FISCAL POLICY IN UKRAINE IN MODERN CONDITIONS AND MEANS OF ITS IMPLEMENTATION

Фінансове становище національних економік, їх економічний розвиток певною мірою залежать від дієвості та функціональності засобів фінансової політики: податкових важелів (кількості та видів податків, податкових ставок, податкових пільг) та видатків бюджетів держави. Саме вони є об'єктивними індикаторами, що відображають рівень соціально-економічного розвитку країни. При цьому серед указаних засобів провідну роль у формуванні фінансових ресурсів держави відіграють податкові надходження до її бюджетів. У структурі їхніх доходів вони займають суттєву частку і тим самим створюють матеріальне підґрунтя для фінансування державних витрат, спрямованих на задоволення суспільних потреб, тобто для розвитку провідних галузей економіки та її інфраструктури, управління та обороноздатності країни, соціального захисту населення, освіти та науки, медицини, культури тощо.

Ключові слова: фінансова політика, податки, видатки, державний бюджет, дефіцит бюджетів, державні доходи, бюджетоутворюючі податки, бюджетна система, податкова система.

Финансовое положение национальных экономик, их экономическое развитие в известной степени зависят от действенности и функциональности средств фискальной политики: налоговых рычагов (количества и видов налогов, налоговых ставок, налоговых льгот) и расходов бюджетов государства. Именно они являются объективными индикаторами, которые отображают уровень социально-экономического развития страны. При этом среди указанных средств ведущую роль в формировании финансовых ресурсов государства играют налоговые поступления к ее бюджетам. В структуре их доходов они занимают существенную часть и тем самым создают материальную основу для финансирования государственных расходов, направленных на удовлетворение общественных потребностей, то есть для развития ведущих отраслей экономики и ее инфраструктуры, управления и обороноспособности страны, социальной защищенности населения, образования и науки, медицины, культуры и тому подобное.

Ключевые слова: фискальная политика, налоги, расходы, государственный бюджет, дефицит бюджетов, государственные доходы, бюджетообразующие налоги, бюджетная система, налоговая система.

Financial position of national economies, their economic development to a certain extent depend on effectiveness and functionality of fiscal policy instruments: tax levers (amount and types of taxes, tax rates, tax deductions) and budgets expenditures of the state. They are objective indicators that reflect the level of socio-

economic development of the country. At the same time, among these means, tax revenues to its budgets play the leading role in the formation of financial resources of the state. In the structure of the income, they occupy an essential part and thus create the material basis for financing public expenditures aimed at satisfying social needs, ie for the development of leading industries of the economy and its infrastructure, the management and defense capabilities of the country, social protection of the population, education and science, medicine, culture, etc. The analysis of the evolution and general principles of fiscal policy formation in Ukraine points to the increased attention of its government to the budget and tax sphere. However, today we cannot make conclusion about the effective use of fiscal policy in Ukraine and its positive impact on the socio-economic development of the state and the formation of budget revenues. The monitoring of the use of fiscal policy tools in Ukraine during 2010-2018 and planned targets for 2019 revealed that its activities were mainly discretionary and aimed at unconditionally ensuring the fulfillment of the indicators of filling the state budgets, which volumes are increasing annually. At the same time, the imbalance of the state budget is steady and long lasting. Moreover, its deficit during the budget year is reduced mainly due to the adjustment of expenditures for socially important needs: education, science, culture, health and environment, solving social problems, etc. At the same time, the implementation of fiscal policy of Ukraine proves and intensifies the contradiction between the need for financial resources of the state to cover its expenditures and the possibility of obtaining them mainly through tax revenues. Therefore, for Ukraine, it is extremely important today to improve the instruments of fiscal policy.

Keywords: *fiscal policy, taxes, expenditures, state budget, deficit of budgets, state profits, budget-forming taxes, budgetary system, tax system.*

Постановка проблеми. Серед переліку реформаційних заходів, які проводяться в Україні для максимального наближення рівня її соціально-економічного розвитку до європейських стандартів, важливу роль відіграє фіскальна політика та її дієві засоби, оскільки саме завдяки їх реалізації забезпечується функціонування невід’ємного складника економічної системи будь-якої країни – бюджетно-податкової сфери, здатної забезпечити ефективне формування та використання державних фінансів. У результаті зміни податків і державних видатків (наприклад, збільшення/зниження податкових ставок та видатків тощо) забезпечується їх відповідний вплив на макроекономічні процеси: стимулювання (стримування) економічного зростання, розвиток окремих галузей економіки, активізацію інвестиційної діяльності, зростання (зменшення) доходів населення і, відповідно, рівень їх життя тощо. У цьому контексті тема дослідження є надзвичайно актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальні основи побудови бюджетно-податкових відносин та реалізації засобів фіскальної політики обґрунтовано у фундаментальних працях відомих зарубіжних учених, а саме: У.Дж. Бомола та А.С. Блайндера

(виділяють три аспекти фіскальної політики: комплексний, фінансовий, за видатками; розглядаються процеси оподаткування і розподіл ресурсів; аналізується процедура управління сукупним попитом засобами фіскальної політики, а також умови її реалізації та економічного зростання) [1, с. 455–476, 641–661, 706–753]; Дж.К. Бреннана та Дж.М. Б’юкенена (представники теорії суспільного вибору пропонують створити податкову конституцію для сучасної держави та конституційне закріплення збалансованого (бездефіцитного) державного бюджету) [2–4]; Р. Дорнбуша та С. Фішера (висвітлюється фіскальна політика як політика уряду, яка стосується обсягів урядових закупівель, трансфертних платежів і податків) [5, с. 90]; Дж.М. Кейнса (засоби фіскальної політики розглядаються у контексті моделі регулювання економічного циклу; детально проаналізовано дію та мультиплікативний ефект податків) [6; 7]; А.Дж. Коена Стюарта (класик теорії суспільних фінансів акцентує увагу на прогресивному оподаткуванні та його ефектах) [8]; К.Р. Макконнелла та С.Л. Брю (проаналізовано фіскальну політику з урахуванням змін в урядових видатках й оподаткуванні, що спрямовані на досягнення повної зайнятості та неінфляційного внутрішнього обсягу виробництва)

[9, с. 665]; П.А. Самуельсона та В.Д. Нордгауза (фіскальну політику представляють як процес змін у системі оподаткування, урядових видатках для того, щоб, по-перше, зменшити коливання ділових циклів, по-друге, сприяти швидкому зростанню економіки з високою зайнятістю і без високої неконтрольованої інфляції) [10, с. 389] та ін.

Сучасні проблеми формування та реалізації засобів фіскальної політики в Україні, бюджетно-боргової політики, політики фіскальної консолідації як інструменту стабілізації державних фінансів, бюджетно-податкового та монетарно-фіскального регулювання, побудови й функціонування бюджетної та податкової систем, системи адміністрування податків в Україні, а також міжбюджетних відносин знайшли широке відображення у наукових працях українських учених-економістів, фінансистів: Т. Богдан [11; 12], Л. Баранник [13; 14], С. Гасанова [15], Д. Гетманцева [16; 17], О. Длугопольського [18], В. Кудряшова [19], Л. Лисяк [20], Р. Паславської [21], Л. Сідельникової [22] та ін.

Водночас, незважаючи на значні здобутки в дослідженні ефектів дії засобів фіскальної політики, слід зазначити, що сьогодні в Україні в умовах трансформаційних соціально-економічних перетворень та системних правових змін у бюджетно-податковому середовищі й досі залишаються актуальними окремі питання її формування та наслідки реалізації. Останнім часом значну увагу вітчизняних і зарубіжних експертів привертають проблеми депресивного стану національної економіки, кризи монетарно-фіскального регулювання, фіскальної вразливості та фіскальних дисбалансів в Україні [11; 12]. Так, Т. Богдан фіскальну вразливість визначає як стан бюджетно-податкової сфери, що демонструє неспроможність уряду досягти загальноновизначених цілей фіскальної політики на макrorівні, серед яких: уникнення надмірного дефіциту бюджету і державного боргу; фінансування видатків бюджету на передбаченому рівні; мобілізація доходів бюджету за утримання розумних і стабільних податкових ставок [12].

Особливо відчутною фіскальна вразливість України була впродовж останніх років унаслідок дії багатьох зовнішніх та внутрішніх чинників, а саме: недотримання в очікуваних обсягах чергового траншу фінансової допомоги від МВФ, стагнації економіки України та спаду ділової активності суб'єктів бізнес-структур на зовнішніх ринках, завищення українським урядом згідно з рекомендаціями МВФ дохідної та видаткової частин державного бюджету на 2019 р., реформа в енергетичному секторі, що включає вихід на ринкові ціни на газ, а також пікове навантаження на виплату зовнішніх боргів у 2019–2020 рр. у розмірі 17 млрд. дол. [23] тощо.

Мета статті полягає у моніторингу застосування засобів фіскальної політики в Україні впродовж останніх років та розробленні пріоритетних напрямів її розвитку.

Виклад основного матеріалу. Першочерговим завданням сьогодення у світовому просторі є забезпечення збалансованого розвитку економічної системи в контексті підвищення рівня конкурентоспроможності будь-якої національної економіки [24], узгодження й гармонізації загальнодержавних та особистих інтересів різних верств населення [25, с. 7–15], створення надійного підґрунтя для подальших інтеграційних процесів у світову економічну спільноту [26] тощо. При цьому загальновідомим є факт про те, що чим вищим є соціально-економічний рівень розвитку в державі, тим більш безпечною вона є для проживання її громадян та привабливою для іноземних інвесторів. Серед найбільш дієвих та функціональних безпекових важелів, що можуть сприяти вирішенню поставлених завдань, є засоби фіскальної політики – податки і видатки. Вони здатні здійснювати вплив на стан ринкової кон'юнктури, перерозподіл ВВП, нагромадження необхідних ресурсів для виконання державою її функцій, фінансування соціальних програм, стимулювання економічного зростання, підтримку високого рівня зайнятості, обслуговування державного боргу, розвиток міжнародних відносин тощо [27, с. 193].

У науковій літературі стосовно сутності поняття «фіскальна політика» є різні позиції, які можна узагальнити у такому визначенні:

- за економічним змістом вона являє собою певну модель бюджетно-податкових правовідносин, пов'язаних із формуванням та використанням фінансових ресурсів держави як домінанти її соціально-економічної стабільності та регіонального розвитку;

- за формою прояву фіскальна політика може бути представлена як результат конкретних дій, рішень держави (уряду) щодо зміни податкових джерел формування доходів державного та місцевих бюджетів, напрямів їх використання на загальнодержавному та регіональному рівнях, що врегульовані нормами права [27, с. 191].

При цьому, з огляду на викладене, слід взяти до уваги те, що зміст поняття «фіскальна політика» поєднує у собі ознаки об'єктивного та суб'єктивного характеру. Його об'єктивний зміст проявляється через функції, які виконують у суспільстві такі дієві засоби, як податки та державні видатки, а суб'єктивний – через використання цих засобів урядом у процесі проведення фіскальної політики. Основне завдання уряду країни полягає у тому, щоб зуміти їх правильно використати: об'єктивні ознаки пристосувати до національного економічного простору, а суб'єктивні – поставити в рамки бюджетно-податкового законодавства [14, с. 24].

На кожному історичному етапі соціально-економічного розвитку національних економік фіскальна політика проводиться для досягнення певних результатів, базовою основою яких є чітко визначені завдання. Зазвичай до них відносять:

- збалансування доходів і видатків бюджету;

- збільшення обсягів ВВП та стабілізація економіки;

- досягнення рівноваги в економіці;

- збільшення рівня зайнятості населення, його купівельної спроможності та підвищення рівня життя;

- зниження темпів інфляції тощо.

Сучасна фіскальна політика України є засобом стабілізації її економіки та проводиться з метою досягнення високих темпів зростання доходів та обсягів ВВП, активізації підприємницької та інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, соціального забезпечення населення. Для досягнення поставленої мети уряд України імплементує у бюджетно-податкову сферу більш прогресивні заходи щодо функціонування фіскальної політики та її складників – податків і видатків, що закріплені у Бюджетному кодексі України (далі – БКУ) [28], Податковому кодексі України (далі – ПКУ) [29] та у поточному році Законі України від 23.11.2018 № 2629-VIII «Про державний бюджет на 2019 рік» [30]. Ці правові документи здійснюють нормативне врегулювання бюджетного процесу та системи оподаткування і тим самим забезпечують формування та використання фінансових ресурсів держави, що акумулюються у доходній частині її бюджетів (державного та місцевих). Тому останні відіграють ключову роль у реалізації фіскальної політики країни, що являють собою річні фінансові плани видатків держави та джерел їхнього покриття на загальнодержавному та територіальному рівнях. Як відомо, з їх допомогою держава здійснює розподіл (перерозподіл) та використання частини вартості ВВП, створеного в національній економіці за певний проміжок часу, таким чином, змінює структуру виробництва, впливає на результати діяльності суб'єктів господарювання, здійснює соціальні перетворення тощо [14, с. 25].

Загалом доходна частина державного бюджету України формується за рахунок податкових та неподаткових надходжень. До податкових надходжень віднесено: податок на прибуток підприємств; податок на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО); податок на додану вартість (далі – ПДВ); акцизний податок; екологічний податок; рентну плату; мито (ст. 9 ПКУ) [29]. Неподаткові надходження включають: надходження бюджетних установ, від НБУ, доходи від власності та підприємницької діяльності, адміністративні збори та платежі та ін.

Видатки державного бюджету України покликані виконувати управлінську, соціальну, економічну та оборонну функції, оскільки вони спрямовуються на задоволення різних суспільних потреб, а саме на фінансування освіти, пенсій, соціального захисту, відсотків за запозиченнями, медицини, культури, правоохоронних органів, збройних сил, чиновницького апарату, транспорту, інших галузей економіки, комунального господарства, культури та спорту, сільського господарства, охорони довкілля, паливно-енергетичного комплексу [30].

Як свідчить бюджетна практика зарубіжних країн, видатки бюджетів відіграють важливу роль у фінансовому забезпеченні розвитку національної економіки, а найбільш важливими серед них є ті, що спрямовуються на фінансування поточних потреб людських ресурсів (виплату трансфертних платежів, субсидій тощо) та програм соціально-економічного характеру.

В Україні основну частку доходів державного бюджету займають видатки на пенсійне забезпечення її громадян. Проте у зв'язку з військовими діями на сході України та ускладненням політичної ситуації її бюджетна політика щодо формування видатків бюджетів протягом останніх років здебільшого була спрямована на фінансування правоохоронних органів, збройних сил, відсотків за запозиченнями, чиновницького апарату, інших загальнодержавних витрат.

Планові показники державного бюджету України на 2017–2019 рр. відображали щорічне їх зростання та не були збалансованими за доходами й видатками (табл. 1).

Так, дані табл. 1 показують, що запланований обсяг доходів державного бюджету України зріс з 771 266 617,6 тис. грн. у 2017 р. до 1 026 131 809,2 тис. грн. у 2019 р., або на 33,0%. Видатки також зросли з 1 112 129 997,6 тис. грн. у 2017 р. до 841 402 834,3 тис. грн. у 2019 р., або на 32,2%. Це є свідченням розбалансованого, дефіцитного та повитратного характеру планових показників державного бюджету України. Граничний обсяг його дефіциту в 2019 р. затверджено у сумі 89 989 320 тис. грн., а порівняно з 2017 р. він збільшився на 12 342 320 тис. грн., або на 16%.

Окрім того, здійснені попередні дослідження свідчать і про те, що планові показники державного бюджету України впродовж аналізованого періоду не є довільними величинами, вони базуються на конкретних розрахунках. Так, згідно із Пояснювальною запискою до проекту закону України «Про Державний бюджет України на 2019 рік», основою для розрахунку його показників вибрано макроекономічний прогноз, схвалений Постановою Кабінету Міністрів України від 11.07.2018 № 546 «Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2019–2021 роки» (табл. 2) [33, с. 4].

Таблиця 1

Планові показники державного бюджету України

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення 2019 р. від 2018 р., +/-
Доходи, тис. грн.	771 266 617,6	917 998 866,4	1 026 131 809,2	108 132 942,8
Видатки, тис. грн.	841 402 834,3	991 930 698,4	1 112 129 997,6	120 199 299,2
Граничний обсяг дефіциту державного бюджету, тис. грн.	77 647 000	80 649 380	89 989 320	9 339 940

Джерело: побудовано за даними [30–32]

Таблиця 2

Основні макропоказники економічного і соціального розвитку України

№ з/п	Показники	2017 р., звіт	2018 р., очікуване	2019 р., прогноз
1.	Валовий внутрішній продукт номінальний, млрд. грн.	2 982,9	3 457,9	3 946,9
2.	Валовий внутрішній продукт реальний, % до попереднього року	102,5	103,2	103,0
3.	Індекс споживчих цін (грудень до грудня попереднього року), в%	113,7	109,9	107,4
4.	Середньомісячна номінальна заробітна плата працівників, грн.	7 104	8 713	10 129
5.	Експорт товарів і послуг, млрд. дол. США	53,8	58,2	63,0
	у % до попереднього року	117,0	108,2	108,3
6.	Імпорт товарів і послуг, млрд. дол. США	62,4	68,5	74,8
	у % до попереднього року	121,2	109,8	109,1

Джерело: складено за [33, с. 4]

У Пояснювальній записці зазначено, що економічне зростання в Україні в 2019 р. забезпечуватиметься переважно за рахунок розширення внутрішнього попиту, як споживчого, так і інвестиційного, окремі характеристики якого у 2018 р. порівняно з 2017 р. були гіршими, що, відповідно, стане гальмівним чинником для його розширення у поточному році через низку обставин:

- інертний стан осіб, зайнятих економічною діяльністю;

- уповільнення темпів зростання реальної заробітної плати;

- скорочення виробництва товарів споживчого ринку (фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів – на 2,2%, харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів, продукції легкої промисловості – на 1,9%, гумових і пластмасових виробів – на 1,7%) й уповільнення темпів зростання випуску продукції інвестиційного попиту (продукції машинобудування з 8,9% до 4,8% та обсягу виконаних будівельних робіт із 29,8% до 5,7%);

- скорочення обсягу прямих іноземних інвестицій, третина яких була спрямована до банківського сектору за рахунок переоформлення боргу в статутний капітал;

- суттєву експортозалежність вітчизняного виробництва (експортний складник ВВП у першому півріччі 2018 р. становив

50,5%), уповільнення темпів зростання економік країн Євросони – основних торговельних партнерів України [33, с. 5].

Загалом, за визначенням науковців, до основних чинників, які впливають на бюджетний процес, належать: рівень ВВП; індекс споживчих цін; індекс цін виробників промислової продукції; індекс реальної заробітної плати; рівень безробіття; сальдо торговельного балансу; експорт та імпорт товарів і послуг; відносний рівень продукції промисловості; оборот роздрібною торгівлі [34, с. 578].

Водночас, як свідчать офіційні звітні дані, реальні обсяги доходів та видатків бюджету, як правило, не співпадають із запланованими показниками, але показують позитивну динаміку (рис. 1). Іншими словами, абсолютні значення обсягів доходів та видатків бюджету за 2010–2018 рр. постійно зростали. Винятком став 2013 р., за результатами якого отримано доходи на 7 093 млн. грн. менше, ніж у 2012 р. Найбільші їх значення були отримані у 2018 р., найменші – у 2010 р. Збільшення доходів відбулося на суму 695 410 млн. грн., а видатків – 730 540 млн. грн. Однак за весь аналізований період темпи зростання доходів бюджету були постійно меншими, ніж темпи росту його видатків, що призвело до збільшення бюджетного дефіциту (рис. 1).



Рис. 1. Динаміка доходів та видатків державного бюджету України за 2010–2018 рр. (без урахування міжбюджетних трансфертів)

Джерело: побудовано за даними [35]

Отже, якщо за підсумками бюджетного року видаткова частина бюджету держави перевищує доходну або відбулося недоотримання коштів по запланованих доходних статтях, виникає бюджетний дефіцит. Як правило, в Україні дефіцит бюджету скорочується за рахунок коригування його видаткової частини, зміни податків або їх комбінації (рис. 2).

Так, рис. 2 показує дефіцитний характер державного бюджету України, тобто перманентне перевищення видатків над доходами, що має стійкий і довготривалий характер. Це пояснюється нагальною необхідністю збільшення видатків на поточні потреби національної економіки, структура яких є нерівномірною (рис. 3, 4).

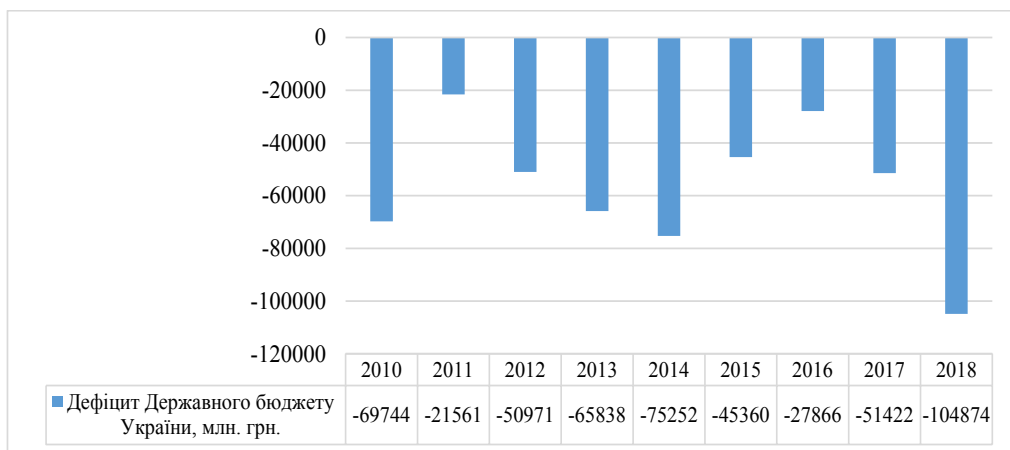


Рис. 2. Показники дефіциту державного бюджету України за 2010–2018 рр.

Джерело: розраховано та побудовано за даними [35]

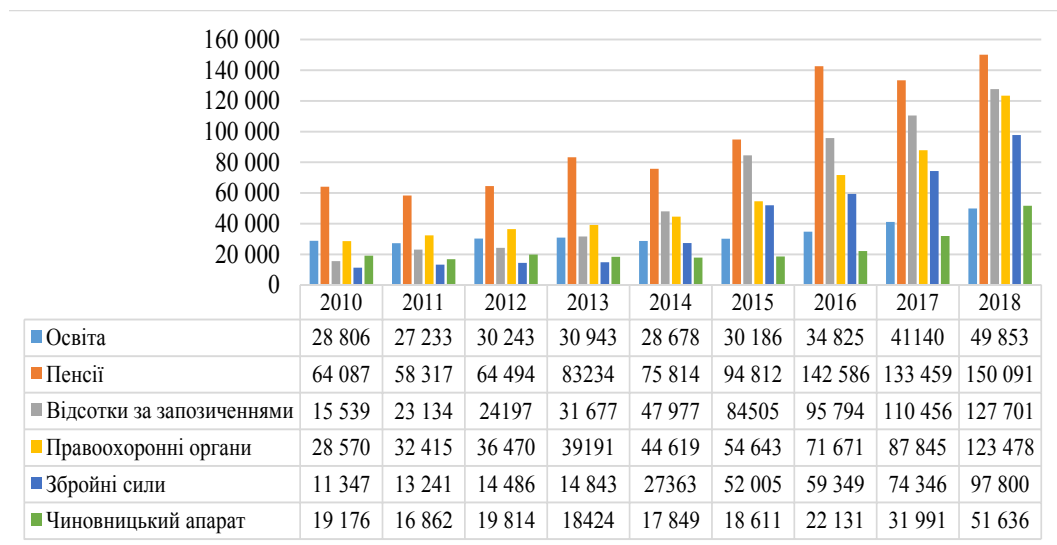


Рис. 3. Динаміка видатків споживання державного бюджету України за 2010–2018 рр., млн. грн.

Джерело: побудовано за даними [35]

При цьому слід зазначити, що впродовж 2010–2018 рр. спостерігалось зростання видатків споживання державного бюджету насамперед на освіту, пенсії, відсотки за запозиченнями, правоохоронні органи, збройні сили, чинівницький апарат (рис. 3). Так, за 2018 р. обслуговування таких зобов’я-

зань становило аж 600 559 млн. грн., а це 58,1% від усіх видатків бюджету, що більше ніж утричі перевищує аналогічний показник 2010 р., який становив 167 525 млн. грн., частка якого у загальному обсязі видатків була також високою та становила 55,2%. Натомість відбувалося зменшення видат-

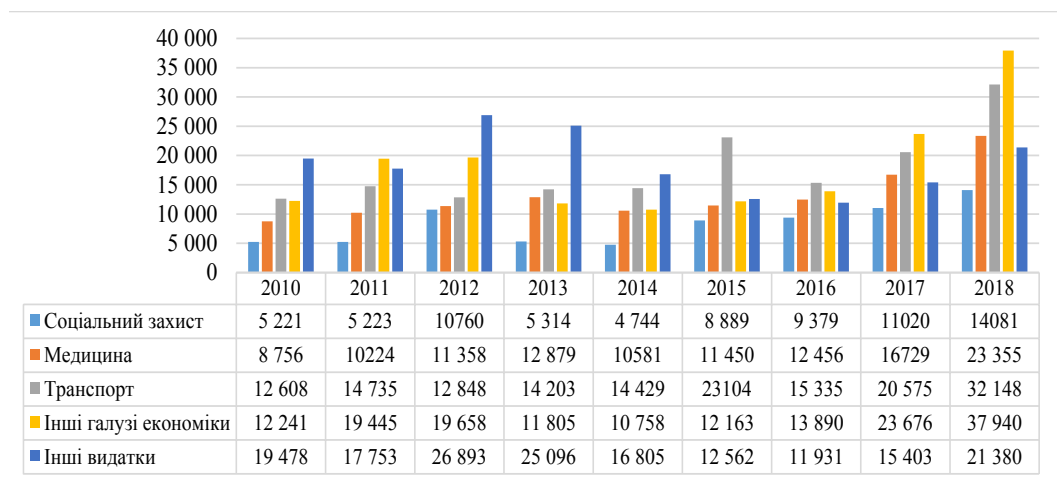


Рис. 4. Динаміка видатків розвитку державного бюджету України за 2010–2018 рр., млн. грн.

Джерело: побудовано за даними [35]

ків розвитку державного бюджету, зокрема на соціальний захист, медицину, транспорт, інші галузі економіки (на комунальне господарство, сільське господарство тощо), інші видатки (на культуру та спорт, охорону довкілля, паливно-енергетичний комплекс). Для порівняння: ці видатки у 2018 р. становили всього 128 904 млн. грн., а в 2010 р. вони були ще меншими – 58 304 млн. грн.

Отже, усе зазначене є свідченням нерівномірного та недостатнього розподілу фінансових ресурсів держави між складниками видаткової частини її бюджету, а окремі з них у великих обсягах спрямовувалися на утримання чиновницького апарату, тоді як на соціальний захист, медицину, охорону довкілля тощо виділялися незначні суми. У цьому контексті доречно буде нагадати уряду України вислів відомого шведського економіста К. Вікселя: «Кричущою несправедливістю є примус людей до сплати податків, які потім витрачаються на діяльність, не відповідну інтересам платників податків або таку, що навіть суперечить їм» [3].

Окрім того, проведений аналіз показав, що формування дохідної частини державного бюджету України здійснювалося переважно за рахунок податкових надходжень, тоді як неподаткові та інші надходження відігра-

вали у цьому процесі другорядну роль. Проте обсяги вказаних джерел бюджету щорічно збільшуються (рис. 5).

