

**Вісник
Прикарпатського
університету**

серія

ЕКОНОМІКА

**Випуск 12
2017**



**Міністерство освіти і науки України
ДВНЗ “Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника”**

ВІСНИК
Прикарпатського університету

Серія
Економіка

ВИПУСК 12

Івано-Франківськ
Плай
2017

Друкується за ухвалою Вченої ради ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника» від 27 червня 2017 року, протокол № 6.

Редакційна рада:

д-р філол. наук, проф. **Грещук В. В.** (голова ради), д-р фіз.-мат. наук, проф. **Загороднюк А. В.**, д-р філол. наук, проф. **Кононенко В. І.**, д-р істор. наук, проф. **Кугутяк М. В.**, д-р філос. наук, проф. **Ларіонова В. К.**, д-р пед. наук, проф. **Лисенко Н. В.**, д-р юрид. наук, проф. **Луць В. В.**, д-р хім. наук, проф. **Миرونюк І. Ф.**, д-р фіз.-мат. наук, проф. **Остафійчук Б. К.**, д-р політ. наук, проф. **Цепенда І. Є.**

Редакційна колегія:

Романюк Михайло Дмитрович (головний редактор) – доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, професор кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника;

Михайлів Галина Василівна (відповідальний секретар) – кандидат економічних наук, доцент, заступник завідувача кафедрою менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника;

Баланюк Іван Федорович – доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, завідувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника;

Благун Іван Семенович – доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, декан економічного факультету Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника;

Брич Василь Ярославович – доктор економічних наук, професор, проректор з науково-педагогічної роботи Тернопільського національного економічного університету;

Дмитришин Леся Ігорівна – доктор економічних наук, професор кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника;

Пилипів Надія Іванівна – доктор економічних наук, професор, завідувача кафедрою теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника;

Садова Уляна Ярославівна – доктор економічних наук, професор, завідувача відділом соціально-гуманітарного розвитку регіону ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долішнього НАН України» (м. Львів);

Ткачук Ірина Григорівна – доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, завідувача кафедрою фінансів Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника;

Ткач Олег Володимирович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника;

Якубів Валентина Михайлівна – доктор економічних наук, професор, завідувача кафедрою управління та бізнес-адміністрування Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Рецензенти:

Вахович І. М. – доктор економічних наук, професор (Луцький національний технічний університет);

Ястремська О. М. – доктор економічних наук, професор (Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця).

Згідно наказу Міністерства освіти і науки України №374 від 13.03.2017 р. «Вісник Прикарпатського університету. (Серія: Економіка)» включений до Переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата економічних наук.

Розділ 1. РЕГІОНАЛЬНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

УДК 338.1:332.144(477)

Луць В. Є., Королюк Ю. Г.

**ПРОГНОЗНІ СЦЕНАРІЇ РОЗВИТКУ ОБЛАСТЕЙ
КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ**

У роботі доведено, що особливого значення у сценарному прогнозуванні розвитку прикордонних регіонів України набувають системність, узгодженість, варіантність та неперервність, достовірність і точність. Обґрунтовано аспекти використання територіальних прогнозів при розробці стратегій і програм економічного та соціального розвитку регіонів, оцінки їх фінансового стану регіонів, розвитку і розміщення окремих галузей. Підтверджено, що песимістичний та інерційний сценарії розвитку прикордонних регіонів України співпадають на вказаний горизонт

прогнозування. Методом групового врахування аргументів виявлено, що у випадку дотримання окремими прикордонними областями темпів росту внутрішніх показників, обумовлених «Державною стратегією регіонального розвитку на період до 2020 року» не є достатнім для забезпечення оптимістичного сценарію розвитку.

Ключові слова: сценарне прогнозування, соціальний та економічний розвиток, прикордонний регіон, оптимістичний та інерційний сценарії.

Luchyk V., Koroliuk Y.

**FORECAST SCENARIOS OF THE CARPATHIAN
REGIONS' DEVELOPMENT**

In this paper we have proven that of high importance in scenario prognostication of the frontier regions of Ukraine there are consistency, coordination, variance and continuity, certainty and exactness. We have substantiated the aspects of the territorial forecasts use when elaborating the strategies and programs of economic and social development, assessment of the regional financial state, development and locating of some branches. It is confirmed that pessimistic and inertial development scenarios of frontier regions in Ukraine coincide when talking about a given period. With the help of the group consideration of arguments it is found out that in the case of some frontier regions it is not enough to follow the growth rates of internal indicators due to the "State Strategy for Regional Development for the Period until 2020" in order to supply the optimistic development scenario.

тку має декілька аспектів. Прогноз є важливим інструментом підвищення ефективності, дієвості економічної політики, що особливо важливо у період кардинальних економічних перетворень, які переживає наша країна. Крім цього, у тій мірі, в якій прогнозування зможе забезпечити конструктивну, демократичну взаємодію науки, бізнесу, громадських організацій і державної влади, ці дослідження будуть сприяти соціально-економічному розвитку, ефективному узгодженню регіональних і загальнодержавних інтересів і внесуть істотний внесок до соціально-політичної консолідації суспільства. Прогнозування об'єктивно сприяє подоланню технократичних ілюзій і розповсюдженню гуманістичного розуміння суспільного розвитку, відповідно до якого все більшого значення в оцінці його результатів повинен набувати соціальний, демографічний та екологічний розвиток. Підвищений інтерес до даної проблематики цілком закономірний, оскільки прогноз як імовірнісне уявлення про перспективи об'єкта, що вивчається, в майбутньому дозволяє керівникам різних рівнів побачити основні орієнтири змін, що відбуваються, що дає їм можливість своєчасно оцінити

Key words: scenario forecasting, social and economic development, frontier region, optimistic and inertial scenario.

Вступ. Для України актуальність прогнозування соціального та економічного розви-

небезпеку ризиків і загроз, а отже, прийняти заходи для уникнення негативних наслідків.

Ефективність керування регіональними системами значно підвищується, якщо вдається передбачити напрями і характер майбутніх змін в їх зовнішньому і внутрішньому середовищі. Тому орієнтація на ефективне управління вимагає проведення науково обґрунтованих прогнозних розрахунків, які з певним ступенем надійності забезпечують отримання інформації про очікувані зміни. Прогнозування показників соціально-економічного розвитку регіонів має орієнтуватися не тільки на інтуїтивні або формалізовані методи, а й на всеможливі їх системні комбінації.

Постановка завдання. Проблемам розробки методик, впровадження окремих методів та прийомів прогнозування регіонального розвитку присвячені праці вчених-економістів Геєця В. [1], Гранберга А. [2], Суслова В. [2] та ін. Дослідження багаторегіональних систем, які базуються на використанні інструментарію моделювання та прогнозування відносин та процесів, що відбуваються у регіонах держави, привертають все більшу увагу науковців. Цим питанням присвячені дослідження Скрипниченко М. [1], Суспіцина С. [3], Сухоруков А. І. та Харазішвілі Ю. [4] та ін. Застосування методики Форсайт, який включає набір ефективних інструментів технологічного прогнозування, висвітлено у працях Осипова В., Парасюк І. [5], Федулової Л. [6, 7] та Кинен М. [8]. Теоретичні основи моделювання та сценарного прогнозування соціального та економічного розвитку прикордонних регіонів висвітлено у наукових працях В.Ф. Кицяка [9]. Проте, незважаючи на значний обсяг публікацій і досліджень з даної теми, в умовах цивілізаційних змін та глобалізації економіки залишається гострою необхідність в удосконаленні методів та прийомів покращення регіональних прогнозів, їх реалістичності та варіативності. Метою дослідження є застосування сценарних підходів при прогнозуванні розвитку прикордонних регіонів.

Результати. Створення сучасної ефективної системи державного управління регіональним розвитком, спрямованої на забезпечення зменшення регіональних диспропорцій, підвищення конкурентоспроможності регіонів, надання високоякісних послуг населенню з урахуванням досвіду країн ЄС передбачає створення єдиної системи стратегічного планування і прогнозування розвитку держави

та її регіонів. Проблема надійності прогнозування змін внутрішніх умов і зовнішнього середовища для будь-якої економічної системи є ключовою при виробленні довгострокових стратегій і програм її розвитку. При цьому очевидно, що точно і однозначно передбачити характер зміни і ступінь впливу всіх чинників у їх взаємозалежності практично неможливо. Як вважають А. І. Сухоруков та Ю. М. Харазішвілі, «завдання пошукового прогнозу полягає у визначенні структурних зрушень, гальмуючих чинників, науково-технічних проблем, що вимагають вирішення, можливих обмежень розвитку науки й техніки, у т. ч. ресурсні обмеження» [4, с. 44].

Сценарне прогнозування є методикою реалізації системного дослідження складних об'єктів, що розвиваються. Ця дефініція служить основою формування цілісної процедури проведення комплексного сценарного дослідження об'єкта прогнозування. Проведення сценарного дослідження – це свого роду наповнення реальним, властивим тільки даному об'єкту дослідження змістом. Вся сукупність процедур цього підходу будується на поєднанні змістовного логічно-евристичного підходу з формальними методами дослідження систем, перш за все засобами економіко-математичного моделювання. Як правило, зовні вони організовуються як інтерактивні процедури, що мають на увазі підключення інтелекту дослідників-фахівців на тому або іншому етапі обчислень. Особливістю даного інструментарію прогнозування є його жорстка орієнтація на мету прогнозування. Оскільки саме вони дозволяють виділити досліджувану систему із загальної картини реально функціонуючого середовища, визначити перелік істотних для дослідження зв'язків, залежностей, індикаторів, параметрів, оцінити функціонально-технологічну і прагматичну придатність тих або інших математичних методів як засобів опису і вивчення властивостей об'єкта дослідження. У загальному випадку мета сценарних побудов прогнозу може зводитися до таких трьох базових постановок або їх різних комбінацій:

спостереження за розвитком системи при різних гіпотезах щодо механізму формування цього розвитку;

виявлення критичних ситуацій, «вузьких місць» у розвитку системи;

розробка і оцінка ефективних стратегій вирішення проблем майбутнього розвитку.

У цілому побудова сценаріїв направлена на вирішення двох основних проблем, а саме:

виділення ключових моментів розвитку досліджуваного об'єкта і розробка на цій основі якісно різних варіантів його динаміки; усесторонній аналіз та оцінка кожного з отриманих варіантів, вивчення його структурних особливостей і можливих наслідків реалізації.

Таким чином, сценарій завжди розглядається в динаміці, тобто при розгортанні «історії» досліджуваного об'єкта в часі і (або) просторі. Отже, у сценарному просторі окремий сценарій є не крапкою, а вектором або траєкторією, яка показує зміну характеристик системи в перебігу заданого ряду ітерацій.

Саме для рішення задач визначення напрямів розвитку складних систем в різних областях діяльності у розвинутих країнах в останні десятиріччя активно застосовується метод Форсайт, який включає набір ефективних інструментів прогнозування [8, с. 60].

Форсайт базується на прогнозуванні варіантів можливого майбутнього, яке може наступити при виконанні певних умов: правильного визначення сценаріїв розвитку, досягнення консенсусу при виборі того чи іншого бажаного сценарію, прийнятті заходів з його реалізації. Існує багато методів прогнозування, але у програмах Форсайт найбільш інтенсивно використовують лише 10–15 з них: метод Дельфі, критичні технології, розробка сценаріїв, технологічна дорожня карта і формування експертних панелей та ін.

Таким чином, прогнозування розвитку країни та окремих її регіонів будується у відповідності із загальними принципами прогностики і територіального прогнозування. Серед цих принципів особливе значення має системність і узгодженість, варіантність і неперервність, а також достовірність і точність прогнозів. Територіальні прогнози використовуються при розробці схем економічного і соціального розвитку і фінансового стану регіонів, розвитку і розміщення галузей, комплексних схем розвитку і розміщення продуктивних сил.

Розробка прогнозів майбутнього стану рівнів господарювання включає оцінку кон'юнктури ринку (для короткострокових прогнозів) і тенденцій зміни ринку та його суміжників (для середньо- і довгострокових прогнозів). Методологічно при середньо- і довгостроковому прогнозуванні не враховуються часткові і випадкові фактори розвитку ринку; чим довший прогнозний період, тим більш узагальненим стає прогноз, а фактори дії на кон'юнктуру ринку поступаються місцем фак-

торам, які формують істотні тенденції ринку.

Для сценарного прогнозування розвитку прикордонних регіонів доцільно попередньо проаналізувати їх демографічний потенціал, ринок праці та зайнятість населення, економічний, інноваційний, інфраструктурний потенціали, матеріальний добробут населення, зовнішньоекономічний потенціал та соціальну безпеку. На основі такого аналізу можна з певною точністю передбачити траєкторію розвитку регіону і при потребі вносити корективи у відповідні програми та стратегії.

Особлива увага у сценарному прогнозуванні приділяється моделюванню як інструменту побудови не окремих траєкторій розвитку прикордонного регіону, а великого спектра варіантів для оцінки впливу різних факторів, вибору цільових орієнтирів, пріоритетних напрямів, оцінки можливих ризиків, що сприятиме формуванню стратегії, яка була би прийнята при будь-якому варіанті розвитку подій з точки зору досягнення мети.

Одним із способів отримання прогнозних результатів є концепція вирішення регіональних проблем за допомогою системної оцінки взаємодій всіх процесів і явищ, що відбуваються в межах регіону та країни в цілому. Суть такого підходу полягає в тому, що регіон потрібно вивчати під кутом декількох ракурсів – як територію, як економічну систему і як економічний простір.

Отже, прогнозування розвитку прикордонних регіонів має проходити крізь призму багатовимірності їх структури, яка об'єднує різноякісні підсистеми, засновані на взаємодії природних, технологічних і соціальних процесів, що відбуваються одночасно, а також економічних, демографічних, екологічних, культурних і політичних чинниках. З іншого боку, регіон є просторовою структурою економіки, тобто особливий тип економічної системи, який виникає на основі взаємозв'язаного розвитку виробництва, населення і ресурсної сфери, що дозволяє йому виступати самостійним суб'єктом економічного розвитку. Зважаючи на зазначене, в якості інтегрального показника прогнозування розвитку прикордонних областей Карпатського регіону (Львівської, Івано-Франківської, Закарпатської та Чернівецької) було вибрано валовий регіональний продукт (ВРП) на одну особу.

Для побудови інерційного сценарію розвитку враховувались дані динаміки ВРП за період 2005-2015 рр. Врахування залежності

ВРП від часу та внутрішніх попередніх періодів дала змогу побудувати інерційні прогнози його зростання на п'ятирічний горизонт (2016-2020 рр.) з високим показником достовірності апроксимації (понад 0,85). Як видно з рис. 1, прогнозна поведінка ВРП досліджуваних областей характеризується деяким позитивним інерційним зростанням з темпом на рівні статистично описаних періодів – 2005-2015 рр.

Прогнозні дані констатують відсутність перспектив стрімкого розвитку досліджуваних регіонів, зокрема із використанням його прикордонних доміант. Більше того, наявність впливу курсової політики НБУ та країн сусідів на номінальну величину ВРП (який вимірювався в гривневому еквіваленті) може взагалі нівелювати і такі тенденції його позитивної динаміки.

Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 р. (затверджена Постановою КМУ від 6 серпня 2014 р. № 385) у якості цільових параметрів визначає понад 20 статистичних показників, ріст яких на п'ятирічний горизонт заплановано на рівні 10-25%. Таким чином, в основу оптимістичного сценарію регіонального соціально-економічного розвитку України закладено відповідний заданий ріст регіональних соціально-економічних показників.

Для нашого випадку мова йде про наявність функціоналу:

$$ВРП = f(x_1, x_2, \dots, x_n), \quad (1)$$

де $x_i, i = 1, n$ – це відповідні статистичні показники.

Зважаючи на специфіку об'єкта дослідження (прикордонні області Карпатського регіону) в якості x_i було обрано такі показники:

x_1 – Середня з/п, грн.;

x_2 – Індекс споживчих цін;

x_3 – Експорт, млн. дол. США;

x_4 – Індекс промислової продукції;

x_5 – Індекс с/г продукції;

x_6 – Прямі інвестиції в млн. дол. США;

x_7 – Капітальні інвестиції млн. грн.;

x_8 – Індекс обсягу виконаних будівельних робіт;

x_9 – Перевезення вантажів автомобільним транспортом, тис. т.;

x_{10} – Перевезення пасажирів автомобільним транспортом, тис. пас.;

x_{11} – Оптовий товарооборот, млн. грн.;

x_{12} – Обсяг роздрібного товарообороту підприємств (юридичних осіб), млн. грн.;

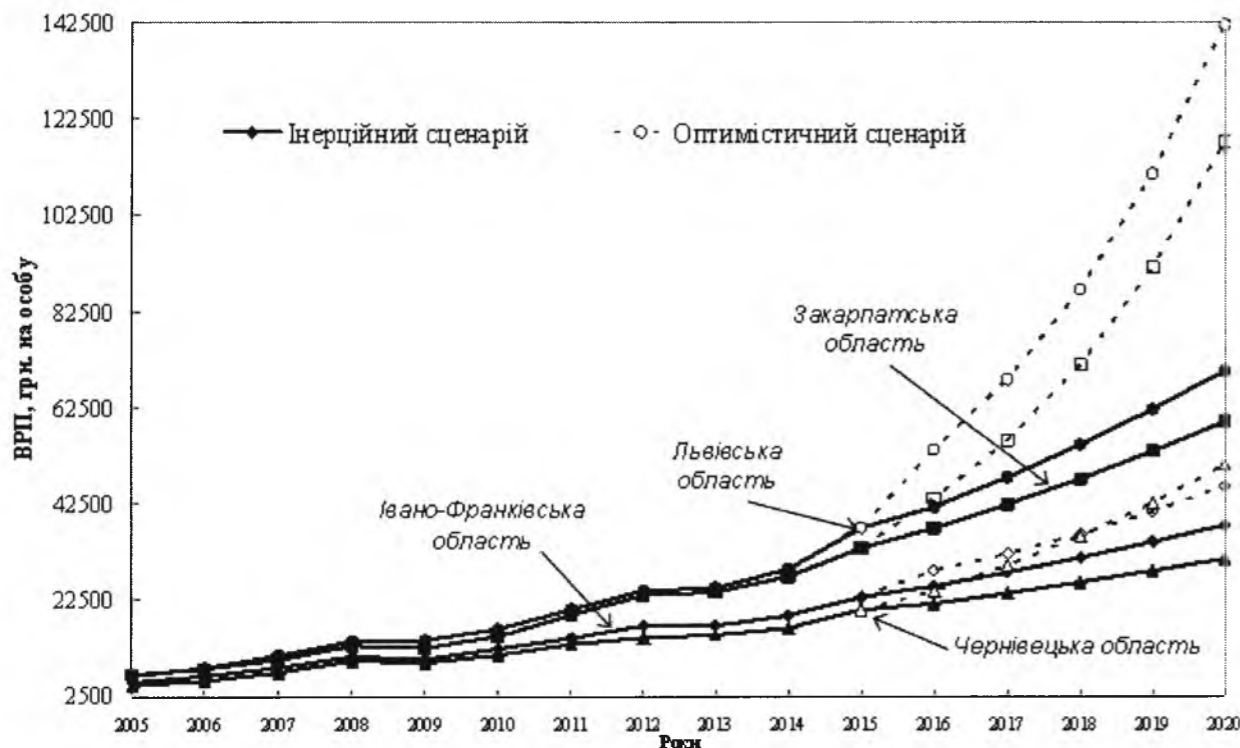


Рис. 1. Інерційний та оптимістичний сценарії розвитку областей Карпатського регіону

x_{13} – Рівень безробіття;

x_{14} – Економічно активне населення працездатного віку, тис. осіб.;

Для розв'язання функціоналу 1 було застосовано метод групового урахування аргументів (МГУА) реалізований в середовищі GMDH Shell DS. В якості статистичного базису розв'язку було обрано динаміку ВРП та показників x_i за 10-ть останніх років (2005-2015 рр.) для Львівської, Івано-Франківської, Закарпатської та Чернівецької областей. Точність отриманих залежностей ВРП для областей Карпатського регіону від внутрішніх параметрів їх соціально-економічних систем (x) визначалась показником достовірності апроксимації який становив понад 0,87. Варто зазначити, що МГУА відкинув окремі параметри, які несуттєво впливали на величину ВРП або внутрішньо корелювали між собою.

Заклавши в отримані функціонали зростання внутрішніх факторів на рівні 20%, було отримано крайні оптимістичні прогнози сценарного зростання ВРП прикордонних областей Карпатського регіону (див. рис.1). Так, у випадку Закарпатської і Львівської областей отримано досить високу динаміку росту ВРП. Однак, для Івано-Франківської та Чернівецької областей дотримання оптимістичного цільового зростання внутрішніх показників не забезпечує такого стрімкого зростання ВРП, що може пояснюватися неналежним використанням регіональних потенціалів та потребою модернізації економіко-господарчих підсистем.

Висновки. Для успішної реалізації політики регіонального розвитку потрібно розробити систему правових і організаційно-економічних норм, удосконалити механізми державного регулювання регіонального розвитку, зокрема, методи визначення пріоритетів. Таким методом, безперечно, є сценарне прогнозування, яке вступає на принципово новий етап свого розвитку. Економічні процеси, які відбуваються у сучасному глобалізованому просторі і в нашій державі, зокрема, надзвичайно важко досліджувати звичайними теоретичними методами, тому що їх результати неможливо одразу перевірити на достовірність і адекватність.

Стосовно варіантності прогнозування розвитку прикордонних регіонів, то традиційними залишаються три сценарії: песимістичний, реальний або інерційний та оптимістичний або інноваційний. Якщо мова йде про короткострокову перспективу, то, на нашу думку, сьогодні вести мову про інноваційний роз-

виток України та її регіонів немає підстав, оскільки до кінця так і не сформована його інституціональна, законодавча та фінансова база. Прогнозування на основі оптимістичного (інноваційного) сценарію розвитку має сенс виключно для довго- та далеко- строкової перспективи. Що стосується песимістичного та інерційного сценарію, то на коротку перспективу вони майже співпадатимуть, про що свідчить динаміка ВРП областей Карпатського регіону на душу населення у доларах США за 2005-2015 рр. та України в цілому, хоча цей самий показник, оцінений у гривні, справді доводить його незначне зростання. Економічні проблеми України якраз пов'язані з відсутністю чітко визначеного сценарію її політичного та економічного розвитку. А відсутність або небажання реалізації стратегії економічного розвитку держави та її регіонів призвело до розбалансування всіх секторів економіки, падіння промислового та аграрного виробництва.

Література

1. Фактори макроекономічної нестабільності в системі моделей економічного розвитку: колект. моногр. / В. М. Геєць, В. Р. Сіденко, М. І. Скрипниченко, І. В. Крючкова, О. І. Черняк; ред.: М. І. Скрипниченко; НАН України, Ін-т економіки та прогнозування. – К., 2012. – 717 с.
2. Гранберг А. Г. Многорегиональные системы: экономика-математическое исследование / А. Г. Гранберг, В. И. Сулов, С. А. Суспицын – Новосибирск: Сибирское научное Издательство, 2007. – 371 с.
3. Оптимизация территориальных систем / под редакцией д.э.н. Суспицына С.А. / ИЭОП СО РАН, Новосибирск, 2010. – 632 с.
4. Сухоруков А. І. Моделирование та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України: монографія / А. І. Сухоруков, Ю. М. Харазішвілі. – К.: НІСД, 2012. – 368 с.
5. Осипов В. М. Роль форсайта в управлінні субрегіоном / В. М. Осипов, І. Л. Парасюк, О. О. Ворожейкін // Економічні інновації. – 2012. – Вип. 47. – С. 197-205.
6. Федулова, Л. І. Концептуальна модель інноваційної стратегії України [Текст] / Л. І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 1. – С. 87-100.
7. Федулова Л. І. Прогнозування технологічного розвитку галузей промисловості / Л. І. Федулова // Економіка і прогнозування: Науково-аналітичний журнал. – 2008. – № 1. – С. 9-29.
8. Кинен М. Технологический Форсайт / М. Кинен // Форсайт. – 2009. – № 3 (11). – С. 60-67.
9. Кифяк В. Ф. Теоретичні основи сценарного прогнозування соціально-економічного розвитку прикордонного регіону / В. Ф. Кифяк // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 7. – С. 214-222.

References

1. Heiets', V. M. Sidenko, V. R. Skrypnychenko, M. I. Kriuchkova, I. V. and Cherniak, O. I. (2012), *Fakto*

makroekonomichnoi nestabil'nosti v systemi modelej ekonomichnoho rozvytku: kolekt. monohr. [Factors of macroeconomic instability in the system of models of economic development], NAN Ukrainy, In-t ekonomiky ta prohnozuvannia, Kyiv, Ukraine.

2. Granberg, A.G. Suslov, V.I. and Suspicyan, S.A. (2007) *Mnogoregional'nye sistemy: jekonomiko-matematicheskoe issledovanie* [Multi-regional systems: economic and mathematical research], Sibirskoe nauchnoe Izdatel'stvo, Novosibirsk, Russia.

3. Suspicyan, S. A. (2010), *Optimizacija territorial'nyh sistem* [Optimization of territorial systems], IJeOPP SO RAN, Novosibirsk, Russia.

4. Sukhorukov, A. I. and Kharazishvili, Yu.M. (2012), *Modelivannia ta prohnozuvannia sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku rehioniv Ukrainy: monohrafiia* [Modeling and

forecasting of socio-economic development of regions of Ukraine], NISD, Kyiv, Ukraine.

5. Osypov, V. M., Parasiuk, I. L. and Vorozhejkin, O. O. (2012), "The role of foresight in the management of the subregion", *Ekonomichni innovatsii*, iss. 7, pp. 197–205.

6. Fedulova, L. I. (2012), "Conceptual model of Ukraine's innovation strategy", *Ekonomika i prohnozuvannia*, vol. 1, pp. 87–100.

7. Fedulova, L. I. (2008), "Forecasting technological development of industries", *Ekonomika i prohnozuvannia*, vol. 1, pp. 9–29.

8. Kinen, M. (2009), "Technological Foresight", *Forsajt*, vol. 3, pp. 60–67.

9. Kyfiak, V. F. (2011), "Theoretical bases of scenario forecasting of social and economic development of the border region", *Aktual'ni problemy ekonomiky*, vol. 7, pp. 214–222.

УДК 331.28

Цимбалюк С. О.

ІННОВАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ ТРУДОВИХ ДОХОДІВ НА ЗАСАДАХ ГІДНОЇ ПРАЦІ

Обґрунтовано необхідність удосконалення організаційно-економічного механізму визначення основних параметрів заробітної плати з метою забезпечення гідної оплати праці. Сформульовано інноваційні механізми форму-

вання політики трудових доходів на засадах гідної праці.

Ключові слова: трудові доходи, політика трудових доходів, гідна праця, гідна оплата праці.

Tsymbalyuk S. O.

INNOVATIVE MECHANISMS OF LABOUR INCOME POLICY FORMING ON THE PRINCIPALS OF DECENT WORK

The necessity of improvement of organizational-economic mechanism of labour remuneration basic parameters in order to providing of implementation of decent labour remuneration has been proved. Innovative mechanisms of labour income policy forming on the principals of decent work have been defined.