Так, дані рис. 5 засвідчують позитивну динаміку податкових надходжень до доходів державного бюджету України за 2010–2018 рр. (за винятком 2013 р.), їх обсяги зменшилися порівняно з 2012 р. на 11 938 млн. грн. У 2018 р. порівняно з 2010 р. їх вартісні показники збільшилися на 570 655 млн. грн., тобто з 179 507 млн. грн. до 750 162 млн. грн., або майже у п'ять разів. Однак, як виявляється, збільшенню зазначених показників певною мірою сприяли інфляційні процеси, що постійно супроводжують функціонування економіки України та призводять до зростання цін і, відповідно, збільшення податкових надходжень, тоді як реальний її стан погіршується, оскільки зменшується купівельна спроможність національної валюти і, як наслідок, відбувається падіння рівня життя населення.

Сьогодні ВВП на одного жителя України за паритетом купівельної спроможності є помітно нижчим від інших країн і регіонів світу, несуттєво перевищуючи середній рівень Африки: Україна – 8,8 тис. дол., Африка – 5,3 тис. дол., Європа – 36,3 тис. дол., Південна Америка – 15,7 тис. дол., Східна Європа –

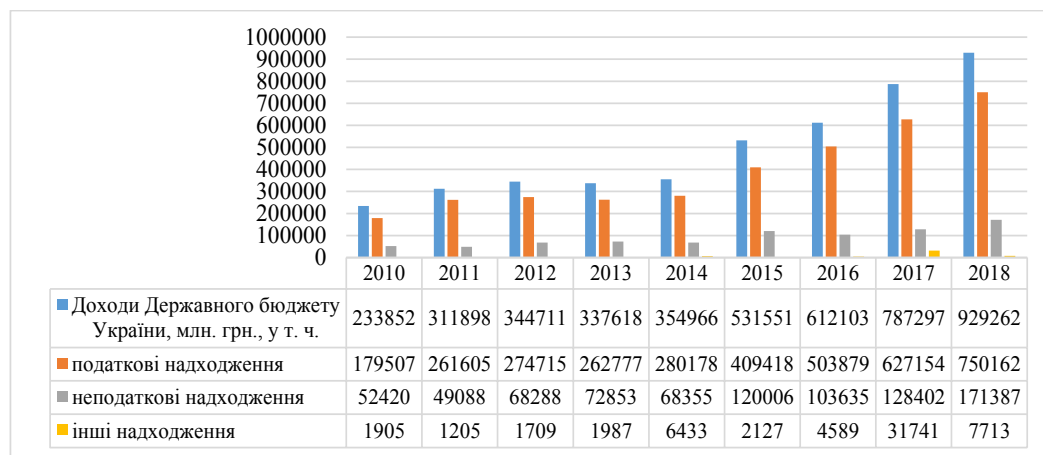


Рис. 5. Динаміка доходів державного бюджету України за 2010–2018 рр., млн. грн. (без урахування міжбюджетних трансфертів)

Джерело: побудовано за даними [35]

24,5 тис. доларів. У країні з таким низьким платоспроможним попитом ринкові механізми повноцінно не працюють, а іноземні інвестори обходять стороною сферу виробництва для внутрішнього споживання [11].

Що стосується частки вище зазначених надходжень до державного бюджету України у його доходах, то впродовж 2010–2018 рр. вона була стабільною та відображає вартісні їх значення (рис. 6).

У середньому за дев'ять аналізованих періодів частка податкових надходжень у доходах бюджету становила 79,6%, а неподаткових та інших надходжень – 20,4%. Таке їх співвідношення свідчить про цілковиту залежність державного бюджету України від податкових надходжень, які, по суті, обслуговують переважну більшість державних видатків. Найменшим зазначений вище показник був у 2010 р. – 76,8%, найвищим – у 2011 р. та 2016 р. – 83,9%, 82,3% відповідно. Загалом указані аналітичні дані є адекватним відображенням ними кризового стану та інфляційних процесів у національній економіці. При цьому рівень податкового навантаження на економіку України є високим. У більшості розвинених країн за рахунок податків також формується значна частина доходів бюджету держави [27, с. 194].

Структура податкових надходжень до державного бюджету України характеризується як така, що впродовж останніх дев'яти років, головним чином, формується за рахунок сплати лише чотирьох бюджетоутворюючих податків: податку на додану вартість, податку на доходи фізичних осіб, акцизного податку, податку на прибуток підприємств (рис. 7).

У середньому за дев'ять аналізованих періодів частка вищевказаних податків у загальному обсязі податкових надходжень до державного бюджету України становила 67,0%, 7,4%, 15,3%, 15,3% відповідно. Усі інші податкові платежі в доходах бюджету були другорядними (плата за користування надрами, екологічний податок, увізні мито) (рис. 7).

Найбільш вагомим джерелом надходжень до державного бюджету України, за яким зафіксували значні обсяги, став ПДВ. Від сплати цього податку в 2018 р. надійшло 506 168 млн. грн., а його частка у податкових надходженнях становила 67,5%. Темпи зростання у 2018 р. порівняно з 2017 р. (надійшло до бюджету 434 041 млн. грн.) становили 16,6%. А порівняно з 2010 р. унаслідок росту вартості товарів, послуг обсяги надходжень від сплати ПДВ у 2018 р. збіль-

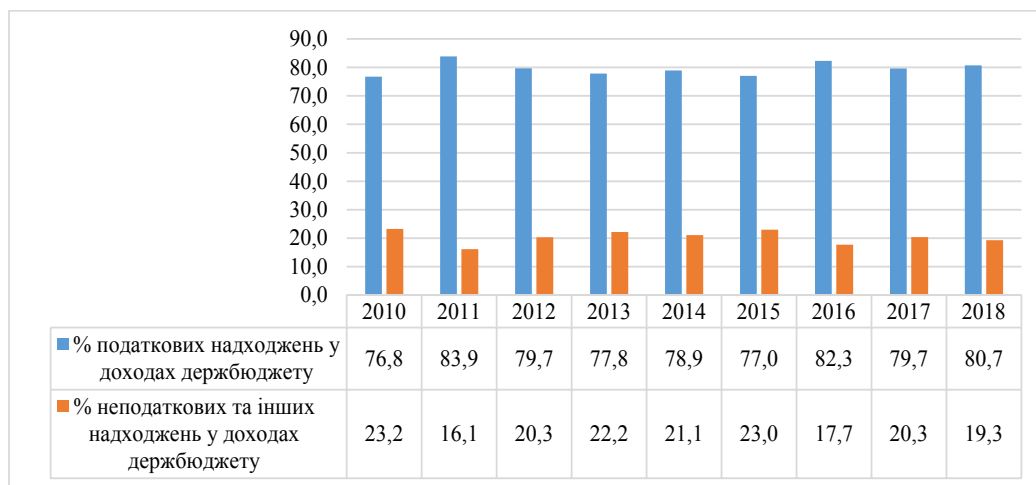


Рис. 6. Частка податкових, неподаткових та інших надходжень у доходах державного бюджету України за 2010–2018 рр., (без урахування міжбюджетних трансфертів)

Джерело: побудовано за даними [35]

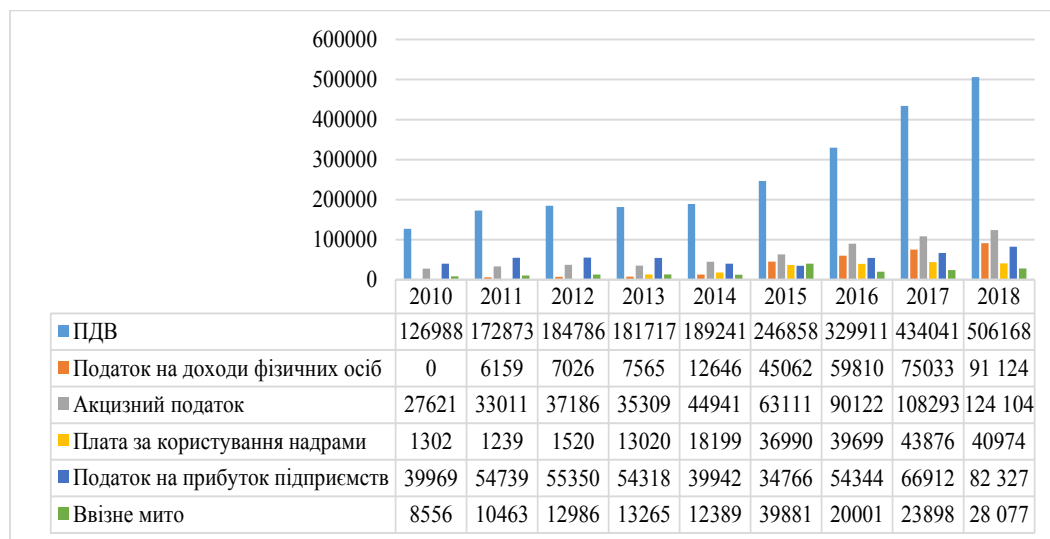


Рис. 7. Динаміка податкових надходжень до державного бюджету України за 2010–2018 рр., млн. грн.

Джерело: побудовано за даними [35]

шилися на 379 180 млн. грн., що перевищує річні надходження попередніх 2010–2016 рр.

Позитивною також була й динаміка надходжень від сплати акцизного податку з підакцизних товарів (продукції) до державного бюджету України. Однак на відміну від ПДВ його обсяги були меншими та становили у 2018 р. 124 104 млн. грн., або 16,5% від загальної суми податкових надходжень. Темпи росту від надходжень акцизного податку в 2018 р. порівняно з 2017 р. становили 14,6%. При цьому протягом аналізованого періоду їх обсяги зросли більш ніж у чотири рази: з 27 621 млн. грн. (2010 р.) до 124 104 млн. грн. (2018 р.). Такому зростанню сприяли певні чинники, а саме: підвищення вартості підакцизної продукції; запровадження акцизного податку на вантажні автомобілі, автобуси та електричну енергію; суттєве підвищення його ставок на тютюнові вироби, алкогольні напої, бензин, дизельне паливо, нафтопродукти, транспортні засоби.

Третім за обсягами надходжень до державного бюджету України впродовж останніх років був ПДФО, від сплати якого за 2011–2018 рр. відбулося зростання на 84 965 млн. грн. (із 6 159 млн. грн. до

91 124 млн. грн.), що зумовлене насамперед інфляційними процесами. Темпи росту від надходжень цього податку у 2018 р. (надійшло до бюджету 91 124 млн. грн.) порівняно з 2017 р. (надійшло до бюджету 75 033 млн. грн.) становили 21,4%. Однак його частка у сумі податкових надходжень до державного бюджету протягом аналізованого періоду була незначною.

Динаміка обсягів надходжень від сплати податку на прибуток підприємств до державного бюджету України впродовж 2010–2018 рр. також була позитивною. У 2018 р. вони становили 82 327 млн. грн., у 2017 р. – 66 912 млн. грн. А частка цього податку у загальній сумі податкових надходжень становила всього 10,7% та 11% відповідно. Темпи зростання надходжень у 2018 р. порівняно з 2017 р. становили 23,0%. Водночас абсолютні значення цього показника постійно зростали з 39 959 млн. грн. (2010 р.) до 82 327 млн. грн. (2018 р.). Разом із тим його надходження за вказані роки коливалися внаслідок нестабільної економічної ситуації в Україні та зміни правил оподаткування.

Висновки. Таким чином, здійснене комплексне дослідження наслідків формування

та реалізації фіскальної політики в Україні свідчить про те, що не можна однозначно стверджувати про ефективне застосування державою її складових елементів (податкових важелів та видатків) упродовж 2010-2018 рр. та їх позитивний вплив на соціально-економічний розвиток держави і формування бюджетних доходів. Тобто наявна в Україні система бюджетно-податкових відносин вступила в суперечність із життєвими реаліями. Недоліками сучасної фіскальної політики України є:

1) безсистемний підхід до розроблення заходів її реалізації та використання її засобів без належної їх гармонізації з іншими регульованими інструментами;

2) її рестриктивний характер, оскільки величина державного боргу перевищує критичні межі та суттєво обмежує можливості для застосування стимулюючих фіскальних інструментів підтримки економіки. Так, станом на кінець червня 2018 р. державний борг становив 67% ВВП і 222,5% доходів державного бюджету за допустимих значень на рівні 50% і 150%, відповідно;

3) хронічний характер розбалансованості доходів і видатків бюджетів та наявність бюджетного дефіциту (сьогодні Україна має програму співробітництва з МВФ, що дає змогу класифікувати її як країну з фіскальним дисбалансом);

4) неефективне та нерівномірне використання бюджетних коштів, марнотратство, корупція та зловживання у зв'язку з їх розпо-

ділом та витрачанням, що потребує подальшого реформування як окремих державних інститутів, так і бюджетно-податкової системи [11; 12; 36].

Що стосується пріоритетних напрямів розвитку фіскальної політики в Україні, то вони мають включати насамперед заходи бюджетно-податкової консолідації, гармонізації її засобів із монетарними, кредитними та борговими регульованими інструментами. При цьому національне бюджетно-податкове законодавство повинно бути більш тісно узгоджене із законодавством Європейського Союзу (наприклад, із приводу справляння трьох базових податків: ПДВ, ПДФО, податку на прибуток підприємств). Окрім того, слід активніше вдаватися до практики зниження податкового навантаження, посилення захисту доходів платників податків та стимулювання їх до активізації діяльності, максимального спрощення процедури оподаткування, підвищення фіскальної ефективності за рахунок розширення податкової бази, зменшення масштабів ухилення від сплати податків, упровадження податкових стимулів інноваційної діяльності та накопичення капіталу. Водночас у бюджетній сфері мають бути запроваджені певні інституційні обмеження стосовно росту видатків бюджетів, їх дефіциту та джерел формування; жорсткі та більш ефективні засоби контролю над використанням державних фінансів, які відповідали б принципам та нормам фінансового контролю в країнах ЄС [12; 37].

Список використаних джерел:

1. Бомол У.Дж. Экономикс. Принципы и политика : учебник ; пер. с англ. под ред. А.Г. Грязновой ; 9-е изд. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 906 с. URL : <https://rucont.ru/efd/189954>.
2. Бреннан Дж. К налоговой конституции для Левиафана. URL : http://www.seinstitute.ru/Files/veh4-3-15_Brennan_p449-476.pdf.
3. Б'юкенен Дж. Конституция экономической политики: URL : http://www.lukyanyanenko.at.ua/_ld/1/114____.pdf.
4. Б'юкенен Дж.М. Суспільні фінанси і суспільний вибір: два протилежних бачення держави ; пер. з англ. Київ : Академія, 2004. 175 с.
5. Дорнбуш Р. Макроэкономика ; пер. с англ. Москва : МГУ, ИНФРА-М, 1997. 784 с.
6. Кейнс Дж.М. Избранные произведения. Москва : Экономика, 1993. 543 с.
7. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. Москва : Прогресс, 1978. 494 с.
8. Cohen Stuart A.J. On Progressive Taxation. *Classics in the Theory of Public Finance* ; ed. by R.A. Musgrave, A.T. Peacock. N.-Y. : St. Martin's Press, 1967. P. 60.

9. Макконнелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика ; пер. с англ. ; 13-е изд. Москва : ИНФРА-М, 1999. 974 с.
10. Самуельсон П.А. Макроекономіка. Київ : Основи, 1995. 574 с.
11. Богдан Т. Стагнація економіки та криза монетарно-фіскального регулювання. URL : https://dt.ua/finances/stagnaciya-ekonomiki-ta-kriza-monetarno-fiskalnogo-regulyuvannya-293623_.html.
12. Богдан Т. Фіскальні дисбаланси і виклики для бюджетно-боргової політики України. URL : https://dt.ua/macrolevel/fiskalni-disbalansi-i-vikliki-dlya-byudzhetho-borgovoyi-politiki-ukrayini-287107_.html.
13. Баранник Л.Б. Налоговая система Украины: эволюция, трудности становления, перспективы. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2015. № 1. С. 7–17.
14. Підвищення ефективності фіскальної політики на регіональному рівні в Україні в умовах адаптації до європейських стандартів : монографія / за ред. д.е.н. Л.Б. Баранник. Дніпро : Університет митної справи та фінансів, 2019. 336 с.
15. Гасанов С.С. Фіскальні правила та їх застосування в межах програм фіскальної консолідації. *Модернізація фінансової системи України в процесі євроінтеграції* : у 2-х т. Т. 1. Київ, 2014. 760 с.
16. Гетманцев Д. Податкова реформа: до радикальності прогресивні норми закону повністю нівелюються правозастосовною практикою. *Дзеркало тижня. Україна*. 2016. № 25. 9 липня. URL : http://gazeta.dt.ua/business/podatkova-reforma-do-radikalnosti-progresivni-normi-zakonu-povnistyuu-nivelyuu-utsya-pravozastosoyno-u-praktiko-u-_.html.
17. Гетманцев Д. Системні зміни Податкового кодексу: Мінфін замінив сокиру на скальпель. *Дзеркало тижня. Україна*. 2016. № 30. 27 серпня. URL : http://gazeta.dt.ua/business/sistemni-zmini-podatkovogo-kodeksu-minfin-zaminiv-sokiru-na-skalpel-_.html.
18. Длугопольський О.В. Фіскальна консолідація як реакція на світову фінансово-економічну кризу: особливості застосування правил і норм у країнах ЄС та Латинської Америки. *Наукові записки. Серія «Економіка»*. 2013. Вип. 23. С. 26–37. URL : <http://ecj.oa.edu.ua/articles/2013/n23/6.pdf>.
19. Кудряшов В.П. Фискальная консолидация и ее эффекты. *Економіка України*. 2013. № 9(614). С. 31–46.
20. Лисяк Л.В. Політика фіскальної консолідації в Україні як інструмент стабілізації державних фінансів. *Ефективна економіка*. 2015. № 8. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4239>.
21. Паславська Р.Ю. Система адміністрування податків в Україні : дис. ... канд. екон. наук. Львів, 2014. 224 с. URL : http://www.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/02/dis_Paslavska.pdf.
22. Сідельникова Л.П. Податкові та позичкові фінанси: фіскальна філософія вибору : монографія. Херсон : Грінь Д.С., 2010. 436 с.
23. МВФ виділив Україні перший транш кредиту за новою програмою. URL : <https://www.rbc.ua/ukr/news/mvf-vydelil-ukraine-pervyy-transh-kredita-1545150211.html>.
24. Черничко Т.В. Забезпечення збалансованого розвитку економічної системи в контексті підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки. *Економіка і суспільство*. 2016. № 3. С. 103–107. URL : http://www.economyandsociety.in.ua/journal/3_ukr/18.pdf.
25. Крисоватий А.І. Домінанти гармонізації оподаткування: національні та міжнародні вектори : монографія. Тернопіль : Підручники і посібники, 2010. 248 с.
26. Бондаренко В.Д. Філософія інтеграції : монографія. Ужгород : ЗакДУ, 2011. 273 с. URL : <https://www.uzhnu.edu.ua/uk/infocentre/get/3719>.
27. Александрюк Т.Ю. Фіскальна політика: теоретичні аксіоми та прикладні антитези. *Економічний вісник університету*. 2018. № 36/1. С. 188–200. URL : <https://cyberleninka.ru/article/n/fiskalna-politika-teoretichni-aksiomi-ta-prikladni-antitezi>.
28. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI (зі змінами та доповненнями).
29. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2756-VI (зі змінами та доповненнями).
30. Про Державний бюджет на 2019 рік : Закон України від 23.11.2018 № 2629-VIII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2629-19>.

31. Про Державний бюджет на 2017 рік : Закон України від 21.12.2016 № 1801-VIII (зі змінами та доповненнями).

32. Про Державний бюджет на 2018 рік : Закон України від 07.12.2017 2246-VIII (зі змінами та доповненнями).

33. Висновки щодо проекту закону України «Про Державний бюджет України на 2019 рік». URL : http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16757581/Vysn_proekt_DBU_2019.pdf?subportal=main.

34. Мінц О.Ю. Інтелектуальні методи прогнозування рівня виконання державного бюджету України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 12. С. 577–584. URL : <http://global-national.in.ua/archive/12-2016/118.pdf>.

35. Ціна держави: Доходи та видатки бюджетів України. URL : <http://cost.ua/budget/revenue/>.

36. Дулік Т.О. Вектори розвитку сучасної фіскальної політики України. *Міжнародний науковий журнал*. 2016. № 2. С. 107–115. URL : <http://www.inter-nauka.com/issues/2016/2/796>.

37. Лучишин Л.М. Підвищення фіскальної ефективності податкової системи на шляху до вступу в ЄС. *Lviv Polytechnic National University Institutional Repository*. URL : http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/41571/2/2017n862_Luchyshyn_L_M-Improving_the_efficiency_180-186.pdf.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-1-63-25>

УДК 336.7

Калівошко О.М.

кандидат економічних наук, доцент,
Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки»

Kalivoshko Oleksii

National Science Center
«Institute of Agrarian Economics»

ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ НА ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

EVALUATION OF THE ACTIVITY OF INSURANCE COMPANIES IN THE FINANCIAL AND CREDIT MARKET OF UKRAINE

Страхові компанії є важливою системною, системоутворюючою та структурною одиницею інфраструктури фінансово-кредитного ринку. У статті оцінено діяльність страхових компаній на фінансово-кредитному ринку в період 2003–2017 рр. Узагальнено структуру страхових фондів України. Окреслено види страхових централізованих фондів. Для того щоб краще зрозуміти роль страхових компаній у житті суспільства, оцінено, якими фінансовими активами, резервами та статутними капіталами оперують страховики, які здійснюють свою діяльність на ринку. Наголосимо, що фінансова діяльність страхових компаній визначається не лише розмірами активів, а й їх структурою, тому був проведений її прискіпливий аналіз у грошовому та відсотковому виразах. Охарактеризовано динаміку зміни структури вкладень у цінні папери з активів страхових компаній.

Ключові слова: *страхові компанії, розвиток страхових компаній, оцінка діяльності страхових компаній, фінансово-кредитний ринок, структура страхових фондів.*

Страховые компании являются важной системной, системообразующей и структурной единицей инфраструктуры финансово-кредитного рынка. В статье оценена деятельность страховых компаний на

фінансово-кредитному ринку в період 2003–2017 гг. Обобщена структура страхових фондів України. Очерчені види страхових централізованих фондів. Для того щоб краще зрозуміти роль страхових компаній в житті суспільства, оцінено, якими фінансовими активами, резервами і уставними капіталами оперують страховики, здійснюючі свою діяльність на ринку. Отже, фінансова діяльність страхових компаній визначається не тільки розмірами активів, а й їх структурою, тому було проведено її ґрунтовний аналіз в грошовому і відсотковому вираженні. Охарактеризовано динаміку змін структури вкладень в цінні папери з активів страхових компаній.

Ключевые слова: страхові компанії, розвиток страхових компаній, оцінка діяльності страхових компаній, фінансово-кредитний ринок, структура страхових фондів.

Insurance companies are an important system-building and structural unit of the financial and credit market infrastructure. Their effective functioning is essential not only for the development of the state's economy but also for the stable activity of the social sphere. The insurance company or company is a specialized non-bank financial institution that carries insurance. In order to improve the quality of the research and obtain substantiated conclusions, economic and statistical methods of collecting and processing information were used, in particular, selective studies of the grouping of statistical comparisons and generalizations. The article assesses the activities of insurance companies in the financial and credit market in the period from 2003 to 2017. The structure of insurance funds of Ukraine is generalized. Institutions of the financial and credit market, in the context of non-bank financial institutions, besides the insurers themselves, insurance companies (organizations) also include state and non-state pension funds which also play an important role in the redistribution of financial assets in the long run by mobilizing pension insurance contributions using accumulated funds and exercising retirement benefits in the future. In order to better understand the role of insurance companies in society, it is estimated that the reserves of financial assets and authorized capital are managed by insurers operating in the market. I would like to emphasize that the financial activity of insurance companies is determined not only by the size of assets but also by their structure, so it was conducted with a thorough analysis in the money and interest rate. The dynamics of changes in the structure of investments in securities from the assets of insurance companies is described. For today, insurance companies can't yet be worthy of competitors to commercial banks, but their gradual development during the fifteen years of research testifies to their ability to take a much larger niche on the financial and credit market among other non-bank financial institutions in the near future.

Key words: insurance companies, development of insurance companies, evaluation of insurance companies, financial and credit market, structure of insurance funds.

Постановка проблеми. Існує слушна думка, що страхова компанія (організація), яка здійснює страхування, а також приймає на себе зобов'язання відшкодувати страховальнику збиток або виплату, є страховиком [1, с. 1182], тобто це спеціальна організація, яка здійснює страхування. Вона може мати державну, приватну чи змішану форми власності, а організаційна її форма буває індивідуальна чи колективна, остання, своєю чергою, може існувати у вигляді акціонерного товариства чи кооперативу [2, с. 436]. Згідно з толковим економічним словником «Ринок: Бізнес. Комерція. Економіка», страховою компанією є історично визначена форма функціонування страхового фонду [3, с. 323]. Отже, страхова організація або компанія є спеціалізованим небанківським фінансовим інститутом, яка займається страхуванням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблемних питань, пов'язаних з організацією, функціонуванням, розвитком страхового ринку загалом та діяльністю на ньому фінансових інститутів, здійснили такі всесвітньо відомі вчені, як А. Вагнер, Б. Денцен, О. Еверлінг, Р. Курек, К. Лоу, А. Пфайффер, К. Стівенсон; також у своїх працях зазначені питання досліджували і вітчизняні науковці, серед них слід виділити В. Базилевича, О. Барановського, О. Гаманкову, Н. Ткаченко, В. Фурмана, Л. Шірінян та ін.

Мета статті полягає в оцінці результатів діяльності страхових організацій на сучасному фінансово-кредитному ринку України.

Для підвищення якості дослідження та отримання обґрунтованих висновків застосовувалися економіко-статистичні методи збору та обробки інформації, зокрема вибіркового

досліджень, групування, статистичного порівняння та узагальнення.

Виклад основного матеріалу. Страхові фонди відрізняються за формою власності, організаційною структурою, призначенням, роллю в економіці, джерелами та формами формування. За формою власності вони поділяються на державні та приватні. За організаційною формою страхові фонди бувають: децентралізовані, централізовані, страхові фонди страхувальників [4, с. 44–46].

До децентралізованих фондів належать резервні та/або фонди самострахування домогосподарств, організацій, підприємств та установ [4, с. 44–45]. Зазначені заклади, крім страхових організацій (компаній), не є інститутами інфраструктури фінансово-кредитного ринку, тому в нашому дослідженні

ми, на жаль, не приділимо їм увагу з причини обмежень у часі написання, обсягу роботи загалом та даного підрозділу зокрема.

Особливої уваги заслуговують централізовані та страхові фонди страхувальників.

Страхові централізовані фонди розподіляються на соціальні та спеціальні.

В Україні до страхових соціальних централізованих фондів держави належать:

- пенсійний фонд;
- фонд обов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття;
- фонд соціального медичного страхування;
- фонд соціального страхування від нещасних випадків;
- фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності [4, с. 44–45].



Рис. 1. Структура страхових фондів України

Джерело: побудовано автором за [4, с. 44–46; 5]

Соціальні страхові фонди можуть бути не тільки державними та/або централізованими, оскільки, наприклад, відповідно до Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення», послуги з недержавного пенсійного забезпечення можуть надавати як недержавні пенсійні фонди та страхові організації, так навіть і банківські установи [5].

До спеціальних страхових централізованих фондів доцільно було б віднести: держрезерв; золотовалютні запаси центрального банку; фонд страхування вкладів фізичних осіб [4, с. 46].

Відповідно до форм власності, організаційної структури, призначення, джерел та форм формування нами представлено узагальнену структуру страхових фондів (рис. 1). Отже, на основі вищезазначеного

можна узагальнити, що до інститутів фінансово-кредитного ринку в розрізі небанківських фінансових інститутів, окрім самих страховальників – страхових компаній (організацій), відносяться ще й державний та недержавні пенсійні фонди, які також відіграють важливу роль у перерозподілі фінансових активів у довгостроковому періоді шляхом мобілізації страхових пенсійних внесків, використання акумульованих коштів та здійснення пенсійних виплат у майбутньому.