Keywords: labour income, labour income policy, decent work, decent labour remuneration.

Вступ. Аналіз політики трудових доходів в Україні засвідчив наявність низки негативних явищ і тенденцій, зокрема низького рівня заробітної плати, незадовільної структури та диференціації доходів найманих працівників, несправедливості в оплаті праці, низького рівня розвитку соціального партнерства. Наявна політика трудових доходів призводить до асиметрії у розподілі створених благ, загострення

суперечностей між найманими працівниками та роботодавцями, поглиблення соціальної нерівності, зниження престижності праці й заінтересованості персоналу в її результатах.

Неефективність політики трудових доходів та недосконалість інституціональних засад обумовлюють потребу в розробці організаційно-економічного механізму визначення основних параметрів заробітної плати, який забезпечуватиме гідний рівень винагороди, справедливий розподіл граничного продукту між власником і найманим працівником, своєчасну виплату й об'єктивну диференціацію заробітної плати та прозорість політики оплати праці.

Постановка завдання. Дослідженням питань гідної оплати праці, політики трудових доходів, організації заробітної плати займалися вчені: М. Армстронг [9], М. Ведерніков [1], Н. Волгін [2], О. Грішнова [3], А. Колот [4,

5], Г. Куліков [4], В. Лагутін [6], Дж. Мілкович [10], Т. Перегудова [7], Р. Хендерсон [8] та ін.

Незважаючи на постійний науковий дискурс питань гідної оплати праці серед науковців, а також підвищений інтерес до цієї проблематики з боку державних органів влади, політичних діячів, концепт гідної оплати праці залишається малодослідженим, потребують опрацювання інноваційні механізми формування політики трудових доходів на засадах гідної праці.

Метою дослідження є висвітлення інноваційних механізмів формування політики трудових доходів на засадах гідної праці.

Результати. Організаційно-економічний механізм визначення основних параметрів заробітної плати має ґрунтуватися на задіянні ринкових і договірних елементів регулювання розміру та структури винагороди, а також використанні інноваційних підходів й інструментів формування різних складових винагороди за працю.

Одним з ключових факторів формування політики трудових доходів на засадах гідної оплати праці є розвиток інституціонального середовища. Соціальними та правовими новаціями у цій сфері мають стати:

1) Модернізація й підвищення дієвості соціальних стандартів у політиці доходів:

– розроблення нового інструментарію визначення прожиткового мінімуму, орієнтованого на забезпечення гідного рівня життя (а не просте відтворення робочої сили) й забезпечення відповідності цього соціального індикатора реальній вартості споживчого кошика. Включення до цього набору витрат на навчання, лікування, оздоровлення, відпочинок, а також витрат, пов'язаних з утриманням і навчанням непрацездатних членів родини відповідно до ст. 3 Конвенції МОП № 131 «Про встановлення мінімальної заробітної плати з особливим урахуванням країн, що розвиваються» та ст. 9 Закону України «Про оплату праці»;

– зобов'язання органів місцевого самоврядування обчислення та затвердження регіональних прожиткових мінімумів, не нижчих від установленого Кабінетом Міністрів України, й на їх основі визначення мінімальної заробітної плати в регіоні. Такі регіональні соціальні стандарти мають бути передбачені територіальними угодами й обов'язковими для використання для всіх підприємств небюджетного сектору економіки, зареєстрованих у відповідному регіоні.

2) Перебудова та наповнення новим інструментарієм чинних механізмів регулювання

доходів, насамперед системи оподаткування доходів фізичних осіб, зокрема запровадження прогресивної шкали диференціації ставки податку з доходів фізичних осіб, за одночасного встановлення неоподаткованого мінімуму трудових доходів, що узгоджується з принципом соціальної справедливості й сприятиме зниженню надмірної диференціації доходів громадян.

3) Розроблення дієвих механізмів щодо своєчасної виплати заробітної плати та захисту трудових доходів від зниження купівельної спроможності за умов інфляції та затримок їх виплати:

– удосконалення процедури компенсації втрати частини доходів у зв'язку з порушенням термінів їх виплати, зокрема скорочення терміну, у разі затримки за який підприємство має виплачувати працівникові компенсацію, від одного календарного місяця до 15 календарних днів;

– удосконалення процедури індексації доходів громадян у частині встановлення розміру доходу, який має підлягати індексації: уся сума доходів для громадян, які одержують доходи в розмірі, що не перевищує розмір середньої заробітної плати в економіці України, а не в межах лише прожиткового мінімуму

Важливим напрямом формування інституціональних засад гідної праці є реформування оплати праці працівників у бюджетному секторі економіки. Одним з напрямів реформування оплати праці працівників бюджетної сфери має бути запровадження сучасних підходів до побудови тарифних умов оплати праці, з-поміж яких:

– відмова від жорстких рамок ЄТС, побудова її на гнучких засадах;

– віднесення професій та посад не до розрядів ЄТС, а формування кваліфікаційних груп з оплати праці;

– зменшення кількості розрядів ЄТС і діапазонів розрядів для окремих професій і посад за рахунок формування кваліфікаційних груп з оплати праці на підставі складності робіт;

– опрацювання методики оцінювання посад і робіт для об'єктивного порівняння складності завдань і обов'язків працівників;

– розроблення кваліфікаційних характеристик (професійних стандартів) для тих галузей бюджетної сфери, для яких відповідні випуски Довідника не підготовлені, що дасть змогу порівняти складність завдань і обов'язків працівників, які обіймають різні посади,

й об'єктивніше сформувати кваліфікаційні групи з оплати праці;

– запровадження однакового відносного зростання порозрядних тарифних коефіцієнтів – постійної міжрозрядної різниці;

забезпечення різниці в тарифних ставках і посадових окладах двох суміжних кваліфікаційних груп не менше від 10 %;

– присвоєння кожній кваліфікаційній групі не стабільних тарифних коефіцієнтів, а діапазону (вилки) співвідношень в оплаті праці, використання перехресної побудови діапазонів, що дасть змогу індивідуалізувати заробітну плату, повніше врахувати результати праці працівників, їхнє ставлення до роботи, рівень професіоналізму тощо;

– надання права керівникам бюджетних установ, закладів і організацій розробляти показники, які потрібно враховувати під час визначення конкретного розміру посадового окладу (тарифної ставки) працівника в межах установлених діапазонів. Узгодження основних положень з виборним органом первинної профспілкової організації (профспілковим представником), що представляє інтереси більшості працівників та ін.

Щодо негативних тенденцій, пов'язаних з поглибленням зрівнялівки в оплаті праці працівників різних категорій і професійних груп внаслідок реформування інституту мінімальної заробітної плати, то у зв'язку з ситуацією, що склалася, вважаємо за доцільне зосередити увагу на поступовому підвищенні розміру прожиткового мінімуму, доведенні його, принаймні, до фактичного рівня, який періодично оприлюднювало Міністерство соціальної політики України. Важливим є скорочення розриву між прожитковим мінімумом, який сьогодні виступає відправною точкою для визначення мінімального посадового окладу (тарифної ставки), та мінімальною заробітною платою. Лише за таких умов можливе відновлення міжкваліфікаційних і міжпосадових співвідношень в оплаті праці різних категорій та професійних груп працівників, а отже, забезпечення об'єктивної диференціації заробітної плати.

Важливим напрямом розвитку інституціональних засад формування політики трудових доходів в контексті забезпечення гідної праці має бути *удосконалення колективно-договірного регулювання оплати праці*. Правовими, організаційними та соціальними новаціями у цій сфері мають стати:

• надання угодам різних рівнів статусу нормативних актів, за невиконання основних по-

ложень яких посадові особи мають нести відповідальність згідно з чинним законодавством. З цією метою необхідно поширити норми та положення генеральної, галузевих і територіальних угод на підприємства, які не брали участі в переговорному процесі та їх підписанні. Відповідні зміни мають бути внесені в українське законодавство, зокрема у ст. 9 Закону України «Про колективні договори і угоди» передбачити, що положення генеральної, галузевої, територіальної угод є обов'язковими для всіх суб'єктів, що перебувають у сфері дії сторін (а не тільки тих, що підписали угоду). Передбачити також зобов'язання сторін соціально-трудова відносин виконувати рішення, ухвалені тресторонніми або двосторонніми органами соціального діалогу. Внести відповідні зміни до ст. 9 Закону України «Про соціальний діалог в Україні», у якій передбачити, що такі рішення є обов'язковими для виконання, а не тільки для розгляду;

• регламентація послідовності укладання угод різних рівнів і колективних договорів та часових рамок ведення колективних переговорів. При цьому рекомендуємо передбачити норму щодо укладання угод у році, що передуює року початку їх дії;

• надання профспілкам додаткових прав і повноважень у сфері захисту інтересів найманих працівників, розширення переліку зобов'язань профспілок у системі регулювання соціально-трудова відносин;

• визначення порядку інформування працівників про зміст колективних угод і договорів. Надання можливості ознайомлюватися з основними положеннями галузевих і територіальних угод широкому загалу, усім заінтересованим особам, розміщення угод на сайтах Мінсоцполітики України, Федерації профспілок України;

• визначення на законодавчому рівні чіткого порядку та механізму контролю за виконанням основних положень колективних угод і договорів, а також критеріїв оцінювання рівня виконання соціальними партнерами взятих на себе зобов'язань;

• конкретизація на законодавчому рівні видів відповідальності посадових осіб за порушення законодавства про колективні договори і угоди та невиконання взятих на себе зобов'язань, зокрема, за порушення прав соціальних партнерів під час ведення колективних переговорів, перешкоджання здійсненню контролю за виконанням основних положень

колективних угод різних рівнів і договорів тощо;

• залучення до розроблення змісту колективних угод і договорів кваліфікованих юристів, науковців, фахівців з питань колективно-договірного регулювання;

• формування культури ведення соціального діалогу, поширення ідеології соціальної відповідальності серед соціальних партнерів: держави, роботодавців, найманих працівників, представницьких органів та ін.

Доцільно також передбачити на законодавчому рівні недопущення внесення до генеральної, галузевої, територіальної угод і колективних договорів норм, що погіршують матеріальне становище найманих працівників порівняно з нормами, що містили попередні (раніше чинні) угоди та договори.

Рекомендації щодо *змістовного наповнення колективних угод різних рівнів*:

– уникати практики формування в угодах положень щодо оплати праці загального (неконкретного), а отже, необов'язкового, характеру, формулювати домовленості у вигляді конкретних зобов'язань з визначенням інструментів і механізмів реалізації взятих сторонами на себе зобов'язань, термінів реалізації заходів і програм;

– обмежити практику формулювання норм і положень у вигляді спільних зобов'язань сторін, визначати конкретних відповідальних посадових осіб;

– обмежити практику надання домовленостям рекомендаційного характеру, відмовитися від практики дублювання законодавчих норм без надання найманим працівникам додаткових гарантій;

– узгоджувати положення угод галузевого та територіального рівнів з нормами, передбаченими генеральною угодою, особливо в частині питань оплати праці, які мають бути врегульовані й відображені в галузевих і територіальних угодах відповідно до норм генеральної угоди;

– передбачити колективними угодами різних рівнів і договорами розроблення та реалізацію комплексних програм соціального розвитку працівників.

Важливим напрямом розвитку інституціональних засад формування політики трудових доходів є *поширення участі наукових інститутів* (зокрема за сприянням держави) у розробленні нормативно-правового й науково-методичного забезпечення запровадження інноваційних моделей винагороди за працю.

Пріоритетними напрямками участі наукових інститутів у формуванні політики трудових доходів мають бути:

– проведення наукових досліджень щодо обґрунтування доцільності запровадження на підприємствах інноваційних моделей винагороди за працю, а також підходів до проектування різних складових компенсаційного пакета, нових нестандартних інструментів посилення лояльності працівників, підвищення мотивації, формування соціально відповідального ставлення персоналу до праці та її результатів;

– науково-методичне забезпечення проведення аналізу робіт, оцінювання складності функцій і обов'язків (цінності посад і робіт), установлення науково обґрунтованих міжкваліфікаційних співвідношень в оплаті праці, які б забезпечували об'єктивну диференціацію посадових окладів, тарифних ставок і окладів, а отже, справедливості оплати праці;

– науково-методичне обґрунтування доцільності (ефективності) надання найманим працівникам соціального пакета, розроблення рекомендацій щодо вибору підходу до його формування, порядку надання найманим працівникам соціальних виплат і благ, запровадження програм медичного страхування;

– вироблення рекомендацій щодо посилення індивідуалізації заробітної плати, урахування під час розроблення різних складових компенсаційного пакета рівня розвитку у працівників професійно значущих компетенцій (особливо тих характеристик, які сприяють інноваційному розвитку), узгодженості винагороди з індивідуальними та колективними результатами праці та ін.

Трансформаційні процеси, які відбуваються в системі соціально-трудова відносин, у характері та змісті праці, сприяють поширенню практики запровадження *індивідуалізованих умов оплати праці* на основі застосування повноцінних, збалансованих за структурою та розміром виплат і винагород компенсаційних пакетів з урахуванням індивідуально-особистісних характеристик працівників, їх потреб та інтересів, а також ринкової ціни робочої сили. *Процедуру проектування компенсаційного пакета на засадах гідної праці на підприємстві* наведено на рис. 1.

Важливим напрямом формування політики трудових доходів на засадах гідної праці, насамперед на рівні підприємств, установ і організацій, є поширення *індивідуалізації оплати праці найманих працівників* як необхідної умови забезпечення гідного рівня, об'єктивної

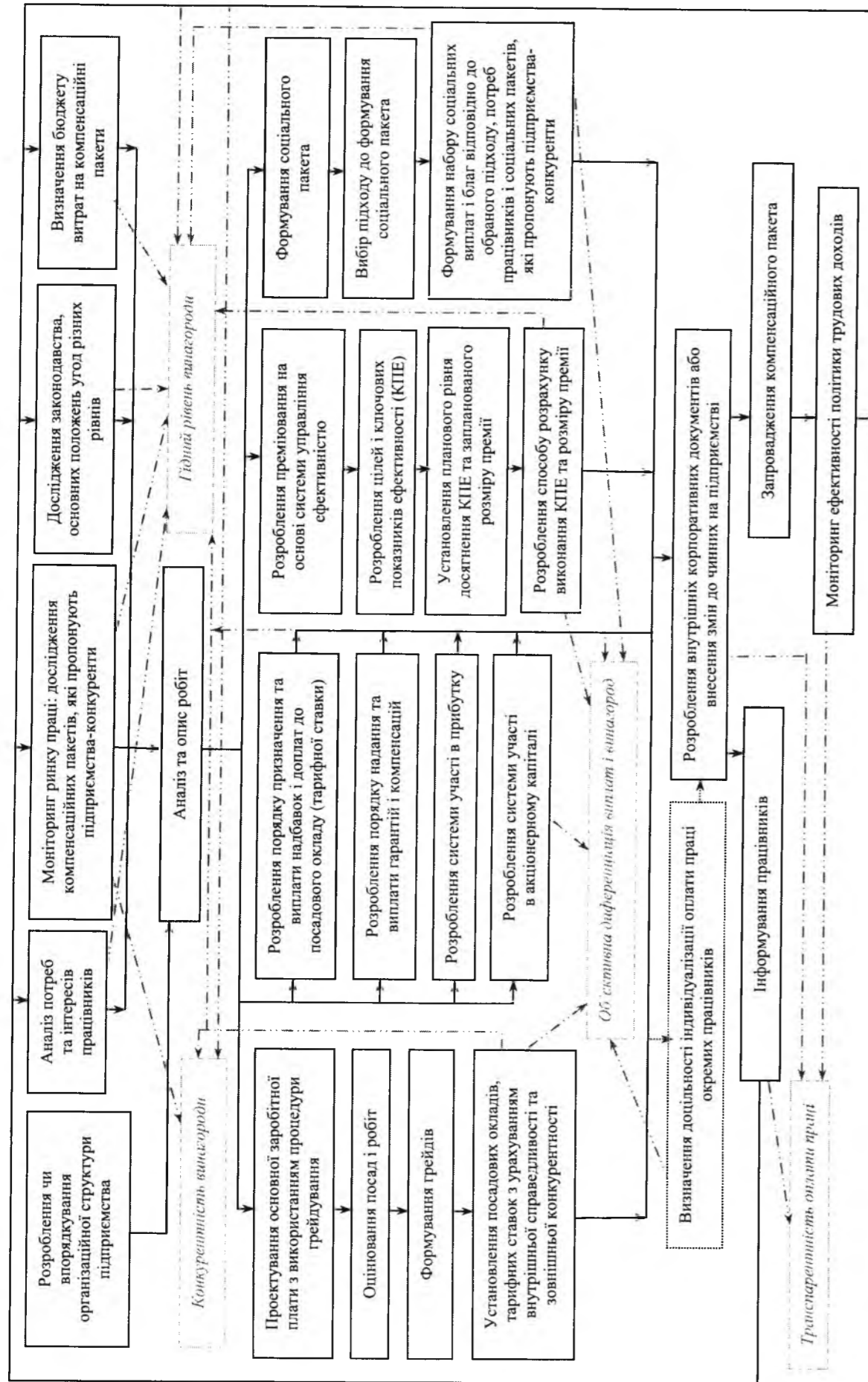


Рис. 1. Процедура проектування компенсаційного пакета на засадах гідної праці

диференціації та конкурентності винагороди за працю. При цьому індивідуалізація може реалізовуватися у двох напрямках:

Перший напрям – це максимальне врахування внеску працівника в результати діяльності підприємства (який визначається цінністю посади/роботи та індивідуальними результатами праці) та його індивідуально-особистісних характеристик (кваліфікації, компетентностей, ставлення до праці тощо) у процесі формування різних складових заробітної плати: основної заробітної плати, надбавок, доплат, премій, одноразових винагород і навіть соціального пакета. Цей напрям індивідуалізації орієнтований на посилення внутрішньої справедливості системи оплати праці.

Другий напрям – це запровадження індивідуалізованих умов оплати праці найманих працівників. На підприємстві можуть діяти як загальні умови оплати праці, так і індивідуалізовані. Загальні умови визначаються внутрішніми нормативними актами. Наявність загальних умов не виключає права під час укладання трудового договору (контракту) роботодавцю чи найманому працівникові запропонувати іншій стороні індивідуалізовані умови оплати праці.

Принциповим питанням індивідуалізації є недопущення ухвалення норм, що погіршують матеріальне становище працівника порівняно з чинним законодавством, колективними угодами та договором, іншими нормативними актами підприємства. У разі відхилення від загальноприйнятих на підприємстві умов усі положення щодо визначення виплат і винагород, їх розміру та порядку надання певному працівникові мають бути встановлені в трудовому договорі (контракті).

Сфера застосування індивідуалізованих умов оплати праці не може поширюватися на всіх працівників. Належним чином розроблений на підприємстві механізм узгодження розміру винагороди зі складністю робіт і кваліфікацією працівників, індивідуальними та колективними результатами праці, рівнем розвитку компетентностей, наявними відхиленнями у змісті та умовах праці від нормальних забезпечує справедливість, гнучкість оплати праці, її об'єктивну диференціацію, виконання виплатами та винагородами мотиваційної, соціальної, відтворювальної, оптимізаційної функцій, що є ключовим у формуванні політики трудових доходів на засадах гідної праці. У зв'язку з цим дальша конкретизація умов оплати праці необхідна лише у виняткових випадках для окремих найманих працівників.

Доцільність індивідуалізації умов оплати праці може визначатися за такими критеріями: інноваційний і творчий характер праці; дефіцит представників окремих категорій і професійних груп на ринку праці; суттєвий вплив індивідуальних результатів праці працівника на результати діяльності підприємства загалом; наявність у працівника виняткових компетентностей, унікальних знань, які забезпечують йому високий рівень конкурентоспроможності на ринку праці, а підприємству, на якому він працює, – значні конкурентні переваги на ринку товарів або послуг тощо.

Використання керівниками підприємств і фахівцями у сфері оплати праці *інноваційних моделей винагороди за працю, а також підходів до проектування різних складових компенсаційного пакета* дасть змогу:

- підвищити гнучкість системи оплати праці та посилити індивідуалізацію в оплаті праці, підвищити залежність винагороди від рівня розвитку компетентностей у працівника, індивідуальних та колективних результатів праці, а отже, забезпечити об'єктивну диференціацію трудових доходів;
- посилити конкурентність системи оплати праці за рахунок врахування кон'юнктури ринку праці під час визначення розміру різних виплат і винагород;
- підвищити задоволеність працівників системою оплати праці завдяки забезпеченню справедливості, прозорості, об'єктивної диференціації винагород, зокрема через оцінювання внеску співробітників у результати діяльності підприємства та узгодження оцінки цього внеску з винагородами, які одержують співробітники;
- підвищити соціальну відповідальність працівників до праці та її результатів, а також стимулювати інноваційну діяльність та ін.

Висновки. Запровадження інноваційних механізмів формування політики трудових доходів, розвиток інституціональних засад дасть змогу сформувати законодавче, науково-методичне, організаційне забезпечення розроблення ефективної системи оплати праці, що сприятиме узгодженню інтересів основних сторін соціально-трудових відносин, розробленню інноваційних моделей винагороди, забезпечити гідний рівень та об'єктивну диференціацію винагород, посилити їх індивідуалізацію, підвищити прозорість політики оплати праці, справедливість і конкурентність винагороди, а отже, реалізувати основні принципи гідної праці.

Література

1. *Ведерников М. Д.* Особенности мотивации трудового поведения работников в современных условиях / М. Д. Ведерников, Е. М. Поплавский // Проблемы экономики и менеджмента. – 2013. – № 5 (21). – С. 3–5.
2. *Волгин Н. А.* Достойная оплата труда как условие и следствие достойного труда в инновационной экономике / Н. А. Волгин [Электронный ресурс] – http://igpr.ru/library/volgin_na_dostojnaja_oplata_truda_kak_uslovie_i_sledstvie_dostojnogo_truda_v_innovacionnoj_j.
3. *Гришнова О.* Особливості оплати праці на підприємствах-монополістах / О. Гришнова, К. Березюк // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 7. – С. 3–8.
4. Дослідження проблем оплати праці: порівняльний аналіз (Україна та країни ЄС) : монографія / А. М. Колот, Г. Т. Куліков, О. М. Поплавська та ін. – К. : КНЕУ, 2008. – 274 с.
5. *Колот А. М.* Мотиваційний менеджмент : підручник / А. М. Колот, С. О. Цимбалюк. – К. : КНЕУ, 2014. – 479 с.
6. *Лагутін В.* Про теоретико-методологічні засади дослідження оплати праці / В. Лагутін // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 3. – С. 16–20.
7. *Перебудова Т.* Соціальні стандарти гідної оплати праці та їх дотримання в Україні / Т. Перебудова // Україна: аспекти праці. – 2014. – № 2. – С. 35–40.
8. *Хендерсон Р.* Компенсационный менеджмент. Стратегия и тактика формирования заработной платы и других выплат / Р. Хендерсон. – СПб. : Питер, 2004. – 880 с.
9. *Armstrong M.* Strategic Reward: Making It Happen / M. Armstrong, D. Brown. – London : Kogan Page, 2006. – 266 p.
10. *Milkovich G. T.* Compensation / G. T. Milkovich,

J. M. Newman. – 10th edit. – McGraw-Hill/Irwin, 2010. – 712 p.

References

1. *Vedernikov M. D.* Peculiarities of Motivation of Workers' Labour Behaviour in the Modern Conditions / M. D. Vedernikov, E. M. Poplavskij // Problems of Economics and Management. – 2013. – № 5 (21). – P. 3–5.
2. *Volgin N. A.* Decent Labour Remuneration as a Condition and Consequence of Decent Work in the Innovative Economy / N. A. Volgin [Electronic source] – http://igpr.ru/library/volgin_na_dostojnaja_oplata_truda_kak_uslovie_i_sledstvie_dostojnogo_truda_v_innovacionnoj_j.
3. *Hrishnova O.* Peculiarities of Labour Remuneration at Enterprises- monopolists / O. Hrishnova, K. Berezyuk // Ukraine: Aspects of Labour. – 2012. – № 7. – P. 3–8.
4. Research of Labour Remuneration Problems: Comparative Analysis (Ukraine and EU Countries) : Monograph / A. M. Kolot, H. T. Kulikov, O. M. Poplav'ska and others. – K. : KNEU, 2008. – 274 p.
5. *Kolot A. M.* Motivational Management : Textbook / A. M. Kolot, S. O. Tymbaliuk. – K. : KNEU, 2014. – 479 p.
6. *Lahutin V.* About Theoretical and Methodological Principles of the Labour Remuneration Research / V. Lahutin // Ukraine: Aspects of Labour. – 2010. – № 3. – P. 16–20.
7. *Perehudova T.* Social Standards for Decent Labour Remuneration and Abidance Them in Ukraine / T. Perehudova // Ukraine: Aspects of Labour. – 2014. – № 2. – P. 35–40.
8. *Henderson R.* Compensation Management. Strategy and Tactics of Remuneration and Other Payments Formation / R. Henderson. – SPb. : Piter, 2004. – 880 p.
9. *Armstrong M.* Strategic Reward: Making It Happen / M. Armstrong, D. Brown. – London : Kogan Page, 2006. – 266 p.

Русин Р. С.

НЕВИЗНАЧЕНІСТЬ ТА РИЗИК ЯК ОСНОВНІ СКЛАДОВІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ

У статті розглянуто основні методичні підходи до визначення оцінки ефективності інвестиційного проекту з врахуванням невизначеності та ризику, а також означено поняття ризику та невизначеності

для інвестиційного проекту в сучасних умовах.

Ключові слова: *інвестиції, проект, інвестиційний проект, оцінка, ефективність, невизначеність, ризик.*

Русин Р. С.

UNCERTAINTY AND RISK AS THE MAIN COMPOSITION EVALUATIONS OF THE INVESTMENT PROJECT EFFICIENCY

The article deals with the main methodical approaches to determining the estimation of the effectiveness of an investment project taking into account uncertainty and risk, as well as the concept of risk and uncertainty for the investment project in modern conditions.

Keywords: *investment, project, investment project, estimation, efficiency, uncertainty, risk.*

Вступ. Сучасні умови функціонування вітчизняних підприємств супроводжуються постійним оновленням основних фондів,

високим рівнем інновацій, оновлення видів продукції та послуг. Все це потребує значних інвестицій з врахуванням як екзогенних так і ендогенних чинників в умовах невизначеності та значних ризиків. Тому, вибір інвестиційних проектів для реалізації поставлених цілей, з врахуванням всіх можливих ризиків в умовах невизначеності, дозволить попередити та прийняти зважене та ефективне управлінське рішення.

Дослідження інвестиційних проектів має багато аспектів, зокрема розглядають стратегічне управління проектами, управління виробництвом та операціями, у сфері управлінського обліку та фінансового менеджменту, при цьому інвестиційні проекти розглядають з точки зору фінансового менеджменту та управлінського обліку.