Для того щоб краще зрозуміти роль страхових компаній у житті суспільства, проаналізуємо, якими фінансовими активами оперують страховики, які здійснюють свою діяльність на ринку (рис. 2). Загальні активи страхових організацій України динамічно та послідовно зростали з 2003 до 2014 р. За

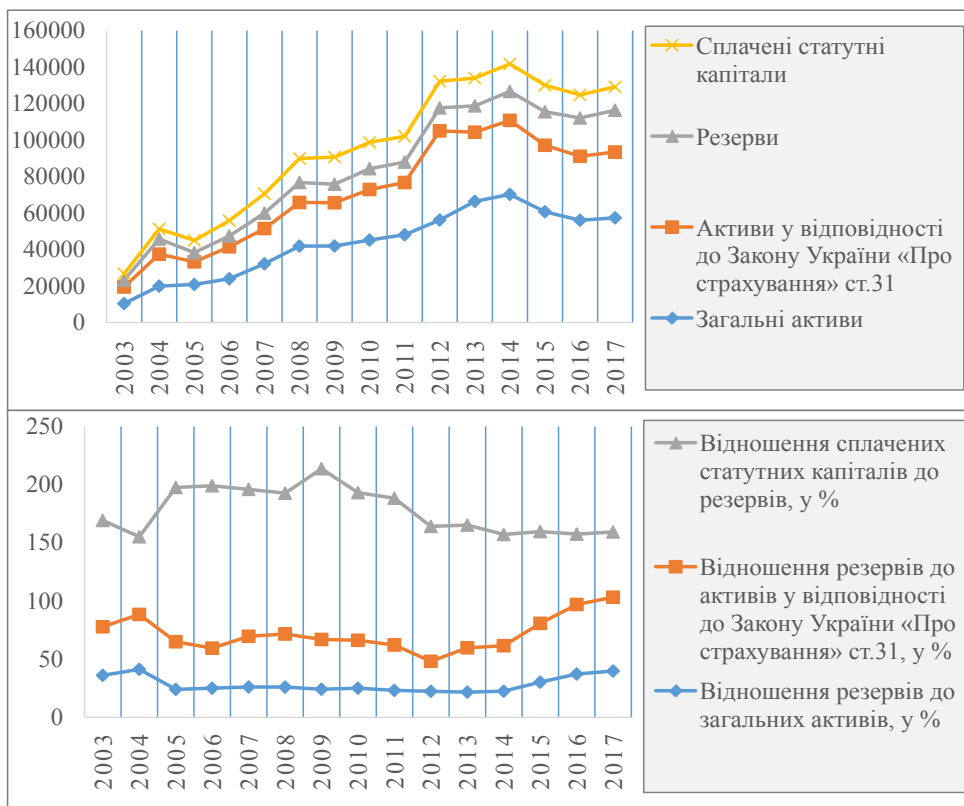


Рис. 2. Динаміка зміни активів, резервів та статутних капіталів страховиків протягом 2003–2017 рр., млн. грн., станом на 31.12

Джерело: розроблено та побудовано автором за даними [7]

цей період вони збільшилися приблизно у сім разів. Проте починаючи з 2015 р. після невеликого падіння у розмірі близько однієї сьомої частини, яке було викликане, скоріше за все, не тільки економічними подіями, що відбулися в 2014 р., а й соціальними та політичними, протягом останніх трьох років вони перебувають приблизно на одному рівні.

Схожа картина, а саме зростання до 2014 р., а потім певне зниження, спостерігається і з активами, обсяг яких розраховується відповідно до ст. 31 Закону України «Про страхування», та сплаченими статутними капіталами, що, враховуючи нестабільність національної валюти, потребує відповідного аналізу та проведення певних заходів [6].

Незмінний, постійний та пропорційний ріст демонструють лише обсяги резервів. Це підтверджується й показниками відношення резервів до активів. Хоча в окремі роки та незначною мірою спостерігаються коливання з різних об'єктивних причин у відзначеній динаміці, проте це не змінює загальної тенденції. Викликає занепокоєння показник відношення сплачених статутних капіталів до

резервів. Як видно з рис. 2, до 2009 р. йшло динамічне його зростання, у результаті якого він досяг позначки 146,7%. Проте починаючи з 2010 р. відбувається стрімке та постійне падіння, у результаті чого в 2015–2017 рр. цей показник перебував на відмітках навіть нижчих, ніж у 2003 р., що може негативно позначитися на фінансовій стійкості, автономії, незалежності та стабільності, а головне – ефективності деяких страхових компаній.

Фінансова діяльність страхових компаній визначається не лише розмірами активів, а й їх структурою, відповідно до ст. 31 Закону України «Про страхування» [6], що зображено у грошовому виразі на рис. 3.

Із даних рис. 3 бачимо, що відбувається постійне, динамічне та плавне зростання обсягів банківських вкладів, грошових коштів, нерухомого майна та прав вимог до перестраховиків у структурі активів страхових компаній. Обсяги банківських металів у структурі активів страхових компаній досить швидко зростали до 2008 р., а потім поступово знижувалися. Можливо, вплинули результати світової фінансової кризи, що від-

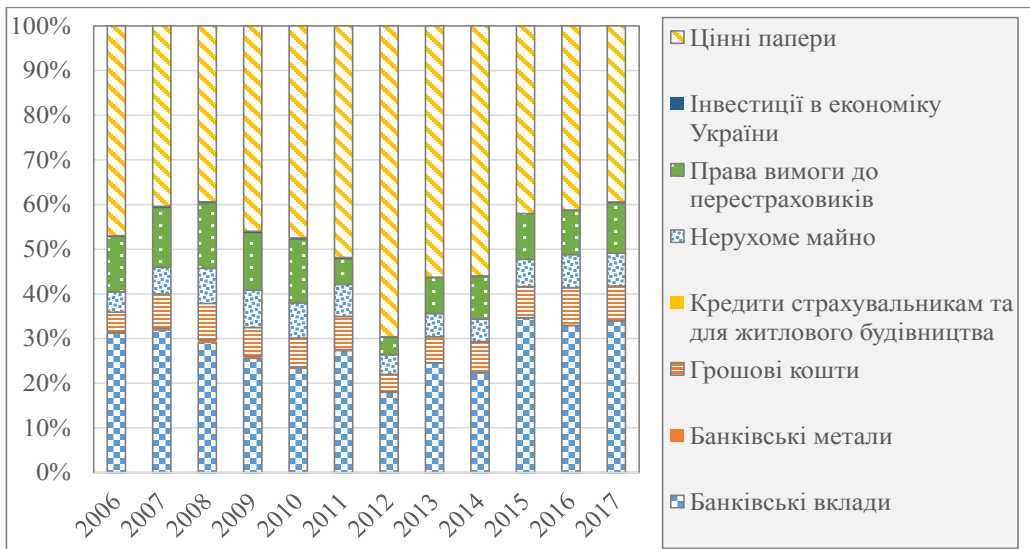


Рис. 3. Динаміка зміни структури активів страхових компаній протягом 2003–2017 рр., млн. грн., станом на 31.12

Джерело: розроблено та побудовано автором за даними [7; 8]

булася в той час, та певні народногосподарські негаразди в країні.

Обсяги цінних паперів зростали до 2014 р., а в наступні роки неухильно почали знижуватися. Скоріше за все, на це вплинула політична, соціальна та економічна нестабільність в Україні, про що ми згадували. Не спостерігається певних позитивних, закономірних чи обґрунтованих змін обсягу інвестицій в економіку України страховими компаніями. Показники такого важливого напрямку, як кредити страхувальникам та для житлового будівництва, занадто малі, а по-друге, не стабільні та суттєво залежать від економічних негараздів та різного роду потрясінь у країні.

У структурі активів, відповідно до ст. 31 Закону України «Про страхування» [6], у процентному виразі (рис. 4) на відміну від грошових показників фінансових активів (рис. 2, 3) страхові компанії демонструють приблизно стабільну ситуацію з допу-

стимими відхиленнями, за досліджуваний період. Суттєво виділяється лише 2012 р., у якому цінні папери становили 69% структури, а банківські вклади – лише 18%. Такому стану сприяли системні відповідні зростання та скорочення в попередні роки. Після 2012 р. на протязі наступних п'яти років спостерігалася зміна динаміки на протилежну. Тому в структурі активів у відсотковому виразі банківські вклади зросли майже в два рази і становили приблизно 34%, тоді як цінні папери з 69% знизилися більше ніж у 1,7 рази, до 39,4%. Незважаючи на певне зниження в 2013–2017 рр. відсоткових показників цінних паперів у структурі активів страхових компаній, вони й надалі з показниками в межах 39–70% займають домінуючу позицію серед усіх активів. Ураховуючи, що цінні папери мають і найвищі абсолютні грошові показники серед інших активів страхових компаній, доцільно проаналізувати їхню внутрішню структуру більш глибоко та повно (рис. 4).

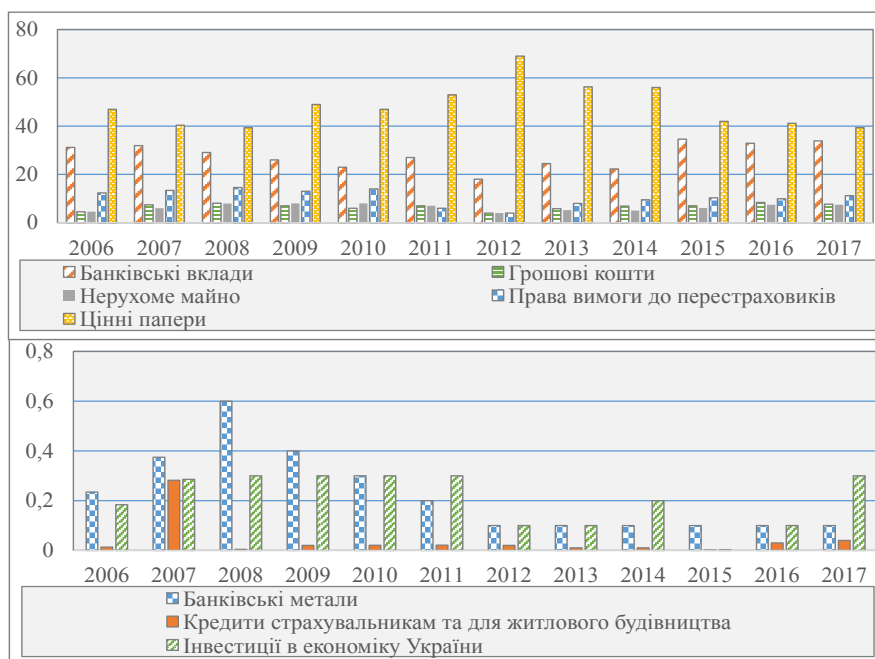


Рис. 4. Динаміка зміни структури активів страхових компаній протягом 2003–2017 рр., % від загального обсягу активів, станом на 31.12

Джерело: розроблено та побудовано автором за даними [7]

На рис. 5 ми вирішили проаналізувати найбільший сегмент зі структури активів страхових компаній, а саме структуру вкладень у цінні папери в грошовому та відсотковому взаємовідношенні. На кінець 2017 р., згідно з рис. 5, обсяги акцій та цінних паперів, які емітуються державою, перебували приблизно на одному рівні – 46,8% та 46,2% відповідно. Проте в попередні роки їх відсоткове співвідношення суттєво різнилося. У 2006 р. вказані показники перебували відповідно на рівні 92,9% та 2,2%, що засвідчує беззаперечну перевагу вкладень в акції. Протягом останніх дванадцяти років відбувається постійне скорочення обсягу акцій та зростання маси цінних паперів, які емітуються державою, у структурі сегменту цінних паперів активів страхових компаній України. Тому все більше, з урахуванням майбутнього,

заслужують на увагу динаміка росту та значимість саме цих цінних паперів як фахівців та всіх, хто має стосунки зі страховими компаніями, так і інвесторів.

Показники іпотечних сертифікатів та облігацій (рис. 5) перебувають приблизно на одному рівні. Вони мають досить низькі показники як у грошовому, так і відсотковому значенні, що вказує на незначну їх роль у секторі цінних паперів страхових компаній.

Проте іпотечні сертифікати та облігації – це надзвичайно важливі джерела фінансування як внутрішніх, так і зовнішніх інвесторів. Їх стан, причини слабкого положення та шляхи подальшого розвитку потребують ретельного, глибокого та всебічного аналізу.

Висновки. Підсумовуючі результати проведеного дослідження, необхідно звернути увагу на зростання зацікавленості клієнтів

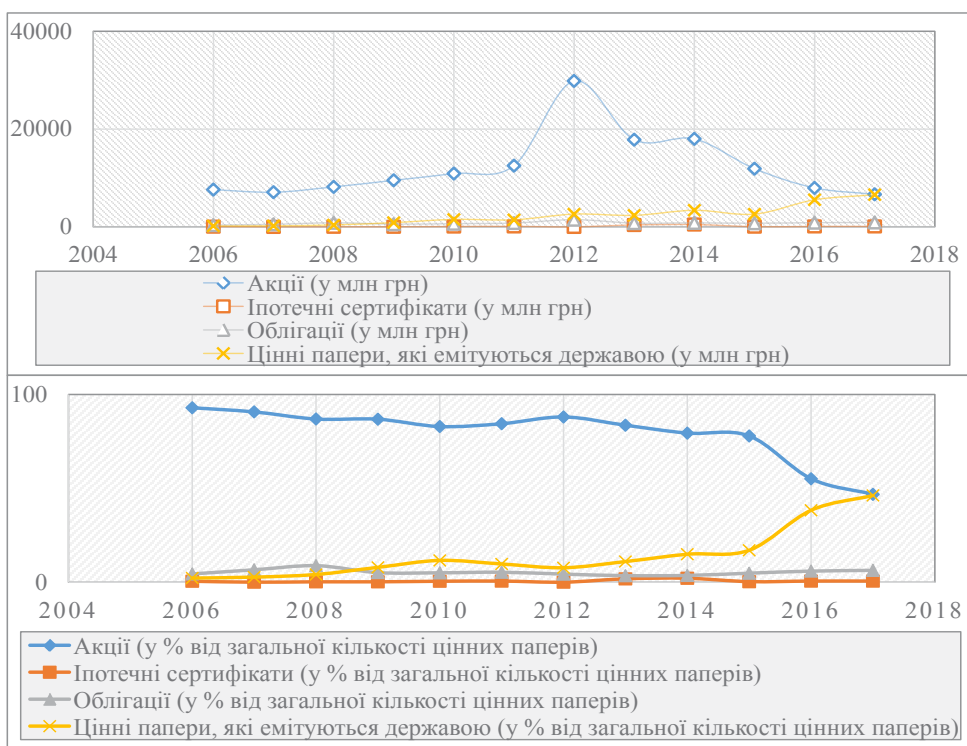


Рис. 5. Динаміка зміни структури вкладень у цінні папери з активів страхових компаній протягом 2003–2017 рр., станом на 31.12

Джерело: розроблено та побудовано автором за даними [7]

у послугах страхових компаній. Сьогодні вони поки що не можуть бути достойними конкурентами комерційним банкам, але їх поступовий розвиток протягом досліджуваних 2003–2017 рр. свідчить про їх здатність зайняти набагато більшу нішу на фінансово-кредитному ринку серед інших небанківських фінансових інститутів уже в найближчому майбутньому. Слід відзначити також

залежність темпів розвитку страхових компаній від соціально-політичних та правових передумов, свідченням чого є проаналізовані показники їхньої діяльності, особливо в період 2015–2017 рр. Окрім того, макроекономічна ситуація в національній економіці залишається досить несприятливою для більш ефективного розвитку страхових організацій.

Список використаних джерел:

1. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна ; 7-е изд., доп. Москва : Институт новой экономики, 2008. 1472 с.
2. Коноплицкий В.А., Филига А.И. Экономический словарь. Толково-терминологический. Киев : КНТ, 2007. 624 с.
3. Рынок: Бизнес. Коммерция. Экономика. Толковый терминологический словарь / сост. В.К. Калашников ; 4-е изд. Москва : Маркетинг, 2006. 404 с.
4. Страхування : підручник / за ред. В.Д. Базилевича. Київ : Знання, 2008. 1019 с.
5. Про недержавне пенсійне забезпечення : Закон України від 09.07.2003 № 1057-IV. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1057-15> (дата звернення: 05.03.2019).
6. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 № 85/96-ВР. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 05.03.2019).
7. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України. Зведена динаміка основних показників страхового ринку від Нацкомфінпослуг. URL : <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-strakhovoho-rynku-Ukrainy.html> (дата звернення: 05.03.2019).
8. Гарбар Ж.В. Роль страхових компаній у розвитку фінансового ринку України. *Збірник наукових праць ВЕАУ. Серія «Економічні науки»*. № 3(69). Т. 2. С. 18–34. URL : <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/750.pdf> (дата звернення: 05.03.2019).

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-1-63-26>

УДК 336.143: 336.144.2

Качула С.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Університет митної справи та фінансів

Kachula Svitlana

University of Customs and Finance

СЕРЕДНЬОСТРОКОВІ ПРІОРИТЕТИ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

MID-TERM PRIORITIES OF SOCIAL DEVELOPMENT BUDGET POLICY

У статті розглянуто стан та перспективи подальшого вдосконалення впровадження середньострокового планування в Україні. Визначено, що запровадження середньострокового бюджетного планування дає змогу розширити можливості щодо формування середньострокових пріоритетів

бюджетної політики соціального розвитку суспільства, тобто за межами річного бюджетного плану. Зазначено, що науково обґрунтована середньострокова бюджетна політика повинна враховувати вплив попередніх бюджетних зобов'язань, а також майбутні витрати на соціальний розвиток суспільства. Встановлено, що під час формування середньострокових пріоритетів бюджетної політики є потреба в попередній інформації щодо формування потенційно можливих чинників, які можуть вплинути на показники середньострокових планів. Ключову роль у формуванні середньострокових пріоритетів бюджетної політики відіграє програмно-цільовий метод формування бюджету як метод, що дає змогу оцінити ефективність та результативність витрачання бюджетних коштів. Виокремлено реальні проблеми та перешкоди щодо впровадження середньострокового бюджетування, які є викликами для забезпечення реалістичності прогнозів.

Ключові слова: бюджетна політика, середньострокове планування, пріоритети бюджетної політики, соціальний розвиток, моніторинг середньострокового прогнозу.

В статье рассмотрены состояние и перспективы дальнейшего совершенствования внедрения среднесрочного планирования в Украине. Определено, что введение среднесрочного бюджетного планирования позволяет расширить возможности по формированию среднесрочных приоритетов бюджетной политики социального развития общества, то есть за пределами бюджетного плана на один год. Отмечено, что научно обоснованная среднесрочная бюджетная политика должна учитывать влияние предыдущих бюджетных обязательств, а также будущие расходы на социальное развитие общества. Установлено, что при формировании среднесрочных приоритетов бюджетной политики возникает потребность в предварительной информации по формированию возможных факторов, которые могут повлиять на показатели среднесрочных планов. Ключевую роль в формировании среднесрочных приоритетов бюджетной политики занимает программно-целевой метод формирования бюджета как метод, позволяющий оценить эффективность и результативность расходования бюджетных средств. Выделены реальные проблемы и препятствия по внедрению среднесрочного бюджетирования, которые являются вызовами для обеспечения реалистичности прогнозов.

Ключевые слова: бюджетная политика, среднесрочное планирование, приоритеты бюджетной политики, социальное развитие, мониторинг среднесрочного прогноза.

The article examines the state and prospects for the medium-term planning implementation further improvement in Ukraine. The article states that medium-term budget planning allows to expand the possibilities for forming medium-term priorities of the budget policy of social development of society, that is, outside the annual budget plan. It is noted that scientifically grounded medium-term fiscal policies should reflect the impact of previous budget commitments, as well as future expenditures on social development. An effective and efficient budget process is possible through mid-term planning that helps to stabilize the budget, thus contributing to the effectiveness of budget policies. The main forecast macroeconomic indicators of economic and social development of Ukraine for 2018-2020 are analyzed. It is determined that despite the growth of the projected key macroeconomic indicators of Ukraine's economic and social development, these are only prognostic data that are probable and may lose contact with reality because of various factors' influence. It has been established that it's necessary to get prior information on the formation of potential factors that may affect medium-term plans, during formation of medium-term fiscal policy priorities. A key role in implementing the medium-term priorities of budget policy is the program-targeted method, which allows assessing budget funds spending, efficiency and effectiveness. The real problems and obstacles in implementing medium-term budgeting are identified, among which there is uncertainty and unpredictability of economic dynamics, instability of socio-economic processes that are challenges to achieve realistic forecasts. The prognosis of certain items of budget revenues, such as personal income tax, value added tax and profit tax, whose revenue is decisive in shaping socio-economic indicators, play a role in medium-term forecasting of incomes. It is proved that mandatory monitoring of the formation of budget revenues and expenditures should become a necessary component of the implementation of the medium-term planning. This will foster the orientation of budget policy priorities to ensure economic and financial stability, sustainable social development of society.

Key words: budget policy, medium-term planning, budget policy priorities, social development, the medium-term forecast monitoring.

Постановка проблеми. Загострення соціальних ризиків, геополітичні потрясіння, криза та наступне повільне поживлення економіки у посткризовий період – перебіг цих та інших процесів в Україні актуалізує пошук нових шляхів забезпечення вирішення важливих завдань стабільного соціального розвитку суспільства на середньострокову перспективу. Науково обґрунтовані пріоритети бюджетної політики України на середньострокову перспективу, що ґрунтуються на основних напрямках соціально-економічного розвитку країни та регіонів і сприяють вирішенню проблем збалансованості та стійкості бюджетної системи, потребують підвищення результативності процесу бюджетного планування та прогнозування, що, своєю чергою, позитивно впливатиме на соціальний розвиток суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та практичних аспектів реалізації бюджетної політики в Україні присвячено праці багатьох науковців, серед них: О. Василик, І. Запатріна, Л. Лисяк, І. Луніна, В. Макогон, В. Опарін, В. Федосов, І. Чугунов, С. Юрій та ін. Але поглиблення реформи бюджетної системи України, впровадження середньострокового планування потребують подальшого дослідження щодо сучасних пріоритетів бюджетної політики України в аспекті забезпечення стабільного соціального розвитку суспільства.

Мета статті полягає в оцінці стану планування та прогнозування середньострокових пріоритетів бюджетної політики в умовах інституційних змін та соціально-економічної нестабільності.

Виклад основного матеріалу. Проведення цілеспрямованої бюджетної політики передбачає запровадження стратегічного бюджетного планування. У процесі перспективного бюджетного планування створюються умови для розв'язання найважливіших проблем державного впливу на економічний розвиток [10]. Перші кроки запровадження середньострокового планування бюджету були здійснені з прийняттям Бюджетного кодексу України (БКУ) 2010 р. шляхом допов-

нення ст. 21 «Складання прогнозу бюджету на наступні за плановим два бюджетні періоди». Так, БКУ регламентував, що під час складання проекту бюджетної політики на наступний рік необхідно затверджувати індикативні прогнозні показники на три роки. Водночас реальне планування здійснювалося формально. У 2017 р. уряд схвалив проект Основних напрямів бюджетної політики на 2018–2020 рр., тобто відбулося реальне втілення середньострокового бюджетування на три роки. У зв'язку із цим у січні 2019 р. набули чинності зміни до БКУ щодо середньострокового планування, у тому числі й відміна ст. 21. Згідно з чинним БКУ, для середньострокового бюджетного планування середньостроковий період включає плановий та наступні за плановим два бюджетні періоди. Початковою стадією бюджетного процесу є складання та розгляд Бюджетної декларації (прогнозу місцевого бюджету) і прийняття рішення щодо них [9].

Основна мета бюджетної політики полягає у забезпеченні економічного зростання на засадах інституційного, інвестиційного розвитку та структурних перетворень, ефективного використання природно-ресурсного, людського потенціалу; створенні сприятливих умов для збільшення обсягів виробництва відповідно до інноваційного напрямку економічного розвитку, у тому числі розбудова високотехнологічної, наукоємної інфраструктури промисловості, підтримка розроблення та впровадження нанотехнологій; зміцненні фінансової основи місцевого самоврядування; підвищенні якості соціального захисту та рівня життя населення [7].

Бюджетна політика є дієвим засобом управління бюджетними відносинами та активним елементом фінансової політики, якщо вона ґрунтується на таких основних принципах: об'єктивності (наукового підходу), наступності (послідовності), обов'язковості, дієвості, гласності, раціональності, композиції, безпеки, еквівалентності [3, с. 152–153]. Основні напрями бюджетної політики на 2018–2020 рр. базуються на таких головних принципах, закладених

у Середньостроковому плані пріоритетних дій уряду до 2020 р. та Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» [6]:

- прискорення економічного зростання шляхом створення сприятливого інвестиційного клімату та утримання макроекономічної стабільності, зокрема продовження фіскальної консолідації;

- впровадження ефективного врядування шляхом реформи державного управління, децентралізації і реформи державних фінансів;

- розвиток людського капіталу шляхом проведення реформ системи охорони здоров'я та освіти, поліпшення надання державної соціальної підтримки;

- встановлення верховенства права і боротьба з корупцією шляхом підтримки ефективного функціонування інститутів боротьби з корупцією, забезпечення рівного доступу до правосуддя та ефективного захисту прав власності;

- забезпечення безпеки та оборони держави, зокрема захист її суверенітету та територіальної цілісності держави, а також забезпечення найважливіших аспектів безпеки громадян.

Запровадження середньострокового бюджетного планування дасть змогу розширити можливості щодо формування бюджетної політики за межами річного бюджетного плану. Хоча затвердження Закону про державний бюджет України на поточний рік залишається ключовим етапом, на якому приймаються важливі рішення щодо пріоритетів бюджетної політики, більшість бюджетно-податкових заходів об'єктивно виходить за межі звичайного річного бюджетного циклу. Як правило, середньострокове планування охоплює підготовку, виконання та моніторинг планів бюджету на три роки й містить прогнози витрат і доходів, а також отримані бюджетні залишки. Загалом середньострокові бюджетні цілі можуть сприяти забезпеченню дотримання бюджетно-податкової дисципліни, демонструючи більш наглядний/прозорий вплив бюджетної політики на формування бюджету держави на най-

ближчі роки. Аналогічно середньострокове планування може полегшити моніторинг шляхом установлення орієнтирів, за якими з часом можна оцінити формування та виконання бюджету. Загалом науково обґрунтована середньострокова бюджетна політика повинна відображати вплив попередніх бюджетних зобов'язань, а також майбутні витрати на соціальний розвиток суспільства. На нашу думку, середньострокові прогнози державних фінансів є інструментами, які слугують досягненню глобальнішої мети, ніж виступають тільки як інструмент контролю над ефективним формуванням та використанням фінансових ресурсів держави. Середньострокова перспектива формування бюджетної політики буде сприяти ефективному перерозподілу бюджетних коштів. Тобто якщо під час планування бюджету на один рік більшість витрат була фіксованою і будь-які можливості для здійснення суттєвих змін були обмежені, то під час середньострокового планування регулювання доходів та витрат стає можливим.

Середньострокове планування дає змогу поліпшити бюджетно-податкову дисципліну завдяки використанню фіскальних цілей та моделей прогнозування. Особлива увага повинна приділятися забезпеченню послідовності та якості прогнозів. Розроблення середньострокової бюджетної політики стосується практично всіх аспектів підготовки бюджету. Виходячи з макроекономічних прогнозів на поточний і майбутні періоди, розраховуються макроекономічні показники економічного й соціального розвитку. Так, в Основних напрямках бюджетної політики на 2018–2020 рр. прогноз економічного і соціального розвитку України на 2018–2020 рр., схвалений Постановою Кабінету Міністрів України від 31 травня 2017 р. № 411, розроблено за трьома сценаріями. Сценарії ґрунтуються на аналізі розвитку економіки в 2014–2016 рр., поточної економічної ситуації, припущеннях, що враховують вплив зовнішніх та внутрішніх чинників і ризиків та містить перспективи розвитку економіки України в 2018–2020 рр. (у цілому та за сек-

торами економіки) [6]. У таблиці представлено розрахунки темпів зростання основних макроекономічних показників економічного і соціального розвитку на 2018–2020 рр. за сценарієм 1 (базовим), який є найбільш консервативним, ніж два інші.