Постановка завдання. Дана проблематика знайшла своє відображення в працях як вітчизняних так і зарубіжних вчених, зокрема таких як Бланк І. О., Вітлінський В. В., Гойко А. Ф., Гуткевич С. А., Дука А. П., Євтух О. Т., Ісаєва Т. М., Загородній А. Г., Коваленко Ю. М., Кравченко В. А., Мойсеєнко І. П., Пересада А. А., Савчук В. П., Суслів О. П., Федоренко В. Г., Чернов В. Г., Р. Брейлі, Дж. Бейлі, Дж. Кейнс та ін.

Зокрема, проект визначається як об'єкт взаємозалежних дій, який є унікальним і має свою мету та мету [3]. Мета полягає в тому, щоб виконати проект з мінімальними витратами, в найкоротші терміни та отримати відповідну якість. Також, проект може бути описаний як унікальний об'єкт логічно взаємопов'язаних дій, які мають спільну мету та обмежену тривалість [5].

Проектний ризик визначається як сукупний ефект від шансів на невизначені випадки, що негативно вплине на цілі проекту, тобто ступінь впливу негативних явищ та їх наслідків. Проектний ризик – це ризикова ситуація, ймовірність ризику та величина втрат [1].

Різні автори класифікують ризики проекту з багатьох різних аспектів, однак більшість класифікує їх за цілями проекту [3]:

– часові ризики, які пов'язані з тимчасовою метою проекту, намагаючись запобігти затримці його реалізації;

– фінансові ризики, які відносяться до мети проекту, намагаючись не перевищувати запланований бюджет;

– якісні ризики, які пов'язані з метою досягнення відповідної ефективності проекту.

Також можна розділити проектні ризики, відповідно до цілей проекту на непрямі (підвідні) ризики та прямі (вищі) ризики. Спочатку виникають непрямі ризики, і їх матеріалізація викликає виникнення прямих ризиків проекту. Співвідношення між непрямим і прямим ризиком можна описати як причинно-наслідковий зв'язок. Розподіл ризиків на проекти залежно від того, яким чином вони впливають на цілі проекту, – фактично, покращення класифікації ризиків відповідно до його взаємозв'язку з цілями проекту.

Інвестиційні проекти на підприємстві мають особливі характеристики, які відрізняються від портфеля фінансових інвестицій, однак основні принципи оцінки ризиків, розроблені в галузі фінансових інвестицій, також стосуються реальних інвестицій [2]. Портфель інвестицій не може бути повністю бути диверсифікований так як портфель фінансових інвестицій, а оцінка ризиків у сфері фінансових інвестицій спрощується через розвинені фінансові ринки та установи, які використовують складні методи перевірки та оцінки фінансових активів. Визначення ризиків у сфері реальних інвестицій на основі прогнозованого руху грошових коштів є суб'єктивним. Також існує проблема певної ідентифікації деталей активів. Портфель інвестицій за допомогою нових інвестицій та реструктуризації створює синергійний ефект через зростання, розширення, експлуатацію додаткових ресурсів тощо, і така оцінка якого є складною.

Результати. Тому, запропоновано ризик визначати як ймовірність майбутніх подій, а невизначеність як невідома вірогідність майбутніх подій. Визначена невизначеність є ризиком. Терміни «ризик та невизначеність» часто використовуються як синоніми у економіці [1].

При оцінці економічної ефективності та оцінці ризиків інвестиційного проекту ключовим моментом є прояв невизначеності числових параметрів планованого інвестиційного проекту.

Отже, при проведенні прогнозів необхідно враховувати фактори невизначеності, що зумовлюють ризик за кожним показником ефективності. Наявність різних видів невизначеності призводить до необхідності адаптації вище описаних показників аналізу та оцінки економічної ефективності інвестиційного проекту на основі застосування математичних методів, які дозволяють формалізувати й одночасно обробляти різні види невизначеності.

Взаємозв'язок основних показників і методів, які застосовуються при оцінці ефективності інвестиційних проектів показано на рис. 1. Для кожного з цих методів можуть бути виділені відповідні фактори, що підтверджують наявність невизначеностей.

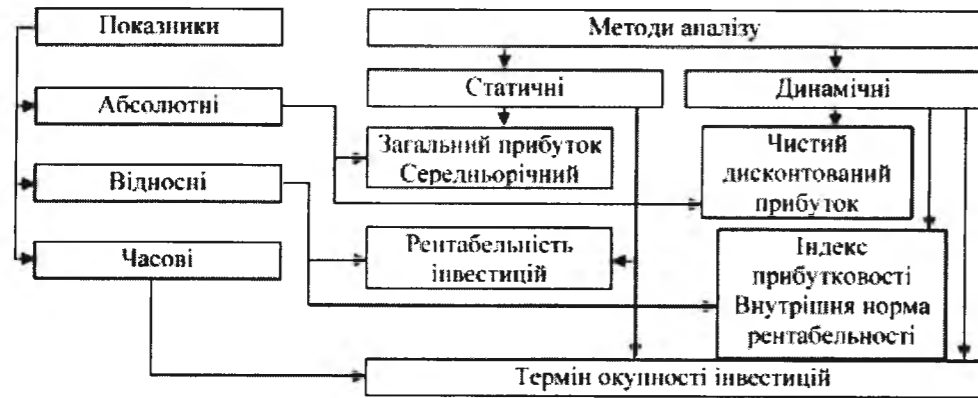


Рис. 1. Взаємозв'язок показників і методів аналізу інвестиційних проектів. Джерело: [6]

Оцінка ефективності інвестиційного проекту проводиться у декілька етапів [5], а саме:

- 1) визначення мети проекту;
- 2) проведення аналізу ринку, довілля, технічного, інституціонального, соціального, бюджетного аналізів;
- 3) оцінка ризиків;
- 4) проведення економічного аналізу проекту;
- 5) прийняття рішення про доцільність реалізації проекту [4].

При проведенні останнього етапу для інвесторів дуже велике значення Співвідношення між прибутковістю і ризикованістю відіграє чи не основне значення. Саме тому варто оцінити, прибуток підприємства та ризик.

Зокрема, для оцінки ефективності інвестицій використовують наступні методи [2]:

1. Статичні – базуються на облікових оцінках і не враховують всю тривалість життя проекту та нерівнозначність грошових потоків у різні моменти часу. До них відносять:
 - 1) термін окупності інвестицій (PF);
 - 2) рентабельність інвестицій (ROI);
 - 3) коефіцієнт порівняльної ефективності.
2. Динамічні – засновані на концепції дисконтування та оперують часовими проміжками. До них відносять:
 - 1) чисту приведену вартість (NPV);
 - 2) індекс рентабельності інвестицій (PI);
 - 3) внутрішню норму дохідності проекту (IRR);

4) модифіковану внутрішню норму дохідності (MIRR);

5) дисконтований термін окупності проекту (DPB).

Для оцінки економічної ефективності великих інвестиційних проектів, з незначними

обсягами інвестицій, доцільно використовувати статичні показники абсолютної і порівняльної ефективності (коефіцієнт ефективності та термін окупності інвестицій), а для великих інвестиційних проектів, із значними обсягами інвестицій і тривалістю реалізації – динамічні показники ефективності.

Оцінка інвестиційного проекту передбачає також використання економічних та фінансових критеріїв та моделей прийняття рішень [1]. Критерієм яких є вплив проекту на поставлені цілі. Економічні критерії базуються на бухгалтерській інформації та звітах. Фінансові критерії базуються на інформації про грошові потоки та дисконтування [4]. Оцінку грошового потоку запропоновано визначати на основі облікової оцінки чистого доходу та балансу:

$$CF = SL + LL - D + (1 + t) * (R - C) - NCA - LO + A$$

де CF – рух грошових потоків; SL – короткострокові зобов'язання; LL – довгострокові зобов'язання; D – дивіденди; t – ставка податку; R – доходи; C – витрати; NCA – безготівкові короткострокові активи; LO – кошти, вкладені у довгострокові активи; A – амортизаційні накопичення.

Обидва види критеріїв вимагають спочатку інформації про річний додатковий чистий дохід як різницю між додатковими доходами (додана економія витрат) та збільшеними витратами (додаткові витрати або втрати доходів). Додатковий чистий дохід є релевантним, оскільки він сприяє фінансовому результату

підприємства, який може бути приписаний до рішення проекту. Необхідно оцінити альтернативні витрати, щоб розрахувати додатковий чистий дохід.

Економічні критерії: чистий прибуток, ставка податку, маржа безпеки, коефіцієнт прибутковості загальних інвестиційних витрат, коефіцієнт рентабельності середніх витрат інвестицій, річний рівень охоплення необхідної рентабельності, очікувана річна норма чистого доходу, пов'язаного із залученими активами.

Фінансові критерії: чиста теперішня вартість загального грошового потоку, чиста приведена вартість грошового потоку в операційному періоді, внутрішня норма прибутку, період окупності, частка чистої теперішньої вартості в період операції та інвестиційні витрати, ануїтет, еквівалентні початкові інвестиції в період окупності.

Формування оцінки починається з оцінки доходів, витрат та чистого доходу. Потужність проекту є лише однією з основних точок прогнозування надходжень, а інші базуються на аналізі та прогнозуванні ринку. Можна формувати інформацію для кращого розуміння варіанта проекту, використовуючи оцінку чистого доходу: інформацію про маржу внесків, ставку внеску, точку беззбитковості, маржу безпеки, точки байдужості.

Варіація проекту (бухгалтерська оцінка проекту) з оціночним збільшенням обсягу діяльності передбачає, що проект починає період експлуатації з частковим використанням потужностей, які поступово повинні зростати. Прогнозування можна розділити на:

- 1) оптимістичний, середній та песимістичний з огляду на використання ресурсів;
- 2) ймовірність реалізації варіантів;
- 3) ймовірність тимчасового досягнення повного використання виробничих потужностей.

Очікуваний початковий обсяг діяльності є основою для збільшення можливих обсягів та ймовірності реалізації, а також відправною точкою для оцінки ризиків. Проект з більшою дисперсією та стандартним відхиленням очікуваного початкового обсягу діяльності є більш ризикованим.

Бухгалтерська оцінка проекту з збільшенням обсягу діяльності підкреслює дві проблеми в розрахунку:

- 1) розрахунок амортизації;
- 2) співвідношення між чистим доходом та грошовим потоком [3].

Необхідно, щоб прогнозована амортизація відповіла оціночній зміні використання потужності. Це є передумовою прогнозування реального чистого доходу. Операційний грошовий потік проекту із збільшенням обсягу діяльності показує, що в період збільшення обсягу діяльності грошовий потік переоцінений, викликаний змінами дебіторської заборгованості та запасів. З огляду на постійний коефіцієнт оборотності, дебіторська заборгованість та запаси збільшуються в період збільшення обсягу діяльності.

Висока кореляція між проектами означає, що кожна зміна обсягу діяльності існуючого проекту викликає пропорційну зміну обсягу діяльності додаткового проекту. Це означає високий рівень економічної залежності та ризику. Оцінка ризику має надзвичайно важливе значення для таких проектів.

Для інвестиційних проектів існує три відповідні типи ризику: автономний ризик, ринковий ризик та загальний ризик всередині фірми.

Автономний ризик – власний ризик проекту, незважаючи на те, що проект є лише одним активом у портфелі активів компанії, і що ця фірма є лише однією складовою в портфелі більшості інвесторів. Автономний ризик проекту вимірюється вартістю очікуваних доходів проекту та сильно корелює з іншими видами ризику. Відправною точкою для аналізу окремого ризику проекту є визначення невизначеності, пов'язаної з грошовим потоком проекту.

Зручними методами оцінки автономного ризику проекту або мінливості очікуваної дохідності є [3]:

- 1) аналіз чутливості;
- 2) аналіз сценарію;
- 3) моделювання Монте-Карло.

У аналізі чутливості змінюються ключові змінні та спостерігаються зміни у нормі прибутку або будь-які інші критерії. Аналіз сценарію порівнює декілька прогнозованих випадків, як правило, найгірших, найкращих і базових випадків, а також оцінює очікувану норму прибутку або будь-який інший критерій при знаходженні ймовірності конкретного сценарію. Моделювання Монте-Карло – багаторазова імітація умов формування показників ефективності проекту і їх відхилення від розрахункового або середнього значення. Коефіцієнт варіації – це стандартне відхилення, поділене на очікувану дохідність. Результатом множення коефіцієнта варіації та очікувану середню норму прибутку є частина премії за окремий ризик.

Ринковий ризик – це інша частина премії за ризик, яка вимірюється бета-коефіцієнтом проекту [3]. Є два підходи для вимірювання бета-коефіцієнтів для проектів чи реальних інвестицій. Перший підхід передбачає, що ринковий ризик проекту дорівнює ризику підприємства, де основна діяльність або продукт є змістом розглянутого проекту. Середній розмір таких бета-коефіцієнтів підприємств є бета-коефіцієнт проекту. Другий підхід передбачає визначення бета-коефіцієнта як відношення між валовою прибутковістю підприємства та середньою ринковою нормою прибутку [6]. Це корисно для малих та середніх підприємств та в умовах нерозвинутого фінансового ринку.

Остання частина премії за ризик у загальному ризику в межах фірми вимірюється впливом проекту на мінливість прибутку фірми [4]. Новий проект впливає на загальну прибутковість та ризик підприємств. Новий проект є прийнятним з погляду взаємовідносин між ризиком та доходом, коли:

- 1) проект збільшує загальну очікувану дохідність, не впливаючи на загальний ризик;
- 2) проект зменшує загальний ризик без змін у загальній очікуваній доходності;
- 3) проект сприяє прийнятному співвідношенню в змінах загального доходу та загального ризику.

Висновки. Прийняття рішення щодо інвестиційного проекту передбачає використання економічних та фінансових критеріїв та моделей рішень. На початковому етапі критерії вимагають інформацію про щорічний додатковий чистий дохід як різницю між додатковими надходженнями (додана економія витрат) та збільшеними витратами (додаткові витрати або додатковий дохід). Додатковий чистий дохід сприяє фінансовому результату підприємства.

Визначення ризику може бути задовільним, якщо належним чином оцінюються основні, економічні та фінансові наслідки реальних інвестицій. Додаткові та можливі наслідки щодо економічної залежності реальних інвестицій є ключовим елементом у формуванні економічного і грошового потоку та самостійної оцінки ризику. Загальний ризик всередині фірми залежить від прибутковості та розміру проекту. Оцінка ринкового ризику є найбільш невідзначеною, але її значення в області реальних

інвестицій вважається меншим, ніж індивідуальна та сукупна загальна складова ризику.

Отже, оцінка ефективності інвестиційного проекту з врахування невизначеності та ризику дозволяє підвищити впевненість майбутніх інвесторів у надійності своїх інвестицій, а менеджменту підприємства показує повну картину стану підприємства та дозволяє покращити управлінські рішення.

Література

1. Dimitric M., Skalamera-Alilovic D. Investment Projects Evaluation in Decision Making Process. – Zbornik rad. – Sveuc. u Rij., Ekon. fak., God. 23. Sv. 1 (2005), str. 51-69.
2. Бень Т. Г. Порівняльний аналіз визначення економічної ефективності інвестиційних проектів за різними методиками / Т. Г. Бень // Економіка України. – 2009. – № 11. – С. 34-46.
3. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. – К.: Эльга-Н: Ника-Центр, 2002. – 448 с.
4. Гридзук І. А. Прийняття інвестиційних рішень в умовах багатокритеріальної невизначеності: теоретичний аспект / Гриджук І. А. // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – № 5, 2011.
5. Русин Р. С. Інвестиційні проекти: сутність та класифікація / Р. С. Русин // Економічний вісник університету, 2016, Вип. 31/1. – Переяслав-Хмельницький, 2016. – С. 177-183.
6. Чернов В. Г. Неопределенность как фактор принятия инвестиционных решений и применение теории нечетких множеств для ее моделирования / Чернов В. Г., Дорохов А. В., Дорохова Л. П. // Montenegrin journal of economics. – 2010. – № 11, вып. 6. – С. 17-26.

References

1. Dimitric M., Skalamera-Alilovic D. Investment Projects Evaluation in Decision Making Process. – Zbornik rad. – Sveuc. u Rij., Ekon. fak., God. 23. Sv. 1 (2005), str. 51-69.
2. Ben» T. H. A comparative analysis of the determination of the economic efficiency of investment projects by different methods / T.H. Ben» // Ekonomika Ukrayiny. – 2009. – № 11. – S. 34-46.
3. Blank I. A. Investment Management / I. A. Blank. – K.: Jel'ga-N: Nika-Centr, 2002. – 448 s.
4. Hrydzuk I. A. Adoption of investment decisions in conditions of multicriteria uncertainty: theoretical aspect / Hrydzuk I. A. // Elektronne naukovе faxove vydannya «Efektivna ekonomika». – № 5, 2011.
5. Rusyn R. S. Investment projects: essence and classification / R. S. Rusyn // Ekonomichnyj visnyk universytetu, 2016, Vyp. 31/1. – Pereyaslav-Xme»nyc»kyj, 2016. – С. 177-183.
6. Chernov V. G. Uncertainty as a factor in making investment decisions and applying the theory of fuzzy sets to its modeling / Chernov V. G., Dorohov A. V., Dorohova L. P. // Montenegrin journal of economics. – 2010– № 11, vyp. 6. – S. 17-26.

СТАН ТА ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті проводиться аналіз стану іпотечного кредитування в Україні в розрізі нефінансових корпорацій та домашніх господарств. Визначено проблеми на ринку іпотечного кредитування в Україні. Виділено головні чинники успішного функціонування іпотечного ринку в Україні.

Ключові слова: іпотечне кредитування, домашні господарства, фінансові корпорації, реальні ставки за іпотечними кредитами, ринок іпотечного житлового кредитування, кредитні програми, рефінансування іпотечних кредитів, інструменти рефінансування іпотеки.

In the article analysis of mortgage lending in Ukraine in the context of non-financial corporations and households is conducted. The problems in the mortgage market in Ukraine is determined. The main factors for successful functioning of the mortgage market in Ukraine is outlined.

Key words: mortgage lending, households, financial corporations, real mortgage rates, mortgage housing lending market, loan programs, mortgage refinancing, mortgage refinancing instruments.

Вступ. У світовій практиці іпотечне кредитування є важливим чинником стимулювання економічного розвитку держави. Воно сприяє об'єднанню ринків нерухомості, фінансових послуг, фондового ринку та низки суміжних ринків, а також здійсненню реформ в промисловому та аграрному секторах економіки, житловому господарстві. Активізація іпотечного кредитування на рівні держави дозволить забезпечити оновлення основних засобів суб'єктів господарювання різних форм власності, збільшити обсяги виробництва та реалізації продукції та обсяг інвестицій в економіку за рахунок вторинного ринку іпотечних кредитів; підвищити рентабельність діяльності суб'єктів, що в свою чергу призведе до збільшення обсягів надходжень до державного бюджету у вигляді податків, вирішити житлові проблеми населення, особливо незахищених його верств тощо. А тому формування системи

іпотечного кредитування, адекватної сучасним фінансово-кредитним відносинам, є актуальним напрямом дослідження.

Серед українських учених теоретичні та практичні аспекти іпотечного кредитування досліджували Савич В.І, Лагутін В., Кручок С., Лютий І.О., Григорук І. О., Михайловська І. М., Любунь О.С. (сутність іпотеки та іпотечного ринку, функції та роль основних суб'єктів іпотеки, моделі організації іпотечного кредитування), Блащук-Дев'яткіна Н. З. (іпотечний ринок житла), Лисяк Г. С. Чаленко Н. В. Осипов А. В., Бублик Є.О. (стан та проблеми іпотечного кредитування), Савич В.І., Непочатенко О.О., Калетнік Г.М. (іпотечне кредитування сільського господарства), Содома Р., Груздев Ю.В. (іпотеку землі), Клокар О. О., Осипов А. В., Євтушенко Н. М., Янченко Н. В., Ванін А.О. (перспективи розвитку), Орлова Н.С., Мохова Ю.Л. (державне регулювання), Іванова А. Б., Савич В.І. (механізми пільгового кредитування), Стецюк П.А., Пікус Р.В. (управління ризиками) та багато інших. Однак на сучасному етапі є низка невіршених теоретичних і практичних проблем, які стримують розвиток іпотечного кредитування.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження стану іпотечного кредитування в Україні та окреслення шляхів його розвитку.

Результати. Якщо аналізувати стан іпотечного кредитування нефінансових корпорацій в Україні протягом 2006-2015 років, то слід зазначити, що з 2006 до 2008 року був активний його ріст (рис. 1).

Це пов'язано з поступовим формуванням макроекономічних передумов для розвитку іпотеки внаслідок зростання економіки, стабілізації національної валюти, невисокого темпу інфляції. У післякризовий період 2009-2011 років іпотечні кредити мали невеликий спад. У 2012 році відмічається пошкваллення іпотечного кредитування нефінансових корпорацій в 1,5 рази, порівняно з попереднім роком, у 2014 році також йде ріст на 10%, після невеликого спаду в 2013 році. У 2015 році з поглибленням економічної кризи в державі, погіршенням фінансового стану суб'єктів господарювання спостерігається різкий їх спад на 17 %. Про-

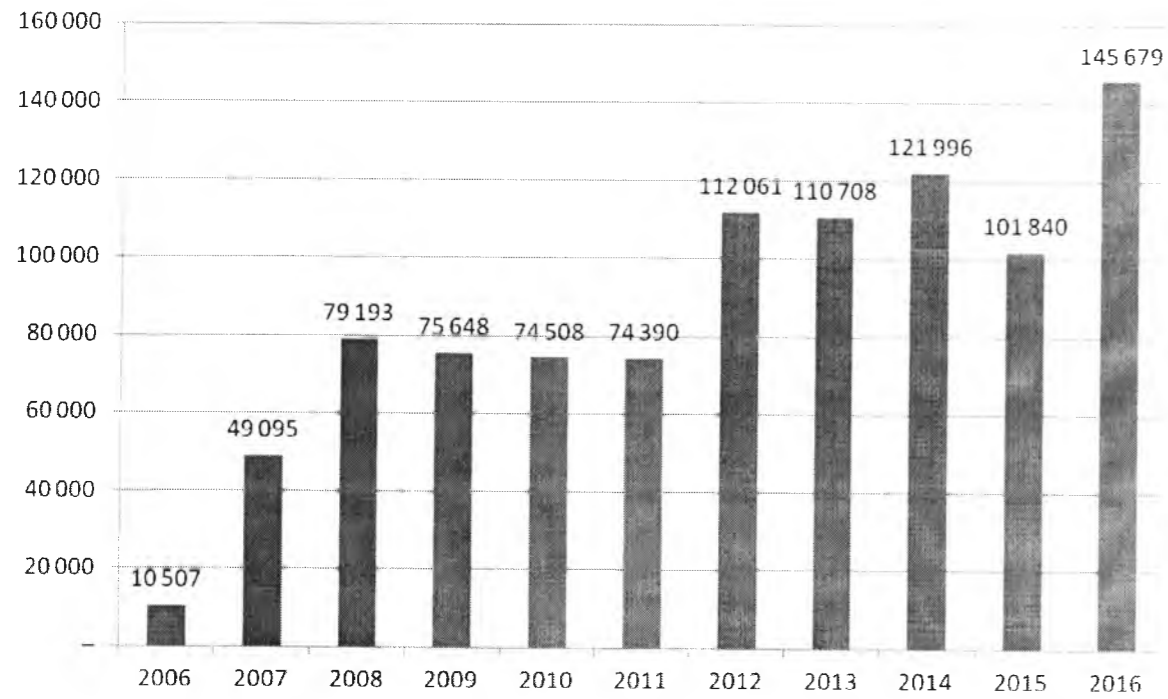


Рис. 1. Іпотечні кредити, надані нефінансовим корпораціям, (залишки коштів на кінець періоду, млн. грн.) *Складено за даними [8]*

тягом 2016 року відбулося зростання на 43,6% цього сегмента іпотечного ринку.

Аналізуючи рис. 2, бачимо, що для вітчизняного ринку іпотечного кредитування характерний значний рівень валютизації. Зокрема станом на 01.01.2017 частка кредитів, наданих фінансовим корпораціям, у національній

значна частина боржників не має можливості обслуговувати борг в умовах підвищення обмінного курсу. Проте, слід зазначити, що порівняно зі структурою іпотечних кредитів за станом на 01.01.2016, помітна тенденція до збільшення частки гривневих іпотечних кредитів станом на 01.01.2017 на 7 в.п.

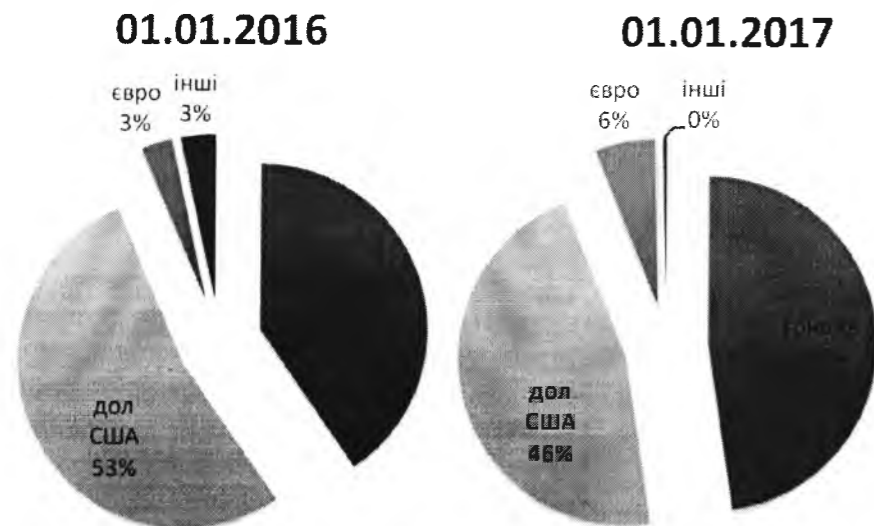


Рис. 2. Іпотечні кредити, надані нефінансовим корпораціям, за видами валют, %. *Розраховано автором за даними [8]*

валюті становила 48%. Це спричинено тим, що унаслідок кризи та спричиненого нею зростання офіційного курсу гривні до іноземних валют, зокрема долара США, погіршилася ситуація з обслуговуванням валютних кредитів. За відсутності джерел доходів в іноземній валюті

Як видно з рис. 3, станом на 1.01.2017 найбільша частка кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, за строками погашення припадала на кредити до 1 року – 41%, що менше на 8 в.п порівняно за станом на 01.01.2016. Та за 2016 рік зросла на 20 в.п. частка кредитів

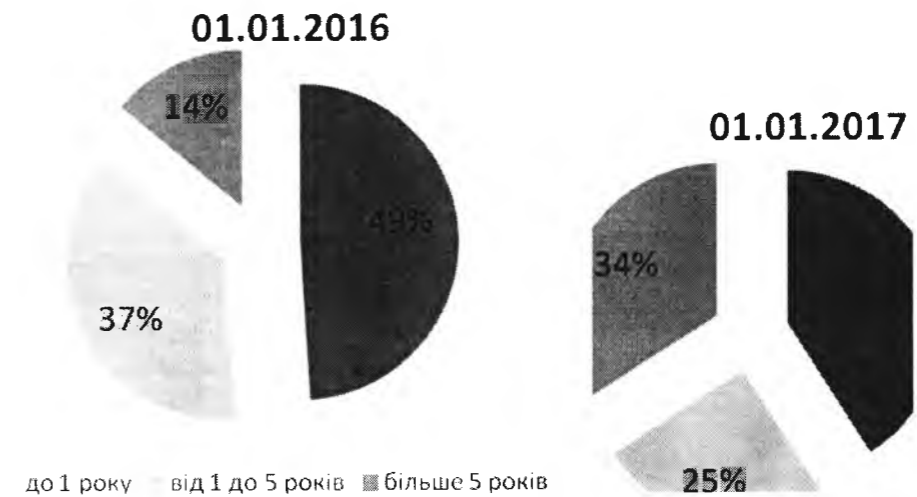


Рис. 3. Кредити, надані нефінансовим корпораціям, у розрізі строків погашення, %. *Розраховано автором за даними [8]*

понад 1 рік і станом на 01.01.2017 року становила 34%, що засвідчує зміщення акцентів банків на вкладення коштів на довгострокові заходи.

У 2008 році також помітна позитивна динаміка іпотечних кредитів, наданих домашнім господарствам, проте в післякризовий період зовсім інша тенденція: з 2009 до 2013 року відбувається інтенсивний спад майже в 3 рази і хоча в 2013 році було поживлення іпотечного кредитування, проте, далі протягом 2015 року був спад на 17% порівняно з попереднім роком (рис. 4.). Протягом 2016 року цей сегмент іпотечного ринку практично залишався без змін.

Як видно з рис. 5, у структурі іпотечних кредитів домогосподарствам переважають кредити терміном більше 5 років. Станом на 01.01.2017 вони становили 87,4%.

Як бачимо з рис. 6, станом на 01.01.2017 існувала значна валютизація іпотечних кредитів, наданих домогосподарствам, а частка кредитів, наданих фінансовим корпораціям, у національній валюті становила лише 22 %.

Кризові 2008-2009 роки зменшили можливості банків і клієнтів в частині роздачі і отримання колись популярних в Україні іпотечних кредитів. Кількість банків, що пропонують іпотечні кредити, різко скоротилася. Їх можна було використовувати на найрізноманітніші

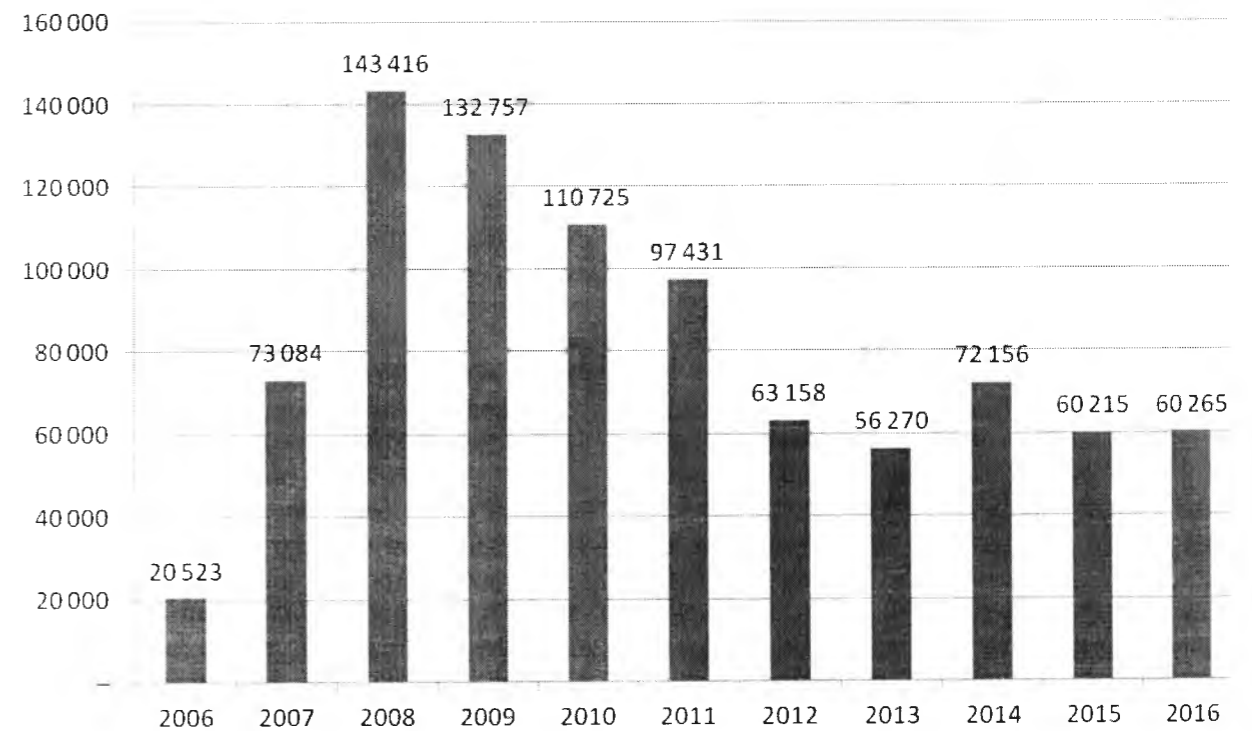


Рис. 4. Іпотечні кредити, надані домашнім господарствам, (залишки коштів на кінець періоду, млн. грн.) *Складено за даними [8]*

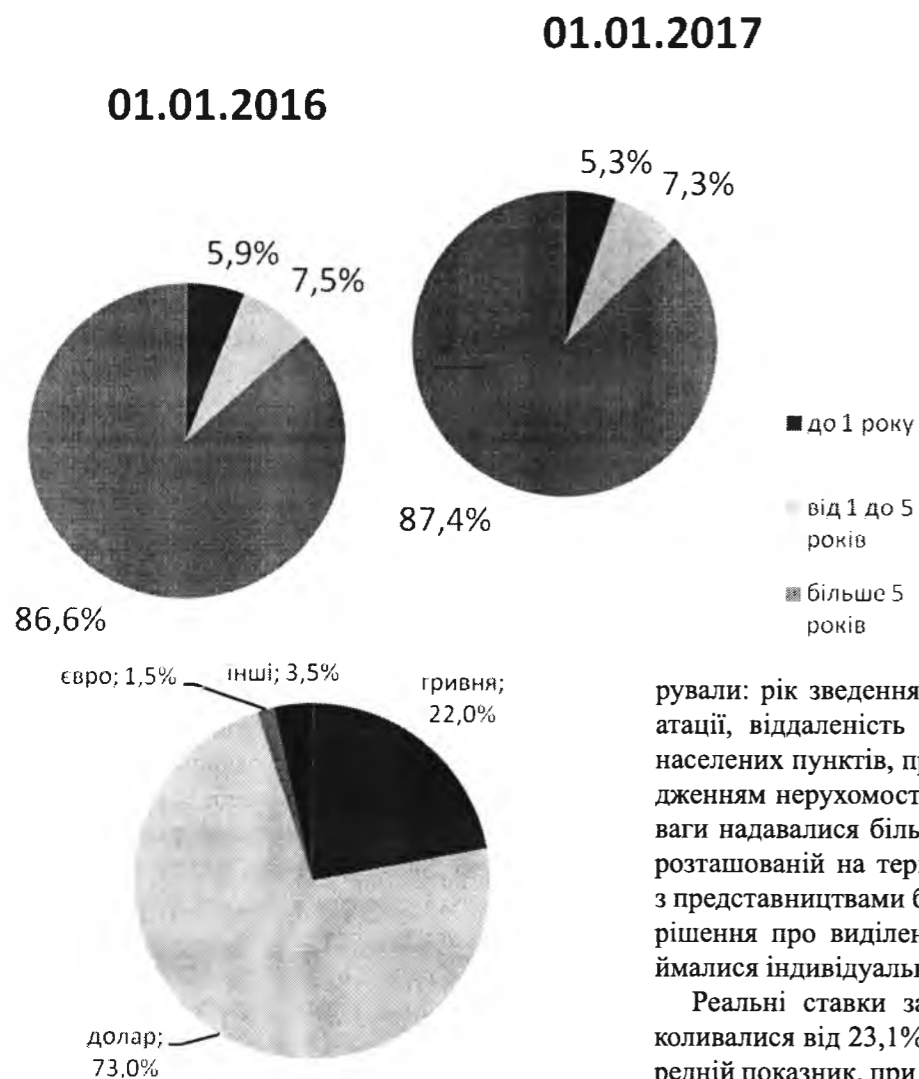


Рис. 5. Іпотечні кредити, надані домашнім господарствам, за строками погашення. Розраховано автором за даними [8]

рували: рік зведення споруди, термін експлуатації, віддаленість об'єкту від центральних населених пунктів, присутність за місцезнаходженням нерухомості відділення банку. Переваги надавалися більш ліквідній нерухомості, розташованій на території населених пунктів з представництвами банку. За кожною заявкою рішення про виділення позики, її суми приймалися індивідуально.

Реальні ставки за іпотечними кредитами коливалися від 23,1% до 30,59% річних. Їх середній показник, при кредитуванні на 10 років, становив 26,49% річних, для порівняння три роки раніше він знаходився на позначці 22,96% річних. При цьому десятирічний кредит на купівлю нерухомості на вторинному ринку обходився трохи дешевше – 24,10% річних. Як показало зіставлення умов банків, процентна ставка була вища у тих установ, які не виставляли вимоги з оплати одноразової / щомісячної комісії. Розміри цих додаткових проплат у банків з меншими показниками варіювалися від 1,5% до 2,24%. Також до додаткових витрат входило страхування заставного майна (0,1-0,6% від вартості нерухомості) плюс щорічне страхування позичальника – 0,3-0,7% від залишку заборгованості за кредитом. Додатковим платежем було нотаріальне оформлення з оплатою послуг оцінювача нерухомості. Найчастіше банки робили акцент на тому, що оцінка проводиться за тарифами оціночних компаній, хоча зустрічалися поодинокі випадки надання цієї послуги за рахунок банку. Дешевший іпотечний кредит могли отримати клієнти, які тривалий час обслуговувалися бан-

Рис. 6. Іпотечні кредити, надані домашнім господарствам, за видами валют, %. Розраховано автором за даними [8]

потреби: оплата великих покупок, ремонт, навчання, подорож, купівлю обладнання, поповнення оборотних коштів. За даними "Простобанк Консалтинг" у 2015 році з 50 найбільших банків України надавали іпотечний кредит 12 банків, що в 2 рази менше порівняно з 2013 роком. Банки здійснювали 50-70% фінансування від вартості нерухомості максимум до 20 років, хоча 3 роки раніше найпоширеніший ліміт кредитування серед пропозицій банків становив 50% від вартості застави на строк до 10 років. Для забезпечення іпотеки фізичних осіб розглядалися квартири або ж домоволодіння, а мікро / малого бізнесу – будь-який вид комерційної або житлової нерухомості, основним критерієм яких була ліквідність. Вимоги до застав у банків відрізнялися залежно від ризикованості їх політики. Серед критеріїв фігу-

ком-кредитором. Деякі банки розмір знижки за процентною ставкою встановлювали обсягом 0,5-1%, але за умови: страхування життя позичальника страховою компанією, що працювала за партнерською програмою банку; для членів сім'ї позичальника, що мали з ним спільний сімейний бюджет; для тих, хто брав банківський кредит, мав позитивну кредитну історію; для клієнтів – працівників державних установ; для співробітників, роботодавець яких обслуговувався банком за зарплатним проектом. Також банки, розглядаючи рівень платоспроможності клієнта, включали альтернативні джерела отримання коштів позичальникам [4].

На нашу думку, слід детальніше розглянути ринок іпотечного житлового кредитування. За даними компанії «Простобанк Консалтинг», за 2015 рік іпотечний ринок на купівлю житла на первинному ринку втратив чотирьох гравців [7].

склала 13 банків, які запропонували клієнтам 78 програм кредитування [10].

На сьогодні лише деякі банки працюють на ринку житлової іпотеки. Активними учасниками іпотечного кредитування в Україні сьогодні є UniCredit Bank, Таскомбанк, Укргазбанк, Ощадбанк, ОТП банк, Credit Agricole, VS Bank (Фольксбанк), які пропонують своїм клієнтам різноманітні програми купівлі житла як на первинному так і на вторинному ринку, а також кредити під заставу нерухомості на різні потреби.

Середні ставки за кредитами на первинне житло з початку 2016 року знижувалися більш високими темпами, ніж за кредитами на придбання нерухомості на вторинному ринку. Середні ставки знизилися на 4,8-7 в.п. в залежності від терміну і за станом на 21.11.2016 року склали: за кредитами строком на 5 років – 18,63% річних, на 10 років – 18,41%, на 15

Зміна кількості кредиторів на купівлю нерухомості на первинному ринку житла за 2015 рік [7]

Термін	10 років	15 років	20 років	25 років	30 років	5 років
06.01.2015	12	9	6	1	1	12
04.01.2016	8	7	7	1	1	8

У 2016 році кількість банків, які кредитували купівлю первинної нерухомості, ледь досягла 13 учасників (табл.2). Середні ставки за такими кредитами склали 16,5-18,7% залежно від терміну. Станом на 21.11.2016 року найбільшу кількість кредитних пропозицій і банків, що кредитували представлено в сегменті кредитів на купівлю нерухомості на первинному ринку строком на 5 років. Їх кількість

років – 17,2%, на 20 років – 16, 37%. Кредити строком на 25-30 років представлені тільки одним банком «АРКАДА» [10].

У 2016 році суттєвої динаміки на ринку іпотечного кредитування не спостерігалось. Ціни на іпотеку залишалися стабільно високими, як і ставки в банках [10]. Для порівняння в країнах єврозони вартість житлових кре-

Таблиця 2

Дані щодо кількості кредиторів та умов кредитних програм на купівлю нерухомості на первинному ринку житла за 2016 рік [10]

Термін	Середня реальна ставка, % річних	К-ть кредитних пропозицій, шт.	К-ть банків, шт.
5 років	18,63	78	13
10 років	18,41	76	12
15 років	17,2	62	10
20 років	16,37	56	7
25 років	10,07	29	1
30 років	10,06	29	1

дитів для позичальника є настільки низькою (3,5–3,75%), що з рівнем інфляції 3–3,5% для споживача іпотечний кредит є фактично безкоштовним, тобто видається за нульовою або навіть мінусовою процентною ставкою. Якщо в Україні термін кредитування коливається від 5 до 20 років, то в окремих європейських країнах житлові кредити надаються строком на 35–40 років. Типовий рівень LTV визначається кредитною політикою банків, тобто їх здатністю достовірно оцінити ризики кредитування та можливість позичальників платити за цей ризик вищу ціну. Кредитори переважно встановлюють співвідношення суми кредиту до вартості забезпечення на такому рівні, аби іпотечна позиція задовольняла вимоги включення іпотечного активу в пул покриття за іпотечними цінними паперами. Наприклад, в Україні Законом "Про іпотечні облігації" такий максимальний рівень передбачений у розмірі 75%, в Польщі – 66% [5, с.145-146].

Проблемами на ринку іпотечного кредитування в Україні є такі:

- неприйнятні для більшості населення умов кредитування (строки, процентні ставки);
- низький рівень платоспроможності населення;
- для банків існує високий рівень кредитно-ризику і втрата забезпечення;
- нестійкість національної валюти;
- високі процентні ставки за кредитами;
- обмежені можливості банків щодо залучення довгострокових кредитних ресурсів;
- незадовільний фінансовий стан підприємств, що робить неможливим отримання та погашення кредиту;
- недостатня участь держави у стимулюванні іпотечного кредиту;
- нерегульована діяльність іпотечних установ другого рівня;
- відсутність ширених у багатьох розвинених країнах спеціалізованих іпотечних банків;
- психологічні фактори, головним із яких є менталітет значної частини населення, що полягає у небажанні жити в борг;
- недовіра населення до банків.

Головними факторами успішного функціонування ринку іпотечного кредитування, як свідчить світовий досвід, є:

- доступність іпотеки широкому колу позичальників, що передбачає низькі відсоткові ставки, тривалий термін користування кредитом 30-35 років, незначну частку першого внеску позичальника;

– розвиненість вторинного іпотечного ринку, що постачає банки довгими грошима;

– активне використання іпотечного кредитування державою для реалізації державної соціальної політики, в тому числі й державної молодіжної житлової політики. Ця роль полягає у створенні й забезпеченні правового поля й економічних умов для функціонування іпотечної системи, забезпеченні захисту вкладників іпотечних установ, сприянні певним групам сімей (у тому числі й молодим) у придбанні житла, діяльності щодо зниження ризику кредиторів. Державна молодіжна житлова політика реалізується:

– шляхом субсидування частки кредиту або відсотків за кредитом з боку держави певним групам молоді;

– субсидування частки першого внеску позичальника;

– зниження податків, що стягуються при придбанні житла сім'ями з низькими доходами.

– надання страхових гарантій по іпотечних кредитах, виданих певним групам позичальників у рамках державної молодіжної житлової політики [2, с. 104,106];

– фінансовій компенсації іпотечним банкам частини плати за користування кредитом за пільговою процентною ставкою.

Світовий досвід доводить, що таке стимулювання банківської системи державою мінімізує ризики держави та банків, з одного боку, та полегшує умови фінансування житлового будівництва для забудовників та населення, з іншого [11, с.282].

Для розвитку іпотечного кредитування в Україні слід активізувати діяльність Агентства з рефінансування іпотечних кредитів, на яке покладено функцію забезпечення системи недержавного рефінансування банків, які здійснюють житлове іпотечне кредитування населення, за рахунок надходжень від розміщення звичайних середньо- і довгострокових іпотечних облігацій. Облігації забезпечуються іпотечним покриттям з кредитів, права вимоги на які відступлені на користь емітента банками, що отримують рефінансування [1]. Діяльність АРЖК як емітента спрямована на захист інтересів власників іпотечних облігацій, забезпечення доступу банків-іпотечних кредиторів до ринку капіталів, зменшення вартості запозичень та покращення конкуренції. Покупцями таких облігацій мають бути страхові компанії, інвестиційні та недержавні пенсійні фонди, накопичувальний пенсійний фонд, що

володіють довгими грошима. Тому розвиток таких структур і їх активна участь на ринку іпотек може забезпечити рефінансування іпотечних активів.

Щоб відновити іпотечне кредитування, необхідно не тільки активізувати державну політику рефінансування житлового іпотечного кредитування, а також енергійніше впроваджувати прогресивні інструменти рефінансування іпотеки, щоб забезпечити банків довгими грошима. Першу угоду щодо сек'юритизації іпотечних кредитів в Україні укладено Приватбанком у січні 2007 року. Вона передбачала продаж прав та вимог за портфелем житлових іпотечних кредитів, виданих Приватбанком, на користь іноземної спеціалізованої іпотечної установи Юкрейн Мортгідж Лоун Файненс № 1 (Ukraine Mortgage Loan Finance No.1 Plc) (надалі – SPV), створеної згідно із законодавством Англії та Уельсу. Ця установа профінансувала придбання іпотечного портфеля шляхом випуску та розміщення на ринках капіталу трьох класів забезпечених цінних паперів, деномінованих у доларах США[3]. У 2007-2008 роках ВАТ КБ «Укргазбанк» та ВАТ КБ «Хрещатик» також здійснили сек'юритизацію іпотечних активів через випуск іпотечних облігацій, що підтвердило, що даний механізм працює і може приносити доходи як для фізичних та юридичних осіб, так і для держави в цілому.

Висновки. Перспективи розвитку іпотеки в Україні значно залежать від: економічного зростання; стабільності цін; обмінного курсу національної валюти; удосконалення фінансово-кредитної системи, розвитку системи страхування іпотечних кредитів; створення спеціалізованих іпотечних банків; розвитку фондового ринку, який буде акумулювати довгі гроші від страхових компаній, інвестиційних та пенсійних фондів, активізації держави у сприянні розвитку житлового іпотечного кредитування.

Література

1. Агентство по рефінансуванню житлових кредитів. Офіційний сайт. – Режим доступу : <http://www.re-finance.com.ua>
2. Вараниця А. Світовий досвід іпотечного кредитування в українському вимірі / А. Вараниця // Теоретичні та прикладні питання державотворення. – 2013. – Вип. 13. – С. 99-108.
3. Вовчак О. Досвід рефінансування іпотечних кредитів через механізм сек'юритизації в Україні / О. Вовчак, І. Петришин // Вісник НБУ. – 2009. – №12. – С. 10-13.
4. Все нюансы ипотеки в Украине: что предлагают под ее видом. – Режим доступу: [http://ubr.ua/market/real-](http://ubr.ua/market/real-estate/vse-nuansy-ipoteki-v-ukraine-chto-predlagaut-pod-ee-vidom-418931)

[estate/vse-nuansy-ipoteki-v-ukraine-chto-predlagaut-pod-ee-vidom-418931](http://ubr.ua/market/real-estate/vse-nuansy-ipoteki-v-ukraine-chto-predlagaut-pod-ee-vidom-418931)

5. Євтушенко Н. М. Розвиток іпотечного кредитування в посткризовий період в Україні / Н. М. Євтушенко // Економічний вісник університету. – 2013. – Вип. 20(1). – С. 142–148.

6. Євтушенко Н. М. Тенденції розвитку іпотечного кредитування в Україні / Н. М. Євтушенко // Молодий вчений. – 2014. – № 10(13)(1). – С. 62–64.

7. Займы на паузе: обзор рынка ипотечных кредитов за 2015 год. — Режим доступу : http://www.prostobank.ua/zhile_v_kredit/stati/zaymy_na_pauze_obzor_rynka_ipotechnyh_kreditov_za_2015_god

8. Кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України) / Офіційний сайт НБУ. — Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#2

9. Орлова Н. С. Удосконалення системи іпотечного кредитування в Україні / Н. С. Орлова, Ю. Л. Мохова // Теорія та практика державного управління. – 2013. – Вип. 1. – С. 186–191.

10. Рынок ипотеки в коме: ставки ползут вниз, но оживления ожидать не стоит. — Режим доступу : http://www.prostobank.ua/zhile_v_kredit/stati/rynok_ipoteki_v_kome_stavki_polzut_vniz_no_ozhivleniya_ozhidat_ne_stoit

11. Янченко Н. В. Перспективи розвитку іпотечного кредитування в Україні / Н. В. Янченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – Вип. 45. – С. 280–282.

Reference

1. Agency for refinancing of residential loans. Official site. – Mode of access: <http://www.re-finance.com.ua>
2. Varanytsia A. Global Experience of Mortgage Lending in the Ukrainian Dimension / A. Varanytsia // Theoretical and Applied Issues of State Creation. – 2013. – Issue 13. – P. 99-108.
3. Vovchak O. The Experience of Refinancing of Mortgage Loans through the Securitization Mechanism in Ukraine / O.Vovchak, I. Petryshyn // Bulletin of the NBU. – 2009. – No. 12. – P. 10-13.
4. All the nuances of mortgages in Ukraine: what they offer under her kind. – Access mode: <http://ubr.ua/market/real-estate/vse-nuansy-ipoteki-v-ukraine-chto-predlagaut-pod-ee-vidom-418931>
5. Yevtushenko N. M. Development of mortgage lending in the post-crisis period in Ukraine / N. M. Yevtushenko // Economic Herald of the University. – 2013. – Issue 20 (1). – P. 142-148.
6. Yevtushenko N. M. Trends in the Development of Mortgage Lending in Ukraine / N. M. Yevtushenko / Young Scientist. – 2014. – No. 10 (13) (1). – P. 62-64.
7. Loans in pause: an overview of the mortgage loans market for 2015. – Access mode: http://www.prostobank.ua/zhile_v_kredit/stati/zaymy_na_pauze_obzor_rynka_ipotechnyh_kreditov_za_2015_god
8. Loans granted by deposit corporations (except for the National Bank of Ukraine) / Official site of the NBU. – Access mode: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#2
9. Orlov N. S. Improving the Mortgage Lending System in Ukraine / N. S. Orlova, Yu. L. Mokhova // Theory and Practice of Public Administration. – 2013. – Issue 1. – P. 186-191.

10. Mortgage market in a coma: the rates slide down, but revival is not expected. – Access mode: http://www.prosto-bank.ua/zhile_v_kredit/stati/rynok_ipoteki_v_kome_stavki_polzut_vniz_no_ozhivleniya_ozhidat_ne_stoit

11. Yanchenko N. V. Prospects for the Development of Mortgage Lending in Ukraine / N. V. Yanchenko // Bulletin of the Economy of Transport and Industry. – 2014. – Issue. 45. – P. 280-282.

Король В. С.

ФОРМУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ: РИНКОВА ІНФРАСТРУКТУРА ТА ЕКОЛОГІЧНА БЕЗПЕКА

Розглянуто формування ефективної ринкової інфраструктури розвитку екологічної сфери, яка передбачає створення відповідного інституціонального середовища, спрямованого на об'єднання зусиль підприємницьких структур, органів державної влади, потенційних інвесторів, місцевих громад. Обґрунтовано необхідність екологізації бізнесу, подальшого вирішення наукових і практичних завдань з його екологічної безпеки – від розробки теоретичних принципів на глобальному і локальному рівнях до конкретних механізмів їх реалізації.

Ключові слова: екологізація, бізнес, екологічні проблеми, економічний розвиток

The formation of an effective market infrastructure for the development of the environmental sphere involves the creation of an appropriate institutional environment, aimed to bring together businesses, public authorities, potential investors, local communities. Necessity are occurs of ecological of the business – from the development on the total and local level till concrete mechanism of realization of it.

Key words: ecology, business, ecological problems, economic development,

Вступ. На сучасному етапі соціально-економічного розвитку будь-якої країни, при здійсненні структурних зрушень у розвитку національної економіки, трансформації її відтворювальної системи відбувається пошук ефективних методів і засобів реалізації поставлених завдань щодо якнайповнішого задоволення суспільних потреб. Трансформація суспільного відтворення має відбуватися в напрямі раціоналізації природокористування й переорієнтації економічної системи на шлях продуманого і послідовного використання природних ресурсів.

Питанням екологізації виробничих систем присвячено праці: В. Борисової, М. Гладія,

Б. Данилишина, А. Іванченко, М. Калінчика, О. Карасьова, П. Коренюка, М. Кочерги, О. Ульяновського та ін. Так, у роботах науковці приділяють увагу питанням формування та реалізації організаційно-економічних заходів з вирішення екологічних проблем, удосконалення системи державного регулювання, пошуку шляхів фінансування природоохоронних заходів. Проте, нині особливої актуальності набувають питання удосконалення наявних і впровадження нових підходів до розвитку відповідної ринкової інфраструктури, тобто сукупності матеріальних об'єктів і суспільних інститутів, що можуть використовуватися для забезпечення та регулювання безперервного багаторівневого функціонального господарських взаємозв'язків, взаємодії суб'єктів ринкової економіки і руху товарно-грошових потоків у процесі забезпечення екологічної безпеки.

Постановка завдання. Основна мета даного дослідження полягає в теоретичному обґрунтуванні основних аспектів формування інституціонального середовища розвитку інфраструктури у сфері екологічної політики відповідно до принципів ринкової економіки та їх роль в екологічній безпеці країни.