Як бачимо з таблиці, темп зростання прогнозованих основних макроекономічних показників економічного і соціального розвитку позитивний. Приріст номінального ВВП у 2020 р. становить майже 23% та 10% порівняно з 2018 р. та 2019 р. відповідно. Приблизно така ж ситуація і з іншими показниками. Але, як зазначалося вище, це лише середньорічне планування, яке може коригуватися у разі впливу різних чинників.

Так, за даними Міністерства фінансів України, дохідна частина державного бюджету в 2018 р. виконана в сумі 928,1 млрд. грн., що становить 101,1% планового показника, а от видаткова частина виконана у сумі 987,4 млрд. грн., що становить лише 94,9% планового показника. Дефіцит бюджету становив 59,2 млрд. грн. [1]. Згідно з внесеними змінами до Бюджетного кодексу України щодо запровадження середньострокового бюджетного планування [9], показник дефіциту державного бюджету на кожен рік середньострокового періоду не може перевищувати 3% прогнозного номінального обсягу ВВП України на відповідний рік, що в 2018 р. дотримано.

Таблиця 1

Прогноз основних макроекономічних показників економічного і соціального розвитку на 2018–2020 рр.

Показники за сценарієм 1 (базовим)	2018	2019	2020	Темп зростання, %	
				2020/2018	2020/2019
ВВП, номінальний, млрд. грн.	3247,7	3611	3981,3	122,6	110,3
ВВП, у % до попереднього року	103	103,6	104	101,0	100,4
Індекс споживчих цін, %	107	105,9	105	98,1	99,2
Індекс цін виробників промислової продукції, %	109	107,2	106	97,2	98,9
Рівень безробіття населення у віці 15-70 років, у % до економічно активного населення відповідного віку	9,1	8,9	8,5	93,4	95,5
Експорт товарів і послуг, млн. доларів США	54419	57718	62427	114,7	108,2
Імпорт товарів і послуг, млн. доларів США	61806	65649	70104	113,4	106,8
Обмінний курс гривні до долара США, у середньому за період, грн. за долар США	29,3	30,5	31	105,8	101,6

Джерело: розраховано автором за [6]

Формування середньострокових пріоритетів бюджетної політики потребує попередньої інформації щодо формування чинників, які можуть вплинути на середньострокові плани та, як наслідок, стимулювати до певних дій. Очевидним прикладом є контриклічна фіскальна політика у цілому та програми боротьби з безробіттям зокрема. Отримавши ранні попередження про збільшення рівня безробіття, уряд має кращі можливості для впровадження своєчасних та відповідних умов заходів бюджетної політики щодо зменшення впливу циклічних коливань на формування та виконання бюджету держави. Уряд і Верховна Рада України повинні бути добре поінформовані про формування витрат протягом середньострокового періоду, щоб оцінити можливості для нових соціально-економічних ініціатив або необхідності скорочення витрат для забезпечення фіскальної стійкості. Це потребує ретельного моніторингу обмежених фінансових ресурсів задля недопущення порушення ліміту витрат.

Бюджетна політика України має бути спрямована на забезпечення економічної і фінансової стабільності, стійкого економічного розвитку держави. Збалансованість доходів і видатків бюджетної системи, ефективне управління дефіцитом та державним боргом із метою інвестиційного забезпечення зростання рівня конкурентоспроможності економіки є ключовими чинниками результативного виконання функцій держави, підвищення якості державних послуг, зниження соціальних ризиків. В умовах фіскальних ризиків і бюджетних обмежень важливо підтримувати мінімальні державні соціальні стандарти, фінансування освіти, науки, охорони здоров'я тощо. Реалізації цих завдань підпорядковані пріоритети бюджетної політики, які розробляються на середньострокову та довгострокову перспективу з урахуванням основних засад економічного та соціального розвитку країни.

На нашу думку, відправною точкою для процесу підготовки бюджету є оцінка різниці між прогнозованими витратами та лімітом витрат, яка може бути використана як для додаткових витрат, так і в разі недостатньої

або негативної оцінки, застосування економії ресурсів. Щоб зробити таку оцінку, початковий прогноз ґрунтується на припущенні, що середньострокові пріоритети бюджетної політики, які вже подано до Верховної Ради України, будуть упроваджені. Іншими словами, жодні зміни в програмах, які призведуть до збільшення або зменшення витрат, не включаються до прогнозів. Метою створення такої базової оцінки є можливість розділити наслідки попередньо визначеної урядової політики від нових ініціатив. Базову оцінку порівнюють із граничними витратами, а уряду надають різницю, яка вказує на можливість проведення відповідної бюджетної політики.

Також необхідним є моніторинг середньострокового прогнозу доходів для стабільності державних фінансів. Велику роль під час середньострокового прогнозу доходів відіграють прогнози окремих статей доходу, таких як, наприклад, податок на доходи фізичних осіб, податок на додану вартість та податок на прибуток, надходження яких відіграє ключову роль у формуванні соціально-економічних показників.

Середньостроковий характер бюджетного процесу надає можливість розділити сукупний розмір видатків між державним та місцевими бюджетами. Місцеві бюджети значною мірою вииграють від упровадження середньострокового планування, адже з початком процесу децентралізації можливості місцевих бюджетів сильно коливаються через стрибкоподібне та слабо прогнозоване зростання власних надходжень та передачу повноважень (видатків) на базовий рівень. Середньостроковий підхід поліпшить планування на рівні органів місцевого самоврядування і дасть змогу якісніше розподіляти ресурси на тривалі складні проекти (у тому числі інфраструктурні) [8].

Важливим є підхід, за якого бюджетна політика забезпечення та регулювання пріоритетів подальшого розвитку суспільства повинна враховувати відповідну переорієнтацію економіки на переважно ендогенні чинники економічного зростання з огляду на євроінтеграційні процеси [5].

Ключову роль у формуванні середньострокових пріоритетів бюджетної політики відіграє програмно-цільовий метод формування бюджету як метод, що дає змогу оцінити ефективність та результативність витрачання бюджетних коштів. Найважливішим елементом забезпечення дієвості оцінки ефективності використання бюджетних коштів на стадії планування є можливість безпосереднього взаємоузгодження відповідних бюджетних коштів із конкретними вимірними результатами, які планується досягти. У цілому система оцінки досягнутих результатів використання бюджетних асигнувань повинна полягати в зіставленні сукупності цільових індикаторів використання бюджетних коштів, що формуються на стадії планування бюджетних асигнувань, і фактично досягнутих результатів, включаючи оцінку впливу зовнішніх чинників, що сприятиме вдосконаленню системи оцінки ризиків реалізації бюджетних програм. При цьому порівняність відповідних ресурсів, що спрямовуються на досягнення визначених цілей у різних економічних сферах, є базовою умовою для отримання достовірної інформації щодо ефективності використання бюджетних коштів [4].

Ефективність реалізації більшості заходів бюджетної політики має свій прояв у середньо- та довгостроковій перспективі, тому під час визначення прогнозних розрахунків основних бюджетних показників необхідно враховувати найбільш вірогідні ризики на шляху стабілізації державних фінансів України, а саме: призупинення темпів зростання світової економіки; продовження політики консолідації державних фінансів в Євросоюзі; невизначеності відносно фіскальної політики США; уповільнення темпів зростання в країнах Азії (Китай, Туреччина, Індія) і Латинської Америки (Бразилія); прискорення консолідації активів в європейському банківському секторі та відсутність

доступу вітчизняних банків до міжнародних ринків капіталу; вплив капіталу і посилення девальваційних тисків на національну валюту; загострення проблем із фінансуванням державного бюджету; низький обсяг приватних інвестицій в економіку та повільна реалізація структурних реформ [2].

Водночас слід зазначити, що реальними проблемами та перешкодами для впровадження середньострокового бюджетування є невизначеність та непередбачуваність як виклики для реалістичних прогнозів, адже середньострокове планування ґрунтується на макроекономічних показниках, таких як зростання ВВП, рівень безробіття та інфляція, на основі яких здійснюється оцінка можливостей щодо формування пріоритетів бюджетної політики. Слід зазначити, що прогнози макроекономічні показники впливають на середньострокові прогнози доходів і витрат, що важливо під час планування загального обсягу доходів бюджету, та дають змогу враховувати очікувані тенденції щодо формування окремих статей бюджету.

Висновки. Подальше ефективне проведення реформи бюджетної системи України неможливе без реального середньострокового планування. Впровадження середньострокового підходу до підготовки бюджету підкреслює важливість макроекономічного прогнозування. Необхідно зосередитися не лише на поточному році, а й на подальших, адже за допомогою середньострокового прогнозування можна буде здійснювати послідовну та надійну оцінку соціального розвитку суспільства. Необхідною компонентою впровадження середньострокового планування має стати обов'язковий моніторинг формування доходів та видатків бюджету, що дасть змогу обґрунтувати спрямованість пріоритетів бюджетної політики на забезпечення економічної і фінансової стабільності, стійкого соціального розвитку суспільства.

Список використаних джерел:

1. Виконання державного бюджету за 2018 р. *Міністерство фінансів України*. URL : https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/MinFin_budget_2018_.pdf.
2. Коляда Т.А. Формування бюджетної стратегії України: теорія, методологія, практика : монографія. Ірпінь : Університет ДФС України, 2016. С. 154–155.

3. Лисяк Л.В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України : монографія. Київ : ДНУ АФУ, 2009. 600 с.
4. Макогон В.Д. Стратегічні пріоритети бюджетної політики в умовах інституційних перетворень. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 7. С. 38–45.
5. Максюта А.А., Чугунов І.Я. Бюджетна складова суспільного розвитку. *Вісник КНТЕУ*. 2012. № 3. С. 45–54.
6. Основні напрями бюджетної політики на 2018–2020 рр. URL : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62047 (дата звернення: 01.03.2019).
7. Павелко А., Чугунов І. Бюджетна політика економічного розвитку. *Вісник КНТЕУ*. 2015. № 2. С. 64–73.
8. Піонтківська І. Бюджет на три года. Зачем Украине среднесрочное планирование. URL : <https://finance.liga.net/ekonomika/opinion/byudjet-na-tri-goda-zachem-ukraine-srednesrochnoe-planirovanie>.
9. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо запровадження середньострокового бюджетного планування : Закон України № 2646-VIII від 06.12.2018. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2646-19> (дата звернення 01.03.2019 р.).
10. Чугунов І.Я. Довгострокова бюджетна стратегія у системі економічної циклічності. *Вісник КНТЕУ*. 2014. № 5. С. 64–77.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-1-63-27>
УДК 336.71

Мельник О.О.

аспірант кафедри грошового обігу та
банківської справи,
Університет митної справи та фінансів

Melnyk Oleksandr

University of Customs and Finance

ПРОБЛЕМНІ КРЕДИТИ: АНАЛІЗ ЯКОСТІ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКІВ УКРАЇНИ

PROBLEM LOANS: ANALYSIS OF CREDIT PORTFOLIO QUALITY OF UKRAINIAN BANKS

У статті розглянуто сучасні підходи до трактування проблемних кредитів. За даними офіційної статистики НБУ проведено групування кредитів згідно з формами власності банків: із державною часткою, з іноземним капіталом і з приватним капіталом. На основі даної консолідації проаналізовано динаміку кредитів: основну частку займають кредити банків із державною часткою. Аналіз кредитів банківських груп у розрізі валют дав можливість визначити якість кредитних портфелів згідно з поділом за класами: від 1-го до 5-го – для фізичних осіб і від 1-го до 10-го класу – для юридичних. За результатами проведеного аналізу визначено сучасний рівень проблемних кредитів у загальному кредитному портфелі, основні проблемні місця й банки за кожною банківською групою і напрями їх усунення та виникнення. Названо наслідки для банків від утворення проблемних кредитів.

Ключові слова: *проблемні кредити, кредити 1-го класу, банки з державною часткою, банки з приватним капіталом, банки з іноземним капіталом, кредити в національній валюті, кредити в іноземній валюті, кредити юридичним особам, кредити фізичним особам.*

В статье рассмотрены современные подходы к трактовке проблемных кредитов. По данным официальной статистики НБУ проведена группировка кредитов согласно формам собственности банков: с государственной долей, с иностранным капиталом и с частным капиталом. На основе данной консолидации проанализирована динамика кредитов: основную долю занимают кредиты банков с государственной долей. Анализ кредитов банковских групп в разрезе валют дал возможность определить качество кредитных портфелей согласно разделению по классам: от 1-го до 5-го – для физических лиц и от 1-го до 10-го класса – для юридических. По результатам проведенного анализа определены современный уровень проблемных кредитов в общем кредитном портфеле, основные проблемные места и банки по каждой банковской группе и направления по их устранению и возникновению. Названы последствия для банков от образования проблемных кредитов.

Ключевые слова: *проблемные кредиты, кредиты 1-го класса, банки с государственной долей, банки с частным капиталом, банки с иностранным капиталом, кредиты в национальной валюте, кредиты в иностранной валюте, кредиты юридическим лицам, кредиты физическим лицам.*

Lending is an important factor in creating favorable conditions for building an economy in the country. With the help of attracted funds, development programs are implemented and investment projects are financed that provide additional jobs and accelerate capital flows. The emergence of problems in the banking sector due to the deterioration of borrowers' solvency and the quality of the loan portfolio indicates the need for changes in the financial sector supervision system. The problem arises with the transparency of disclosure by banks and risk assessment. The introduction of the concept of "non active assets / loans" is as close as possible to the generally accepted concept of "non-performing exposures / loans" (NPE / NPL) in the world practice. The situation with problem loans is anxiety. The reasons for the emergence of bad debts are, first of all, old loans, as well as loans from banks related to Russian capital, lending to individuals in foreign currency and lending in the currency of enterprises that do not have sources of foreign exchange earnings and loans from "Privatbank". The withdrawal from the market of banks with Russian capital and the cessation of lending by the owners of banks of their own enterprises will be able to improve the situation on the Ukrainian credit market. The reasons for the emergence of troubled loans in other groups of banks are different, primarily related to the crisis in the economy, low solvency of the population, high level of real (effective) interest rate on loans, which is served not by force to each borrower; high credit risk, which requires banks to create additional reserves for such loans. It is also important to take into account the significant legal risk associated with credit operations, since the rights of creditors in Ukraine are poorly protected at the level of both legislation and law enforcement practices, which impedes, in particular, the development of lending and availability of credit funds. The problem of having a significant number of non-performing loans is one of the main threats to the banking sector. This represents a significant risk for banks, their depositors and other lenders and undermines the resilience of the banking system of the country as a whole. In order to reduce problem loans, it is necessary to improve the current legislation of Ukraine and introduce new tools for working with problem debts that will help clear the balance from "toxic" loans and improve the status of loan portfolios. An important point is the use of international experience and the exchange of controls on credit risk management.

Key words: *problem loans, class 1 loans, state-owned banks, banks with private capital, banks with foreign capital, loans in national currency, loans in foreign currency, loans to legal entities, loans to individuals.*

Постановка проблеми. Кредитування є важливим чинником створення сприятливих умов побудови економіки в країні. За допомогою залучених коштів здійснюються програми розвитку та фінансуються інвестиційні проекти, які дають додаткові робочі місця та пришвидшують рух капіталу. Виникнення проблем банківського сектору через погіршення платоспроможності позичальників та якості кредитного портфеля свідчить про необхідність змін у системі нагляду за фінан-

совим сектором. Звідси й виникає завдання прозорості розкриття інформації банками та оцінки ризиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Кредитна діяльність банків завжди перебуває у центрі економічної системи. Питання проблемних кредитів постійно знаходиться у центрі уваги з урахуванням структурних змін економіки країни. Банки застосовували для виявлення проблемної позичкової заборгованості методи, які є недостатньо

ефективними, а процедури управління ними – недосконалими. В.Д. Базилевич, І.В. Сало, О.Д. Вовчак, І.О. Барановський, Л.О. Примостка, М.І. Савлук приділяють значну увагу даному питанню у своїх роботах.

Мета статті полягає у визначенні сутності поняття «проблемний кредит», аналізі динаміки кредитів за формою власності банків, дослідженні структури та якості кредитних портфелів груп банків за останній період, визначенні основних проблем і причин виникнення проблемних кредитів, оцінці сучасного стану кредитів банківської системи.

Виклад основного матеріалу. Нацбанк почав активно приділяти увагу питанню кредитних ризиків і впроваджувати оцінку на основі даних статистики за непрацюючими кредитами на початку 2017 р.

Основним регулюючим законодавчим документом є Постанова Національного банку № 351 «Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями».

Нововведення стосувалося чинника оцінки ризику: основним є фінансовий стан позичальника, проте за дрібними кредитами можлива оцінка на портфельній основі, де основним є фактор обслуговування кредиту. Додатково до цієї інформації розкриваються основні коефіцієнти оцінки фінансового стану, питання визначення ймовірності дефолту позичальника залежно від виду й розміру суб'єкта господарської діяльності, оцінки ринкової й ліквідаційної вартості застави [7].

Уведене поняття «непрацюючі активи/кредити» є максимально близьким до загальноприйнятого у світовій практиці поняття non-performing exposures/loans (NPE/NPL).

Непрацюючий актив/кредит – актив, за яким прострочення погашення боргу перевищує 90 днів (30 днів для банків-боржників), або за яким контрагент неспроможний забезпечити виконання зобов'язань без стягнення забезпечення.

Міжнародний валютний фонд проблемним вважає кредит, за яким коли виплата

відсотків і основної суми боргу прострочені на 90 днів або більше, та є й інші вагомі причини сумніватися, що виплати будуть здійснюватися в повному обсязі [4].

Енциклопедія банківської справи та фінансів таким вважає кредит, для погашення якого, відповідно до умов договору, у позичальника немає фінансових можливостей [1].

Базельський комітет із банківського нагляду до проблемних кредитів відносить кредитний продукт, за яким є істотні порушення строків виконання зобов'язань перед банком, істотне погіршення фінансового стану боржника, істотне погіршення якості чи повна втрата забезпечення [4].

Міжнародні установи класифікують непрацюючий кредит як заборгованість, яка не погашається позичальником відповідно до початкових умов договору. Далі йдуть нюанси: скільки днів не погашається (період прострочки), причини прострочки (фінансові труднощі, не фінансові труднощі), в яких випадках проблемним є окремий кредит, а в яких будь-яка заборгованість позичальника (Retail: кредитна картка, іпотека, автокредит тощо), в яких випадках проблемною можна вважати заборгованість усієї групи/інших підприємств, в яку входить позичальник або з якими пов'язаний позичальник. У цих нюансах відмінності у визначеннях законодавства для цілей нагляду та звітності згідно з МСФЗ.

Forbearance – домовленість між банком та позичальником про відстрочку у поверненні кредиту за рахунок реалізації застави (foreclosure). Що передбачає foreclosure? Банк стає власником застави по кредиту, тобто бере заставу собі на баланс за справедливою вартістю на дату набуття права власності.

Для банків процес повернення кредиту через набуття права власності не є вигідним [3].

1. Банк ставить на баланс непрофільні активи. Це дає негативний ефект для низки показників діяльності, у тому числі на нормативи.

2. Банк несе збитки через зменшення вартості таких активів (питання до оцінки

застави і справедливої вартості активу на балансі).

3. Банк зобов'язаний продати актив протягом 12 місяців (якщо це актив для продажу) або оцінювати його як запаси на предмет зменшення корисності на кожну звітну дату.

Рада з банківського нагляду ЄС активно працює над імплементацією нових методик регуляторної звітності.

Не в усіх юрисдикціях країн ЄС є визначення непрацюючого кредиту (NPE). Більшість юрисдикцій в ЄС для цілей обліку або нагляду ідентифікують кредити, модифіковані через фінансові труднощі позичальника, але саму концепцію forbearance/відстрочення використовують рідко.

Натомість використовуються такі характеристики кредитів, як, наприклад:

- модифікований кредит/modified;
- кредит із переглянутими договірними умовами/renegotiated;
- новаційний/renewed (погашення попереднього кредиту та видача нового);
- реструктуризований/restructured.

У зв'язку з різними визначеннями будувати систему нагляду, в якій були б порівняльні дані чи можна було б оцінити тренд по непрацюючих кредитах, неможливо.

У практиці ЄС заборгованість класифікують так:

Метод платоспроможності (Creditworthiness approach): заборгованість по кредиту до вирахування резервів (тобто gross exposure) класифікується без взяття до уваги застави. Позичальник зможе оплатити грошима.

Непрацюючий/працюючий: заборгованість може бути непрацюючою на індивідуальному рівні або рівні позичальника (individual or debtor basis), але всі заборгованості позичальника будуть непрацюючими, якщо прострочка «>90 днів» по вибраних кредитних коштах (балансова) є більшою за 20% усіх узятих позичальником балансових зобов'язань (on-balance exposures).

Критерій виходу (Exit criteria): кредит не знецінено, не дефолтний і не прострочений на понад 90 днів. Статус непрацюючого кредиту, за яким надано відстрочку (forbearance), повинен класифікуватися як NPE мінімум рік.

На основі переходу банківської системи на міжнародну практику визначення непрацюючих кредитів і запровадження банківським регулятором нових вимог до оцінки банками розміру кредитного ризику з активних банківських операцій відкривається реальний стан проблемних кредитів на українському ринку банківських послуг.

На основі групування банків за формою власності проведемо аналіз структури кредитів з 01.01.2018 по 01.12.2018 [6].

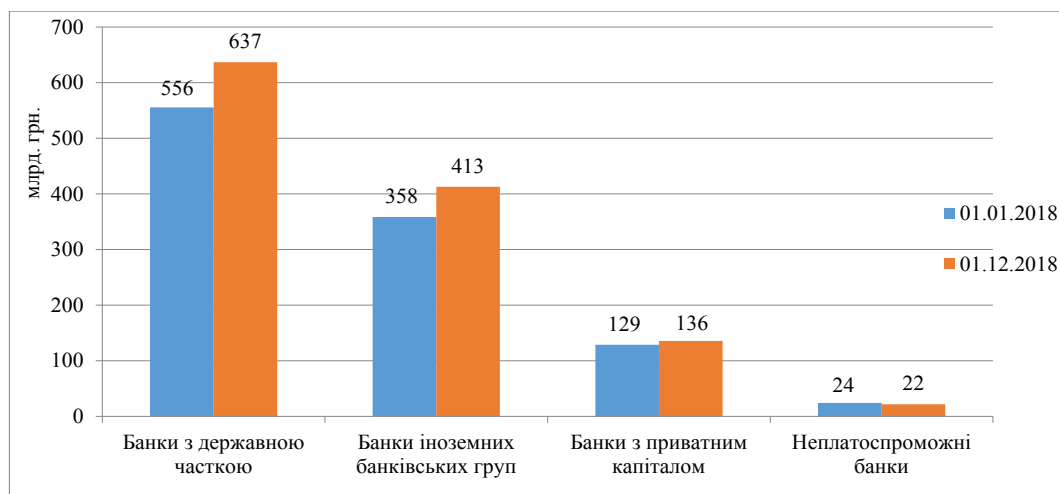


Рис. 1. Динаміка обсягу кредитів

За 11 місяців 2018 р. загальний обсяг кредитів, виданих банками, збільшився на 140 млрд. грн. із приростом 13,1%. Дана динаміка свідчить про поліпшення кредитного клімату та поступове відновлення економіки країни.

Основна частка кредитів припадає на банки з державною часткою – 52,1% і 52,8% на кінець аналізованого періоду з приростом на 81 млрд. грн. Великий обсяг кредитів, виданих державними банками, пов'язаний із кредитами, які були видані «ПриватБанком», який довгий час уважався основним банком країни і належав до групи з приватним капіталом. Після зміни форми власності установи група банків із державною часткою виросла в обсягах кредитів у межах 250 млрд. грн. і зростає на даний момент.

На другому місці йдуть кредити з іноземним банківським капіталом, які становлять третину всіх кредитів системи і зросли на 53 млрд. грн. за 11 місяців. Даний обсяг кредитів у банках з іноземним банківським капіталом є суттєво великим і потребує значного контролю з боку НБУ. Саме у цій групі зосереджено кредити банків із російською часткою. Контроль над даними фінансовими установами необхідний для забезпечення фінансової, політичної та територіальної цілісності України.

Банки з приватним капіталом поступово нарощують обсяги кредитування, але їхня загальна частка – у межах 10%. Для розвитку банківської системи потрібно забезпечити ріст банків із приватним капіталом та зменшити вплив іноземного капіталу на території України.

Кредити неплатоспроможних банків скорочуються у зв'язку з поступовим виведенням банків із системи і продажом активів даних банків іншим банкам.

Оновлена Стратегія реформування державного банківського сектору України передбачає до кінця 2022 р. скорочення вдвічі частки держбанків – з 55% до 24%. Цього передбачається досягти за рахунок повного виходу держави з капіталу «Укргазбанку» і

«ПриватБанку», а також залучення інвесторів в «Укрексімбанк» і «Ощадбанк».

Але дана стратегія на даний момент далека від здійснення. Кредити держбанків і далі ростуть швидше за ріст кредитного ринку банків, як і банків з іноземним капіталом, саме у цьому напрямі можуть накопичуватися додаткові системні ризики для цілої системи. Концентрація кредитування в межах однієї групи банків є небезпечною. Це може бути шляхом до монополізації ринку і контролю над значним обсягом української економіки. Концентрація кредитів у банків із державною часткою негативно впливає на конкуренцію на внутрішньому ринку і сприяє відведенню бюджетних коштів з інших сфер шляхом рефінансування на підтримку фінансового становища банків. Не можна допускати ситуації, коли чотири банки тримають у себе понад 50% усіх кредитів, а один із них є банківським гігантом, який має великий кредитний портфель зі значними вливаннями протягом останніх років. 22 банки іноземних банківських груп мають близько 35% кредитів, їх обсяг росте. Залучення коштів з-за кордону може бути першим кроком до їх подальшого виведення з країни і підірвання стану ринку. 50 банків із приватним українським капіталом видають трішки більше 10% кредитів. Дана тенденція на українському банківському ринку свідчить про відсутність середнього класу: є великі банки-олігархи і решта, яка має незначну частину. Така концентрація за погіршення фінансового становища економіки призведе до глобальної кризи, яка виникає у таких ситуаціях.

За 11 місяців 2018 р. активи банківської системи зросли з 1 840,0 млрд. грн. до 1 891,3 млрд. грн. Приріст активів становив 51,3 млрд. грн. Загалом ріст кредитів перевищує ріст активів по банківській системі, й обсяги кредитів становлять основну частину всіх активів. Виходячи із цього, варто ретельно підходити до оцінки платоспроможності позичальників і контролювати якість виданих кредитів для уникнення виникнення кризових ситуацій в економічній ситуації країни.

Структура кредитів за видами валюти, млрд. грн.

Форма власності	Національна валюта		Іноземна валюта	
	01.01.2018	01.12.2018	01.01.2018	01.12.2018
Банки з державною часткою	329,7	360,6	225,9	276,5
Банки з іноземним капіталом	153,1	181,6	205,4	231,4
Банки з приватним капіталом	69,1	78,1	59,8	57,7
Неплатоспроможні банки	19,8	17,8	4,4	3,9

Кредити в національній валюті становлять приблизно 52% в обох аналізованих періодах і перевищують кредити в іноземних валютах на 70–75 млрд. грн. За 11 місяців 2018 р. кредити в національній валюті виросли на 66 млрд. грн, а в іноземних валютах – на 74 млрд. грн.