Результати. Складовими ринкової інфраструктури у сфері екологічної безпеки можуть бути: екологічні банки; біржі з купівлі-продажу ліцензій на право забруднення довкілля; структури з організації аукціонів квот на право забруднення довкілля; інвестиційні фонди екологічної спрямованості; компанії страхування екологічних ризиків; консалтингові фірми та аудиторські компанії, що охоплюють вирішення питань у сфері екологічної безпеки; лізингові структури з передачі у користування екологічної техніки та обладнання, інших матеріальних засобів і майна; інформаційно-рекламні агентства, посередницькі, виставкові структури у сфері забезпечення екологічної безпеки.

Екологічні банки повинні стати одним із найважливіших елементів ринкової інфра-

структури, функцією яких буде кредитування суб'єктів забезпечення екологічної безпеки за рахунок залучення засобів підприємств, закладів, населення, зарубіжних екологічних фондів тощо [1].

Значне місце у ринковій інфраструктурі екологічної безпеки має бути відведено біржі з купівлі-продажу ліцензій на право забруднення довкілля, ключовою функцією якої є обмін інформацією, формування рівноважних цін, а також забезпечення самонастроювання фінансово-кредитних механізмів. Таку біржу слід розглядати як організацію, яка об'єднує юридичних і фізичних осіб, зацікавлених у купівлі-продажу ліцензій на право забруднення довкілля, і має за мету надання послуг при укладанні біржових угод, виявленні цін, попиту і пропозиції на ліцензії, при вивченні, впорядкуванні та спрощенні їх обігу. Поряд із біржовими структурами елементом ринкової інфраструктури у сфері купівлі-продажу ліцензій на право забруднення довкілля можуть бути й торговельні дома. Вони можуть створюватися у формі акціонерних товариств за участю безпосередніх учасників купівлі-продажу ліцензій, а також комерційних банків, науково-дослідних закладів, підприємств з випуску екологічної техніки, зацікавлених посередницьких структур тощо.

Посередницькі структури можуть бути зацікавлені як у реалізації товарів і послуг екологічного призначення, так і ліцензій на право забруднення навколишнього середовища. Вони здійснюють закупівлю товарів і ліцензій для наступного продажу у потрібному покупцям режимі (розміри партії, строки поставок, способи доставки та інші параметри), а також сприяють у встановленні безпосередньо договірних зв'язків і контактів між продавцями відповідних товарів і ліцензій, їхніми споживачами та покупцями. Сприяння у встановленні господарських зв'язків та укладанні контрактів можуть здійснюватися відповідно до комісійних угод. Види посередницьких організацій доволі різноманітні: постачальницько-збутові, оптово-посередницькі, комерційні центри, агентські фірми тощо. За цільовими функціями та характером діяльності можна виокремити у сфері управління екологічною безпекою: рух товарів і послуг екологічного призначення, рух ліцензій на право забруднення довкілля, встановлення господарських зв'язків та укладання контрактів. Об'єктивна необхідність діяльності посередницьких структур у зазначеній сфері

зумовлюватиметься тією економією, яку вони можуть принести своєму клієнту.

Рекламно-інформаційні агентства у сфері екологічної безпеки надають послуги з аналізу та розповсюдження передового досвіду, проведення науково-технічних конференцій, симпозіумів, семінарів тощо. Вони здійснюють інформаційне обслуговування клієнтів, надають їм рекламні послуги, а також допомагають у створенні та організації роботи демонстраційних зал.

Як прогресивну ланку комплексу ринкової інфраструктури у сфері екологічної безпеки слід виокремити екологічний лізинг – особливу форму оренди, пов'язану з передаванням у користування екологічної техніки та обладнання, інших матеріальних засобів і майна, що використовуються для скорочення забруднення навколишнього середовища. Суб'єктами лізингової угоди є три сторони: підприємство, яке постачає обладнання чи інші об'єкти лізингу; орендодавець, що оплачує обладнання (об'єкт лізингу) та надає його в оренду (лізингова компанія); орендар – підприємство (організація, фірма), яке отримує обладнання (об'єкт лізингу) та користується ним протягом певного часу.

Лізинг особливо привабливий для малих і середніх фірм, які часто мають проблеми з фінансування різноманітних своїх проєктів, а тим більше у такій новій та "неприбутковій" сфері, як екологічна безпека. Лізинг полегшує доступ до сучасної техніки та високих технологій, дозволяє оперативно замінювати застарілі зразки техніки на прогресивне обладнання, уникаючи боргів. Він дає можливість розширити ринок екотехніки, приладів, апаратури та обладнання у сфері екологічної безпеки. Пропонуються такі види лізингу:

фінансовий лізинг "ліз – бек" чи "поступка – оренда", при якому підприємство продає лізинговій фірмі (банку) частину наявного у нього екологічного обладнання і зразу ж отримує його назад на умовах оренди;

"лізинг – повне обслуговування", який характеризується виконанням поставок із наданням додаткових послуг, характер яких залежить від особливостей екологічного обладнання (майна), яке надається за лізингом;

"оперативний лізинг" (прокат), тобто здача в оренду спеціалізованого обладнання екологічного призначення на термін, значно коротший, ніж його економічно ефективний строк функціонування.

Одним із найважливіших елементів ринкової інфраструктури у сфері екологічної безпеки є екологічне страхування. Екологічне страхування може ефективно доповнювати традиційні способи економіко-правового регулювання взаємовідносин суспільства та природи. У страхове поле екологічного страхування включаються об'єкти, які завдають шкоди навколишньому середовищу внаслідок аварійних (випадкових, непередбачених) ситуацій.

Важливим елементом створення та розвитку системи екологічного страхування є організація добровільних страхових екологічних фондів, що сприяють розширенню стійкого страхового ринку. При добровільному страхуванні юридичних осіб страхові платежі не відносяться на собівартість продукції, однак страхові суми не регулюються лише договором екологічного страхування.

При системі обов'язкового страхування основою взаємовідносин між страхувальником і страхованим є закон, в якому виділяється перелік екологічно небезпечних виробництв і підприємств, шкідливих речовин та потенційних реципієнтів після аварійного впливу. Завдання створення такого переліку та регулярного його поновлення досить складне, але від його вирішення значною мірою залежить фінансова стійкість страхових операцій. Обов'язкове страхування передбачає включення страхових виплат у собівартість продукції страхованого та компенсацію страхувальником збитку, що завдається третім особам, страхованим при настанні страхового випадку, передбаченого умовою екологічного страхування.

Ще одним важливим елементом ринкової інфраструктури має стати екологічний аудит, що є різновидом аудиторської діяльності, призначеної та націленої на контроль і перевірку документації (звітної, кошторисної, облікової, бухгалтерської тощо) системи управління екологічною безпекою, а також підготовка пропозицій щодо зменшення негативного впливу підприємств на стан навколишнього природного середовища. Метою екологічного аудиту є встановлення достовірності, точності, повноти та об'єктивності забезпечення природоохоронної діяльності підприємств і організацій вимогам законодавства, нормативно-технічним документам, екологічним критеріям, стандартам і нормативам екологічної безпеки. Можна рекомендувати проведення екологічного аудиту як форми контролю фінансово-господарської діяльності за такими напрямками:

- виявлення масштабів, елементів і результатів впливу на довкілля;
- оцінка загальної вартості проти забруднюючих заходів і їхнього екологічного ефекту;
- оцінка впливу прогизабруднюючої діяльності на формування підсумкових фінансових показників роботи підприємств.

Для здійснення екологічного аудиту треба створювати незалежні аудиторські фірми, які здійснюють аудиторську діяльність згідно з виданою та оформленою ліцензією. Екологічні аудиторські фірми надають свої послуги підприємствам на основі договору на здійснення екологічного аудиту, що складається з таких видів послуг: екологічних аудиторських перевірок, консультацій, аудиторських експертних. Аудиторські фірми екологічного профілю можуть проаналізувати вплив діяльності підприємств на стан довкілля, обґрунтувати впровадження ресурсозберігаючих технологій і систем, природоохоронних пристроїв та обладнання, систем контролю.

Ринкова інфраструктура у сфері екологічної безпеки була б неповною без екологічного консультування, спрямованого на надання відповідних консультаційних, експертних послуг, розроблення пакетів програм, методик, проєктів. Існують споживачі, які гостро потребують екологічного консультування – місцеві органи влади, підприємці, неурядові громадські організації тощо. Для здійснення екологічного консультування доцільно створювати аналітико-консультативні центри та агентства, основною метою діяльності яких є забезпечення інтегрованих дій в інтересах сталого розвитку у регіоні, прогнозування основних напрямів вирішення економіко-екологічних проблем ринку; розробка заходів у сфері екологічної безпеки; створення єдиного уніфікованого методичного інструментарію для економіко-екологічних оцінок, прогнозів.

Висновки. Отже, результати проведених досліджень переконують, що за умови організації ефективної системи регулювання та формування сприятливого інституціонального середовища можна забезпечити стабільний розвиток ринкової інфраструктури екологічної сфери та визначити її роль в екологічній безпеці країни.

Це сприятиме отриманню позитивних ефектів для всіх суб'єктів регуляторного процесу, а також сформує синергетичний ефект від функціонування інфрасистеми як єдиного ринково-орієнтованого механізму.

Література

1. Тарасова В. В. Комплексна оцінка екологізації економіки та екологічності виробництва / В. В. Тарасова, І. М. Ковалевська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.znau.edu.ua/visnik/2012_2_2/433.pdf
2. Хвесик М. А. Глобальні детермінанти регулювання природокористування: еколого-економічний аспект / М. А. Хвесик // Рациональне природокористування – важлива умова ноосферного розвитку України : матеріали IV-го з'їзду Спілки економістів України та Всеукраїнської науково-практичної конференції / За загальною редакцією В. В. Осколяського – К., 2011. – С.157 – 167.
3. Кушнір Л. Л. Відтворення природних ресурсів України як індикатор ефективності функціонування її господарського механізму / Л. Л. Кушнір // Конкуренентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики : монографія / Під ред. д-ра екон. наук, проф. М. О. Кнзима, д-ра екон. наук, проф. О. М. Тищенко. – Х. : ВД «ІН-ЖЕК», 2013. – 344 с
4. Фурдичко О. І. Якість і безпечність сільськогосподарської продукції в контексті продовольчої безпеки України / О. І. Фурдичко, О. С. Дем'янюк // Агроекологічний журнал. – 2014. – No 1. – С. 7 – 12.
5. Гайдуцький П. І. Незалежна економіка України / П. І. Гайдуцький. – К.; ТОВ «Інформаційні системи», 2014. – 528 с
6. Корешок П. І. Еколого-економічна ефективність відтворювальної системи продовольчого комплексу: теорія, методологія, практика : монографія. – Дніпропетровськ : ДДФА, 2005. – 355 с.
7. Ульяновченко О. В. Екологічні інновації як складова функціонування економічного механізму соціально-етичного маркетингу / О. В. Ульяновченко // Вісник

УДК 332:65.012

Волощук І. А., Михайлів Г. В., Олексюк В. М.

МЕХАНІЗМИ ФОРМУВАННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ЛОГІСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ

В роботі розглянуто методологічні основи формування і розвитку регіональних транспортно-логістичних центрів, обґрунтовано доцільність їх створення. Визначено етапи розробки методики аналізу та оцінки передумов формування регіональних логістичних систем. Схематично сформовано процес роз-

робки та реалізації логістичної стратегії регіону.

Ключові слова: інфраструктура, логістичний центр, транспортно-логістичний центр, регіональні логістичні системи, транспортно-логістичний потенціал регіону.

Voloshchuk I., Mykhailiv H., Oleksiuk V.

MECHANISMS OF FORMATION AND FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF THE LOGIC INFRASTRUCTURE SYSTEM OF THE REGION

The paper considers methodological bases of formation and development of regional transport

and logistics centers, defined feasibility of their creation. The stages of working out of the method

of analysis and estimation of preconditions of formation of regional logistic systems are determined. Schematically formed the process of development and implementation of the logistics strategy of the region.

Key words: *infrastructure, logistics center, transport and logistics center, regional logistics systems, transport and logistics potential of the region*

I. Вступ. На сучасному етапі розвитку ринкової економіки для активізації розбудови транспортно-логістичної інфраструктури розвинені країни використовують різні засоби та форми забезпечення. Одним з головних елементів транспортно-логістичної інфраструктури розглядається транспортно-логістичний центр. З найбільш поширених засобів для створення та розвитку транспортно-логістичних центрів є державно-приватне партнерство як організаційно-правова форма господарювання. На сьогоднішній день держава не в змозі самостійно фінансувати подібні проекти, тому значні надії щодо фінансування розбудови логістичної інфраструктури національної мережі міжнародних транспортних коридорів України покладають на приватний капітал. Зокрема, цьому може сприяти концесійна модель управління природними монополіями, яка останнім часом набуває все більшого розповсюдження у світі.

Сучасній Україні також необхідно розробити проект транспортної мережі міжнародних магістралей, регіональних та місцевих доріг. Чітке визначення всіх основних транспортних коридорів, їх проходження територіями областей надасть можливість регіональним органам влади формувати мережу транспортних коридорів на своїй території, враховувати ці процеси у планах соціально-економічного розвитку і своєчасно здійснювати координацію робіт із сусідніми областями, в т.ч. і з прикордонними територіями сусідніх держав. Зрозуміло, що таку роботу повинні здійснювати відповідні робочі групи за участю фахівців. Діяльність цих груп на території області слід організувати за наступною схемою. Серед структур, які здійснюватимуть найбільш значні логістичні проекти у відповідних транспортних коридорах, визначити координаторів робіт, представники яких повинні входити до складу обласної робочої групи, створеній при обласній державній адміністрації. Відповідно, керівництво об-

ласної робочої групи має брати участь у роботі регіональних груп, що координують діяльність усіх обласних робочих груп, територіями яких проходять міжнародні транспортні коридори в Україні, а також одночасно і в міжнародних регіональних робочих групах аж до робочих груп ЄС за кожним транспортним коридором.

Слід також розглянути можливість спільного розвитку об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури із сусідніми країнами в межах міжнародних транспортних програм.

II. Постановка завдання.

Розвиток транспортної системи є запорукою інтеграції транспорту України у світову транспортну систему та формування єдиного транспортного простору. Зокрема, створення мережі транспортно-логістичних центрів уздовж МТК України приведе до перетворення їх у конкурентоспроможні транспортні коридори з відповідним збільшенням обсягів транзитних перевезень. У свою чергу, це сприятиме зростанню виробництва, зайнятості населення в регіонах України, збільшенню доходів у бюджет, що дозволить реалізувати транзитний потенціал повною мірою.

В Україні, так і в країнах колишнього Радянського Союзу, питанням використання логістики в управлінні комплексним розвитком регіону приділяється ще недостатньо уваги: спроби дати власну інтерпретацію економічних процесів, які відбуваються в регіоні, що ґрунтуються на методології логістики, поодинокі [5, с.55-59; 2, с.123; 4, с.33-37]. Проте погоджуючись із науковцями, які доводять існування міжрегіональної конкуренції [1] та міжрегіональної інтеграції [3], вважаємо, що в умовах активізації впливу чинників міжрегіональної конкуренції та міжрегіональної інтеграції, процесів глобалізації та євроінтеграції актуальним є формування регіональної транспортно-логістичної системи з врахуванням їх спеціалізації, процесів міжрегіональної та євроінтеграції, рівня логістичного потенціалу регіону, що матиме на меті підвищення конкурентоспроможності регіону.

Визначення основних напрямків та завдань ефективного функціонування регіональних логістичних систем (РЛС) призводить до необхідності розробки методики оцінки потенціалу таких систем. Це дозволить не лише встановити рівень використання потенціалу регіону, забезпечити регіон транспортно-логістичною інфраструктурою, виявити наявні проблеми, їх причини та напрями подолання, а також ви-

значити передумови формування РЛС в перспективі.

III. Результати дослідження. Під транспортно-логістичним потенціалом регіону розуміємо можливість регіону в сфері господарської діяльності, пов'язаної із забезпеченням оптимального переміщення економічних потоків регіону, забезпечення швидкого транспортування, надійного зберігання та ефективного контролю та управління за проведення всіх вищеперелічених функцій.

Процес розробки методики аналізу та оцінки передумов формування РЛС передбачає здійснення трьох етапів:

I етап: вибір мети, предмету, завдань та напрямів аналізу й оцінки потенціалу РЛС. Метою аналізу та оцінки передумов формування РЛС є комплексний аналіз та дослідження соціально-економічного стану регіонів України, рівня їх спеціалізації, оцінка їх транспортно-логістичного потенціалу, ефективності економічних потоків, що забезпечить можливість прогнозування їхнього майбутнього стану для ефективного управління процесом формування РЛС. Відповідно, об'єктом оцінки виступає транспортно-логістичний потенціал регіону та економічні його потоки, рівень спеціалізації та відкритості економіки регіону, а предметом – процес визначення інтегрального рівня транспортно-логістичного потенціалу регіонів держави, інтенсивності їх економічних потоків з врахуванням рівня відкритості економіки та рівня спеціалізації регіону.

II етап: аналіз даних методик аналізу та оцінки потенціалу РЛС, виявлення їх переваг та недоліків. Розглядаючи підходи до оцінки логістичного потенціалу, які існують, варто зазначити, що на сьогодні немає відокремленої методики аналізу саме потенціалу РЛС – часткові його показники аналізуються окремо як складові оцінки інвестиційного, виробничого, транзитного, інфраструктурного та ін. потенціалів регіону

III етап: розробка власної методики аналізу та оцінки передумов формування РЛС.

Щодо аналізу та оцінки економічних потоків регіону з погляду логістики, то актуальність проведення такої оцінки є очевидною. Насамперед, повноцінна інтеграція України у світовий економічний простір не можлива без впровадження у вітчизняну економіку прогресивних інструментів, а ефективність логістичного підходу в управлінні доведена зарубіжним досвідом. По-друге, розглядаючи регіону

як систему, яка включає різні види потоків, що мають наскрізний характер, оцінка регіональних потоків є однією зі складових для розробки стратегії, програми або прогнозу регіонального розвитку. Однак, здійснюючи оцінку економічних потоків регіонів, варто зазначити, про такі проблеми:

– по-перше, інформаційні та фінансові потоки часто мають віртуальний характер і відстежувати їх за допомогою традиційних моніторингових заходів практично неможливо;

– по-друге, значна частина економічних потоків перебуває в тіні;

– по-третє, офіційна статистика навіть не відстежує міжрегіональні товарні потоки. На жаль, в статистичному щорічнику України або будь-якої області, можна отримати вичерпну інформацію про їх торговельні, інформаційні, фінансові зв'язки з будь-якою країною світу, однак відсутня інформація про такі зв'язки в межах держави. Тому для розрахунку інтегрального показника інтенсивності потоків в регіоні до уваги бралися показники, що подаються в статистичних збірниках.

Процес розробки логістичної стратегії регіону є складним та багатоаспектним процесом, тому представимо його у вигляді схеми (рис. 1).

Передумовою вибору транспортно-логістичної стратегії регіону та вибору стратегічних пріоритетів розвитку регіональної логістичної системи є аналіз та оцінка рівня її розвитку. Аналіз та оцінка рівня розвитку регіональної логістичної системи здійснювались за двома напрямками: аналіз та оцінка логістичного потенціалу регіону, аналіз та оцінка логістизації економіки регіону.

Регіони України, які мають надзвичайно вигідне геополітичне розташування та значний рівень логістичного потенціалу, не повністю використовують свої можливості та не залучають необхідних обсягів інвестиційних вкладень, що свідчить про нагальність розробки транспортно-логістичних стратегій розвитку регіонів залежно від наявного логістичного потенціалу та рівня логістизації їх економіки.

Логістичною місією є забезпечення високої якості життя населення регіону через підвищення ефективності функціонування регіональної логістичної системи. Це потребує знаходження та підтримки оптимального балансу взаємодії між усіма елементами регіональної логістичної системи. Логістичний потенціал регіону дає змогу реалізувати цільові орієнтири розвитку регіональної логістичної системи



Рис. 1. Процес розробки та реалізації логістичної стратегії регіону

в рамках місії, що є стратегічним чинником в умовах посилення конкуренції. У цьому плані логістичну місію за кордоном часто трактують, як правило «7Р». Це можна перекласти як «забезпечення наявності потрібного продукту в потрібній кількості, заданій якості, в потрібному місці, у встановлений час для конкретного споживача з найкращими (мінімально можливими) затратами» [6, с.190].

Виділяють такі види логістичних стратегій залежно від рівня розвитку регіональної логістичної системи (рис. 2).

Розглянемо деякі регіони, яким притаманні вищенаведені типи логістичних стратегій.

Для Івано-Франківського регіону характерний тип *стратегія формування регіональної логістичної системи*. Основною метою цієї стратегії є створення передумов для розвитку РЛС та забезпечення логістизації економіки регіону шляхом формування системи управління матеріальними та інформаційними потоками, яка б забезпечувала доведення потрібного товару необхідної якості у необхідній кількості в обумовлені місце і час з мінімальними витратами.

Основою для формування логістичної системи повинні стати логістичні центри, які мають достатню матеріально-технічну базу,

досвід організації товаропостачання, кваліфікований комерційний апарат, використовуючи при цьому можливості зниження загальних логістичних витрат, отримання відповідних знижок і відносного скорочення питомих транспортних витрат.

Важливе місце в системі реалізації цієї стратегії належить заходам, пов'язаним із мінімізацією витрат. Цього можна досягти шляхом забезпечення найбільшої ефективності потоків ресурсів: виключення виробничих відходів, мінімізація часу виконання замовлень, відмова від формування резервних запасів тощо [7, с. 90].

Заходами реалізації цієї стратегії є вибір найпростіших операцій, вдосконалення потоків інформації та матеріалів, застосування стандартних процедур та матеріалів, відмова від послідовно виконуваних операцій до паралельних, усунення «вузьких місць» та забезпечення безперебійного матеріального потоку.

Отже, реалізація цієї стратегії передбачає здійснення таких заходів:

- пошук джерел закупівлі товарів та вибрати вигідних надійних постачальників, які зможуть запропонувати конкурентоспроможніший товар (за ціною, якістю та іншими параметрами), на вигідних умовах забезпечувати їх

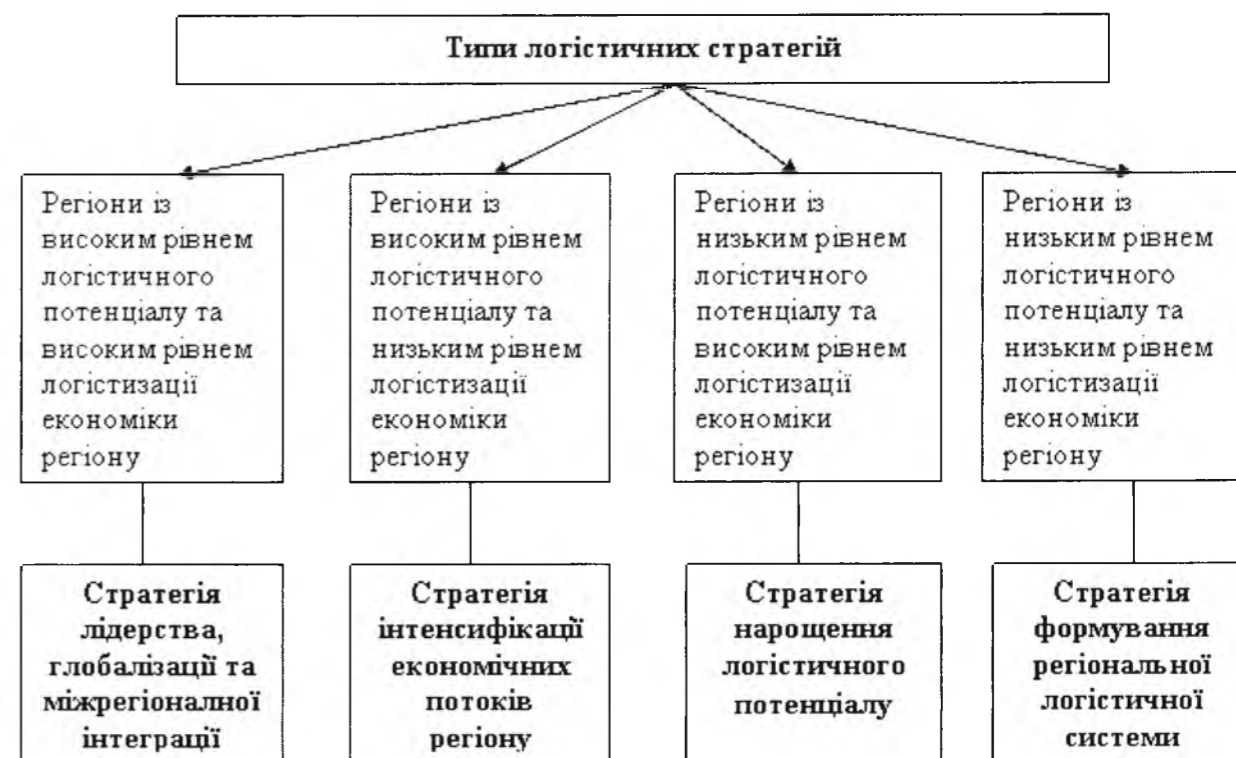


Рис. 2. Типи логістичних стратегій

поставку і порядок розрахунків, надавати різні послуги, що збільшують цінність товару;

- встановлення господарських зв'язків з постачальниками товарів і документально їх оформити шляхом укладання договорів поставки;

- визначення оптимального розміру партій завезення товарів, частоти та способів їх доставки, вибір найефективнішого виду (види) транспорту для перевезення товарів, розрахувати потребу в ньому, розробити маршрути доставки товарів тощо;

- налагодження оперативного контролю за виконанням договорів поставки товарів, ходом реалізації, станом наявності товарних запасів та їх оборотністю, що дасть змогу своєчасно реагувати і вносити зміни в товаропостачання;

- створення оптимальних умов для накопичення і зберігання необхідних для безперебійної торгівлі товарних запасів;

- забезпечення належного приймання і підготовку товарів до продажу.

Крім, Івано-Франківського регіону, дана стратегія характеризує і такі регіони, як: Вінницький, Рівенський, Тернопільський, Херсонський та інші регіони із низьким рівнем логістичного потенціалу та низьким рівнем логістизації економіки регіону.

Стратегія інтенсифікації економічних потоків характерна для Харківського регіону

і передбачає активізацію зусиль регіональних органів влади та регіональних логістичних центрів щодо впорядкування системи руху як внутрішньорегіональними, так і міжрегіональними економічними потоками, а також ефективно управління ними.

Тут необхідно активізувати зусилля щодо впорядкування системи руху товарних потоків, організації їх концентрації та трансформування у регіональних логістичних центрах (терміналах), ефективного керування системами управління запасами і замовленнями та забезпечення обслуговування об'єктів логістичної інфраструктури на умовах календаризації товаропостачання і оптимізації маршрутів доставки товарів.

Інформаційні потоки повинні бути присутні на усіх стадіях реалізації ланцюга поставок: попит, замовлення, стан запасів, виробництво, поставка, контроль виконання замовлень. А це означає, що повинні бути інтегровані інформаційні потоки усіх ланок логістичного ланцюга.