У банках із державною часткою основний обсяг виданих кредитів припадає на кредити в національній валюті. Особливістю кредитування в даній групі банків є той факт, що з чотирьох банків із державною часткою лише в АТ «КБ «ПриватБанк» кредитування в національній валюті суттєво перевищує кредитування в іноземних. Із 295 млрд. виданих кредитів на гривню припадає 235 млрд. Дане явище можна пояснити доступним сервісом банку всіх верств населення і запровадженням різних доступних програм із кредитування у гривні. Кредити АБ «УкрГазбанк» співвідносяться на одному рівні з незначним більшим обсягом гривневих кредитів у межах 24–28 млрд. грн. АТ «Ощадбанк» надає близько 64 млрд. гривневих кредитів і 82 млрд. валютних. Найбільшим валютним кредитором є АТ «Укрексімбанк». Основними позичальниками банку є компанії – експортери продукції, їм зручніше розраховуватися за кредити у валюті з меншим рівнем відсоткової ставки. У всіх банках спостерігається ріст видач обох видів кредитів.

У банках з іноземним капіталом переважають валютні кредити, також має місце приріст обсягу обох видів кредитів. Незважаючи на той факт, що у даній групі банків більший обсяг валютних кредитів, така різниця виникає за рахунок кредитів, які видавали банки,

що пов'язані з російським капіталом у своїй частці: ПАТ «Промінвестбанк», АТ «ВТБ Банк», АТ «Сбербанк», АТ «Укрсоцбанк» та АТ «Альфа-банк». Останні двоє у 2019 р. завершують процес злиття і перехід під одну юридичну особу. Усі інші банки даної групи у своїй структурі мають більшу частку гривневих кредитів.

Банки з приватним капіталом становлять найбільшу частину з трьох груп банків. У даній групі переважають кредити в національній валюті й є динаміка на скорочення обсягу виданих кредитів у валюті. Але є банки, у структурі яких переважають валютні кредити: Акціонерний банк «Південний», АТ «Банк кредит Дніпро», АТ «Таскомбанк», АТ «Універсал-банк», ПАТ «Банк Восток», «Банк інвестицій та заощаджень», АТ «МІБ» та АТ «Мотор-банк». Найбільший валютний портфель серед банків даної групи має ПАТ «ПУМБ». Банки даної групи приділяють увагу своїй внутрішній безпеці і намагаються зменшити обсяги валютних кредитів заради запобігання виникненню проблемних кредитів.

Видача валютних кредитів має супроводжуватися наявністю валютної виручки для можливості подальшого погашення та 100% покриття обсягу кредиту забезпеченням. Для уникнення проблемних кредитів у валюті варто обмежити видачу валютних кредитів фізичним особам та здійснювати ретельні перевірки юридичних осіб.

Банки нарощують кредитування як фізичних, так і юридичних осіб. Кредити фізичним особам становлять близько 17% по системі загалом.

Структура кредитів за видами осіб, млрд. грн.

Форма власності	Фізичні особи		Юридичні особи	
	01.01.2018	01.12.2018	01.01.2018	01.12.2018
Банки з державною часткою	72,6	88,4	483,1	548,1
Банки з іноземним капіталом	79,4	91,0	279,1	321,9
Банки з приватним капіталом	22,5	30,1	106,4	105,7
Неплатоспроможні банки	33,3	3,4	24,2	21,7

Найбільше фізичних осіб кредитують банки з іноземним капіталом. Це пояснюється тим, що населення перестало було довіряти державним банкам. Приріст виданих кредитів державними банками в національній валюті 2018 р. свідчить про відновлення довіри фізичних осіб до державних банків.

Зростання кредитів фізичних осіб пов'язано з упровадженням різних споживчих програм кредитування до виплат. Фізичні особи у зв'язку з високим рівнем цін, інфляцією, низькими зарплатами та високими комунальними тарифами не в змозі відразу оплатити бажані товари. З появою програм до виплат у торгових мережах зростає попит на купівлю продукції. Дані програми є вигідними для всіх трьох учасників угоди: клієнти мають можливість придбати бажаний товар із відтермінуванням оплати на певну кількість місяців, тим самим заощадивши свої кошти; торгові мережі нарощують свої обороти, продаючи у такий спосіб; банки мають певний відсоток від цих операцій від торгових мереж і за видачу кредитів.

Підтвердженням ефективності цього є обсяг виданих кредитів на «чорну п'ятницю» та новорічні свята, коли населення масово купує подарунки та користується різними видами знижок та спеціальних пропозицій. У «чорну п'ятницю» українці оформили в Першому українському міжнародному банку (ПУМБ) кредити на суму 130,3 млн. грн. Найбільше купували техніку: частка цільового кредитування в обсязі видач за 23 листопада становила 75%. Рекордним цей день став і за кількістю покупок до виплат і в «ПриватБанку»: всього за

добу за допомогою «Оплати частинами» і «Миттевої розстрочки» українці купили товарів на 115 млн. грн., причому більше половини цієї суми припало на вітчизняні Інтернет-магазини. Саме завдяки впровадженню таких програм «ПриватБанк» є лідером кредитування серед фізичних осіб.

Найбільше юридичних осіб кредитують державні банки – 45–48% і мають найбільший приріст у 2018 р. Основним кредитором серед юридичних осіб є «ПриватБанк». Банки з іноземним капіталом видають юридичним особам близько 40%. Це пояснюється тим, що банки з приватним капіталом можуть забезпечити великі обсяги кредитування для юридичних осіб. У банків із приватним капіталом зменшуються обсяги кредитування юридичних осіб і становлять близько 10%.

Розглянемо розмір проблемних кредитів серед фізичних та юридичних осіб. Серед фізичних осіб проблемними кредитами вважають кредити, які відносять до 5-го класу. Порівняємо обсяги кредитів за класами.

Станом на 01.01.2018 кредити 5-го класу перевищують кредити 1-го класу приблизно на 17 млрд. грн. і становлять понад 50% по системі. Найбільше проблемних кредитів серед кредитів банків з іноземним капіталом. Лише в банків із приватним капіталом кредитів 1-го класу більше, ніж кредитів 5-го класу. Станом на 01.12.2018 кредити 1-го класу почали перевищувати кредити 5-го класу, які становили 48% від усіх кредитів фізичним особам, приблизно на 1,2 млрд. грн. Кредити 1-го класу перевищують серед кредитів банків із державною часткою і банків із приватним капіталом.

Структура кредитів фізичним особам за класом, млрд. грн.

Форма власності	1-й клас		2–4-й класи		5-й клас	
	01.01.18	01.12.18	01.01.18	01.12.18	01.01.18	01.12.18
Банки з державною часткою	34,7	46,6	1,4	2,3	36,4	39,6
Банки з іноземним капіталом	30,2	38,2	1,4	1,8	47,8	51,1
Банки з приватним капіталом	11,3	17,4	2,1	2,4	9,1	10,4
Неплатоспроможні банки	-	-	0,005	-	0,03	0,003

Також спостерігається той факт, що концентрація кредитів у 2–4-му класах є незначною. У банків із державною часткою і банків із приватним капіталом кредити цих класів не перевищують і 2%, у банків із приватним капіталом їх близько 8–9%. Питання класифікації кредитів фізичним особам відкрито: змінення підходів до оцінки зможе відобразити реальний стан якості кредитів.

У розрізі валют станом на 01.01.2018 ситуація така:

1-го класу: в національній валюті – 73,9 млрд. грн., в іноземних валютах – 2,3 млрд. грн., 5-го класу: в національній валюті – 27,8 млрд. грн., в іноземних валютах – 65,6 млрд. грн. Найбільше проблемних кредитів в іноземній валюті серед кредитів банків з іноземним капіталом.

За 11 місяців на 26 млрд. грн. зростають кредити в національній валюті 1-го класу, але зменшуються кредити 1-го класу в іноземній валюті на 0,7 млрд. грн. Серед кредитів 5-го класу зросли обсяги як кредитів у національній валюті (+5,4 млрд. грн.), так і в іноземних валютах (+2,2 млрд. грн.). Серед кредитів 5-го класу в іноземній валюті зменшилися кредити банків із приватним капіталом.

Характеристиками даної групи є те, що у національній валюті більшість банків має 1-й клас. Із банків великим обсягом кредитного портфеля банки, які мають частку російського капіталу, а також АТ «Укресімбанк», мають у своїй структурі гривневих кредитів фізичним особам переважно більшість 5-го класу. Але їх портфель проблемних кредитів є незначним порівняно з 14,8 млрд. грн. кредитів 5-го класу «ПриватБанку». І цей

обсяг зріс на 1,3 млрд. грн. щодо початку року.

По валютних кредитах фізичним особам ситуація повністю критична. Можна лише виділити банки, які не видають валютні кредити чи видали незначну суму. Серед банків із портфелем не менше 500 млн. грн. у валюті лише «Мегабанк» має частку кредитів 5-го класу менше 50% (46%), але у цілому їх частка найбільша серед кредитів, виданих банком. Найбільше проблемних кредитів назбирали «Укрсоцбанк» – 23,5 млрд. грн. і «ПриватБанк» – 14,7 млрд. грн. Ці два банки формують проблемні кредити в розмірі 25% від усіх валютних кредитів фізичним особам. До того ж такі великі банки, як «Ощадбанк», «Райффайзен Банк Аваль», «УкрСиббанк», «Універсал-банк», «Альфа-банк», «Укр-газбанк», «ОТП банк», «Сбербанк», накопили понад 1 млрд. грн. проблемних кредитів.

Ситуація з валютним кредитуванням фізичних осіб свідчить про необхідність заборони кредитування у валюті.

Проблемними кредитами серед юридичних осіб є кредити 10-го класу. Як видно з даних табл. 4, частка кредитів 10-го класу скоротилася з понад 50% до 16%, тоді як кредити 1-го класу зросли з 1% до 4%. Має місце ріст середнього класу якості кредитів: 80% становлять кредити 2–9-го класів порівняно із 43%.

За 11 місяців ситуація змінюється, і проблемні кредити зменшуються на 336 млрд. грн., а кредити 1-го класу зростають на 30 млрд. грн. Усі банківські групи скоротили портфель проблемних кредитів серед юридичних осіб і також наростили портфель кредитів 1-го класу. Значно зростають кредити 2–9-го класів.

Таблиця 4

Структура кредитів юридичним особам за класом, млрд. грн.

Форма власності	1-й клас		2-9-й класи		10-й клас	
	01.01.18	01.12.18	01.01.18	01.12.18	01.01.18	01.12.18
Банки з державною часткою	2,2	23,2	120,9	395,1	360,1	129,9
Банки з іноземним капіталом	5,9	13,3	164,2	286,0	109,0	22,7
Банки з приватним капіталом	1,5	2,9	84,0	91,5	20,8	11,3
Неплатоспроможні банки	0,01	-	13,8	21,7	10,4	-

У розрізі валют ситуація поліпшується як у гривні, так і в іноземних валютах. У національній валюті зросли на 6,5 млрд. грн. кредити 1-го класу, а кредити 10-го класу скоротилися на 250 млрд. грн. В іноземних валютах виросли кредити 1-го класу – на 23,3 млрд. грн. і скоротилися кредити 10-го класу – на 86 млрд. грн. Позитивна динаміка у кредитах банків із державною часткою в національній валюті – скорочення проблемних кредитів на 218 млрд. грн. У банках з іноземним капіталом скоротилися проблемні кредити у валюті – на 70 млрд. грн.

Така тенденція є позитивною з урахуванням рівня проблемних кредитів по системі загалом.

По групі банків із державною часткою лише «Укргазбанк» має менше 50% проблемних кредитів у гривні – 17%. Ситуація з кредитами «ПриватБанку» є надзвичайно критичною: 172 млрд. зі 179 млрд. кредитів є проблемними. І скорочення за 11 місяців відбулося лише на 1 млрд. «Укрексімбанк» і «Ощадбанк» збільшили портфель проблемних кредитів за 2018 р.

В іноземних валютах ситуація аналогічна: 96% кредитів «ПриватБанку» є проблемними. «Укрексімбанк» і «Ощадбанк» мають 61 і 62 млрд. проблемних кредитів у валюті відповідно. В «Укргазбанку» кредитів 10-го класу лише 1,5%, але 53% від кредитів належать до 9-го класу, що може викликати утворення проблемних кредитів.

У банках з іноземним банківським капіталом основна частка проблемних кредитів у гривні припадає на банки з російським капіталом, окрім «Альфа-банку», де проблемні

кредити становлять 7% – 298 млн. грн. Великі банківські групи «Райффайзен Банк Аваль», «УкрСиббанк» і «ОТП банк» мають понад 1 млрд. проблемних гривневих кредитів.

В іноземних валютах проблемні кредити знову мають банки з російським капіталом. Усі інші банки проводять зважену політику у видачі валютних кредитів юридичним особам і намагаються не мати проблемних кредитів.

У банків із приватним капіталом немає суттєвих проблемних кредитів юридичним особам. У національній валюті обсяги проблемних кредитів більше 1 млрд. грн. лише в «ПУМБ» – 3,6 млрд. грн., але частка серед усіх кредитів юридичним особам у гривні – 26%. У валюті значний обсяг проблемних кредитів мають «Банк Кредит Дніпро» – 4,1 млрд. грн., 3,9 млрд. грн. – «ПУМБ», 1,5 млрд. грн. – «Таскомбанк» і 1 млрд. грн. – «Південний». Проблемою є те, що всі вищенаведені банки наростили обсяги проблемних кредитів за 2018 р.

Одним з основних стримуючих показників видачі кредитів є облікова ставка НБУ. За 2018 р. вона піднімалася тричі – з 14,5% на початок року до 18% на кінець. Основною метою є стримування інфляції, яка в 2018 р. становила 9,8%, а також контроль над рівнем цін у країні. Також облікова ставка є наслідком високих ставок на залучення єврооблігацій – ріст від 7,75% до 10%. Чинниками, які додатково впливають на облікову ставку, є ріст попиту всередині країни, активна трудова міграція (як результат, зростання зарплат заради утримання працездатного населення всередині країни).

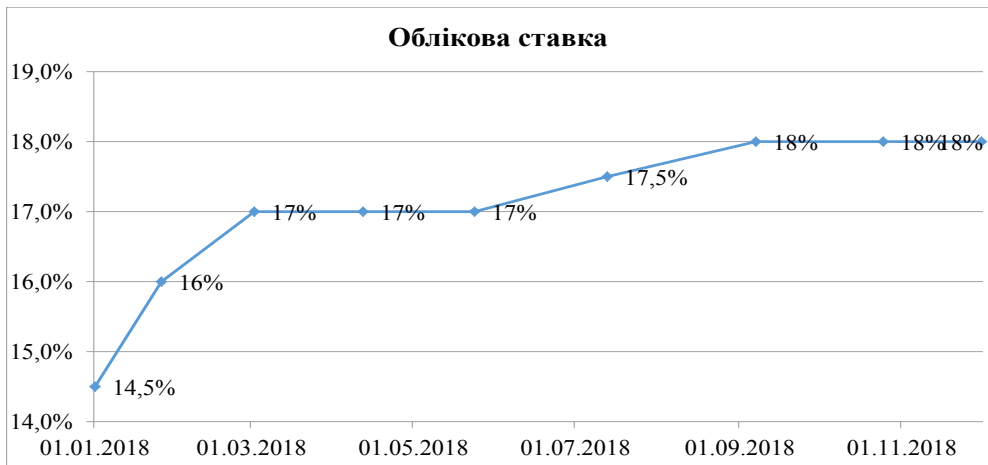


Рис. 2. Динаміка облікової ставки [6]

Першочергово варто уникати видачі кредитів, які в майбутньому можуть стати проблемними. Для цього необхідно ретельно здійснювати аналіз фінансового стану на етапі видачі кредиту і супроводження під час погашення кредиту. Для контролю над якістю кредитів також необхідно спостерігати за тенденціями, які відбуваються на ринках діяльності позичальника. Крім фінансових результатів позичальників, важливо вивчати власників установ, яким видаються кредити. Саме недобросовісні позичальники здійснюють різні шахрайські операції, які викликають утворення проблемних кредитів.

Під час аналізу фінансової звітності занепокоєння платоспроможністю позичальника викликає зростання:

- дебіторської заборгованості;
- кредиторської заборгованості;
- запасів продукції та матеріальних цінностей;
- періоду оборотності оборотних коштів;
- періоду оборотності дебіторської заборгованості;
- періоду оборотності кредиторської заборгованості;
- операційного циклу.

Сигналом щодо погіршення ситуації є скорочення:

- залишків коштів на рахунках;
- ліквідності та платоспроможності;
- обсягів реалізації продукції;
- показників прибутковості діяльності;
- обсягів ринку.



Рис. 3. Втрати банку через виникнення проблемних кредитів

Погіршення фінансового стану позичальника призводить до втрат банку за кредитними операціями:

Ситуація з проблемними кредитами викликає занепокоєння. Причинами виникнення проблемної заборгованості є передусім старі кредити, а також кредити банками, які пов'язані з російським капіталом, кредитування фізичних осіб у валюті та кредитування у валюті підприємств, які не мають джерел валютної виручки, й кредити «ПриватБанку».

Регулювання з боку НБУ поліпшує ситуацію за нинішніх видач кредитів, але основна частина проблемних боргів припадає на кредити, видані в попередні періоди.

Головна проблема державних банків полягала в активному кредитуванні в минулому бізнесів політично впливових осіб.

Перший – видача незабезпечених кредитів на астрономічні суми або під фіктивні застави. Зростання обсягу кредиту має супроводжуватися ростом застави за даною кредитною операцією. Чим більший розмір кредиту, тим більшою має бути застава, незважаючи на фінансовий стан позичальника й імовірність дефолту за підприємством.

Кредит на приватизацію в 2011 р. «Укртелекому» компанією SCM Рината Ахметова супроводжувався видачою від «Ощадбанку» й «Укркресімбанку» по 2 млрд. грн. незабезпеченого кредиту (оформленого у вигляді викупу облігацій) невідомої компанії ТОВ «ЕСУ» Компанія, належала SCM, двічі реструктурувала свої облігації і відмовилася повертати кредит державі. Як результат, з 10 млрд. грн., отриманих державою від приватизації «Укртелекому», 4 млрд. грн. були взяті з іншої державної кишені.

Другий поширений метод – видача кредитів, які порушують усі допустимі нормативи щодо концентрації активів в одних руках. Розмір одноразової видачі кредиту в одні руки чи групу компаній повинен бути визначеним нормативними документами кожного банку виходячи із загального розміру активів банку і концентрації на одного позичальника.

Кредит «Ощадбанку» на \$600 млн., виданий «групі компаній» Active Solar, близької

до Андрія Ключова, – дуже велика концентрація кредитних ресурсів для однієї групи, виходячи із загального кредитного портфеля одного банку.

Третій метод – завищена оцінка застав. «Ощадбанк» видав компанії «Три О», що управляє столичним ТРЦ «Гулівер», \$460 млн. кредиту, тоді як ринкова вартість заставного майна становила ледь половину від цієї суми.

Необ'єктивні результати оцінки заставного майна супроводжують негативні явища у разі дефолту компаній, і в результаті кінцевим платником стає не позичальник, а населення країни в неопосередкованій формі.

Четвертий метод – видача кредитів за заниженими ставками. Неринкові ставки ніяк не сприяють розвитку, а лише є засобом недобросовісної конкуренції, коли одні мають пільги у своїй діяльності, а інші повинні платити за ринковою ціною.

П'ятий приклад – видача кредитів у розріз з офіційною стратегією держбанків [8].

Виведення з ринку банків із російським капіталом і припинення кредитування власниками банків своїх ж підприємств зможуть поліпшити ситуацію на кредитному ринку України.

Висновки. Причини виникнення проблемних кредитів в інших групах банків різні, у першу чергу пов'язані з кризовими явищами в економіці, низькою платоспроможністю населення, високим рівнем реальної (ефективної) відсоткової ставки за кредитами, обслуговувати які під силу не кожному позичальникові, високим кредитним ризиком, що вимагає від банків формувати додаткові резерви під такі кредити. Варто також ураховувати і значний юридичний ризик, пов'язаний із кредитними операціями, оскільки права кредиторів в Україні слабо захищені на рівні як законодавства, так і правозастосовної практики, що перешкоджає, зокрема, розвитку кредитування й доступності кредитних коштів.

Банкам слід активніше вирішувати питання проблемних кредитів, використовуючи при цьому механізми реструктуризації й списання боргу.

Проблема наявності значної кількості непрацюючих кредитів є однією з головних загроз банківському сектору. Це становить значний ризик для банків, для їхніх вкладників та інших кредиторів і підриває стійкість банківської системи країни загалом. Для зменшення проблемних кредитів варто здійснювати вдосконалення чинного законодав-

ства України й упровадження нових інструментів роботи з проблемною заборгованістю, які допоможуть очистити баланс від «токсичних» кредитів і поліпшити стан кредитних портфелів.

Важливим моментом є використання міжнародного досвіду й обмін елементами контролю управління кредитними ризиками.

Список використаних джерел:

1. Енциклопедія банківської справи і фінансів. URL : <http://www.cofe.ru/finance>.
2. Закон України «Про банки і банківську діяльність». URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
3. Непрацюючі кредити та Forbearance. URL : <https://www.stakeholder.com.ua/new/sut-nepracyuyuchix-kreditiv-ta-vidstrochennya.html>.
4. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду. URL : <http://www.imf.org/external/index.htm>.
5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL : <http://www.index.minfin.com.ua>.
6. Офіційний сайт НБУ. URL : <http://www.bank.gov.ua>.
7. Постанова НБУ «Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» № 351 від 30.06.2016. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16>.
8. Що не так з держбанками в Україні і як це виправити. URL : <https://news.finance.ua/ua/news/-/383558/shho-ne-tak-z-derzhbankamy-v-ukrayini-i-yak-tse-vypravlyty>.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-1-63-28>

УДК 336:226

Свердан М.М.

кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет біоресурсів
і природокористування

Sverdhan Mykhailo

National University of Bioresources
and Nature Management

ОПОДАТКУВАННЯ ВЛАСНОСТІ: СУТНІСТЬ, СИСТЕМА, СПЕЦИФІКА

PROPERTY TAXATION: ESSENCE, SYSTEM, SPECIFICITY

Сучасні податкові системи характеризуються розгалуженим набором податків. Кожний податок чи група податків має власну специфіку ознак та особливості застосування. Використання податків завжди є цільовим щодо їхнього впливу на суспільство. Кожний податок має власний соціально-економічний ефект. Важливу позицію в сучасних податкових системах розвинутих країн займають податки на власність. Це найдавніші податки, які пройшли тривалий час розвитку та вдосконалення й ефективно використовуються в сучасних умовах. Система оподаткування власності має свої склад та структуру

податків. Оподаткуванню підлягають будь-які види власності індивідів, у тому числі оподатковується власність у цілісному вираженні. Податки на власність достатньою мірою підтверджують свою ефективність у фіскальному та соціально-економічному відношенні.

Ключові слова: податки, власність, майно, нерухомість, земля, багатство.

Современные налоговые системы характеризуются разветвленным набором налогов. Каждый налог или группа налогов имеет свою специфику признаков и особенности применения. Использование налогов всегда является целевым относительно их влияния на общество. Каждый налог имеет собственный социально-экономический эффект. Важную позицию в современных налоговых системах развитых стран занимают налоги на собственность. Это древнейшие налоги, которые прошли длительный период развития и совершенствования и эффективно используются в современных условиях. Система налогообложения собственности имеет свой состав и структуру налогов. Налогообложению подлежат любые виды собственности индивидов, в том числе облагается собственность в целостном выражении. Налоги на собственность в достаточной мере подтверждают свою эффективность в фискальном и социально-экономическом отношении.

Ключевые слова: налоги, собственность, имущество, недвижимость, земля, богатство.

The article is devoted to the study of the property taxation. Modern tax systems are characterized by an extensive set of taxes. Each tax or group of taxes has its own specific and application features. The property taxation system has its own composition and tax structure. These are the oldest taxes that have passed a long period of development and improvement and are effectively used in modern conditions. For a long time its existence the taxation of property has undergone significant transformations; the history of property taxation, especially in developed foreign countries, is extremely diverse. An important position in modern tax systems of developed countries is occupied by property taxes. The use of taxes is always targeted in relation to their impact on society. Each tax has its own socio-economic effect. Property taxes vary significantly. Each property tax has its own nature of targeted use. Every modern country practices some kinds of property taxes. The general scope of property taxation consists of different types of property taxes, such as real estate tax, estate tax on movable and immovable property, land tax, luxury tax, and wealth tax. Any type of property of individuals is subject to taxation, including property taxed in a holistic manner. In a market economy, property taxes are an important regulator of the economy and an absolutely stable source of budget revenues. A stable and understandable system of taxation of property is a necessary and compulsory element of the tax system of the modern state. Property taxes to a large extent carry out a redistributive role, based on the premise that the owners of a larger property have greater financial capabilities and relate to higher levels of wealth of strata of the population than owners of lesser property. With the help of property taxes it seems possible to tax those types of income that can not be the basis of income tax in individuals. Taxation of property enables to optimize and rationalize the tax system as a whole, promotes the right choice when conducting an effective fiscal policy. Property taxes sufficiently confirm their effectiveness in the fiscal and socio-economic terms.

Key words: taxes, property, estate, real estate, land, wealth.

Постановка проблеми. Податки присутні в економічній діяльності та житті суспільства ще з тих пір, коли про них з'явилися елементарні наукові характеристики, описи та пояснення. В історичній ретроспективі податки існують із найдавніших часів, невпинно супроводжуючи історію суспільної цивілізації. Держава безперервно розвивала та вдосконалювала різноманітні технології оподаткування для забезпечення власної фінансової діяльності. Податки сприймаються як певний атрибут та аналог держави, цей тандем рівнозначний аксіомі «держави = податки».

Уникнення оподаткування неможливе індивідами. Кожен виконує свої податкові зобов'язання та несе власний податковий тягар. Оподаткування безпосередньо впливає на стан добробуту індивідів, зокрема ще в контексті англійської класичної політекономії головним в оподаткуванні вважався його вплив на створення багатства. Нагромадження власності є нормальним економічним процесом, однак за власність потрібно сплачувати податки.

У сучасних провідних державах світу податки – продукт досягнутого компромісу

між суспільними й індивідуальними інтересами. В оподаткуванні як у створеній людством складній сфері суспільної дійсності переплетено численні причинно-наслідкові взаємодії ідеалів і реалій, теорії та практики, економіки й політики. Існуючі податкові системи – це реально сформована на даний момент сукупність податків і форм оподаткування, за допомогою яких держава мобілізує необхідні для свого функціонування кошти залежно від сумарної податкової платоспроможності платників.

Сучасні податкові системи провідних країн із ринково розвинутою та соціально орієнтованою економікою забезпечують максимально можливе органічне поєднання та взаємодію держави, ринку та суспільства. Податки впливають на настрої рядових громадян та на поведінку національних еліт. Кожен податок породжує певний шлейф соціально-економічних наслідків, ігнорувати які неможливо. Єдиний спосіб відносного примирення контрастів під час оподаткування – зробити так, щоби цілі й масштаби фіскальної діяльності держави максимально співпадали з інтересами та цінностями основної маси платників податків у суспільстві. Так, свого часу з боку соціуму важливою причиною запровадження прибуткових податків за прогресивною шкалою справляння постали буржуазно-демократичні перетворення, що вивели на політичну арену кількісно домінуючу народну масу, яка змогла добитися істотного посилення податкового навантаження на заможних осіб.