Отже, використання інформаційних систем дає змогу забезпечити централізацію усіх робіт з інформаційної технології в межах виробничо-збутової системи як єдиного цілого. Централізований збір і обробка інформації, забезпечення нею усіх учасників забезпечує горизонтальні зв'язки між ними. Відповідно цим досягається ефект інтеграції всіх учасників

регіональної логістичної системи в єдине ціле. Централізована інформаційна система надає можливість управління різноманітними запасами, взаємозв'язками та взаємозамінністю підрозділів, що здійснюють взаємні поставки, тобто забезпечують загальний матеріальний потік.

Стратегія нарощення логістичного потенціалу (Волинський, Львівський та Закарпатський регіон) передбачає нарощення потенціалу, розвиток його логістичної інфраструктури, формування оптимальної структури економіки регіону задля забезпечення його спеціалізації та впровадження сучасних логістичних технологій управління РЛС. Логістичний потенціал регіону повинен бути спрямований на підвищення ефективності обслуговування споживачів за рахунок високої якості надання логістичних послуг, наближення їх до світових стандартів, впровадження сучасних логістичних технологій управління регіональною логістичною системою.

У межах цієї стратегії регіонам, а саме Львівському необхідно визначитись зі спеціалізацією регіону на окремих видах економічної діяльності. Для цих регіонів держави характерний низький технологічний уклад виробництва, що вимагає насамперед зміни спеціалізації регіону в напрямку розвитку наукомістких видів діяльності. Водночас основними проблемами розвитку регіонів цієї групи є уповільнення темпів зростання виробництва, нерозвиненість ринків технологій, нематеріальних активів, відсутність повноцінної системи моніторингу, регіонального менеджменту, недосконалість внутрішньогалузевої структури виробництва тощо. Така ситуація вимагає зміни секторальної та галузевої структури економіки регіону. Основними заходами у цьому напрямі є:

- інтеграція усіх елементів регіональної логістичної системи у єдиний логістичний ланцюг;

- підвищення частки новітніх галузей, таких як виробництво електричного та електронного устаткування, машинобудування, фармацевтична, біотехнології, системи штучного інтелекту, глобальні інформаційні мережі;

- удосконалення територіальної структури економіки регіону шляхом формування «полюсів» росту, що позначиться на рівні розвитку економічних зв'язків всередині регіональної логістичної системи;

- забезпечення транспортної освоєності регіону.

Отже, запропонована стратегія передбачає формування єдиного логістичного ланцюга, який орієнтований на усі елементи регіональної логістичної системи і міститиме п'ять областей ефективності:

- зв'язок із постачальниками;

- зв'язок зі споживачами;

- технологічні процеси всередині логістичної системи;

- логістичні процеси між елементами регіональної логістичної системи;

- логістичні зв'язки між підприємствами в логістичному ланцюгу.

У цій групі регіонів можуть бути створені усі економічні передумови для формування ефективної регіональної логістичної системи, якщо спрямувати зусилля регіональних органів влади на забезпечення та розвиток спеціалізації регіону, формування розвиненої транспортної, торговельної, фінансової інфраструктур. Зокрема, фактично усі регіони держави мають належну ресурсну базу, що може слугувати для формування замкнених логістичних ланцюгів; достатній рівень інтегрованості як у міжнародному, так і в національному економічному просторі. Однак, незважаючи на створені економічні передумови для розвитку регіональної логістичної системи, ці регіони мають низький рівень логістичного потенціалу, що унеможливає забезпечити ефективність її функціонування. У зв'язку з цим об'єктом застосування логістичного підходу має бути будь-яка діяльність, де сукупність процесів або подій, а також їх проміжних результатів має альтернативну послідовність у просторі і в часі. Тут логістика повинна охопити діяльність усіх елементів регіональної логістичної системи як на рівні окремих процесів, так і на рівні координації усіх структур, необхідно забезпечити упорядкування і розподіл продукції від виробника до кінцевого споживача, враховуючи рентабельність, результативність, продуктивність, ефективність системи загалом.

Водночас стратегія нарощення логістичного потенціалу регіону повинна бути спрямована на формування та розвиток логістичної інфраструктури регіону. У цьому напрямі важливе місце посідають інвестори, які можуть спрямувати свої інвестиції на спорудження логістичних комплексів, тобто розбудову логістичної інфраструктури, що повинні задовольнити потреби найвибагливіших споживачів. Так, нарощення логістичного потенціалу регіону передбачає наявність спеціалізованих

складських приміщень з високим рівнем забезпечення устаткуванням та відповідними нормами зберігання, сортування та транспортування вантажів залежно від спеціалізації регіону. Об'єктивна необхідність у спеціально обладнаних місцях для зберігання запасів існує на усіх стадіях руху потоку, починаючи від первинного джерела сировини і закінчуючи кінцевим споживачем. Важливе місце тут займає проблема транспортування вантажів, що вимагає розбудови регіональних логістичних центрів або логістичних вузлів. Вони є свого роду центрами бізнесу, які відіграють істотну роль в управлінні товаропотоками, як вузлові центри для міжнародної торгівлі.

Отже, ця стратегія займає важливе місце в регіональній логістичній системі. На рівні регіону формування логістичної системи у межах цієї стратегії повинно слугувати засобом подолання кризових явищ в економіці регіону, притаманних нинішньому етапу розвитку, створенню відповідної інфраструктури, розвитку міжрегіональних, міжгалузевих та міжнародних зв'язків, комплексному раціональному використанню, фінансових, матеріальних, інформаційних потоків.

Львівщина має достатньо добре розвинуту інфраструктуру з домінуючою роллю в ній міста Львова як головного економічного, транспортного і культурного центру. Відносно високої якості є інформаційно-телекомунікаційні мережі, розгалужена транспортна інфраструктура. Проте, загалом, наявна інфраструктура не відповідає стандартам сучасної економіки. Особливо це стосується сфери комунальних послуг та якості доріг. Необхідні радикальні рішення та значні ресурси для виправлення ситуації.

Серед інструментів реалізації вищезпропонованих стратегій доцільно виділити такі, як тарифне та нетарифне регулювання, фінансова підтримка, фінансово-бюджетне регулювання, цінова політика, ліцензування та сертифікація логістичних послуг, конкурсний розподіл замовлень тощо.

Контроль реалізації стратегії повинен здійснюватись за попередньо обраними критеріями оцінки. Процес контролю полягає у постійному або періодичному порівнянні заданих (базових) характеристик та параметрів до поточних значень цих параметрів. Контроль дає змогу оцінити рівень виконання замовлень, дистрибуції, виробництва продукції тощо. Він уможливає відстежити те, наскільки ефек-

тивно виконуються поставлені завдання, основним із яких є оптимізація потоків регіональної логістичної системи.

Транспорт, як найважливіший інфраструктурний елемент економіки України є необхідною умовою розвитку її господарського комплексу так як, забезпечує постійний та суттєвий ріст мобільності населення, оптимізує рух товарів, сприяє росту продуктивності праці, залученню інвестицій і, тим самим, визначає перспективи розвитку кожного регіону.

Підвищення транзитного потенціалу регіону передбачає створення сучасної інформаційної системи супроводження переміщення капіталів, робочої сили та товарів через територію України на Північ і Схід та у зворотному напрямку. На швидкість та економічну ефективність для бізнесу цього переміщення в сучасних умовах впливає розмір трансакційних витрат, скорочення яких має вирішальний вплив на прийняття рішень щодо вибору транзитних шляхів.

Процеси розвитку національних господарств у контексті глобалізації та регіоналізації посилюють увагу до транспортної інфраструктури в економічних дослідженнях. Водночас провідними сучасними світовими тенденціями на транспорті є перехід на логістичні технології роботи та виникнення як в концептуальній, так і практичній площині міжнародних транспортних коридорів (МТК) для перевезення вантажів і пасажирів, які проходять через декілька країн, регіонів, континентів.

IV. Висновки. Підсумовуючи вищезазначене можемо стверджувати, що особливість формування розвитку регіональної системи транспортно-логістичної інфраструктури залежить від специфіки регіону, його транспортно-логістичного потенціалу. Основних напрямів стратегії формування та розвитку транспортно-логістичної інфраструктури з врахуванням розвитку регіонального транспортно-логістичного центру – як основного елемента загальної транспортно-логістичної системи регіону.

Розвиток транспортної системи є важливою умовою інтеграції транспорту України у світову транспортну систему з метою формування єдиного транспортного простору.

В умовах активізації впливу чинників міжрегіональної конкуренції та міжрегіональної інтеграції, процесів глобалізації та євроінтеграції актуальним є формування регіональної транспортно-логістичної системи з врахуванням її спеціалізації, процесів міжрегіональної

та євроінтеграції, рівня логістичного потенціалу регіону, що матиме на меті підвищення конкурентоспроможності регіону.

Література

1. Ковальська Л. Л. Оцінка конкурентоспроможності регіону та механізми її підвищення: Монографія. – Луцьк: Надстиря, 2007. – 420 с.
2. Основы логистики: Учебное пособие / Под ред. Л. Б. Миротина, В. И. Сергеева. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 200 с.
3. Прокофьева Т. А., Лопаткин О. М. Экономические предпосылки создания интегрированных транспортно-распределительных систем // Бюллетень транспортной информации. – 2003. – №2-3. – С. 18-25.
4. Сергеев В. И. и др. Глобальные логистические системы: Учеб. пособие / В. И. Сергеев, А. А. Кизим, П. А. Эльяшевич; Под общ. ред. В. И. Сергеева. – СПб.: Издательский дом "Бизнес-пресса", 2001. – 240 с.
5. Сергеев В. И. Логистика в бизнесе: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 608 с.
6. Смирчинський В. В. Логістичний менеджмент державних закупівель. Теоретико-правовий та методологічний аспект: Наукове видання. – Тернопіль: Карбланш, 2004. – 390 с.
7. Тридід О. М., Тяньков К. М. Логістичний менедж-

мент: Навчальний посібник / За ред. д-ра екон. наук, проф. О. М. Тридіда. – Х.: ВД «Інжек», 2005. – 224 с.

References

1. Kovalska L. Assessment of the region's competitiveness and mechanisms for its improvement: Monograph. – Lutsk: Nadstrya, 2007. – 420 Print
2. Fundamentals of Logistics: Textbook / Ed. L. Mirotin, V. Sergeeva. – M.: INFRA-M, 2000. – 200 s.
3. Prokofeva T., Lopatkin O. Economic prerequisites for the creation of integrated transport and distribution systems // Bulletin of transport information. – 2003. – No. 2-3. – Print. 18-25.
4. Sergeev V. et al. Global Logistics Systems: Textbook manual / V. Sergeev, A. Kizim, P. Elyashevich; By common. Ed. YOU. Sergeeva – SPb.: Publishing House "Business Press", 2001. – 240 Print.
5. Sergeev V. Logistics in business: Nauchny. – M.: INFRA-M, 2001. – 608 s.
6. Smirichynsky V. Logistics Management of Public Procurement. Theoretical-legal and methodological aspect: Scientific publication. – Ternopil: Carte Blanche, 2004. – 390 Print.
7. Tridid O., Tankov K. Logistics Management: Textbook / Ed. Dr. Econ. Sciences, prof. M. Tridida – Kh. VD "Inzhek", 2005. – 224 Print.

Васильченко С. М.

ДОВГОСТРОКОВЕ ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ: ВИКЛИКИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті досліджуються особливості довгострокового економічного зростання в умовах глобалізації сучасної економіки. Автор статті доводить припущення про те, що в умовах глобалізації світової економіки основним джерелом економічного росту для малих

відкритих економік стають прямі іноземні інвестиції.

Ключові слова: глобалізація економіки, довгострокове економічне зростання, прямі іноземні інвестиції.

Vasylchenko S. V.

LONG-TERM ECONOMIC GROWTH: THE CHALLENGES OF GLOBALIZATION

The article considers the features economic grows under conditions of globalized modern economy. The author of the article prove the assumption that globalization of modern economy leads to change of sources of long-term economic grows.

Key words: Long-term economic growth, globalization of modern economy, direct foreign investment.

I. Вступ. Розвиток глобалізації як об'єктивної реальності сьогодні вже не підлягає

сумніву. Глобалізація світової економіки – це об'єктивний процес, який змінює суть і механізм дії всіх економічних процесів та явищ як на національному так і на міжнародному рівнях. Сучасні економічні школи сходяться в тому, що глобалізація «відображає формування транснаціонального, планетарного рівня міжнародної економіки з притаманними йому закономірностями». [1; с. 200]. Однак суть цих економічних процесів, закономірностей та механізм їх впливу на національні економіки залишаються недостатньо вивченими внаслідок

док надзвичайно швидких змін, спричинених глобалізацією світової економіки.

II. Постановка завдання. Серед таких мало досліджуваних проблем, на наш погляд, сьогодні виступає проблема модифікації сучасної теорії економічного росту невеликих відкритих економік в умовах глобалізації економіки. Ще у 80-х роках минулого сторіччя такого фактору росту національних економік як прямі іноземні інвестиції практично не існувало. До середини 90-х років ХХ сторіччя щорічні глобальні ПІІ не досягали і 0,5 трлн. дол. США на рік і через їх незначні обсяги можна було нехтувати таким чинником економічного росту як ПІІ. З початком ХХІ століття глобальні потоки ПІІ зростали дуже швидко, досягнувши в 2010 році 1,122 трлн. дол. США. В 2015 році глобальний потік ПІІ за даними ЮНКТАД склав 1,762 трильйонів доларів США (Рис. 1).



Рис. 1. Приток прямих іноземних інвестицій в країни світу (млн. дол. США). [2]

Джерело: побудовано за даними UNCTAD Handbook of Statistics, B.16.П.Д.6. – New York: United Nations Publications, 2016. – Р. 192.

Як вплинуло таке «виверження» потоків глобального капіталу в останнє десятиріччя на природу економічного росту в країнах, які отримують прямі іноземні інвестиції?

III. Результати. Більшість усталених концепцій довгострокового економічного росту, поширених в науковій літературі та в університетських курсах економіки, мають неокласичну природу. Згідно з таким баченням основою росту економіки і економічного процвітання – є екстенсивні та інтенсивні чинники росту економіки.

Так, наприклад, обсяг потенційного випуску за умов повної зайнятості (Функція Кобба-Дугласа) задається формулою виробничої функції:

$$Y_t = F(K_t, L_t, A),$$

де L_t затрати праці – екзогенна величина, зростає зі сталим темпом.

а темп економічного росту:

$$\Delta Y / Y = \alpha \Delta K / K + (1 - \alpha) \Delta L / L + \Delta A / A$$

Динаміка обсягу капіталовкладень (з урахуванням інвестицій і амортизації основного капіталу)

$$K_t = K_{t-1} + I_t - W_t$$

Розрахунок вибуття капіталу (амортизації) відбувається згідно рівняння:

$$W_t = \delta K_t$$

де δ – постійна норма амортизації.

Інвестиції складають сталий процент від обсягу виробництва

$$I_t = s Y_t$$

Де s – норма інвестицій (частка сукупного продукту, спрямована на інвестиції).

В моделі норма інвестицій дорівнює заощадженням (S) – національні заощадження дорівнюють фактичним інвестиціям.

Як бачимо, ця концепція спирається на внутрішні заощадження, що не враховує перетоків міжнародного капіталу, які відбуваються в умовах глобальної економіки.

Основним фактором зростання в моделі Домара-Харода – є нагромадження капіталу. В основу моделі покладено виробничу функцію.

Відповідно до умов моделі в економіці існує:

- стала гранична продуктивність капіталу $MPK = \Delta Y / \Delta K$
- стала норма заощаджень $s = S / Y = I / Y$
- відсутнє вибуття капіталу: $W = 0$
- відсутній часовий лаг (інвестиції миттєво перетворюються у приріст капіталу) $\Delta K(t) = I(t)$
- відсутній НТП

- праця не є дефіцитним ресурсом (не впливає на випуск).

Оскільки $MPK = \Delta Y / \Delta K$,

то $\Delta Y = MPK \Delta K$, або $\Delta Y = MPK I(t) = MPK s Y$.

Звідси випливає, що приріст доходу пропорційний приросту інвестицій.

Модель добре описувала процес економічного зростання в 1920-50 рр. Однак сьогодні, в умовах НТП, праця вже є дефіцитним ресурсом, а сам НТП – значно впливає на граничну продуктивність капіталу, крім того в моделі нагромадження капіталу обмежуються внутрішнім нагромадженням, що також не враховує тенденції глобальної економіки, пов'язані з міжнародною міграцією капіталу.

Неокласична модель економічного росту Роберта Солоу усуває недоліки попередньої і включає до екзогенних змінних фактор продуктивності праці.

Відповідно до умов моделі:

- товарний випуск описується виробничою функцією: $Y = F(K, L)$, з постійним ефектом масштабу, тоді

$$Y/L = F(K/L, L/L), \text{ або } y = f(k),$$

де y – продуктивність праці,

k – капіталооснащеність.

Виробнича функція є нелінійною, характеризується спадною граничною продуктивністю капіталу MPK (якщо робітник використовує дедалі більше машин, то ВВП збільшується, але темпи його приросту спадають) та показує випуск за різного рівня капіталооснащеності).

- Сукупний попит задається через споживання (c) та інвестиції (i) в розрахунок на одного працюючого $y = c + i$,

де $c = C/L$, $i = I/L$.

Якщо споживання залежить від доходу і норми заощадження то:

$$c = (1 - s) y, \text{ а } y = (1-s)y + i,$$

$$\text{або } y = y - s y + i.$$

$$\text{Звідки: } i = s y, \text{ або } i = s f(k).$$

Далі, вводячи екзогенні чинники, – показники вибуття капіталу (δk), та величини, які показують, як зміниться запас капіталу на одного працюючого під впливом зростання чисельності населення ($n k$), та зростання ефективності робочої сили ($g k$), Р. Солоу робить висновки про сталий рівень капіталооснащення $(\delta + n + g)k = s f(k)$, згідно з яким ні збільшення запасу капіталу, ані приріст робочої сили не

може забезпечити сталий економічний ріст. Єдиним фактором довгострокового економічного зростання – є технологічні зміни та ріст продуктивності праці.

Як забезпечити високі темпи технологічних змін та росту продуктивності праці? Від відповіді на це питання залежать темпи економічного зростання економік країн світу. На наш погляд існують два варіанта розв'язання цієї проблеми: розробка та впровадження власних науково-технічних розробок, або залучення вже існуючих технологій у формі прямих іноземних інвестицій. Перший шлях, очевидно, для економічно розвинутих країн – лідерів технологічного прогресу. Фінансових ресурсів для науково-технічних розробок та їх впровадження в країнах зі слаборозвинутою економікою недостатньо. Очевидно, що основним джерелом економічного росту в сучасних умовах для малих відкритих економік стає залучення прямих іноземних інвестицій. І сучасна глобалізація світової економіки дає такий шанс. Нова історія розвитку економік країн колишнього соціалістичного табору свідчить про те, що швидкого економічного росту у 2000-х роках досягали ті країни, які більше залучали прями іноземні інвестиції (Рис. 2).

IV. Висновки. Для того що формалізувати задачу, тобто створити модель економічного росту в умовах глобальної економіки, слід встановити кореляційну залежність між приростом ВВП на приростом обсягу прямих іноземних інвестицій за певний період (основне джерело технологічних змін та росту продуктивності праці) з урахуванням коефіцієнта мультиплікатора інвестицій. Це завдання вимагатиме окремого дослідження.

Література

1. Міжнародна економіка: Підручник / За ред. В. М. Тарасевича. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 224 с.
2. UNCTAD Handbook of Statistics, B.16.II.D.6. – New York: United Nations Publications, 2016. – P. 192. – [Електронний ресурс]. – Доступний з http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdstat41_en.pdf
3. World Investment Report. Non-equity models of international production and development United Nations publication. – United Nations, 2011. P. x.
4. Динаміка інвестиційного клімату країн Східної Європи – досвід для України [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://old.niss.gov.ua/Monitor/june2009/01.htm>

References

1. International Economics: Handbook. V. Tarasevich. – Kyiv: Center for educational literature, 2006.-224 p.

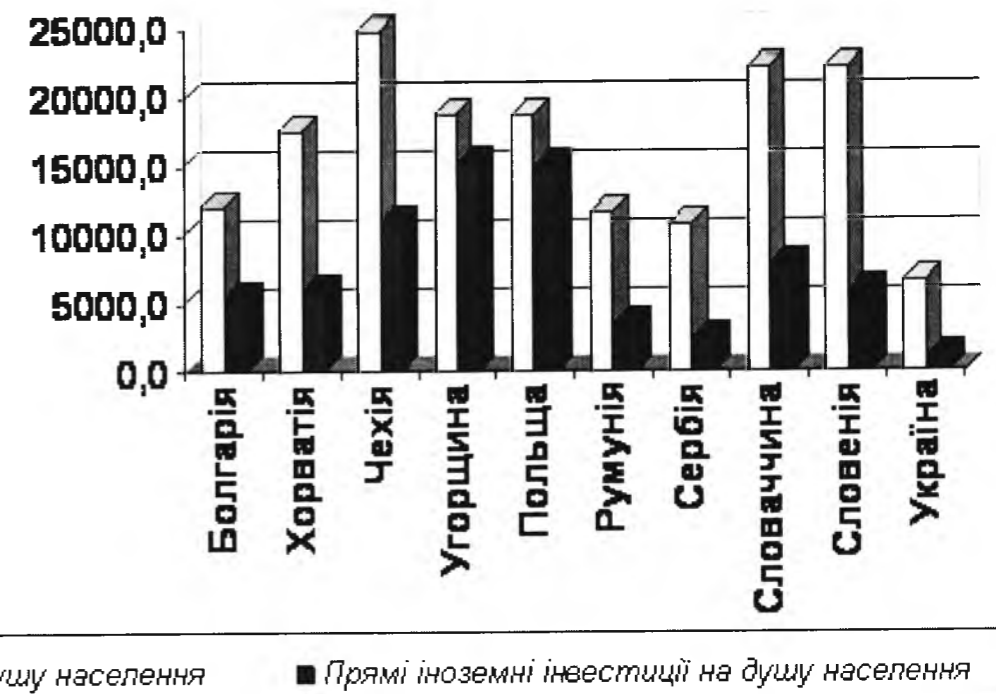


Рис. 2. ВВП та кумулятивні прямі іноземні інвестиції в країни Східної та Центральної Європи в 2010 р. (на душу населення, дол. США). [3, 4]

Джерело: побудовано за даними:

1. World Investment Report. Non-equity models of international production and development United Nations publication. – United Nations, 2011. P. x.
2. Динаміка інвестиційного клімату країн Східної Європи – досвід для України [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://old.niss.gov.ua/Monitor/june2009/01.htm>

2. UNCTAD Handbook of Statistics, B.16.II.D.6. – New York: United Nations Publications, 2016. – P. 192. – [electronic resource]. – Available from [http:// unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdstat41_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdstat41_en.pdf)

3. World Investment Report. Non-equity models of inter-

national production and development United Nations publication. – United Nations, 2011. P. x.

4. Dynamics of the investment climate in Eastern Europe – experience for Ukraine [electronic resource]. – Available from <http://old.niss.gov.ua/Monitor/june2009/01.htm>

Зварич О. І.

РЕГІОНАЛЬНИЙ РОЗВИТОК І ЙОГО ЧИННИКИ: УТИЛІТАРНІСТЬ ІНТЕРПРЕТАЦІЇ

У статті висвітлюються окремі аспекти теоретико-методологічного забезпечення економічного розвитку регіонів України.

Ключові слова: економічний розвиток, регіональна економіка, теоретико-методологічне забезпечення.

Zvarych O. I.

REGIONAL DEVELOPMENT AND ITS FACTORS: INTERPRETATION UTILITARIANISM

The article includes some aspects of theoretical and methodological support of the economic development of the regions of Ukraine.

economy, theoretical and methodological support.

Постановка проблеми, її зв'язок із важливими науковими і практичними завданнями. Теоретико-прикладні дослідження з

Key words: economical development, regional

питань розвитку регіональної економіки все частіше стають предметом уваги багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених. Це зумовлено низкою причин: процесами глобалізації, що породжують паралельно і явище регіоналізації; перерозподілом повноважень та фінансів між центром та регіонами, децентралізацією управління; трансформаційними процесами у їх економіці, особливо, у постсоціалістичних країнах, які призводять до нових функцій і завдань їх інституційного забезпечення.

Аналіз останніх публікацій із досліджуваної проблеми. Як відомо, вже давно здобули заслужене визнання не лише в Україні, а і за її межами Київська, Львівська, Харківська, Донецька наукові школи, котрі впродовж багатьох років ґрунтовно досліджують ключові напрямки розбудови економіки держави та її локальних територій. Тож, наводити окремі праці у підтвердження цього навряд чи доцільно. Водночас актуальні питання теоретико-методологічного забезпечення регіонального розвитку, на наш погляд, розроблені все ще недостатньо, що і стало предметом розгляду у пропонованій науковій розвідці.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. Передусім зазначимо, що для просторового аналізу соціально-економічних процесів в Україні та її регіонах *національний економічний простір* поділяють на різні регіональні конструкції – до них відносять як окремі області або ж групи областей (тобто, за територіальною ознакою), так і економічні райони (за виробничою). Однак, як звертали увагу М. Долішній та С. Злупко, "...базовою категорією регіоналістики є, безперечно, насамперед поняття регіону, якого не лише економісти-регіоналісти, але і довідково-словникові видання з економіки чомусь уникають" [1, с. 7]. Ми ж у цій роботі виходимо із конституційного положення про те, що *region* – це встановлена адміністративно-територіальним устроєм держави частина її національного економічного простору із притаманними тільки їй етнічним складом населення і ринковою інфраструктурою [2], яка при цьому є основою у періодичному (щорічному) обчисленні як загальних, так і середніх на одного жителя обсягів валового (регіонального та загальнодержавного) внутрішнього продукту, а також національного доходу.

Одночасно з позицій системного підходу саме область має усі сутнісні ознаки локально орієнтованої територіальної системи,

до функціональної (основної цільової) підсистеми якої слід, очевидно, віднести відповідну частину географічного середовища (окрім тих природних ресурсів, які використовуються у забезпечуючій її підсистемі, зокрема, і у регіональній логістичній та соціально-комунікаційній інфраструктурі), суб'єкти господарювання, у першу чергу малого та середнього підприємництва, і ту частину соціального середовища, що забезпечує розвиток держави та регіону. При цьому він, по-перше, є відносно цілісним утворенням. По-друге, у його складі можна виділити і окремі елементи (підсистеми): регіональну мезоекономіку (господарство), природно-географічне середовище (передовсім природні ресурси), територіальні громади та різні суспільні, зокрема, і партійно-політичні та за етнічною ознакою, угруповання, які об'єднують населення [3, с. 14]. Ці елементи регіональної соціально-економічної системи, якою є область, перебувають у різноманітних відношеннях між собою (економіко-природні ресурси – населення). Цей процес регулюється певними законодавчими нормами і, що не менш важливо, відповідними регіональними органами управління та у взаємодії з ними – територіальними структурними підрозділами центральних органів державної виконавчої влади. При цьому така система (*мезоекономіка*) сама є елементом цілісного територіального утворення вищого рівня – держави (*макроекономіка*). Водночас кожна із підсистем такої регіональної системи несе у собі й етнонаціональні ознаки, які найбільш виразно виявляються у її соціальному середовищі, що дає і усі підстави для його дослідження як частини цілого, визначивши регіон як складну *соціоетномезоекономічну систему*, до аналізу котрої доцільне застосування як *системного*, так і *функціонального підходів* [4].