Сучасні моделі податкових систем відзначаються множинністю податків, що водночас розглядається як один із принципів їх побудови. Множинність податків розширює, розгалужує податкову систему, що на перший погляд може видаватися як певне ускладнення. Водночас множинність податків сприяє структуризації податкової системи, робить її більш раціональною та ефективною, посилюючи її вплив на економіку та суспільство, зачіпаючи всі сфери діяльності індивідів, що в підсумку робить її більш справедливою через оптимізацію розподілу

податкового навантаження та конкретизацію цільового характеру оподаткування.

Ринкова економіка – це господарська система, сформована на засадах раціоналістичного мислення та індивідуальних інтересів; в її рамках рішення щодо використання ресурсів, виробництва й обміну приймаються в результаті добровільних взаємовигідних обмінних угод між учасниками ринку. Разом із тим такі процеси не є взаємозадовільними, оскільки ринкові закони доволі жорсткі, внаслідок чого різні індивіди отримують пропорційно нерівнозначні частки благ. Для відносного збалансування в забезпеченні індивідів благами втручається держава, здійснюючи їх розподіл із допомогою оподаткування.

На функціонування податкової системи справляють вплив, зокрема, ідеї соціальної демократії, де ринкова економіка вважається ефективною, але водночас і соціально несправедливою господарською системою. Внаслідок цього пропонується та практично реалізується компроміс між притаманним ринку принципом підприємницького прибутку та принципом суспільного добробуту за відомою формулою І. Бентама: найбільше щастя для найбільшої кількості людей. Тобто наявними благами необхідно наділити максимально можливе число індивідів шляхом посиленого оподаткування заможних осіб на користь соціально незахищених верств населення. Саме із цією метою й створюється податкова система, яка передбачає розподіл благ шляхом установаження податкового навантаження для різних категорій громадян, зокрема визначення складу податків та їх розмірів.

Одним із найпоширеніших різновидів оподаткування в сучасних умовах є податки на власність. Слід зазначити, що ринково-економічні інститути з'явилися значно раніше, ніж податки, у тому числі й інститут приватної власності. Власність постала первинним об'єктом оподаткування, навіть раніше, ніж базові чинники виробництва (земля, робоча сила, капітал), почали приносити підприємницький дохід. Більше того, власність постала об'єктом оподаткування навіть ще

раніше, ніж реально з'явилися самі (деякі) чинники економічного відтворення. Володіючи певною приватною власністю, індивід не є власністю когось іншого, але сам виступає платником податків за право отримання, примноження і користування цією власністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відстежуючи фінансову історію розвитку сучасних економічно розвинутих держав, можна побачити, що з давніх часів вони зверталися до такого ефективного способу мобілізації фінансових ресурсів, як оподаткування власності. Актуальність питання механізму реалізації податкового потенціалу власності є особливо важливою в час сучасних глобальних фінансово-економічних процесів.

Вітчизняні вчені досліджують проблематику оподаткування власності. Зокрема, слід відзначити праці М.Р. Ібрагімова [17], Ю.М. Кушнірчук [18].

Оподаткування власності безпосередньо пов'язане з перерозподілом суспільних доходів [1; 4; 6]. Власність залишається в її господаря, однак за неї він сплачує відповідні податки за рахунок власних доходів [5; 7; 9]. У доволі вагомих обсягах нагромаджена власність перетворюється на багатство, що ще більше актуалізує необхідність її оподаткування [3; 11–13]. Таким чином, відбувається перерозподіл доходів шляхом оподаткування власності та багатства [14]. Якщо власність може оподатковуватися в розрізі її різних компонент, то багатство визначається як її однозначно цілісне вираження й оподатковується єдиним універсальним податком. Наукові погляди щодо введення лише одного податку відомі ще з теоретичних концепцій єдиного земельного податку [15; 16]. У сучасних умовах ним виступає податок на багатство.

Система оподаткування власності не має істотного фіскального значення порівняно з іншими видами податків, однак вона ефективна та необхідна для держави [2; 8; 10]. Особливо це стосується оподаткування багатства. Певні наукові надбання у цій сфері мають авторські дослідження [19].

Мета статті полягає у концептуалізації сутності оподаткування власності як однієї з первинних форм податків, висвітленні його основних особливостей справляння в розрізі різних видів податків на власність. Особлива увага зосереджена на дослідженні податку на багатство як особливої унікальної форми комплексного податку на приватну власність.

Виклад основного матеріалу. Податки, у рамках яких відбувається оподаткування власності, належать до числа найстаріших податків, які відомі більшості сучасних держав. За тривалий час свого існування оподаткування власності зазнало значних трансформацій; історія оподаткування власності, особливо в розвинутих зарубіжних країнах, є надзвичайно різноманітною.

Оподаткування власності існує приблизно стільки ж, скільки й сама цивілізація. Податки на власність стягувалися ще в державах стародавнього світу для утримання армій, фінансування будівництва палаців і храмів тощо. Існують достовірні факти про стягнення податків ще в стародавніх країнах – Стародавньому Єгипті, Шумерському та Хетському царствах, Ассирії, Вавилоні, Китаї, Римській імперії, грецьких державах, містах-полісах.

Як правило, головними передумовами виникнення податків традиційно визначаються: перехід від натурального господарства до грошового; утворення держави. Це дійсно так, і заперечити вказане важко. Поява держави автоматично передбачає введення податків для мобілізації коштів для фінансування власної діяльності. Тим більше збір коштів саме в грошовій формі полегшує стягнення податків і спрощує покриття витрат держави. Однак первинні форми податків існували ще до створення держави як такої і до виникнення грошей у товарообігу. Податки справлялися в натуральній формі залежно від розміру власності, яка перебувала в наявності індивіда. Таким чином, ще однією вагомою причиною появи і розвитку оподаткування можна вважати соціальну стратифікацію суспільства за рівнем еконо-

мічного достатку (добробуту), який визначався на підставі наявного обсягу власності у індивіда, а вже на цій основі встановлювався відповідний розмір належного до сплати податку. Ці податки сплачувалися в натуральній формі пропорційно обсягу власності індивіда.

Традиційно до податків на власність належать прямі податки, платником яких є особи, що володіють певною власністю, а об'єктом оподаткування визнається власність сама по собі, а не як джерело одержання доходу.

Під час організації оподаткування власності можуть використовуватися моністичний або плюралістичний підходи. За першого підходу оподаткування всіх видів власності відбувається в рамках одного податку. Інший підхід передбачає наявність декількох податків, де вже здійснюється оподаткування різних видів приватної власності; саме цей підхід набув більшого поширення у фіскальній практиці зарубіжних держав.

Обсяг нагромадженої власності у індивідів виступає індикатором їхнього достатку та заможності. У контексті функціонування соціально орієнтованої ринкової економіки все більше актуалізується водночас і питання стосовно посилення соціальної справедливості оподаткування, чим передбачається спрямування більшої частки податкового навантаження для заможних верств суспільства, яким удалося нагромадити значні обсяги власності.

Із макроекономічних позицій перевагами податків на власність є також нейтральність їхнього впливу на пропозицію праці й інвестиції в людський капітал, унаслідок чого вони не створюють перешкод економічному зростанню. Тому вважається, що податкові системи країн, які ґрунтуються здебільшого на податках на споживання і податках на власність, є більш удалими і вигідними порівняно з податковими системами, в яких домінують переважно системи оподаткування трудових доходів та прибутку підприємницьких структур.

Фіскальний потенціал власності пов'язується з такими властивостями, як, зокрема, надійність та забезпечення економічної свободи незалежно від величини поточних доходів. Водночас надмірна концентрація власності має й певні макроекономічні ризики, як, зокрема, концентрація ринкової влади, що створює реальні загрози ринковій конкуренції та системній організації ринкових відносин. На підставі цих обставин передбачається більш вагомий податковий тягар саме в податках на власність особливо значних розмірів, із допомогою чого деякою мірою коригується її ринковий перерозподіл шляхом збільшення податкового навантаження на заможних індивідів, чим явно виражається намір досягнення відносного рівня соціальної справедливості в оподаткуванні між різними прошарками суспільства.

Система оподаткування власності насправді є доволі розгалуженою. Податки на власність включають практично всі реальні об'єкти, які належать індивідам та можуть оподатковуватися (табл. 1).

Наведена класифікація є умовною, оскільки відносний характер окремих об'єктів оподаткування можна водночас віднести до різних податкових груп.

Таблиця 1

Система оподаткування власності

Класифікація ОЕСР	Альтернативна класифікація*
Податки на нерухоме майно	Податки на нерухомість
Податки на чисте багатство	Податки на майно
Податки на спадщину і дарування	Податки на капітал
Податки на фінансові та капітальні трансакції	Податки на розкіш
	Податок на багатство
	Податки на операції з власністю

Джерело: авторська розробка

Податки на нерухомість, як правило, є традиційними в системі податків на власність. Такі податки присутні майже в усіх економічно розвинутих країнах і справляються на постійній основі. У джерелах можливі різні назви податків на нерухомість (taxes on immovable property, real estate property tax, property taxes тощо). Тобто можлива ситуація, коли в контексті податку на майно мають на увазі податок на нерухомість, а можливе існування податку на майно, де об'єктом оподаткування є як нерухоме, так і рухоме майно.

Об'єктом оподаткування виступає безпосередньо нерухомість. Можливі два види податку на нерухомість: перший передбачає наявність певного універсального податку, в якому поєднано оподаткування наземних об'єктів і земельних ділянок, а другий передбачає оподаткування виключно наземних об'єктів за збереження самостійного земельного податку.

Зазвичай об'єктом оподаткування нерухомості є земля та будівлі, які на ній розташовані. Нерухомість включає як об'єкти природного походження (землю, природні корисні копалини, водойми тощо), так і створені в процесі людської діяльності будівлі, приміщення і спорудження виробничого та житлового призначення (як над, так і під землею), у тому числі незавершене будівництво, багаторічні насадження тощо.

У практиці оцінки нерухомість – це насамперед будови (будівлі та споруди), земельні ділянки (як під цими будовами, так і окремі), а для цілей оподаткування – це єдиний та розгалужений за складом земельно-майновий комплекс, який включає певний чітко визначений перелік об'єктів. Базою оподаткування може виступати оціночна вартість нерухомості, розрахована на основі її ринкової вартості чи орендної плати. Можуть використовуватися різні підходи до визначення бази оподаткування нерухомості: оціночна вартість землі й будівель; розрахункова величина орендної плати; кадастрова оцінка нерухомості; площа першого поверху будівлі тощо.

Податки на майно можуть включати податки на рухоме майно (у частині різних

забудов) та рухоме майно. Відмінність між податками на нерухомість та податками на майно може видаватися не суттєвою, однак за рахунок об'єктів рухомого майна ця група податків істотно розширюється.

Податки на капітал включають, зокрема, здійснені індивідами грошові заощадження на банківських рахунках, інші грошові вкладення, фінансові інвестиції, інші аналогічні форми капіталовкладень.

Податки на розкіш (luxury tax) – також одна із найдавніших форм оподаткування. Як правило, до числа об'єктів оподаткування розкоші належать рухоме та нерухоме майно, предмети особистого вжитку тощо. Із загального переліку вказаних об'єктів їх може бути вибрано один або декілька, які вже будуть кваліфіковані як предмети розкоші та оподатковуватимуться за більш високими ставками чи за спеціально введеними податками. Популярним у сучасних умовах є оподаткування предметів розкоші особистого вжитку за допомогою акцизних податків.

Податок на багатство (wealth tax) – напевно, найбільш давня та первинна форма оподаткування власності. На відміну від усіх попередніх податків на власність податок на багатство є комплексним, оскільки включає сукупний обсяг власності до бази оподаткування: рухоме та нерухоме майно, капітал, різні предмети особистого вжитку тощо.

Історія розвитку оподаткування свідчить про доволі динамічний процес еволюції податку на багатство. У різних країнах та в різні епохи податок на багатство мав різні інтерпретації та фіскальні технології справляння. Податок на багатство зберігає свою актуальність, особливо в сучасних умовах.

Так, податок на власність у Німеччині має найдавніші традиції історії фіскальної практики. Його запровадив король Рудольф фон Габсбург ще в 1278 р. Податок на багатство справлявся тривалий час до його скасування в 1997 р. Податок на багатство був скасований у Німеччині на підставі низки причин. Одна з проблем під час оподаткування багатства – оцінка вартості власності в силу працездатності й затратності цієї процедури.

Державна оцінка майна підприємств останній раз була здійснена ще в 1964 р., а в 1974 р. вартість була скоригована за різними коефіцієнтами та визначена як основа для оподаткування майна. В основі оцінки вартості майна лежить сумарна оцінка всіх елементів виходячи з його прибутковості. Переоцінка майна в дійсності повинна була здійснюватися кожні три роки.

Критика податку на багатство посилювалася ще й такими причинами: (1) власність підприємств підлягає потрійному оподаткуванню: податком на майно, земельним та промисловим податками; (2) на відміну від усіх інших місцевих податків податок не вважається витратами виробництва, на суму яких зменшується оподатковуваний прибуток; (3) податок підлягає сплаті навіть тоді, коли підприємство завершило звітний період зі збитком, тобто податок доводиться сплачувати за рахунок позики чи продажу власності.

Податок на багатство в Німеччині справлявся за невисокими ставками й у цілому був доволі прийнятним. Ставка податку з 1995 р. зросла вдвічі з 0,5% і становила вже 1% від вартості сукупної власності громадян; 0,6% – на власність промислових компаній та підприємств. Пільги у вигляді зниженої ставки поширювалися на власність у лісовому та сільському господарстві. Не оподатковувалася власність вартістю до 70 тис. марок; за досягнення власником віку 60 років пільга підвищувалася до 100 тис. марок. У цілях оподаткування податкова база включала особисте рухоме та нерухоме майно, цінні папери, банківські рахунки, внески у страхові компанії, а також предмети мистецтва, коштовності тощо. Неоподатковуваний мінімум для платників був установлений на рівні 70 тис. марок, для чоловіків – 140 тис. марок, і передбачені відрахування на кожную дитину в розмірі 70 тис. марок.

У Франції також є тривалий досвід справляння податку на багатство, відомий ще з часів Середньовіччя. У сучасних умовах він змінювався не один раз.

У Франції 15.08.1945 було створено винятковий і тимчасовий податок – податок

національної солідарності (*Impôt de solidarité nationale*), який справлявся з капіталу. Податок національної солідарності включав, з одного боку, податок на спадщину (*prélèvement sur les patrimoines*), який існував із 04.06.1945, а з іншого боку – внесок на збагачення (*contribution sur les enrichissements réalisés*), який справлявся з 01.01.1940 до 04.06.1945.

У 1965 р. федерація фінансів (CGT) розпочала кампанію, вимагаючи введення податку на багатство. У 1974 р. під впливом світових економічних коливань були вжиті дефляційні заходи, включаючи також збільшення податку на доходи великих платників податків.

Податок на багатство (*Impôt sur les grandes fortunes*, IGF) був уведений 30.12.1981, набувши чинності з 01.01.1982 та маючи відношення до осіб з активами понад 3 млн. франків за прогресивною шкалою ставок оподаткування (0,5–1,5%). У період із 1987 до 1989 р. податок на багатство у Франції не справлявся.

До введення євро в 1999 р. (який замінив європейську валютну одиницю екю) податок на багатство у Франції стягувався у франках (табл. 2). На той час оподаткуванню підлягали: рухоме та нерухоме майно, фінансові активи та кошти на поточних рахунках, права власності тощо; окремі види власності повністю або частково були звільнені від оподаткування (майно, використане для професійної діяльності, предмети старовини тощо). Розмір сплачених податків не мав перевищувати визначений ліміт 85% доходів.

Таблиця 2
Податок на багатство у Франції в 1999 р.

Вартість власності, F, тис.	Ставка податку, %
до 4260	0
4260 – 6920	0,5
6920 – 13740	0,7
13740 – 21320	0,9
21320 – 41280	1,2
понад 41280	1,5

Із 2018 р. податок на багатство у Франції стосується оподаткування тільки майна та враховує лише нерухомість у базі розрахунків (*l'impôt sur la fortune immobilière*, IFI), звільняючи фінансові активи від оподаткування, за збереження тих же ставок податку, що й попередній податок на багатство. З погляду ініціаторів такої зміни цей захід стимулюватиме найбагатші домогосподарства для інвестування грошових коштів в економіку. Однак ця міра водночас була досить суперечливою, оскільки контраргументом є те, що деякі об'єкти рухомого майна, такі як яхти та приватні літаки, не будуть включені до бази розрахунку в податку на нерухомість (IFI) на відміну від податку на багатство (ISF).

У цілому за час свого розвитку податок на багатство мав різноманітні аргументації та форми прояву. Так, ще в давні часи багатством уважалася земля, і великі землевласники сплачували «земельний» податок на багатство. У сучасних умовах багатством окремо вважається капітал; такий податок на багатство сьогодні справляється в Італії (податок на багатство було скасовано ще на початку 1990-х років, а чинний функціонує з 2009 р.), Угорщині (з 2010 р.), Німеччині (з 2011 р.). В Англії, наприклад, традиційно багатством завжди вважалася нерухомість (будівлі, як правило, житлового призначення).

Висновки. Податки на власність є доволі потужним важелем мобілізації доходів і зміцнення фінансового становища держави. Система оподаткування власності пропонує та забезпечує державі унікальні фіскальні можливості, що проявляється в гарантіях стабільності, повноти та своєчасності збору податків за акумуляції бюджетних доходів. Оподаткування власності дає можливість оптимізувати та раціоналізувати податкову систему в цілому, сприяє правильному вибору під час проведення ефективної фіскальної політики.

За оподаткування власності її менше не стає, оскільки оподаткування не вилучає частину власності індивіда. Менше стає

тільки коштів (доходів), які виплачуються за власність. Саме це затратна стаття. Таким чином, стан власності (добробуту, багатства) не змінюється; оподаткування впливає на нагромадження та примноження власності шляхом оподаткування доходів.

Зі зміною економічних умов господарювання змінюється і роль податків. Податки на власність – завжди вагомий інструмент державного управління процесами економічного зростання та забезпечення добробуту громадян. Оподаткування власності не змінює матеріальний добробут її господарів, але змушує індивідів раціоналізувати саму систему особистої власності.

Неможливість однакового рівня добробуту в суспільстві є нормальною ринковою ситуацією в економіці. Певною мірою ця проблема вирішується за допомогою оподаткування. Найхарактернішою ознакою сучасного етапу цивілізаційного розвитку вважається соціалізація економічних систем та підпорядкування економічної функції держави соціальним цілям. Особливе місце в реалізації цього завдання займає податкова політика. Оподаткування як соціальний інститут виступає одним із головних інструментів соціальної політики держави, призначення якої – забезпечення існування та відтворення цілісної сукупності соціальних суб'єктів у рамках суспільства як єдиної соціальної системи та сприяння створенню належних умов для розвитку та самореалізації соціальних індивідів. Виходячи з прагнення рівномірного справедливого розподілу податкового навантаження, виникли різні податкові системи, у тому числі й оподаткування власності.

Дійсно, податки на власність не роблять будь-кого біднішим або багатшим, обсяг власності залишається у всіх однаковим. Фіскальний механізм перерозподіляє не власність, а доходи індивідів. Справедливим у цьому контексті буде те, що за більші обсяги власності слід сплачувати, відповідно, й більші суми податків, особливо податки на розкіш і багатство.

Список використаних джерел:

1. Bronfenbrenner M. Income distribution theory. London, 1971. P. 487.
2. Due J.F. Government finance: an economic analysis. Homewood, 1954. P. 562.
3. Harrison A. The distribution of wealth in ten countries. London, 1979. P. 77 p.
4. Hartog J. Personal income distribution: a multicapability theory. Boston, The Hague, London, 1981. P. 221.
5. Johnson H.G. The theory of income distribution. London, 1973. P. 292.
6. Linden J.T.J.M. van der. The economics of income distribution: heterodox approaches. Cheltenham, Northampton, 1999. P. 209.
7. Lydall H. A theory of income distribution. Oxford, 1979. P. 326.
8. Musgrave R.A. The theory of public finance: a study in public economy. New York, 1959. P. 628.
9. Pen J. Income distribution: facts, theories, policies. London, 1971. P. 424.
10. Prest A.R. Public finance in theory and practice. London, 1960. P. 408, 45.
11. Robson D.G. The creation and distribution of wealth. Seacliff, 1994. P. 170.
12. Schneider M. The distribution of wealth – growing inequality? Cheltenham, Northampton, 2016. P. 214.
13. Smith J.D. Modeling the distribution and intergenerational transmission of wealth. Chicago, 1980. P. 336.
14. Smith J.D. The personal distribution of income and wealth. New York, 1975. P. 568.
15. Wenzel K.C. An anthology of single land tax thought: volume III of the Henry George centennial trilogy. Rochester, 1997. P. 468.
16. Wenzel K.C. Land-value taxation: the equitable and efficient source of public finance. Armonk, London, 1999. P. 303.
17. Ібрагімов М.Р. Шляхи удосконалення оподаткування власності в сучасних умовах розвитку місцевого самоврядування. *Світ фінансів*. 2007. Вип. 4(13). С. 69–75.
18. Кушнірчук Ю.М. Аналіз фіскальної практики оподаткування власності, ресурсів й капіталу у контексті економічної безпеки України. *Ефективна економіка*. 2010. № 3. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2010_3_5.
19. Свердан М.М. Економічні підвалини суспільного добробуту: феномен багатства у фіскальному контексті. *Економічна стратегія та політика реалізації європейського вектору розвитку України: концептуальні засади, виклики та протиріччя* : монографія ; за ред. член кор. НАН України, д.е.н., проф. В.Д. Базилевича, д.е.н., проф. В.Л. Осецького. Київ, 2018. С. 64–84.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-1-63-29>
УДК 657.6

Солодка Н.В.

викладач кафедри філософії та суспільних наук,
Вінницький національний медичний університет
імені М.І. Пирогова

Solodka Nataliia

Vinnitsya National Pirogov Memorial
Medical University

ФОРМУВАННЯ ЄДИНОЇ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ГРУПИ ПІДПРИЄМСТВ ЦУКРОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ: ВІДОБРАЖЕННЯ ВНУТРІШНЬОГРУПОВИХ ОПЕРАЦІЙ

FORMATION UNIFORM ACCOUNTING POLICIES SUGAR INDUSTRY ENTERPRISE GROUP: DISPLAY INTRAGROUP TRANSACTIONS

Для будь-якого підприємства ведення повноцінного бухгалтерського обліку, який буде забезпечувати не лише достовірною інформацією державні фіскальні органи, а й управлінські потреби, забезпечується насамперед обліковою політикою. Перед великими групами підприємств, які об'єднують багато підприємств, особливо важливим постає питання розроблення єдиної облікової політики. Групи підприємств цукрової промисловості об'єднують у собі підприємства різного спрямування – від аграрного до промислового і торговельного. У статті запропоновано підхід до створення єдиної облікової політики у групі підприємств цукрової промисловості, яка б забезпечила надійність і точність інформації, що формується в обліковій системі групи підприємств, що впливає на підсумкові показники її фінансово-господарської діяльності, дає змогу скласти достовірну бухгалтерську та внутрішню звітність.

Ключові слова: облікова політика, внутрішньогрупові операції, елементи облікової політики, корпоративна облікова політика, цукрова промисловість.

Для любого предприятия ведение полноценного бухгалтерского учета, который будет обеспечивать не только достоверной информацией государственные фискальные органы, а и управленческие нужды, обеспечивается прежде всего учетной политикой. Перед большими группами предприятий, объединяющих многие предприятия, особенно важным является вопрос разработки единой учетной политики. Группы предприятий сахарной промышленности объединяют в себе предприятия различной направленности – от аграрного до промышленного и торгового. В статье предложен подход к созданию единой учетной политики в группе предприятий сахарной промышленности, которая обеспечила бы надежность и точность информации, формируемой в учетной системе группы предприятий, влияет на итоговые показатели ее финансово-хозяйственной деятельности, позволяет составлять достоверную бухгалтерскую и внутреннюю отчетность.

Ключевые слова: учетная политика, внутреннегрупповые операции, элементы учетной политики, корпоративная учетная политика, сахарная промышленность.

For any enterprise of conducting full-fledged accounting, the state fiscal authorities will provide not only reliable information, but also management needs, it is provided primarily with accounting policies. In order to ensure the effectiveness of the benefits of integrated business formations, information provision is of great importance. Qualitative characteristics of information depend on accounting policies, that is, methods, methods,

techniques, procedures, schemes used in the formation of accounting information. For large groups of enterprises that unite many enterprises, the question of developing a unified accounting policy is particularly important. Groups of enterprises of the sugar industry unite enterprises of various orientations - from agrarian to industrial and commercial. The article proposes an approach to creating a unified accounting policy in the group of enterprises of the sugar industry, which ensured the reliability and accuracy of the information generated in the accounting system of a group of enterprises, influences the final indicators of its financial and economic activities, and allows for accurate accounting and internal reporting. For the rapid compilation of consolidated financial statements, it is necessary to follow identical rules and procedures for displaying objects of accounting at the level of a group of enterprises. When forming the accounting policy of a group of enterprises in the part of intragroup calculations it is necessary to take into account the influence of external and internal factors on the organization of accounting. It is proved that when forming the accounting policies of a group of companies that it is expedient to carry out at the level of the parent company, it is necessary to consider all factors of such influence. The purpose of a single accounting policy for a group of enterprises in the sugar processing industry is to determine the uniform procedure for the accounting of the same facts of economic life in different groups of the group in order to have the same effect on balance sheet items of the consolidated balance sheet, financial indicators of the consolidated statement of financial results and other forms of consolidated reporting.

Key words: *accounting policy, intragroup transactions, elements of accounting policy, corporate accounting policy, sugar industry.*

Постановка проблеми. Глобальні процеси в економіці, завдання управління бізнесом в умовах гострого конкурентного середовища, невизначеності вимагають побудови єдиної інформаційної системи управління, невід'ємною частиною якої є система бухгалтерського обліку. Сьогодні існують різні підходи до побудови інформаційної системи управління бізнесом і визначення місця бухгалтерського обліку в цій системі.

Створення і функціонування груп підприємств в Україні ставить певні вимоги до комплексного розв'язання проблем формування облікової інформації як цілеспрямованої дії в управлінні, а саме підготовка консолідованої звітності та її аналіз. Із юридичного погляду групи підприємств виступають окремими суб'єктами господарювання, які зобов'язані вести бухгалтерський облік діяльності та складати звітність. Проте між підприємствами встановлено відносини за методом участі в капіталі (контроль підпорядкування), який цікавить різних користувачів даної звітності (учасників, акціонерів,

контрагентів) за кожним учасником групи. Але зведена звітність щодо окремого учасника групи, виходячи із методології її формування, не надає повної інформації, внаслідок чого актуальності набуває організаційна побудова обліку (облікова політика) кожного учасника групи підприємств та відображення

його діяльності в консолідованій звітності як єдиної економічної одиниці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі розглядається широкий перелік проблем діяльності інтегрованих бізнес-структур та формування ними інформації на вимогу потреб користувачів. Також багато напрацювань присвячено проблемам формування облікової політики підприємства. Однак маловивченим залишається питання формування корпоративної облікової політики в частині внутрішньогрупових операцій, якого торкаються у своїх роботах Л.Л. Басєвська [1], Н.В. Гойло [2], В.М. Костюченко [4], Н.О. Литвиненко [5], О.В. Пальчук [7], О.І. Пилипенко [8].

Мета статті полягає у доповненні переліку визначених елементів облікової політики групи підприємств цукропереробної галузі щодо відображення в обліку внутрішньогрупових операцій з урахуванням особливостей їхньої діяльності, що не знайшли відображення в нормативних документах, методичній і науковій літературі. Важливим етапом є розроблення індивідуальних положень наказу про облікову політику в частині внутрішньогрупових операцій, що забезпечить достовірність показників консолідованої звітності групи підприємств. Також потребують удосконалення методичні положення облікового відображення внутрішньогрупових операцій у групах підприємств.

Виклад основного матеріалу. Для забезпечення дієвості переваг інтегрованих бізнес-формувань велике значення має інформаційне забезпечення. Якісні характеристики інформації залежать від облікової політики, тобто способів, методів, прийомів, процедур, схем, які використовуються під час формування бухгалтерської інформації. Облікова політика підприємства є основоположним елементом системи бухгалтерського обліку та важливим аспектом діяльності підприємства у цілому. В об'єднаннях, на думку О.В. Пальчук [7, с. 141], саме облікова політика є інструментом корпоративного управління.

Вибір облікової політики кожного підприємства є елементом регламентації обліку на рівні держави, де облік, звітність, аналіз та контроль поділяються на самостійні етапи. Політика ведення обліку може бути різною в різних підприємствах групи за тими елементами, які не впливають на показники фінансової звітності. Стосовно звітної політики, то вона має бути однозначно єдиною для всіх підприємств групи. Інакше кажучи, елементи облікової політики, що впливають на показники фінансової звітності, мають бути однакові в усіх підприємствах групи. Це дасть змогу скласти консолідовану фінансову звітність швидко, правильно, своєчасно і достовірно.

В останні роки на рівні великих груп підприємств зросло усвідомлення значущості формування єдиних облікових систем, стандартизації облікових принципів і уніфікації методології обліку всіх своїх учасників, що в підсумку забезпечує своєчасність, повноту та достовірність інформації, що подається у вигляді консолідованої звітності про фінансове становище й ефективність діяльності групи у цілому.

У сучасній літературі з бухгалтерського обліку під час розгляду облікової політики виділяють два основних аспекти її формування: методичний та організаційний. Методичний аспект включає визначення альтернативного варіанту відображення в обліку інформації про фінансово-господарську діяльність виходячи із запропонованих зако-

нодавством прийомів і способів. Це означає, що одна і та ж операція може бути відображена різними бухгалтерськими записами й у різних оцінках, що суттєво впливає на кінцеві показники фінансової звітності.

Організаційний аспект визначає форми ведення й організацію бухгалтерського обліку господарюючим суб'єктом.

Іншими словами, на відміну від методичного, організаційний аспект не впливає на інформацію, що формується на рахунках бухгалтерського обліку.

У групі підприємств облікова політика повинна мати корпоративний статус із розкриттям об'єктів обліку щодо всіх сегментів і видів діяльності з урахуванням їхньої специфіки та бути обов'язковою для застосування всіма учасниками групи, які його формують.

Для формування корпоративної облікової політики в інтегрованих бізнес-структурах цукропереробної галузі необхідно врахувати такі вимоги:

1. Кожна організація, що входить у структуру, в обліковій політиці зобов'язана:

- дотримуватися технології ведення бухгалтерського обліку;

- чітко уявляти наслідки тих чи інших бізнес-процесів господарської діяльності;

- формувати звітність для подальшої її трансформації згідно з МСФЗ;

- бути інструментом податкового регулювання.

2. В обліковій політиці необхідно відображати інформацію за окремими суб'єктами групи компаній і формувати консолідовані відомості в рамках компанії у цілому з мінімальними витратами.

Сьогодні вітчизняні групи цукропереробних підприємств проводять реформування обліку, яке спрямоване на зближення бухгалтерського обліку та звітності з МСФЗ. Більшість вітчизняних груп підприємств приходять до розуміння про неминучість застосування МСФЗ, оскільки це дає можливість залучення іноземних інвестицій, а також надання фінансової звітності зарубіжним партнерам і вихід на міжнародні фінансові ринки.

Відповідно до вимог МСФЗ 1 «Подання фінансової звітності», фінансова звітність в обов'язковому порядку повинна достовірно представляти фінансове становище, фінансові результати і рух грошових коштів підприємства. Достовірне подання вимагає правдивого відображення наслідків доканих фактів господарського життя, інших подій та умов відповідно до визначень і критеріїв визнання активів, зобов'язань, доходів і витрат, забезпечує вирішення завдання достовірного уявлення застосування МСФЗ.

Відповідно до Закону «Про консолідовану фінансову звітність», консолідована фінансова звітність складається відповідно до МСФЗ (ч. 1 ст. 3). Своєю чергою, однією з умов консолідації є підготовка головним підприємством звітності з використанням єдиної облікової політики для аналогічних фактів господарського життя та інших подій за аналогічних для подібних операцій та інших подій за подібних обставин [6].

Для приведення вітчизняних норм бухгалтерського обліку у відповідність до законодавства ЄС у 2017 р. підписано Закон «Про внесення змін до Закону про бухгалтерський облік та фінансову звітність» та оновлено Порядок застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ). Зміни набули чинності із січня 2018 р. Зміни значною мірою стосуються саме великих підприємств. За законом до цієї категорії підпадають підприємства, чий показник на дату складання фінансової звітності відповідають двом із трьох критеріїв:

- балансова вартість активів – понад 20 млн. євро;
- чистий прибуток від реалізації – понад 40 млн. євро;
- середня кількість співробітників – понад 250 осіб [3].

Усі групи підприємств цукропереробної галузі відповідають цим критеріям. Окрім того, закон відносить великі підприємства до категорії тих, що становлять суспільний інтерес. До таких підприємств є свої вимоги. По-перше, вони повинні готувати звітність за МСФЗ із 1 січня 2018 р. По-друге, такі компа-

нії мають публікувати фінансову звітність у повному обсязі разом з аудиторським звітом на своєму веб-сайті.

Для виконання вимог закону велике підприємство має перейти на стандарти МСФЗ, якщо воно не вело звітності за МСФЗ добровільно або якщо було публічним акціонерним товариством [3].

Можна розглянути два сценарії для об'єднаних груп підприємств:

1. Перехід на МСФЗ із 1 січня 2017 р. Група підприємств подаватиме першу фінансову звітність за МСФЗ за 2018 р. (із порівняльною інформацією за 2017 р. та балансом на 1 січня 2018 р.).

2. Перехід на МСФЗ із 1 січня 2018 р. Цей сценарій залишає більше часу на перехід. Проте група підприємств подаватиме першу фінансову звітність за МСФЗ за 2019 р. (із порівняльною інформацією за 2018 р. та балансом на 1 січня 2018 р.). За 2018 р. у групи підприємств буде так звана попередня звітність. Вона не є звітністю, підготовленою відповідно до МСФЗ, оскільки не містить порівняльної інформації (за попередній рік).

Групи підприємств, які раніше не вели обліку згідно з вимогами МСФЗ, уже сьогодні можуть ужити низку практичних заходів:

- розробити звітні політики за МСФЗ;
- визначити різницю між чинною практикою звітності та політикою звітності за МСФЗ;
- визначити причину цієї розбіжності (неправильне застосування вимог П(С)БО або розбіжність у вимогах МСФЗ та П(С)БО);
- проаналізувати податкові ефекти різниці між чинною практикою звітності та політиками за МСФЗ (у тому числі якщо розбіжність спричинена неправильним застосуванням вимог П(С)БО);
- розглянути доцільність переоцінки основних засобів на дату першого застосування МСФЗ;
- адаптувати ІТ-систему (за необхідності) для ведення звітності за політиками МСФЗ.

Виходячи з розуміння облікової політики як сукупності принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання

та подання фінансової звітності [3], єдина облікова політика для консолідованих груп підприємств за вимогами МСФЗ передбачає однаковість практично всього спектру облікових операцій (табл. 1).

Як основний організаційно-технічний елемент корпоративної облікової політики групи підприємств виділимо єдиний робочий план рахунків для бухгалтерського, управлінського, податкового та консолідованого обліку, що містить синтетичні й аналітичні рахунки, необхідні для інтегрованого ведення всіх видів обліку відповідно до вимог своєчасності та повноти обліку й звітності.

Організація обліку за всіма господарськими одиницями на основі єдиного робочого плану рахунків дасть змогу централізувати базу даних про фінансово-виробничі процеси з формуванням аналітичних реєстрів за кожним їх напрямом діяльності. Під час визначення видів аналітики, її глибини в облікових даних необхідно проаналізувати потребу управління групи підприємств в отриманні такої інформації у вигляді аналітичних звітів. Чим більші обсяг і глибина аналітики на рахунках обліку, тим більше корисної інформації отримується керівництвом.

У зв'язку з викладеним ми вважаємо, що єдиний робочий план рахунків повинен бути побудований так, щоб забезпечувати отримання необхідної фінансової та управлінської інформації по всіх учасниках групи. Крім того, субрахунки є рекомендаційною номенклатурою, їх вибір під час формування єдиної облікової політики можливий виходячи з інформаційних потреб системи управління. Проте під час формування єдиного робочого плану рахунків групи підприємств необхідно передбачати систему рахунків консолідованого обліку для формування в корпоративній групі показників синтетичного обліку з урахуванням вимог МСФЗ.

На нашу думку, це дасть можливість удосконалити його взаємозв'язок не лише з фінансовою звітністю, а й із консолідованою. Розроблювана система синтетичних рахунків консолідованого обліку має бути спрямована, передусім, на збір інформації в межах групи підприємств за рахунками обліку витрат, розрахунками, продажу та інших доходів і витрат із материнською, дочірніми, асоційованими, спільно контрольованими та іншими організаціями в межах групи.

Таблиця 1

Елементи, що підлягають розкриттю в корпоративній обліковій політиці груп підприємств

№	Елемент	Характеристика
1	Єдиний робочий план рахунків	Додаються рахунки для відображення інформації про активи, зобов'язання і капітал на основі МСФЗ
2	Регістри бухгалтерського обліку	- Форми первинних облікових документів (розроблені на базі МСФЗ); - оборотно-сальдові відомості в порядку рахунків МСФЗ; - зведені таблиці по об'єктах обліку, які відсутні в П(С)БО
3	Методи оцінки	- Відновлювальна (поточна) вартість; - теперішня (приведена) вартість; - справедлива вартість
4	Рекомендовані до розкриття аспекти	- Визнання доходу (МСФЗ 13,15); - визнання й амортизацію матеріальних і нематеріальних активів (МСФЗ 2, 36, 38); - порядок капіталізації витрат на позики (МСФЗ 23); - способи обліку за договорами підряду (МСФЗ 11); - відображення фінансових інструментів (МСФЗ 7, 32, 39); - відображення в обліку біологічних активів (МСФЗ 41); - облік оренди (МСФЗ 17, 41); - порядок відображення основних засобів (МСФЗ 16)

Джерело: розроблено автором

У зв'язку з вищезазначеним ми вважаємо, що під час розроблення єдиного робочого плану рахунків інтегрованої бізнес-структури для цілей бухгалтерського, податкового й управлінського обліку необхідно вирішити комплекс проблем, у зв'язку з чим виникає потреба:

- передбачити достатність уведених синтетичних рахунків і аналітичних позицій (включаючи субрахунки) для адекватного відображення внутрішньогрупових операцій і формування фінансової та управлінської звітності;

- визначити оптимальний варіант внесення змін до системи рахунків внутрішньогрупових операцій без кардинальної реорганізації всього єдиного робочого плану рахунків. Зміни можуть знадобитися під час освоєння нових видів діяльності, здійснення операцій, які раніше не проводилися;

- враховувати специфіку діяльності та місце кожного учасника в інтегрованій бізнес-структурі, а також необхідність відокремленого обліку внутрішньогрупових операцій для всіх видів обліку й звітності;

- розробити самостійний документ комплексу єдиної облікової політики – журнал типових господарських внутрішньогрупових операцій, заснований на єдиному (типовому) плані рахунків групи підприємств.

Дані на рахунках МСФЗ можуть відображатися двома способами:

- за допомогою автоматично сформованих типовою обліковою системою бухгалтерських записів на базі інформації, що відображається користувачами системи в створюваних у системі первинних облікових документах. При цьому первинні облікові документи, що використовуються для ведення в типовій обліковій системі обліку по ПСБО, повинні містити додаткові реквізити для занесення інформації, необхідної для обліку за МСФЗ;

- за допомогою ручного введення окремих фактів господарського життя на відповідні рахунки обліку за МСФЗ, якщо в системі відсутній первинний обліковий документ за ПСБО, що дає змогу відобразити необхідну для обліку за МСФЗ інформацію.

Під час розроблення єдиної облікової політики групи підприємств затверджують форми первинних облікових документів, реєстрів бухгалтерського обліку внутрішньогрупових операцій, а також уніфіковані в межах групи підприємств звітні форми відповідно до стандартів бухгалтерського обліку, що мають достатній обсяг аналітичної інформації та враховують потреби всіх учасників групи під час консолідації звітності.

Для інтегрованих бізнес-формувань цей сегмент облікової політики вельми актуальний, адже на практиці застосовують велику кількість первинної облікової документації.

Оскільки формати бланків, зазначених в альбомах уніфікованих форм первинної облікової документації, є рекомендованими, вони можуть змінюватися. Під час формування облікової політики групи підприємств за потреби можна доповнити уніфіковані форми додатковими реквізитами й змінити формат рядків і граф, розширивши або звуживши їх, а внесені до форм зміни повинні бути оформлені відповідною розпорядчою документацією.

Якщо між підприємствами групи виникають внутрішньогрупові операції, щодо яких не передбачені уніфіковані форми первинної документації, первинні документи розробляють самостійно. У цьому разі документи повинні містити обов'язкові реквізити [9]. Рух первинних документів регламентується графіком документообігу, що затверджується наказом керівника, в якому вказуються дата створення або одержання від інших підприємств документів, прийняття їх до обліку, передання для обробки та до архіву.

Графік документообігу внутрішньогрупових операцій особливо важливий для складноструктурованих формувань, оскільки виникає значний документопотік не лише між учасниками групи, а й з іншими зовнішніми організаціями. Якщо учасники групи здійснюють різні види діяльності, мають різну структуру, то встановити для всіх компаній однаковий графік документообігу неможливо, а розроблення єдиного графіка на всю групу недоцільне.

У зв'язку із цим ми вважаємо, що слід делегувати учасникам повноваження з розроблення таких графіків усередині окремого підприємства. При цьому головному підприємству необхідно встановити деякі контрольні точки взаємодії систем документообігу головного підприємства з учасниками групи, а також учасників групи між собою.

Контроль над дотриманням виконавцями графіка документообігу по учасниках групи здійснюють головні бухгалтери. Графік документообігу оформляється у вигляді схеми або переліку робіт зі створення, перевірки та обробки документів, дотримання якого є обов'язковим для кожного учасника групи, а також усіх виконавців із зазначенням їх взаємозв'язку та строків виконання робіт.

У єдиній обліковій політиці інтегрованої структури відображаються також питання

визначення та складання фінансової, статистичної, податкової, управлінської, зведеної й іншої звітності. На процес складання фінансової, податкової, управлінської та зведеної звітності впливають прийнятий єдиний робочий план рахунків бухгалтерського обліку і вибрана система збору та обробки інформації.

Під час формування облікової політики для групи підприємств аграрної сфери, зокрема цукропереробної галузі, доцільно враховувати особливості специфіки сільськогосподарського виробництва та переробки. Тому важливим є аналіз чинників, які необхідно враховувати виключно в сільськогосподарських групах підприємств (рис. 1). Першою галузевою особливістю є те, що найважливішим основним засобом виступає земля, тому в обліковій політиці групи під-



Рис. 1. Чинники, що впливають на вибір й обґрунтування облікової політики груп підприємств цукрової галузі

Джерело: розроблено автором

приємств цукропереробної галузі необхідно відобразити порядок обліку земельних угідь як об'єкта основних засобів, урахувати той факт, що по земельних ділянках не нараховується амортизація, оскільки з плином часу родючість земель не повинна погіршуватися. Більше того, за розумного використання вона завжди буде високоприбутковим активом, здатним принести прибуток під час подальшої реалізації.

Другою особливістю, яку необхідно врахувати під час формування облікової політики групи підприємств цукропереробної галузі, є те, що засобами виробництва виступають живі організми (рослини). Дана особливість передбачає, що в обліковій політиці повинен бути висвітлений порядок обліку біологічних ресурсів і процесів, пов'язаних з їх відтворенням.

Територіальне розміщення переробних виробництв пов'язане з великим обсягом перевезень як виробленої продукції (цукру, сої, відходів виробництва), так і техніки (машини, комбайни, сільськогосподарська техніка), матеріальних ресурсів (насіння, мінеральні добрива, пально-мастильні матеріали). У цьому полягає третя відмінна риса, тому в обліковій політиці доцільно відобразити облік процесу транспортування виробленої сільськогосподарської продукції, матеріальних ресурсів, переміщення техніки.

Четвертою особливістю є сезонність виробництва продукції (у першу чергу це стосується рослинництва), тому в обліковій політиці має знайти відображення сезонність у роботах і витратах. Наприклад, витрати, що відносяться до періоду призупинення діяльності через сезонність виробництва, слід урахувати на рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів». У момент відновлення діяльності треба віднести їх на рахунки обліку витрат, самостійно встановивши період їх списання. На підприємствах цукропереробної галузі, як правило, звітний рік відповідає календарному. А оскільки в агропромисловій сфері операційний цикл має здебільшого сезонний характер, виходячи зі специфіки агробізнесу,

корисно руйнувати стереотипи і встановлювати звітний період виходячи з доцільності.

Сезонність і велика залежність від природно-кліматичних умов зумовлюють те, що цукропереробна галузь є сферою з досить високим ризиком. У зв'язку із цим в обліковій політиці групи підприємств цукропереробної галузі необхідно відобразити особливості організації обліку страхування.

П'ятою особливістю групи підприємств цукропереробної галузі є отримання кількох видів продукції від однієї культури (основної, побічної і сполученої). Для забезпечення достовірності обліку в обліковій політиці доцільно відобразити роздільний облік витрат між основною продукцією, побічною або сполученою.

Шостою особливістю, яку необхідно врахувати під час формування облікової політики, є порядок оцінки готової продукції (протягом року продукція оприбутковується за плановою собівартістю і наприкінці року коригується до фактичної собівартості). Отже, в обліковій політиці необхідно відобразити порядок оцінки й обліку готової продукції, вибраний групою підприємств.

Таким чином, у групі підприємств цукропереробної галузі організація бухгалтерського обліку повинна будуватися так, щоб своєчасно і достовірно було враховане нерівномірне витрачання грошово-матеріальних і трудових коштів через сезонний характер діяльності, а також різноманітного виду сільськогосподарських культур. Витрати враховуються по галузях і видах виробництва, а оскільки вироблені витрати неоднорідні, то бухгалтерський облік повинен забезпечити суворий поділ витрат за їх видами і статтями.

Висновки. Мета єдиної облікової політики групи підприємств цукропереробної галузі – визначити єдиний порядок відображення в обліку одних і тих же фактів господарського життя у різних учасників групи, щоб однаково впливати на балансові статті консолідованого бухгалтерського балансу, фінансові показники консолідованого звіту про фінансові результати та інші форми консолідованої звітності. Повний перехід до

обліку за міжнародними стандартами призведе до зниження кількості помилок під час трансформації облікових показників за ПСБО до системи обліку за МСФЗ, підвищує

прозорість операцій, відображених за правилами МСФЗ, і дає можливість формування детальних аналітичних звітів по бухгалтерських записах у МСФЗ.

Список використаних джерел:

1. Баєвська Л.Л. Особливості облікової політики та її вплив на фінансову звітність інтегрованих підприємств. *Облік і фінанси АПК*. 2005. № 5. С. 16–21.
2. Гойло Н.В. Розвиток організації та методики бухгалтерського обліку внутрішньогрупових розрахунків в умовах глобалізаційних процесів. *Бухгалтерські наукові дослідження в ЖДТУ* : монографія ; за ред. С.Ф. Легенчука. Житомир : ЖДТУ, 2014. Т. 1. 340 с.
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 07.03.2019).
4. Костюченко В.М. Методологія й організація обліку і аналізу діяльності юридичної особи та її дочірніх підприємств як єдиної економічної одиниці : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». Київ, 2008. 30 с.
5. Литвиненко Н.О. Організація обліку внутрішніх розрахунків. *Економічний аналіз*. 2010. Вип. 6. URL : http://econa.at.ua/Vypusk_6/lytvynenko.pdf (дата звернення: 07.03.2019).
6. Консолідована фінансова звітність : Міжнародний стандарт фінансової звітності 10. База даних «Законодавство України». URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_065 (дата звернення: 07.03.2019).
7. Пальчук О.В. Облікова політика як інструмент корпоративного управління. *Вісник Університету водного господарства та природокористування. Економіка*. 2008. № 4(44). Ч. 1. С. 139–145.
8. Пилипенко О.І. Корпоративні права в системі бухгалтерського обліку : монографія. Житомир : Кузьмін Д.Л., 2010. 612 с.
9. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку : Наказ Міністерства фінансів України від 24.05.1995 № 88. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95> (дата звернення: 07.03.2019).

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-1-63-30>
УДК 657.922

Степаненко О.І.

кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

Stepanenko Oksana

Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman

ПОБУДОВА ПРОЦЕСУ ДОКУМЕНТУВАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ: ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ АСПЕКТ

CONSTRUCTION OF THE PROCESS OF DOCUMENTING INVENTORIES: THE ORGANIZATIONAL ASPECT

Успішна діяльність підприємств залежить від ефективності інформаційної системи. Рационально організована система інформаційного забезпечення надає користувачам якісні, своєчасні та достовірні дані. Облікова інформація є основою для прийняття стратегічних управлінських рішень, формується за даними первинних бухгалтерських документів та виконує три основні вимоги: тимчасовість, якість і кількість. Дослідження присвячено теоретичним підходам до процесу документування виробничих запасів як елементу первинної реєстрації інформації. Обґрунтовано доцільність, напрями та перспективи вдосконалення інформаційного забезпечення обліку виробничих запасів, визначено основні етапи руху облікової інформації, побудовано модель її формування. Запропоновано альтернативний підхід до побудови складського обліку виробничих запасів в умовах електронного документообігу. Розроблено нові первинні документи, розкрито їх призначення, визначено оптимальну облікову інформацію, яка підлягає документуванню, доведено доцільність їх використання у практичній діяльності підприємств. За результатами проведеного дослідження побудовано концептуальну модель документообігу з наявності та руху виробничих запасів.

Ключові слова: виробничі запаси, організація обліку, облікова інформація, інформаційне забезпечення, процес документування, первинний документ, документообіг.

Успешная деятельность предприятий зависит от эффективности информационной системы. Рационально организованная система информационного обеспечения предоставляет пользователям качественные, своевременные и достоверные данные. Учетная информация является основой для принятия управленческих решений, формируется по данным первичных бухгалтерских документов и выполняет три основных требования: временность, качество и количество. Исследование посвящено теоретическим подходам к процессу документирования производственных запасов как элемента первичной регистрации информации. Обоснованы целесообразность, направления и перспективы совершенствования информационного обеспечения учета производственных запасов, определены основные этапы движения учетной информации, построена модель ее формирования. Предложен альтернативный подход к построению складского учета производственных запасов в условиях электронного документооборота. Разработаны новые первичные документы, раскрыто их назначение, определена оптимальная учетная информация, которая подлежит документированию, доказана целесообразность их использования в практической деятельности предприятий. По результатам проведенного исследования построена концептуальная модель документооборота о наличии и движении производственных запасов.

Ключевые слова: производственные запасы, организация учета, учетная информация, информационное обеспечение, процесс документирования, первичный документ, документооборот.

Successful business activity depends on the effectiveness of the information system. A rationally organized system of information provision provides users with quality, timely and reliable data. Accounting information

is the basis for making strategic management decisions. Such information is formed on the basis of primary accounting documents and fulfills three main requirements: temporality, quality and quantity. The development of industrial business requires a detailed approach to information provision accounting for inventories. The process of documenting operations with industrial stocks serves as a source of economic information. Documentation is an initial stage in the accounting system of information conversion, and the document is the carrier of information. The article investigates the theoretical approaches to the process of documenting inventories as an element of primary registration of information. The expediency, directions and prospects of improvement of the information support of inventory accounting are substantiated. The main stages of the movement of accounting information are: 1) organizational aspects of accounting; 2) recording and documenting operations; 3) systematization and grouping of information; 4) generalization of information for reporting purposes. On the basis of them, a model of formation of accounting information on the availability and movement of production stocks. An alternative approach to the construction of warehouse inventory accounting in the conditions of electronic document circulation is offered. New primary documents have been developed, their purpose is disclosed, the optimum information to be documented is determined. The result of practical use of documents is: 1) increasing the efficiency of information provision of inventory accounting; 2) a combination of synthetic and analytical data in one document; 3) quick receipt of information about the initial value of the purchased inventory or the cost of the value expended. The expediency of using new records on inventory accounting in the practical activity of enterprises has been proved.

Key words: *productive reserves, accounting organization, accounting information, information support, documentation process, primary document, document flow.*

Постановка проблеми. В основі розвитку людського суспільства лежить матеріальне виробництво, створення матеріальних благ. Своєю чергою, здійснення процесу виробництва неможливе без використання предметів праці (виробничих запасів): сировини, матеріалів, напівфабрикатів, комплектувальних виробів. Тобто запаси є одним із найважливіших складників активів підприємства, їм належить особливе місце у складі його майна та до того ж вони мають значну питому вагу в структурі витрат діяльності. Разом із тим наявність запасів обов'язково враховується під час визначення результатів господарської діяльності підприємства та висвітлення інформації про його фінансовий стан. Склад і структура запасів залежать від технологічних особливостей та галузевої належності суб'єкта господарювання. Основною властивістю запасів є їх належність до оборотного капіталу підприємства, тобто здатність перетворення на грошові кошти впродовж операційного циклу виробництва.

Для здійснення фінансово-господарської діяльності підприємствами всіх форм власності та галузей економіки використовуються виробничі запаси, які є найбільш важливою та значною частиною активів. Вони займають особливе місце у складі майна та домі-

нуючі позиції у структурі витрат. Сформовані виробничі запаси забезпечують постійність, безперервність та ритмічність діяльності господарюючого суб'єкта, гарантують його економічну безпеку. Своєю чергою, це вимагає повної, достовірної інформації про наявність та рух виробничих запасів, яку може надати тільки бухгалтерський облік, який у цьому разі слід розглядати як елемент господарської інформаційної системи, що генерує та інтерпретує всю базу інформаційного потоку, надану різними ринковими системами саме для ефективного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам інформаційного забезпечення обліку виробничих запасів, особливо документуванню операцій з їх наявності та руху, приділено недостатньо уваги. Більшість авторів досліджує економічну сутність запасів, побудову їх класифікації, порядок здійснення оцінки виробничих запасів, окреслює проблеми, які виникають у методиці обліку.

Зокрема, О.О. Одношєвна [1] обґрунтовує оптимізаційні шляхи поліпшення облікової системи виробничих запасів: пропонує механізм удосконалення обліку запасів, який може стати головною передумовою успішного здійснення виробничого процесу; наводить розгорнуту структурну модель, яка

ілюструє порядок необхідних шляхів, упровадження яких у виробництво дасть змогу оптимізувати фінансово-господарську діяльність підприємства, мінімізувати витрати на придбання та підвищить раціональність використання виробничих запасів. Т.А. Демченко, Л.А. Чвертко [2] розкривають значення бухгалтерського обліку виробничих запасів, досліджують передумови та принципи його ефективної організації, окреслюють проблеми, що виникають при цьому; визначають напрями підвищення ефективності використання виробничих запасів, організації дієвого документообігу щодо їх обліку і внутрішнього контролю.

Т.А. Довга [3] досліджує підходи науковців до сутності оцінки як методу бухгалтерського обліку, розглядає порядок та особливості оцінки виробничих запасів під час їх оприбуткування, витрачання, відображення у фінансовій звітності; на основі системного аналізу обґрунтовує переваги та недоліки методів оцінки, доводить, що вибір методу впливає на величину фінансового результату діяльності підприємства, особливо в умовах інфляції. О.М. Кудіна [4] вдосконалює та поглиблює науково-методичні положення, розробляє практичні рекомендації щодо управління запасами на основі логістичного підходу із застосуванням процесно-облікової моделі обліку запасів у діяльності підприємства; автором розроблено інформаційну модель обліку витрат за центрами відповідальності, яка сприятиме ефективному управлінню запасами будь-якого підприємства. Практичні підходи до побудови первинного обліку виробничих запасів розглядаються В.Ф. Яценко [5]; автором обґрунтовано рекомендації щодо поліпшення (підвищення) інформативності первинних документів з обліку запасів.