Інтуїтивне розуміння регіонального розвитку пов'язує його зміст зі збором позитивно сприйнятних змін у визначеному просторі. Така інтерпретація, хоч і загальнозрозуміла, все ж має низку невизначеностей, пов'язаних з окремими визначеннями розвитку та регіону і значенням синтезу цих дефініцій у просторовому аспекті. При цьому розвиток у енциклопедичному трактуванні описується як «...процес руху від нижчого до вищого (до більших досягнень). У результаті відбувається зміна якості предмета, явища, діяльності, перехід до новішого, прогресивнішого» [5]. Складові такого визначення виразно вказують на «процес-

ність» змін та позитивні (якісні) перетворення в основних властивостях таких досліджуваних розвиткових процесів.

Визначення розвитку у межах регіону спонукає і до врахування певного простору (території). У етимологічному ж трактуванні – це умовно виділений простір, що відрізняється від прилеглої території природними чи набутими властивостями, але з позиції економічної цей термін ототожнюється сьогодні із районом, областю, територією, частиною держави і вирізняються сукупністю природних або історично складених економіко-географічних умов та національним складом населення [5]. Тож, можна констатувати, що підставою для вирізнення регіонів є природні, історичні передумови, культурні, адміністративні та політичні відношення і, звичайно ж, економічна природа. Втім, такий підхід, не дає змоги виокремити регіон урбанізований та сільський, традиційний і сучасний, етнічний та демографічний тощо. Це пов'язано із тим, що об'єктивним критерієм такої їх ідентифікації не є ані займана площа, оскільки функціонують малі та великі регіони, ані гомогенність, тому що вони є однорідними і неоднорідними з позицій визначених для них основних властивостей.

Арбітраж делімітації регіонів підкреслює не лише їх різноманітність, відмінні риси, але і прийнятний спосіб поділу його простору: однокритеріальний (наприклад, щільність заселеності), багатоаспектний (вартість промислової продукції та чисельність міського населення) і структурний (територіальне співвідношення галузей економічної діяльності). У численності цих рішень та їх взаємних комбінацій за ключові критерії відокремлення регіонів приймаються фізично-географічні, економічно-просторові та адміністративні передумови.

Аналіз процесу регіонального розвитку у такого роду дослідженнях має опиратись і виходити із прагматичних міркувань, утилітарних поглядів (практичних вигод) та врахування системних відношень. За прагматичного підходу пропонується розглядати регіон у адміністративних категоріях, тобто в одиницях, виокремлених на найвищому рівні у територіальному поділі держави. І в Україні це області, населення яких творить регіональні спільноти. Проявом таких реляцій повинно бути сприяння економічній активності, підвищення конкурентоспроможності та інноваційності економіки, формування просторового порядку із одночасним збереженням культурної спадщи-

ни і навколишнього природного середовища, у тому числі, безумовно, на користь майбутніх поколінь.

Такі цілі хоча і стосуються різноманітних аспектів розвитку, фокусуються у визначеному просторі, його межі не можуть реконструюватись з використанням інших критеріїв делімітації (для прикладу, об'єднання чи однорідності регіонів з позицій певних ознак, мережевих зв'язків, відцентрових сил тощо). Їх застосування було б рівнозначне дерегулюванню ідеї регіональних спільнот та загального планування розвитку країни. Сформовані таким чином утилітарні погляди мають і логічне пояснення: фактом є адміністративний поділ держави, а будь-яке подібне дослідження має сенс та практичне застосування, коли відноситься до таких територіальних одиниць – саме областей як регіонів.

Системне трактування регіону об'єднує спільноту, економіку і середовище в один цілісний та впорядкований уклад, який функціонує у рамках відособленого фрагмента простору. Компоненти такої системи формують різноманітні зв'язки, які виникають із співіснування і співвідношення та, одночасно, відкриті для зовнішніх (регіональних, державних та міжнародних) систем. І у такому контексті можна вважати, що будь-які адміністративні та навіть гетерогенні регіони об'єднує наявність єдиної концепції та спільних дій їх спільнот.

Регіональний розвиток є багатовимірним і багатограним процесом, який зазвичай розглядається як сукупність різних соціальних та економічних цілей. Насамперед це синтез таких чинників, як: зростання виробництва і доходів; зміни в інституційній, соціальній та адміністративній структурі суспільства; перетворення у суспільній свідомості; трансформація традицій та звичок. При цьому Решетило В. П. під розвитком регіону (території) розглядає його (її) насичення економічними об'єктами і зв'язками. Розвиток території безпосередньо зумовлений системною організацією відтворення ресурсів – трудових, природних, матеріальних (капітальних), організаційних (підприємницьких), інформаційних чи науково-технічних та ін. [6]. Шелегеда Б. Г. зазначає, що рівень регіонального розвитку є критерієм ефективності його функціонування, створюючи базу важливе джерело підвищення якості життя громадян. Коли ж параметри кількісних показників регіонального розвитку перевищують запланований або норматив-

ний рівень стану аналогічних систем, можна зробити висновок щодо ефективного функціонування регіональних систем. Водночас порівняльний міжрегіональний аналіз рівня розвитку та сприятиме досягненню належної ефективності регіонального відтворювального процесу як підвалин розвитку [7]. Натомість, Крайник О. А. вважає, що ключовим чинником у цьому є промисловість і збільшення обсягів наданих послуг. Саме індустрія є однією з провідних галузей економіки, що забезпечує технічне переоснащення інших галузей, здійснює відповідний вплив на соціально-економічну ситуацію у кожному з регіонів [8]. Одночасно науково-теоретичні узагальнення останнього часу створили передумови для формування нового підходу до питання розвитку, який характеризують такі чинники: людський капітал – якість, вміння та мобільність трудових ресурсів, включаючи спроможність адаптування до організаційних або ж технологічних змін; інституції – здатність організаційних структур оволодівати сучасними методами управління за постійних змін; нематеріальні чинники, наприклад, соціальний капітал, що є складним переплетенням консолідованого знання і культури, інноваційної поведінки, підприємницького духу, спроможності створювати відповідні часу сучасні розгалужені мережеві структури [9].

Змістові рамки поданих інтерпретацій регіонального розвитку тільки доповнюють його компоненти, а де факто є уточнюючими чинниками, за допомогою яких мають наступати позитивні зміни. У їх переліку чергуються: економічна структура, навколишнє природне середовище, інфраструктура, рівень та якість життя населення, працевлаштування, інноваційні процеси і диверсифікація господарської структури, екорозвиток та покращення життя у регіонах, соціальний капітал тощо. Ці ж характеристики у синтезованому варіанті вказують на економічний, соціальний, технічний, технологічний, екологічний, інноваційний, інвестиційний та інші важливі аспекти регіонального розвитку.

При цьому регіональний розвиток у економічному контексті зумовлений економічним зростанням, проявляється у трансформації чинників виробництва (внутрішніх і зовнішніх щодо регіону) у збільшену кількість продукції та послуг. У соціальному сенсі він охоплює зміни у міжлюдських стосунках і соціальній структурі, що призводять до модифікації спо-

собу та вищої якості життя населення. Його ж складові у технічній і технологічній площині охоплюють різні прогресивні зміни у сферах виробництва та послуг. У природному ж середовищі він зосереджується передусім на актуальній екологічній проблематиці, тобто на так званому економіко-екологічному розвитку.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи, логічно зазначити, що регіональний розвиток слід сприймати у категоріях змін у співіснуючих і взаємозалежних економічній, соціальній, технічній, технологічній, природній, політичній, адміністративній та інших системах, які разом чи по черзі перманентно заміщають існуючі стани кращими відповідниками, оцінюваними позитивно з позицій наперед визначених критеріїв, що є важливим теоретико-методологічним підґрунтям у системному дослідженні цих життєво важливих для регіонів і держави в цілому суспільно-політичних процесів.

Література

1. Долішній М. І. Основи регіоналізації: концептуальний підхід / М. І. Долішній, С. М. Злупко // Регіональна економіка, 2003. – № 6. – С. 7-17.
2. Конституція України. Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28. 06. 1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.3.rada.gov.ua.
3. Зварич І. Т. Економічне зростання регіону: моделі та методи аналізу і прогнозування: Монографія / І. Т. Зварич. – Івано-Франківськ: Вид.-дизайн. від. центру інформаційних технологій Прикарпатського нац. ун-ту ім. Василя Стефаника, 2006. – 184 с. – Лл. 26. Табл. 15. Бібліогр.: 166 назв.
4. Зварич І. Т. Особливості моделювання та прогнозування сучасних етнополітичних процесів і тенденцій / Зварич І. Т., Зварич О. І. // Моделювання регіональної економіки: Збірник наукових праць. – Івано-Франківськ: Вид-ць Віктор Дяків, 2011. – №1(17). – С. 256-270.
5. Словник іншомовних слів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://slovopedia.org.ua>
6. Решетило В. П. Інституційні фактори стійкого розвитку регіональних соціально-економічних систем: монографія / Решетило В. П.; Стадник Г. В., Островський І. А. та ін.; за заг. ред. В. П. Решетило; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2013. – 241 с.
7. Шелегеда Б. Стратегічний розвиток соціально-економічної інфраструктури регіону: монографія / Б. Г. Шелегеда, Л. М. Кузьменко, Л. В. Кравцова та ін.; НАН України, Ін-т економіки промисловості; Донецький ун-т економіки та права. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2011. – 320 с.
8. Соціально-економічний розвиток регіону: механізми державного впливу: монографія / кер. авт. кол. доц. О. П. Крайник; авт. кол.: Г. С. Третяк, О. М. Чемерис, І. І. Козак. – Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2011. – 232 с.
9. Благун І. С. Аналіз підходів до формування концепції регіонального розвитку / І. С. Благун, Л. І. Дмитришин, І. М. Романків // Вісник Прикарпатського університету. Серія Економіка, 2012. – Вип. 9. – С. 130-134.

References

1. Dolishniy, M. I., Zlupko, S.M. (2003). *Osnovy reorganizatsiyi: kontseptualnyi pidhid* [Fundamentals of reorganization: a conceptual approach]. *Rehionalna ekonomika*, 6, 7-17 [in Ukrainian].
2. Konstitutsiya Ukrainy. Pryinata na pyatyi sesiyi Verhovnoyi Rady Ukrainy 28/06/1996 [Constitution of Ukraine. Adopted at the fifth session of the Verkhovna Rada of Ukraine of 28/06/1996]. *zakon.3.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon.3.rada.gov.ua> [in Ukrainian].
3. Zvorych, I. T. (2006). *Ekonomichne zrostannya rehionu: modeli ta metody analizu i prohozuvannya* [Economic growth of the region: models and methods of analysis and forecasting]. *Ivano-Frankivsk: Vyd.-dizayn. vid zentru informatsiynyh tehnolohiy Prykarpatskoho nats. un-tu im. Vasylya Stefanyka* [in Ukrainian].
4. Zvorych, I. T., Zvorych, O. I. (2011). *Osoblyvosti modelyuvannya ta prohozuvannya suchasnyh etnopolitychnykh protsesiv i tendentsiy* [Features of modeling and forecasting of modern ethnographic processes and trends]. *Modelyuvannya rehionalnoyi ekonomiky: Zbirnyk naukovykh prats – Modeling of the regional economy: Collected Works, Ivano-Frankivsk: Vyd-ts Viktor Diakiv, 1(17), 256-270* [in Ukrainian].

УДК 339.564:332.146

ЕКСПОРТНА ДІЯЛЬНІСТЬ РЕГІОНУ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЙОГО РИНКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Розкрито сутність наявних методологічних підходів до трактування поняття «ринковий потенціал», визначено його структурні елементи. Запропоновано авторське визначення поняття «ринковий потенціал регіону», що базується на врахуванні виробничих і споживчих можливостей ринку та особливостей інфраструктурного забезпечення його функціонування. Розкрито переваги Угоди про зону вільної торгівлі (ЗВТ) між Україною та Європейським Союзом (ЄС). Проаналізовано динаміку змін структури експорту продукції

5. *Slovnik inshomovnyh sliv* [Dictionary of foreign words] *slovopedia.org.ua*. Retrieved from <http://slovopedia.org.ua> [in Ukrainian].

6. Reshetylo, V. P., Stadnyk, H. V., Ostrovskiy, I. A. (2013). *Instytutsiyni factory stiykoho rozvytku rehionalnyh sotsialno-ekonomichnyh system* [Institutional factors of sustainable development of regional socio-economic systems]. *Kh.: KhNACE*, 241[in Ukrainian].

7. Sheleheda, B. H., Kuzmenko, L. M., Kravtsova, L.V. (2011). *Stratehichnyi rozvytok sotsialno-ekonomichnoyi infrastruktury rehionu* [Strategic development of the socio-economic infrastructure of the region]. *Donetsk: IEP NAN Ukrainy*, 320 [in Ukrainian].

8. *Krainyk O. P.* (Eds.). (2011). *Sotsialno-ekonomichny rozvytok rehionu: mehanizmy derzhavnoho vplyvu* [Socio-economic development of the region: mechanisms of state influence]. *Lviv: LRIGU NAGU*, 232 [in Ukrainian].

9. *Blahun, I. S., Dmytryshyn, L. I., Romankiv, I. M.* (2012). *Analiz pidhodiv do formuvannya kontseptsii rehionalnoho rozvytku* [Analysis of approaches to the formation of the concept of regional development]. *Visnyk Prykarpatskoho universytetu. Seriya Ekonomika – Bulletin of the Carpathian University. Series Economics*, 9, 130-134 [in Ukrainian].

Тесля Д. В.

харчової промисловості Львівської області до країн ЄС упродовж 2011-2016 рр. Визначено основні підприємства виробники та експортери продукції харчової промисловості Львівської області. Запропоновано пріоритетні напрямки підвищення ефективності ринкового потенціалу регіону.

Ключові слова: внутрішній ринок, експорт, країни-члени ЄС, ринковий потенціал, регіон, харчова промисловість.

Тесля Д. В.

REGION'S EXPERT ACTIVITY AS THE FACTOR TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF THE USE OF ITS MARKET CAPACITY

The nature of available methodological approaches to explaining of the notion «market capacity» is outlined; its structural elements are defined. Author's definition of «region's market capacity» is suggested based on consideration

of productive and consumptive capacities of the market and peculiarities of its functioning infrastructural maintenance. Advantages of Free Trade Agreement (FTA) between Ukraine and the European Union (EU) are explained. The

dynamics of changes in the structure of Lvivska oblast food production exports to the EU countries during 2011-2016 is analyzed. Major enterprises – producers and exporters of food production in Lvivska oblast are defined. Priority directions of market capacity efficiency improvement in a region are suggested.

Key words: internal market, export, EU member countries, market capacity, region, food industry.

Постановка завдання. У сучасних умовах трансформації економіки України все більш актуалізується проблема наукового обґрунтування стратегічних цілей економічного розвитку регіонів і шляхів їх досягнення виходячи з особливостей функціонування ринкових відносин. Особливий інтерес в зв'язку з цим представляє використання ринкового підходу в регіональному плануванні, де елементами економічної системи регіону виступають продавці і покупці товарів і послуг, а об'єктом економічного плавання – ринковий потенціал регіону.

На формування ринкового потенціалу впливають пріоритети економічної політики держави щодо розвитку виробництва, підтримки підприємництва, створення умов для активізації інноваційної діяльності на виробництві, покращення інвестиційного клімату та результативність реалізації інвестиційних проектів, рівень доходів населення, який визначає їх купівельну спроможність, а також експортна політика, що відображає виробничу та торговельну спроможність регіону.

Враховуючи те, що формування ринкового потенціалу пов'язано з низкою актуальних для вітчизняної економіки питань, і замикає на собі вирішення багатьох проблем, впливає, що дослідження сутності поняття ринкового потенціалу є актуальним науковим завданням.

Вагомий внесок у розвиток теоретичних засад дослідження ринкового потенціалу внесли М. Блауг, У. Ізарт, Й. Рау, Д. Рей, П. Хаггет, Ч. Харріс, Ф. Феттер, Е. Чизон, А. Шаффле, О. Юлдашева та інші. Сучасні вчені досліджують різні методологічні підходи до трактування сутності ринкового потенціалу країни та її регіонів, зокрема: Т. Башук, І. Білявський, Н. Бульбах, Т. Зайчук, Н. Краснокутська, І. Максимова, Є. Попов, С. Сонько, Ю. Шипуліна, С. Шульц та інші.

Слід відзначити, що саме вітчизняна регіональна наука має великий пласт невирішених

питань як в концептуальному, так і прикладному аспектах задекларованої проблематики. Це стосується і визначення сутності поняття «ринковий потенціал регіону», і методичних підходів до аналізу специфіки регіональних ринків, і механізмів їх регулювання.

Метою дослідження є систематизація наявних методологічних підходів до обґрунтування сутності ринкового потенціалу регіону та визначення його основних факторів.

Результати. Категорія «ринковий потенціал» має принципову відмінність від категорії «економічний потенціал». Економічний потенціал, у наукових видання визначається як «... Сукупна здатність економіки країни, її галузей, підприємств, здійснювати виробничо-економічну діяльність, випускати продукцію, товари, послуги, задовольняти запити населення, громадських потреби, забезпечувати розвиток виробництва та споживання» [1]. Тому, на думку багатьох дослідників економічного потенціалу його слід розглядати як економічні умови в широкому сенсі [2, с. 180]. Ємність поняття «економічний потенціал», роблячи його універсальним, ускладнює цим процес управління регіональною економічною системою в результаті многогранності як об'єкта управління, так і характеру взаємозв'язків між окремими елементами цієї системи. У той же час економічний потенціал регіону можна охарактеризувати через окремі, виділені за певною ознакою (наприклад, групі споживачів, об'єкту купівлі-продажу, рівню конкурентоспроможності та ін.), що становлять ринковий потенціал, формування і розвиток яких відбувається під впливом не тільки загальних, але і специфічних чинників. Тому використання категорії «ринковий потенціал» в підсумку забезпечує більш чітку картину що відбуваються в економічній системі господарських відносин.

Категорія «ринковий потенціал регіону» досить повно розкрита в економічній теорії. Так наприклад, О. Юлдашева [3] та І. Білявський [4] визначає його як: «...можливості споживання регіональним ринком конкретної кількості конкретної продукції при різних ситуаціях зовнішнього середовища (з урахуванням ризиків) протягом року». Натомість Н. Бульбах [5] під ринковим потенціалом розуміє можливість підприємства задовольняти ринкові потреби попиту та пов'язує процеси формування ринкового потенціалу підприємства з його маркетинговою діяльністю. І. Максимова [6] розглядає ринковий потенціал регіону як систему відносин між виробниками, посередниками і споживачами товарів та послуг.

На наш погляд ринковий потенціал регіону це частина економічного потенціалу регіону, відокремлена сукупність взаємопов'язаних елементів його господарської системи, виділених за принципом виконуваної ними на ринку функції, що характеризують здатність регіону здійснювати виробництво продукції та можливості споживання і реалізації [7].

Ці та інші наявні сьогодні визначення ринкового потенціалу регіону недостатньо повно розкривають його сутність. По-перше, в них нівелюється його основна функція – здатність виробляти продукцію і вирішувати інші завдання економічного і соціального розвитку регіону. По-друге, не враховується проміжне між виробництвом і споживанням ланка – посередники, які здійснюють реалізацію продукції, тобто взаємодію між продавцями і покупцями товарів, і виступають необхідним елементом взаємодії попиту і пропозиції.

Максимова І. В., яка у своїх працях акцентує увагу на дослідженні ринкового потенціалу регіону, виділяє три складові ринкового потенціалу. Перша складова ринкового потенціалу – це споживчий потенціал, який відображає попит на товари чи послуги та можливості ринку спожити певну їх кількість. Його диференціацію можна здійснювати з використанням наступних критеріїв: група споживачів (окремі домогосподарства, комерційні і некомерційні організації, держава); галузева приналежність товару як об'єкта купівлі-продажу; час виникнення попиту (реалізований, наявний, перспективний); особливості прояву попиту (твердо сформульований, альтернативний, відкладений та ін.) [8]. Це дозволяє найбільш точно виділити об'єкт управління (наприклад, споживчий потенціал домашніх господарств на ринку продуктів харчування тощо). Споживчий потенціал характеризується якісними і кількісними показниками, які в свою чергу, впливають на споживання товарів (послуг).

До другої складової ринкового потенціалу відноситься виробничий потенціал регіону, який визначається як вартісна і натуральна характеристика регіонального виробництва, яка виражається у його здатності виготовляти певну продукцію. Як критерій диференціації виробничого потенціалу доцільно використовувати приналежність виробництва до певної галузі економіки [9]. Застосування інших критеріїв утруднено, а в деяких випадках навіть неможливо, оскільки один і той же товар (об'єкт купівлі-продажу) може використовуватися різ-

ними групами споживачів, виступати одночасно напівфабрикатом і кінцевим виробом (наприклад, тканина – одночасно готовий виріб і сировину для текстильної промисловості). Виробничий потенціал, також як і споживчий, має кількісну і якісну характеристики. Його кількісну характеристику в галузях виробництва промислової продукції формують показники обсягу виробництва, вартості основних виробничих фондів, завантаження виробничої потужності; в сільському господарстві – обсягу виробництва, кількості земельних угідь, посівної площі, поголів'я тварин і птиці, врожайності і т. д. Якісну характеристику дають показники ступеня зносу (відновлення) основних виробничих фондів, наявності та доступності факторів виробництва, їх якості і ціни; структури виробництва; показники конкурентоспроможності продукції, що виробляється (якість, собівартість, ціна), інші показники (якість менеджменту, ступінь диверсифікації продукції та ін.).

Третя складова ринкового потенціалу регіону – інфраструктура ринку, яку можна визначити як систему установ і організацій, що забезпечують вільний рух товарів і послуг на ринку [10].

Найважливішу роль у взаємодії між попитом і пропозицією відіграє внутрішня та зовнішня торгівля, зокрема торгівля споживчих товарів зорієнтованих на задоволення потреба населення. Основу таких товарів становлять продукти харчової промисловості, де внутрішня торгівля забезпечує вітчизняного кінцевого споживача, а зовнішня зорієнтована на посилення ринкового потенціалу за рахунок збільшення експорту. На нарощення експорту харчової промисловості регіонів України впливає сукупність чинників, що забезпечують можливість виходу підприємств харчової промисловості регіону на зовнішні ринки. Серед цих чинників насамперед вбачають наявність необхідних у ресурсів (природних, трудових, фінансових, технологічних, інформаційних), що використовують для виробництва продуктів харчування.

Сьогодні збільшення експорту харчової промисловості залежить від нововведень, які наша держава отримала від Угоди про асоціацію з ЄС, зокрема скасування ввізних мит на поставку продукції до країн ЄС. Завдяки підписаній Угоді про ЗВТ регіони України розширили географію експорту продукції у країни-члени ЄС. Так, наприклад, у Львівській області збільшили географію експортних поставок

ПАТ «Львівський холодокомбінат» ТМ «Лімо» (морозиво, вареники, напівфабрикати, пельмені, овочеві та фруктові суміші); ПП «ОККО-Бізнес» (сік яблучний, льонсирець, масло вершкове, сир, сухе знежирене молоко, олія, соя); Т.В.Fruit (спеціалізується на виробництві соків прямого віджиму під ТМ Galicia); ПП «ОККО-Нафтопродукт» (сік яблучний, соя); «Оліяр» (олія); ПП «Торговий дім «Майола» (олія соняшникова) [11].

Перші поставки в Польщу своєї кондитерської продукції ТМ «Bandinelli» здійснило також ПАТ «Концерн Хлібпром». Аналогічні товари планують поставляти і в прибалтійські республіки та інші країни-члени ЄС. Сухарну продукцію та сухий квас ПАТ «Концерн Хлібпром» реалізують через мережу супермаркетів у Німеччині, Іспанії, Італії та Франції. А житні сорти хліба і батон «Сихівський» уже декілька років у замороженому вигляді також вдало експортують.

Отже, з підписанням Угоди про асоціацію з ЄС, Львівська область збільшила обсяги експорту продукції харчової промисловості та розширила його географію (табл. 1).

Найбільших позитивних змін зазнав експорт продуктів рослинного походження (з 2,8%

у 2011 р. до 6,3% в 2016 р.). Основна частина експорту була представлена насінням і плодами олійних рослин, які не потребують дозволів з боку ЄС. У структурі експорту Львівської області протягом 2011-2016 рр. спостерігалися значні коливання частки готових харчових продуктів: у 2012-2013 рр. збільшення частки на 11% до 17,3% у 2013 р., а у 2014-2016 рр. – різке зниження у середньому на 6% (до 5,2% в 2016 р.). Бачимо, що експорт готових харчових продуктів, жирів та олії у 2016 р. становив 207,1 млн дол. США, або 14,2% від загальнообласного експорту [12]. Майже удвічі зріс експорт фруктів, зерна (водночас зменшився експорт пшениці та гречки). Варто зазначити, що за аналізований період у групі готових харчових продуктів відбувалися і внутрішні зміни, наслідком яких стало домінування у різні роки експорту залишків і відходів харчової промисловості (у 2011 р. їх частка у групі становила 33%, а в 2016 р. – 58%) та продуктів переробки овочів (78% у 2014 р.). За аналізований період також значно зменшилася частка експорту цукрових і кондитерських виробів із цукру (у 2011 р. їх частка становила 14% від експорту готових харчових продуктів, тоді як у 2016 р. вона зменшилася на 11,6%) [13]. При-

Таблиця 1

Частка експорту продукції харчової промисловості в країни-члени ЄС, 2016 р., %

Товарна група Країна-імпортер	Насіння і плоди олійних рослин	Жири та олії рослинного та тваринного походження	Продукти переробки овочів	Залишки і відходи харчової промисловості
Австрія	20	22	7	–
Бельгія	14	6	–	–
Чехія	8	38	–	–
Естонія	19	15	6	7
Франція	25	–	–	13
Греція	22	8	–	–
Угорщина	6	7	–	–
Литва	15	15	7	23
Польща	29	74	14	10
Португалія	20	22	–	–
Румунія	11	25	–	–
Словаччина	8	50	–	15

Складено на основі джерела [11].

близно половина експорту вказаної продукції припала на соки, плоди та овочі консервовані, чверть – на жири та олії. Зменшення частки готових харчових продуктів зумовлене не лише використанням квот (зокрема на соки, оброблені томати та цукор), але і тенденцією падіння цін на ці продукти на європейському ринку.

Варто зазначити, що продукція харчової промисловості належать до групи з високою нестабільністю, має більшу ймовірність зменшення обсягів експорту, оскільки більш чутливо реагує на зміни ринку, тоді як товарні групи із помірною нестабільністю відносно легше реагують на сучасні економічні умови ринків (екзогенного та ендогенного).

Безсумнівним недоліком з точки зору нарощення ринкового потенціалу за рахунок експорту продукції харчової промисловості регіону є невідповідність обладнання та технологій сучасному рівню розвитку, що негативно відображається на витратах, показниках якості й технічних параметрах продукції, а отже – невідповідності світовим стандартам, що не дає змоги конкурувати з іноземними аналогами. Слабкість експортерів Львівщини, за рідкісними винятками, також полягає у браку капіталовкладень, які дозволили б розширити експортні можливості виробників.