Відзначаючи ґрунтовність проведених наукових досліджень у царині виробничих запасів, варто зазначити, що проблеми процесу документування все ж таки залишаються невіршеними та потребують подальшого наукового й практичного опрацювання. У сучасних умовах господарювання документальне оформлення наявності

та руху виробничих запасів набуває особливої актуальності у зв'язку з оновленням системи отримання інформації про матеріальні цінності, використання нетрадиційних для вітчизняної облікової практики підходів до ефективності їх використання та оптимізації результатів діяльності підприємства.

Проблема повного та достовірного відображення облікової інформації про наявність та рух виробничих запасів пов'язана з тим, що первинні документи для їх обліку створювалися ще за часів СРСР та, на жаль, функціонують і сьогодні. Але під впливом стрімкого розвитку економічних відносин вони втратили свою інформаційну привабливість, оскільки суттєво змінився зміст відображення процесів та фактів господарської діяльності. Виходячи із цього, об'єктивно стає потреба інакше висвітлювати, ілюструвати облікову інформацію в бухгалтерських документах, здійснювати їх розроблення та практичну апробацію, розглядати нові підходи до їх побудови, групування реквізитів, відображення сутності операцій, створення передумов для захисту комерційної інформації, що особливо є актуальним в умовах електронного документообігу. Саме вирішенню окреслених проблем і присвячене дане наукове дослідження.

Виклад основного матеріалу. Відображення фактів господарського життя, пов'язаних із використанням виробничих запасів, забезпечується за допомогою послідовних операцій із застосуванням відповідних методичних аспектів бухгалтерського обліку. Вказаним операціям передують організація як об'єктивна необхідність функціонування будь-якого процесу, а саме, його впорядкування в часі і просторі. Облік виробничих запасів як складник процесу бухгалтерського обліку є логічною послідовністю етапів, які відбуваються у чітко визначеному порядку та не можуть бути відокремлені один від одного. При цьому відбувається обробка інформаційних даних та узагальнення отриманих результатів у вигляді звітності. На рис. 1 наведено модель, яка ілюструє порядок формування облікової інформації про наявність і рух виробничих запасів підприємства.

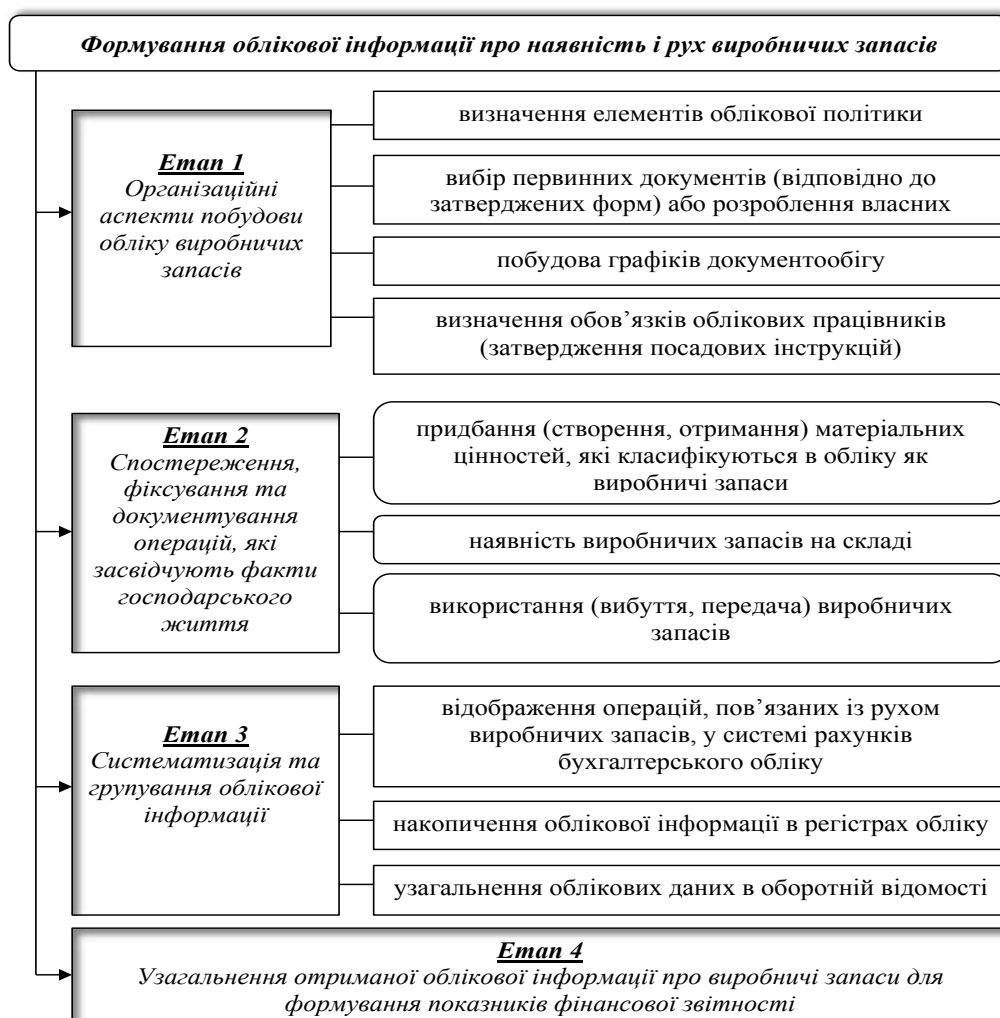


Рис. 1. Модель формування облікової інформації про наявність і рух виробничих запасів

Джерело: авторська розробка

Перший етап є відправною точкою, з якого починається облік виробничих запасів, оскільки він передбачає організаційні аспекти та виступає необхідною передумовою забезпечення функціонування трьох наступних етапів. На цьому етапі мають бути виконані такі завдання:

1) вибір первинних документів, якими будуть оформлятися операції з руху виробничих запасів (із затверджених типових форм або розроблення власних);

2) забезпечення правильного та своєчасного документального оформлення операцій із надходження, використання (вибуття) виробничих запасів;

3) правильне групування (класифікація) виробничих запасів відповідно до потреб бухгалтерського обліку;

4) вибір методики бухгалтерського обліку виробничих запасів шляхом зазначення обраних методичних прийомів у Наказі про облікову політику;

5) встановлення матеріально-відповідальних осіб, які будуть нести відповідальність за збереження виробничих запасів та забезпечення проведення інвентаризацій у терміни, встановлені законодавством;

6) визначення обов'язків облікових працівників щодо відображення в бухгалтерському обліку операцій із виробничими запасами, складання облікових регістрів та формування відповідних показників фінансової звітності.

Перший етап є сталим і не передбачає повторення в часі, можуть лише трансформуватися первинно встановлені положення організації, які пов'язані з удосконаленням функціонування системи обліку виробничих запасів та приведенням її у відповідність до змін чинного законодавства.

Другий етап відображає комплекс заходів зі спостереження і фіксування господарських операцій щодо руху виробничих запасів у первинних документах із подальшим узагальненням таких даних в облікових регістрах. На даному етапі відбувається застосування окремих елементів методу бухгалтерського обліку – документування та інвентаризація, які забезпечують взаємопов'язані між собою дії: спостереження, контроль, вартісне вимірювання та реєстрацію фактів господарського життя у первинних документах. Вартісне відображення господарських операцій забезпечується за допомогою оцінки. Отже, результатом даного етапу є первинна бухгалтерська документація.

На третьому етапі відбувається систематизація та групування даних у системі рахунків бухгалтерського обліку та в облікових регістрах із використанням подвійного запису. Цільове призначення облікової інформації визначають розрізи аналітичного обліку, склад і зміст облікових регістрів. У кінцевому підсумку отримується сукупність належно узагальнених та систематизованих показників про наявні виробничі запаси, а також операції з їх надходження й витрачання (вибуття).

Четвертий етап передбачає узагальнення отриманих інформаційних даних у вигляді

показників звітності про виробничі запаси суб'єкта господарювання. На цьому етапі застосовуються такі елементи методу бухгалтерського обліку, як баланс і звітність, які в сукупності з обліковими даними про виробничі запаси надають інформацію про всі види й напрями діяльності підприємства, що забезпечує можливість прогнозування його розвитку.

Суцільна та безперервна реєстрація у документах інформації про всі операції, що здійснюються, є важливим засобом контролю над об'єктами господарської діяльності та правильним і раціональним використанням виробничих запасів підприємствами. Значну роль при цьому відіграє принцип превалювання сутності над формою, який передбачає, що всі господарські операції, пов'язані з наявністю та рухом виробничих запасів, обліковуються відповідно до їх сутності, а не лише виходячи з юридичної форми.

Документальне оформлення надходження виробничих запасів, їх наявності та витрачання (вибуття) є досить складним та громіздким процесом, який потребує уніфікації, спрощення формування й руху облікової інформації між складом та бухгалтерією підприємства. Для успішного керування таким документообігом, швидкого отримання потрібної інформації, її обробки необхідна особлива система управління документами. Вона повинна вирішувати завдання швидкого й якісного обміну даними між відділами і підрозділами підприємства, забезпечувати доступ вищої управлінської ланки до відповідної фінансово-економічної інформації. Так само в межах цієї системи повинні використовуватися програмні продукти, що дають змогу здійснювати планування, аналіз і оптимізацію діяльності господарюючого суб'єкта. Тому, зважаючи на виняткову роль документування як джерела інформаційного забезпечення, наявна система накопичення та узагальнення облікових даних про виробничі запаси потребує додаткового вдосконалення. Для вирішення даної проблеми розроблено та обґрунтовано доцільність практичного застосування (особливо в умовах електронного

документообігу) нових (альтернативних) форм документів з обліку виробничих запасів на складі підприємства, використання яких позитивно вплине на повноту, швидкість та якість відображення інформації в бухгалтерському обліку.

Процес документування виробничих запасів на складі доцільно поділяти на чотири етапи: надходження (оприбуткування); наявність цінностей; витрачання (вибуття); узагальнення інформації (до моменту передачі в бухгалтерію). На кожному етапі реєстрації інформації має бути мінімальна кількість уніфікованих документів, які накопичують дані про рух запасів.

Від правильності документального оформлення операцій із надходження виробничих запасів залежать достовірність віднесення їх вартості на витрати виробництва і раціональність оцінки залишків незавершеного виробництва. Тому для даного етапу документування розроблено уніфікований документ – Накладна на оприбуткування виробничих запасів (рис. 2). Вона призначена для документування матеріальних цінностей, які надходять на підприємство з різних джерел (придбані за грошові кошти від постачальників чи підзвітних осіб, виготовлені власними силами, отримані як внесок до статутного капіталу, отримані безкоштовно,

ТОВ «Асканія» (підприємство)			Шляхи надходження виробничих запасів	придбані у постачальника		X
Склад (структурний підрозділ)				придбані через підзвітних осіб		
Ідентифікаційний номер за ЄДРПОУ 73080645				виготовлені власними силами		
				внесок до статутного капіталу		
				безкоштовне отримання		
			обмін на подібні активи			
			обмін на неподібні активи			
			результат інвентаризації			
			інші шляхи надходження			
			•			
			•			
Потрібно виділити поміткою "X"						
Номер документа	Дата складання	Від кого отримано	Номер супровідного документа	Дебет рахунок, субрахунок	Кредит рахунок, субрахунок	Первісна вартість, грн.
1	2	3	4	5	6	7
160	20.01.2019	ТОВ «Престиж»	93	201	631	34042,00
Номенклатурний номер	Найменування	Одиниця виміру	Кількість (фактична)	Ціна за одиницю, грн.	Вартість, грн.	Номер номенклатурної картки
1	2	3	4	5	6	7
201.016	Саморіз (по дереву)	шт	3 900	1,40	5 460,00	6
201.019	Шпилька (різьбова)	шт	350	26,48	9 268,00	9
201.013	Анкер (рамний)	шт	800	5,47	4 376,00	3
201.011	Шайба (плоска)	шт	4700	0,38	1 786,00	1
201.020	Хомут (силовий)	шт	800	16,44	13 152,00	10
Прийняв (матеріально відповідальна особа)			_____ (підпис)		О.О. Карпець (ініціали, прізвище)	
Здав			_____ (підпис)		А.Л. Величко (ініціали, прізвище) «20» січня 2019 р.	

Рис. 2. Запропонована форма Накладної на оприбуткування виробничих запасів

Джерело: авторська розробка

отримані в обмін на подібні (неподібні) активи) та облік яких ведеться на рахунку 20 «Виробничі запаси» (у розрізі відповідних субрахунків).

На відміну від існуючого Прибуткового ордеру Накладна на оприбуткування виробничих запасів має спрощену форму та доповнена необхідними реквізитами, які є важливими для формування бухгалтерської інформації про отримані матеріальні цінності. Основним реквізитом документу є «Шляхи надходження виробничих запасів», який передбачає відмітку способу отримання цінностей, від якого в подальшому залежить відображення даних у системі рахунків бухгалтерського обліку. Також уведено графі для наведення інформації щодо кореспонденції рахунків та первісної вартості отриманих цінностей, що надаватиме можливість паралельного формування (накопичення) даних не тільки в аналітичному обліку (в розрізі отриманих цінностей), а й у синтетичному.

На етапі документування наявності матеріальних цінностей на складі доцільно використовувати Номенклатурну картку обліку виробничих запасів та Опис номенклатурних карток. Номенклатурна картка призначена для накопичення даних про наявність, надходження та вибуття матеріальних цінностей за їх видами, облік яких ведеться на рахунку 20 «Виробничі запаси». Даний документ відкривається на кожний номенклатурний номер матеріальних цінностей та складається матеріально відповідальною особою в одному примірнику в день надходження чи витрачання запасів. Накопичення інформації здійснюється на підставі Накладних на оприбуткування виробничих запасів та Видаткових накладних на відпуск виробничих запасів із виведенням залишку після кожної події надходження (чи витрачання) цінностей.

На відміну від існуючої Картки складського обліку матеріалів запропонований документ є спрощеним, універсальним та доповнений реквізитами, які є суттєвими для формування облікової інформації. Зокрема, введено графі для наведення даних щодо початкового залишку матеріальних ціннос-

тей (у розрізі кількості, ціни та вартості), методу оцінювання виробничих запасів під час їх вибуття згідно з Наказом про облікову політику.

За інформацією Номенклатурних карток пропонується вести Опис номенклатурних карток, який застосовується для їх реєстрації і містить індивідуальну стислу характеристику матеріальних цінностей (найменування, номенклатурний номер, відмітку про вибуття), облік яких ведеться на рахунку 20 «Виробничі запаси». Реквізит «Відмітка про вибуття» передбачає позначення того виду матеріальних цінностей, який більше не використовуватиметься у господарській діяльності підприємства. Варто зазначити, що Опис номенклатурних карток є надзвичайно важливим документом у разі наявності великої номенклатури виробничих запасів. А тому під час використання електронного документообігу він буде призначений до швидкого доступу в Номенклатурну картку через номенклатурний номер запасу (чи його найменування). Таким чином, усі зазначені вище пропозиції щодо вдосконалення документального оформлення наявності та надходження виробничих запасів дають можливість отримати більше інформації з меншої кількості документів, що, своєю чергою, впливає на підвищення їх інформативності та аналітичності.

Аналіз наявних типових форм документів з обліку витрачання (вибуття) виробничих запасів указує на існування певних проблем щодо їх документального оформлення, основними з яких є: наявність зайвих реквізитів або ж, навпаки, відсутність необхідної інформації, що впливає на зниження ефективності бухгалтерського обліку та контролю над збереженням, раціональним використанням цінностей на підприємстві. Тому для поліпшення процесу складського документування виробничих запасів удосконалено та запропоновано нові форми, які є спрощеними, уніфікованими та можуть бути використані для реєстрації різних (за шляхом вибуття) операцій: Видаткова накладна на відпуск виробничих запасів, Лімітна картка відпуску запасів у виробництво.

Видаткова накладна на відпуск виробничих запасів призначена для документального оформлення вибуття матеріальних цінностей за різними напрямками (відпущені у виробництво, реалізовані за грошові кошти, безоплатно передані, внесені до статутного капіталу іншого підприємства, відпущені в обмін на подібні (неподібні) активи, використані для власних потреб), облік яких ведеться на рахунку 20 «Виробничі запаси» (рис. 3). Видаткова накладна є внутрішнім документом, який передусім формує інформацію про собівартість витрачених запасів та вказує цілі, для яких вони використовуються (чи вибувають). Запропонований документ порівняно з існуючою Накладною-вимогою

на відпуск (внутрішнє переміщення) матеріалів має спрощену форму та доповнений новими реквізитами, які є важливими для формування облікової інформації про використання матеріальних цінностей. Зокрема, реквізит «Шляхи (напрями) вибуття виробничих запасів» передбачає відмітку способу вибуття (відпуску) виробничих запасів, від чого в подальшому залежить відображення даних у системі рахунків бухгалтерського обліку. Також уведено графи для відображення інформації щодо кореспонденції рахунків, собівартості виробничих запасів, які вибули, та методу оцінювання виробничих запасів під час їх вибуття згідно з Наказом про облікову політику.

ТОВ «Асканія» (підприємство)			Шляхи використання (вибуття) виробничих запасів	виробництво		
Склад (структурний підрозділ)				реалізація за грошові кошти		X
Ідентифікаційний номер за ЄДРПОУ				безоплатна передача		
73080645				внесок до статутного капіталу іншого підприємства		
				обмін на подібні активи		
				обмін на неподібні активи		
			внутрішнє переміщення			
			інші шляхи вибуття			
ВИДАТКОВА НАКЛАДНА НА ВІДПУСК ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ			<i>Потрібне виділити поміткою "X"</i>			
Номер документа	Дата складання	Кому відпущено	Дебет	Кредит	Собівартість виробничих запасів, які вибули, грн.	
			рахунок, субрахунок	рахунок, субрахунок		
1	2	3	4	5	6	
85	20.01.2019	ТОВ «Крокус»	943	202	21 925,00	
Метод оцінювання виробничих запасів згідно Наказу про облікову політику				ФІФО		
Номенклатурний номер	Найменування	Одиниця виміру	Кількість	Ціна за одиницю, грн.	Вартість, грн.	Номер номенклатурної картки
1	2	3	4	5	6	7
202.027	Ручка дверна	шт	50	438,50	21 925,00	27
Всього відпущено <u>одне</u> найменування (прописом)						
Завідувач складу (матеріально відповідальна особа)			_____ (підпис)		О.О. Карпець (ініціали, прізвище) «20» січня 2019 р.	

Рис. 3. Запропонована форма Видаткової накладної на відпуск виробничих запасів

Джерело: авторська розробка

Бухгалтерський облік, аналіз та аудит

ТОВ «Асканія» <i>(підприємство)</i>			Склад <i>(структурний підрозділ)</i>		
Ідентифікаційний номер за ЄДРПОУ		73080645		ЗВІТ ПРО РУХ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА СКЛАДІ	
Номер документа	Дата складання	Кількість доданих документів		Метод оцінювання виробничих запасів згідно Наказу про облікову політику	Матеріально-відповідальна особа (ППП)
		по оприбуткуванню	по витрачанням (вибуттю)		
1	2	3	4	5	6
21	20.01.2019	3	4	ФІФО	Карпець О.О.
Від кого отримано або кому видано		Номер документа по оприбуткуванню, витрачанням		Кореспондуючий рахунок, субрахунок	Вартість, грн.
1		2		3	4
Субрахунок 201 «Сировина й матеріали»					
Залишок на початок дня		X		X	43 148,15
Надходження:					
ТОВ «Престиж»		160		631	34 042,00
ТОВ «Граніт»		161		631	23 632,30
Склярєнко І.П.		162		372	5 269,60
Разом по надходженню		X		X	62 943,90
Витрачання:					
Виробничий цех		83		23/2	27 118,43
Разом по витрачанням		X		X	27 118,43
Залишок на кінець дня		X		X	78 973,62
Субрахунок 202 «Купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби»					
Залишок на початок дня		X		X	85 025,00
Надходження:					
Разом по надходженню		X		X	-
Витрачання:					
Виробничий цех		84		23/2	36 885,00
ТОВ «Крокус»		85		943	21 925,00
Ремонт офісу		86		92	8 272,00
Разом по витрачанням		X		X	67 082,00
Залишок на кінець дня		X		X	17 943,00
Завідувач складу		(підпис)		О.О. Карпець <i>(ініціали, прізвище)</i>	
Звіт перевірів бухгалтер		(підпис)		Л.К. Леценко <i>(ініціали, прізвище)</i>	

Рис. 4. Запропонована форма Звіту про рух виробничих запасів на складі

Джерело: авторська розробка

Важливим етапом обліку виробничих запасів є узагальнення інформації про їх наявність та рух у регістрах обліку. Для зведення даних про надходження та витрачання таких матеріальних цінностей пропонується використовувати розроблений Звіт про рух виробничих запасів на складі (рис. 4) та Додаток до Звіту. Дані документи є проміжними регістрами, які складаються на основі накладних та водночас накопичують інформацію як синтетичного, так і аналітичного обліку.

Необхідно зазначити, що запропоновані форми документів щодо наявності і руху матеріальних цінностей на складі дають змогу забезпечити мінімальний розрив у часі між отриманням даних про здійснені господарські операції та їх узагальненням для подальшої передачі до бухгалтерії підприємства. Такий підхід до організації документообігу забезпечить:

- 1) упорядкування руху первинних документів;

2) оптимальну кількість виконавців, через яких проходить кожний документ, та визначення максимального терміну перебування документа на складі;

3) стабільність та ефективність роботи складських працівників та бухгалтерської служби, підвищить їх продуктивність праці;

4) чіткість руху й оперативність обробки документів та інформації, що формується на їх підставі.

При цьому документообіг, пов'язаний із рухом виробничих запасів, повинен визначити порядок візування документів для забезпечення відповідальності та контролю над здійсненням відповідних господарських операцій. Відповідно до зазначених вище пропозицій щодо документального оформлення виробничих запасів, органі-

зація документообігу набуде дещо іншого вигляду (рис. 5). Запропонована організація документообігу з наявності та руху виробничих запасів указує на прискорення руху документів через скорочення їх кількості та впровадження більш універсальних, що дасть змогу користувачам отримувати якісну та вчасну інформацію, необхідну для прийняття рішень.

Особливо корисними пропозиції будуть для тих господарюючих суб'єктів, які ведуть облік із застосуванням електронних документів. Дана система документообігу підвищить оперативність інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємства, яке забезпечується запровадженням інформаційних технологій обробки економічної інформації.

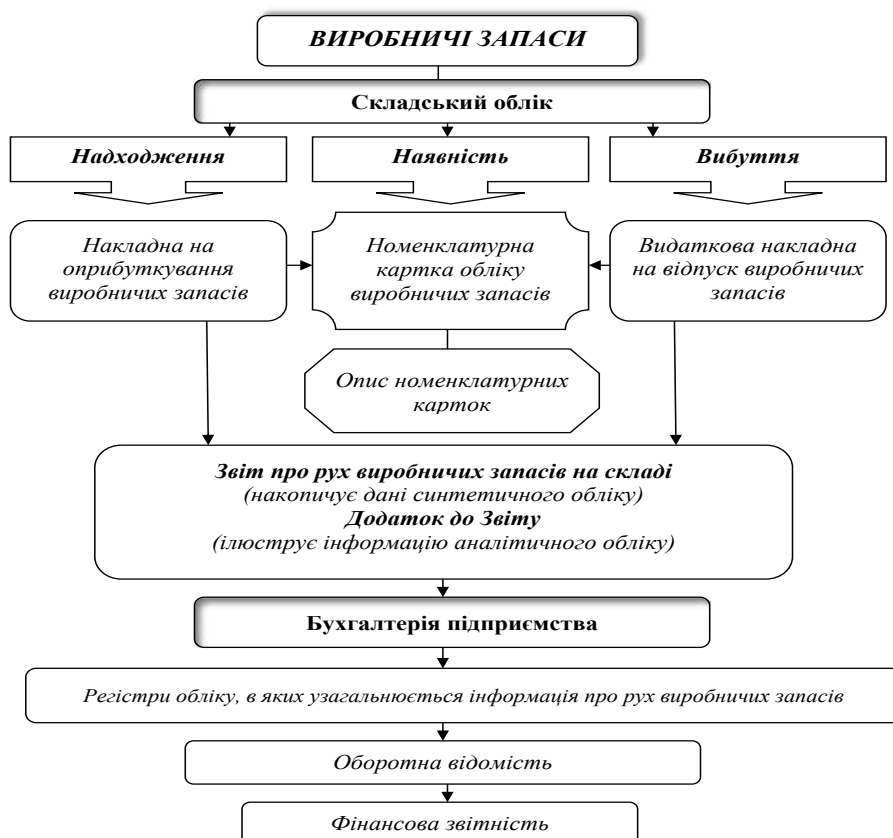


Рис. 5. Документообіг із наявності та руху виробничих запасів (відповідно до розроблених форм первинних документів, запропонованих автором)

Перевагами практичного використання запропонованих форм документів із наявністю та руху виробничих запасів є:

1) підвищення оперативності інформаційного забезпечення обліку запасів із чітким відображенням операцій із надходження та вибуття в системі рахунків бухгалтерського обліку;

2) поєднання даних синтетичного та аналітичного обліку в одному документі з одночасним формуванням інформації про первісну вартість отриманих запасів або собівартість витрачених цінностей;

3) забезпечення швидкого та своєчасного документування операцій через спрощеність розроблених форм та їх пристосованість до електронного документообігу.

Висновки. Основними шляхами вдосконалення організаційних аспектів обліку виробничих запасів є раціоналізація та уніфікація форм первинних документів як головних носіїв облікової інформації. Процес документування повинен бути цілісною, єдиною системою взаємопов'язаних, взаємоузгоджених показників, які охоплюють увесь комплекс облікових процедур із виявлення,

вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації. Підсумовуючи, можна стверджувати, що реалізація та практичне використання розроблених напрямів удосконалення інформаційного забезпечення обліку виробничих запасів дадуть можливість:

по-перше, зменшити кількості документів, а також прискорити рух інформації між складом та бухгалтерією, підвищити ефективність контролю над виконанням документів і прийняттям обґрунтованих рішень у системі управління виробничими запасами;

по-друге, знизити витрати на розмноження, передачу та зберігання значної кількості копій паперових документів, збалансувати роботу як окремих працівників (матеріально відповідальних осіб, бухгалтерів), так і підприємства у цілому.

Такий підхід сприятиме уніфікації та спрощенню порядку документування операцій, підвищенню інформаційних потоків суб'єкта господарювання та здійсненню ефективних контрольних процедур над зберіганням і раціональним використанням запасів.

Список використаних джерел:

1. Одношевна О.О. Практичні аспекти та шляхи вдосконалення обліку виробничих запасів. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. Вип. 6. Ч. 2. С. 146–148.
2. Демченко Т.А., Чвортко Л.А. Проблеми обліку виробничих запасів та напрями його вдосконалення на підприємстві. *Економічні горизонти*. 2017. № 1(2). С. 48–56.
3. Довга Т.А. Проблеми оцінки виробничих запасів господарюючими суб'єктами в умовах інфляції. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 8. С. 88–94.
4. Кудіна О.М. Процесний підхід до організації обліку виробничих запасів підприємства. *Інноваційна економіка*. 2015. № 1(56). С. 220–226.
5. Яценко В.Ф. Первинний облік виробничих запасів: критична оцінка та пропозиції щодо вдосконалення. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2013. № 3(59). С. 339–343.

НОТАТКИ