Вигідне географічне положення Львівської області посилює потенційні можливості для налагодження експорту продукції харчування у країни-члени ЄС і таким чином збільшення ринкового потенціалу регіону. А завдяки ЗВТ українські виробники можуть ефективно конкурувати на європейському ринку, знайти свою нішу та просувати високоякісну українську продукцію за хорошою ціною.

Висновки. У цілому представлені результати вивчення ринкового потенціалу в регіонах дозволяють зробити висновок про те, що використання категорії «ринковий потенціал регіону» дозволяє більш точно вибудувати логіку дослідження, об'єктивніше розкрити проблеми і сформулювати напрями розвитку регіонів України. Визначено, що важливе місце у формуванні ринкового потенціалу займає, споживання, виробництво, інфраструктура та експорт. Тому пріоритетними напрямками підвищення ефективності ринкового потенціалу регіону за рахунок виробництва та експорту мають бути:

– підвищення ефективності виробництва харчових продуктів на основі використання технологічних інновацій, які сприятимуть покращенню їх якісних характеристик;

– пріоритетний розвиток тих галузей харчової промисловості Львівської області, що мають конкурентні переваги на внутрішньому та зовнішньому ринках, тобто продукція яких вже може скласти конкуренцію іноземним товарам;

– розвиток підприємств продовольчого машинобудування, які випускають технологічне обладнання, прилади контролю та вимірювання, фасувальне й пакувальне обладнання для харчової промисловості;

– обмеження імпорту продукції, що має низькі поживні властивості, або використовується вітчизняними виробниками у продовольчих товарах як дешевий заміник сировини тваринного і рослинного походження (пальмова олія, соя, емульсії тощо);

– забезпечення поступового підвищення ступеня переробки власної сировини та зменшення частки експорту сировини та напівфабрикатів;

– сприяння участі у міжнародних виставках, надання консультативних юридичних послуг і розроблення міжнародної ринкової стратегії для підприємств харчової промисловості (тих, що виходять на європейський ринок);

– розробка програми сприяння розвитку експорту, яка б надавала широкий спектр підтримки вітчизняним товаровиробникам, зокрема інформацію та консультації щодо митних ставок, квот, ліцензування та отримання європейських сертифікатів якості;

– запровадження страхування експортних поставок та цільових експортних кредитів, що надаються підприємствам-експортерам продукції харчової промисловості гарантій з безпеки проведення торгових операцій, тощо.

Таким чином, створення умов для ефективного використання потенціалу харчової промисловості Львівської області сприятиме не тільки ефективному функціонуванню цього виду промислової діяльності, але і для ринкового потенціалу регіону загалом.

Література

1. Сучасний економічний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://slovari.yandex.ru/dict/brokminor/article/32/32831.html>
2. Региональная экономика / под ред. В. И. Видяпина, М. В. Степанова. – М. : ИНФР А-М, 2002. – 686 с.
3. Юлдашева О. Исследование рыночного потенциала регионов / Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2002. – № 4. – Режим доступа : <http://grebennikon.ru/article-DS6M-271.html>
4. Статистика рынка товаров и услуг / под ред. И. К. Белявского. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 432 с.
5. Бульбах Н. Институциональні зміни в системі управління ринковим потенціалом підприємств [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://archive.nbuv>

gov.ua/portal/soc_gum/iver/2008_1_1/chapters/chapter_1/chapter_1_part_11.pdf

6. Максимова И. В. Рыночный потенциал региона как объект экономического планирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/gynochnyu-potentsial-regiona-kak-obekt-ekonomicheskogo-planirovaniya>

7. Тесля Д. В. Ринковий потенціал регіону як об'єкт економічного планування / Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки : матеріали Всеукраїнської наук.-практ. конференції, 12-13 квітня 2016. – Дніпропетровськ, 2016. – Частина 1. – С. 634-640. – 775 с.

8. Рыбалкин В. Е. Анализ экономики. Страна, рынок, фирма. – М. : Международные отношения, 1999. – 304 с.

9. Гладышевский А. Г. Формирование производственного потенциала. – М. : Наука, 1992. – 287 с.

10. Шульц С. Л., Тесля Д. В. Ринковий потенціал регіону: сутність та його складові / Регіональна економіка. – 2014. – №2(72). – С. 25-37.

11. Львівська торгово-промислова палати [Електронний ресурс] – Режим доступа : <http://eng.lcci.com.ua/category-members>

12. Статистичний щорічник «Львівська область 2016» [стат. зб.] / [відп. за вип. С. І. Зимовіна]. – Львів : Головне управління статистики у Львівській області. – Режим доступа : www.lv.ukrstat.gov.ua/

13. Михель Р. В. Зміни у структурі експорту та імпорту промислової продукції львівської області в умовах дії зони вільної торгівлі між Україною та ЄС / Економічний форум. – 2016. – № 3. – С. 110-119.

References

1. Modern Dictionary of Economic. [Electronic resource]. – Access mode: <http://slovari.yandex.ru/dict/brokm-inor/article/32/32831.html>

2. Regional Economy / pod red. V. I. Vidyapina, M. V. Stepanova. – М. : INFR A-M, 2002. – 686 s.

3. Yuldasheva O. Research of Regions Market Potential / Marketing i marketingovyye issledovaniya. – 2002. – № 4. – Access mode: <http://grebennikon.ru/article-DS6M-271.html>

4. Statistics of the Market of Goods and Services / podred. Y. K. Belyavskoho. – М. : Fynansy y statystyka, 1995. – 432 s.

5. Bulbakh N. Institutional Changes in the System of Managing the Market Potential of Enterprises. – Access mode: http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/iver/2008_1_1/chapters/chapter_1/chapter_1_part_11.pdf

6. Maksymova Y. V. Market Potential of the Region as an Object of Economical Planning. – Access mode: <http://cyberleninka.ru/article/n/gynochnyu-potentsial-regiona-kak-obekt-ekonomicheskogo-planirovaniya>

7. Teslya D. V. Market Potential of the Region as an Object of Economical Planning / Aktualni problemy sotsialno-ekonomichnykh system v umovakh transformatsiynoy ekonomiky : materialy Vseukrayinskoyi nauk.-prakt. konferentsiyi, 12-13 kvitnya 2016. – Dnipropetrovsk, 2016. – Chastyna 1. – S. 634-640. – 775 s.

8. Rybalkyn V. E. Analysis of the Economy. Country, Market, Firm. – М. : Mezhdunarodnye otnosheniya, 1999. – 304 s.

9. Gladyshevskiy A. G. Forming of Productive Potential. – М. : Nauka, 1992. – 287 s.

10. Shults S. L., Teslya D. V. Market Potential of the Region: Essence and its Components / Regionalna ekonomika. – 2014. – №2(72). – С. 25-37.

11. Lviv Chamber of Commerce and Industry. – Access mode: <http://eng.lcci.com.ua/category-members>

12. Statistical Yearbook "Lviv Oblast 2016" [stat. zb.] / [vidp. za vyp. S. I. Zymovina]. – Lviv : Holovne upravlinnya statystyky u Lvivskiy oblasti. – Access mode: www.lv.ukrstat.gov.ua/

13. Mikhel R. V. Changes in the structure of export and import of industrial products of the Lviv region under the conditions of the free trade zone between Ukraine and the EU / Ekonomichnyy forum. – 2016. – №3. – С. 110-119.

УДК: 64.01:712.24

Баланиук С. І.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ У СИСТЕМІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Охарактеризовано середовище для функціонування господарств населення. Розкрито основні науково-методологічні засади функціонування господарств населення у системі розвитку сільських територій.

Ключові слова: господарства населення, розвиток сільських територій, ринкова інфраструктура.

Balaniuk S. I.

METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF FUNCTIONING PEOPLE'S ECONOMIES IN THE RURAL TERRITORY DEVELOPMENT SYSTEM

The environment for functioning of people's economies has been characterized. The basic scientific and methodological principles of function-

ing of people's economies in the rural territory development system have been revealed.

Key words: economy of the population, development of rural territories, market infrastructure.

I. Вступ. Функціонування господарств населення в Україні є важливою складовою національної економіки. Це пояснюється тим, що, незалежно від відмінностей у найменуванні або особливостей діяльності цих господарюючих суб'єктів, їх об'єднує спільна риса, як зайнятість членів селянської сім'ї в аграрному виробництві.

Важливий аспект підвищення соціально-економічної результативності господарств населення – їх розвиток в органічній єдності із сільською територією, яка є не лише просторовою, але й ресурсною базою їх функціонування. Водночас вона являє собою середовище, в якому еволюціонують господарства населення – проходять етапи формування, становлення й розвитку. У свою чергу господарства населення – одна з найважливіших складових системи сільської території.

Сутність і роль господарств населення й сільських територій у соціальному та організаційно-економічному механізмі розвитку аграрного сектору висвітлювали у своїх працях українські науковці Л. Балаш, П. Берерівський, Т. Беркута, В. Галанець, В. Весель-Веселяк, В. Залізко, С. Курило, В. Липчук, М. Малік, Л. Михайлова, О. Онищенко, С. Онисько, І. Прокопа, П. Рябко, М. Сахацький, І. Свиноус, А. Стельмащук, І. Франчук, Г. Черевко, Д. Шеленко, М. Шульський, В. Юрчишин, Т. Яворська, І. Яців та ін. Ними напрацьовано теоретико-методологічні й практичні положення розвитку господарств населення та сільських територій, які сукупно формують бази відповідних узагальнень і подальших досліджень. Проте чимало питань досі недостатньо вивчені.

II. Постановка завдання. Розглянути середовище для функціонування господарств населення. Обґрунтувати основні науково-методологічні засади функціонування господарств населення у системі розвитку сільських територій.

III. Результати. Важливою складовою вирішення перспективних завдань діяльності господарств населення є всебічне обґрунтування їх сутності та призначення в системі розвитку сільських територій. У результаті сучасних аграрних перетворень створено нове середовище для функціонування господарств населення. Це обумовлено:

– розвитком господарств населення за змішаної економіки, яка характеризується конкурентним середовищем;

– зростанням площі земельних угідь у господарств населення за рахунок збільшення присадибних ділянок та одержання у власність земельних паїв;

– самостійністю в діяльності господарств населення, відсутністю допомоги від колективних сільськогосподарських підприємств;

– нез'ясованістю взаємодії господарств населення з іншими суб'єктами господарювання на селі;

– різноманітністю форм господарств населення (товарні, змішані, які господарюють для самозабезпечення тощо);

– відсутністю повної статистичної звітності про стан та розвиток господарств населення.

Функціонування господарств населення в нових умовах потребує уточнення теоретичних положень.

Водночас постає необхідність розробки методологічних підходів щодо підвищення результативності використання ресурсів господарств населення, обґрунтування ефективності виробництва та перспектив його розвитку і трансформування. Особисті підсобні господарства потребують розробки правильних методологічних підходів [1, с. 312].

Методологія, відповідно до тлумачення «Філософського словника» – це «вчення про методи досягнення істини в науковому пізнанні та зведення знань в єдину систему» [2, с. 374]. У «Великому тлумачному словнику сучасної української мови» дана категорія подається як «вчення про науковий метод пізнання й перетворення світу; його філософська, теоретична основа. Сукупність методів дослідження, що застосовуються в будь-якій науці відповідно до специфіки об'єкта її пізнання» [3, с. 664].

Основні науково-методологічні засади функціонування господарств населення в системі розвитку сільських територій представлені:

– забезпечення умов системності розвитку господарств населення і сільських територій.

Забезпечення умов системності розвитку господарств населення і сільських територій. Господарства населення та сільські території є одночасно двома відокремленими системами (серед інших систем) та пов'язаними підсистемами, взаємне функціонування яких створює нову, забезпечуючу життєдіяльність селян, цілісність.

Сільську територію необхідно розглядати як «системне явище (утворення), яке, крім території як такої, включає в свою орбіту все те,

що на ній в тій чи іншій формі функціонує або є її складовою” [4, с. 4]. Об’єднує ці складові спільна мета – створення необхідних умов для проживання на сільській території населення, незалежно від галузі його зайнятості. Системність розвитку господарств населення та сільських територій досягається координуванням з боку органів державної влади, єдиною спрямованістю рад місцевого самоврядування та суб’єктів господарювання в аграрному секторі.

Утвердження господарств населення як чинника відродження сільських територій. Сьогодні, згідно із статистичними показниками, більшу частину продукції аграрного сектора виробляють господарства населення.

Господарства населення є живою соціально-економічною основою її системного розвитку: завдяки особистим інтересам, матеріальній зацікавленості селянина забезпечується зростання виробництва сільськогосподарської продукції [5, с. 16]. Особливо це помітно, коли йдеться про рішення обробляти земельний пай самостійно або віддати його в оренду іншим суб’єктам господарювання. Економічна вигода від функціонування на сільській території господарств населення полягає у використанні для власної діяльності. Соціальну значущість господарств населення для відродження сільських територій зумовлює також збереження в цих осередках народних традицій, художніх промислів тощо.

Дотримання поетапності розвитку господарств населення, незалежно від їх територіального розміщення. У розвитку кожного господарства населення можна виокремити три фази – зародження, становлення й утвердження [6, с. 268]. Перша означає прийняття сім’єю або окремою особою рішення щодо поселення на певній сільській території, спорудження будинку, господарських приміщень, відмежування присадибної ділянки тощо. Становлення передбачає налагодження сільськогосподарського виробництва або спрямування діяльності господарства населення в інші сфери економіки. За умови постійного проживання когось із онуків, досягається утвердження господарства населення, який сьогодні в селах спостерігається нечасто.

Спеціалізація та диверсифікація виробництва сільськогосподарської продукції в господарствах населення, залежно від розташування та розмірів земельних ділянок. У більшості господарств населення відбувається паралельний розвиток виробництва продукції рослинництва та тваринництва.

Сучасне покращення рівня матеріально-технічного забезпечення окремих господарств населення технікою сформувало новий напрям диверсифікації виробництва в аграрному секторі – надання послуг з обробки землі, збирання врожаю, транспортування продукції тощо. Окремі з них, як власники сільськогосподарської техніки, стають конкурентами сільськогосподарських підприємств.

Розміщення деяких присадибних господарств у рекреаційних зонах визначає ще один диверсифікаційний напрям їх розвитку – сільський (зелений) туризм [7, с. 19-20].

Вплив ринкової інфраструктури на функціонування господарств населення в системі розвитку сільських територій. З огляду на сучасні нестабільні умови господарювання, можна стверджувати, що дана науково-методологічна засада має радше теоретичний характер. Адже розвиток ринкової інфраструктури лише частково стимулює зростання обсягів сільськогосподарського виробництва. У сільській місцевості вона слабо розвинута, а це обмежує доступ селян до ринків збуту продукції, матеріально-технічних ресурсів [8, с. 15].

Застосування прогресивних способів організації діяльності господарств населення. На відміну від сільськогосподарських підприємств, селяни обирають прогресивні способи організації діяльності на основі отриманого досвіду, консультацій служби дорадництва, або за порадами родичів, сусідів тощо; вони часто мають характер не стратегії, а тактики. Тому в господарствах населення їх можна порівняти до інвестиційних вкладень, основним ресурсом яких є інтелектуальний потенціал сільських жителів, спрямований на мінімізацію виробничих витрат та швидку окупність [9, с. 12]. З науково-методологічної позиції можна визначити лише основні критерії (ознаки) приналежності використовуваних господарствами населення способів організації діяльності до прогресивних.

Моніторинг діяльності господарств населення в системі розвитку сільських територій. Для підвищення ефективності функціонування господарств населення необхідне не відслідковування показників їх розвитку, але й застосування відповідних заходів, спрямованих на усунення виявлених негативних тенденцій і недоліків. Це означає, що моніторинг діяльності господарств населення повинен бути двостороннім – внутрішнім і зовнішнім.

Взаємодія господарств населення з іншими суб’єктами господарювання з метою по-

ліпшення результатів власної діяльності та забезпечення системності розвитку сільських територій. Дана науково-методологічна засада одночасно забезпечує дотримання принципу системності розвитку особистих селянських господарств і досягнення мети їх функціонування на мікро- та макрорівнях. Їхні відносини поширюються на підприємства різних сфер економіки. Причиною такої урізноманітненої галузевої взаємодії є потреба в досягненні замкненої циклічності власного виробництва.

Спрямування діяльності господарств населення на економічний, соціальний, екологічний розвиток сільських територій. Вплив господарств населення на розвиток сільських територій має два напрями. З одного боку, він суб’єктно орієнтований, з іншого – ресурсно-забезпечуючий. Адже, як уже зазначалося вище, особисті селянські господарства є живим ядром сільських поселень і безпосередньо зацікавлені у своєму добробуті. Водночас сільські жителі є важливим фактором сільськогосподарського виробництва в сільськогосподарських підприємствах і господарствах населення: своєю працею вони забезпечують розвиток сіл

Стратегічна спрямованість функціонування господарств населення в системі розвитку сільських територій. Діяльність господарств населення з огляду на сучасну необхідність відродження сіл, спрямована на розвиток соціально-економічного стану сільських територій [10, с. 50].

Для якісної розробки стратегічного планування сільських територій за підходом В. Залізка потрібно дотримуватися певної послідовності дій: проаналізувати склад мешканців, які проживають на даній території; дослідити демографічну ситуацію; охарактеризувати світові тенденції розвитку економіки; вибрати напрями стратегічного розвитку [11 с. 117].

Визнання системності однією з визначальних методологічних основ розвитку сільських територій та господарств населення набуває значення важливої запоруки їх ефективного функціонування.

IV. Висновки. Розвиток господарств населення в системі сільських територій повинен здійснюватися на основі таких методологічних засад: забезпечення умов системності розвитку господарств населення й сільських територій; утвердження господарств населення як економічного чинника відродження сільських територій; дотримання поетапності розвитку

господарств населення незалежно від їх територіального розміщення; спеціалізації та диверсифікації виробництва сільськогосподарської продукції в господарствах населення залежно від розташування та розмірів земельних ділянок; впливу ринкової інфраструктури на функціонування господарств населення; застосування прогресивних способів організації діяльності господарств населення; моніторингу діяльності господарств населення в системі розвитку сільських територій; взаємодії господарств населення з іншими суб’єктами господарювання з метою поліпшення результатів власної діяльності та забезпечення системності розвитку сільських територій; спрямування діяльності господарств населення на економічний, соціальний, екологічний розвиток сільських територій; стратегічної спрямованості функціонування господарств населення в системі розвитку сільських територій.

Системність виступає методологічною основою розвитку сільських територій і господарств населення.

Література

1. Курило С. До проблем методології дослідження особистих господарств населення з врахуванням регіональних особливостей / С. Курило // Вісник Львів. держ. аграр. ун-ту: Економіка АПК. – 1999. – № 6. – С. 311-314.
2. Філософський словник / [за ред. В. І. Шинкарука]. – К.: Голов. ред. УРЕ, 1986. – 800 с.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел]. – К.: Ірпінь: Перун, 2007. – 1736 с.
4. Юрчишин В. В. Аграрна реформа: суть і особливості розвитку/ В. В. Юрчишин, О. М. Онищенко // Сучасна аграрна політика: проблеми становлення. – К., 1996. – 191 с.
5. Сахацький М. П. Проблеми відродження сільського господарства / М. П. Сахацький. – К.: ІАЕ, 2000. – 304 с.
6. Юрчишин В. В. Аграрна політика в Україні на зламках політичних епох / В. В. Юрчишин. – К.: Наук. думка, 2009. – 366 с.
7. Липчук В. В. Агротуризм: організаційно-економічні засади розвитку:/ В. В. Липчук, Н. В. Липчук. – Львів: СПОЛОМ, 2008. – 160 с.
8. Рябоконт П. В. Відродження українського села – пріоритетний напрям аграрної політики держави / П. В. Рябоконт // Економіка АПК. – 2007. – № 12. – С. 14-19.
9. Jajuda K. Inwestycje: instrumenty finansowe, ryzyko finansowe, inzynieria finansowa / K. Jajuda, T. Jajuda. – Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 2005. – 230 p.
10. Баланок С. І. Системна єдність розвитку господарств населення і сільських територій: монографія / С. І. Баланок. – Івано-Франківськ: Лік, 2014. – 216 с.
11. Залізко В. Д. Шляхи створення методологічного забезпечення стратегічного планування економічного розвитку сільських територій / В. Д. Залізко // Вісник Камінець-Подільськ. нац. ун – ту ім. І. Огієнка.: Еконо-

міч. науки. – Вип. 4. – Кам'янець-Подільський: ФОП Сян О.В., 2011. – С. 116-118.

References

1. *Kurylo S.* To the problems of the research methodology of private households with regard to regional features / S. Kurilovo // *Visnyk Lviv. state Agrar Un-ty: Economics of agribusiness.* – 1999. – No. 6. – P. 311-314.
2. *Philosophical Dictionary* / [ed. V.I. Shynkaruk]. – K. : Heads. Ed. URE, 1986. – 800 p.
3. *A Great Explanatory Dictionary of Modern Ukrainian Language* / [U.S. and heads Ed. V.T. Busel]. – K.: Irpen: Perun, 2007. – 1736 p.
4. *Yurchyshyn V. V.* Agrarian reform: essence and peculiarities of development / V. V. Yurchyshyn, O. M. Onishchenko // *Modern agrarian policy: problems of formation.* – K., 1996. – 191 p.
5. *Sakhatsky M. P.* Problems of the revival of agriculture / M. P. Sakhatsky. – K. : IAE, 2000. – 304 pp.
6. *Yurchyshyn V. V.* Agrarian Policy in Ukraine at the

Breakthroughs of Political Era / V. V. Yurchyshyn. – K. : Science. opinion, 2009. – 366 pp.

7. *Lypchuk V. V.* Agritourism: Organizational and Economic Principles of Development: / V. V. Lypchuk, N. V. Lypchuk. – Lviv: SPOLOM, 2008. – 160 p.

8. *Ryabokon P. V.* Revival of the Ukrainian village – the priority direction of the agrarian policy of the state / P. V. Ryabokon // *Economy of the agroindustrial complex.* – 2007. – No. 12. – P. 14-19.

9. *Jajuda K.* Inwestycje: Financial Instruments, Finance, Institutional Finance / K. Jajuda, T. Jajuda. – Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 2005. – 230 p.

10. *Balaniuk S. I.* System Integrity of Development of Households and Rural Territories: Monograph / S. I. Balaniuk. – Ivano-Frankivsk: Liq, 2014. – 216 p.

11. *Zalizko V. D.* Ways of Methodological Provision of Strategic Planning for Economic Development of Rural Territories / V. D. Zalizko // *Visnyk Kamyanets-Podolsk. nats Un-ty named after I. Ogienko.*: Economics. science – Vol. 4. – Kamyanets-Podilsky: FOP Sysyn O.V., 2011. – P. 116-118.

Томашевська А. В.

ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО КЛАСТЕРУ В РЕГІОНІ

У статті проаналізовано становлення та діяльність туристичних кластерів регіонів України.

Ключові слова: туристичний ринок, туристичний кластер, суб'єкти туристичного кластеру, курортполіс.

Тomashevska A. V.

FEATURES OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF TOURIST CLUSTER IN THE REGION

The formation and activity of tourist clusters of regions of Ukraine have been analyzed in the article.

Key words: tourist market, tourist cluster, subjects of tourist cluster, resort policy.

Вступ. Кластери є важливою частиною регіональної політики, ефективним інструментом розвитку регіону, що дозволяє підвищувати його конкурентоспроможність та інноваційність регіональної економіки.

Кластер формує функціональна група пов'язаних компаній в цілях досягнення додатної вартості за допомогою синергії економічних та організаційних заходів, що полягають в розробці спільного бачення, місії, стратегії маркетингу, координації політики, залучення капіталу, розвитку відносин з регіональними органами влади, громадськими організаціями.

Інноваційний туристичний кластер є оригінальна концепція комплексного управлін-

ня регіоном. Це передбачає тісну співпрацю з екотуризму, активного туризму, культури. В рамках кластера створюються і просуваються комплексні та інноваційні туристичні продукти.

Постановка завдання. Проаналізувати та дослідити становлення та розвиток туристичного кластера в регіональному розрізі. Основна мета кластера є проведення спільних заходів в економічних процесах з використанням інновацій серед учасників, що співпрацюють. Засновники і суб'єкти кластера залежить від створення спільних мереж, які дозволять досягти синергії в результаті злиття і використовувати потенціал окремих осіб, підприємств, університетів, науково-дослідних інститутів, бізнес-середовища установ та регіональних органів влади і держави для передачі і дифузії знань. Завданням кластера є створення платформи співпраці для учасників з метою реалізації спільних проектів, що фінансуються

з власних коштів, європейських фондів та інших вітчизняних і зарубіжних фондів, призначених спеціально для наукових досліджень, реалізації спільних інвестиційних проектів, заходів, пов'язаних з розвитком нових технологій, а також просування бренду кластера, його продукції та послуг.

Результати. Синергетичний ефект конкурентного співробітництва зацікавлених сторін в рамках туристичного кластера має полегшити доступ учасників до ресурсів (послуг, матеріалів, технологій), взаємодоповнюваність в реалізації конкретних функцій, призвести до підвищення конкурентоспроможності та престижу учасників кластера. Кластер спрямований на поширення позитивного іміджу регіону. Це гарантується за рахунок обміну досвідом, поширення кращих практик співпраці в кластері. Усі заходи в ході реалізації проекту повинні базуватися на відповідних моделях, ухваленням конкурентоспроможних рішень. Вони повинні бути універсальними, щоб їх можна було використати у різних регіонах, зокрема, розташованих у західній Україні.

Важливою є участь в кластері не тільки підприємців, які надають окремі туристичні послуги, а також органів місцевого самоврядування та неурядових організацій, що працюють для розвитку туризму та регіонального розвитку. В результаті формування інноваційних, інтегрованих туристичних продуктів та просування їх на внутрішньому і зовнішньому ринку ймовірна поява нового попиту і нових джерел доходу для жителів західного регіону, які призведуть до відновлення економіки в регіоні, використовуючи, насамперед, внутрішні, ендегенні джерела його розвитку.

Формування туристичного кластера – не стихійний, а систематизований, чітко впорядкований процес, який вимагає змістовного методологічного підґрунтя з метою ефективної його організації. До механізму формування туристичного кластера як управлінського інституту повинні належати такі основні блоки:

1. Визначення ініціативної групи – реальних учасників кластера. Формування туристичного кластера повинне розпочинатись з ініціативи конкретних суб'єктів, розташованих на територіях, що є територіально суміжними. Такі суб'єкти формують ініціативну групу. Це можуть бути місцеві органи державної влади (управління культури і туризму місцевої державної адміністрації (далі – МДА) та їх територіальні представництва в районах), органи

місцевого самоврядування (спеціалізовані відділи чи інпгі структурні підрозділи міських, селищних, сільських рад), провідні суб'єкти туристичної діяльності (потужні туристичні оператори чи туристичні агенти), спеціалізовані громадські та міжнародні організації, які фінансують такі проекти, наукові та освітні установи, які проводять науково-дослідну роботу та обґрунтовують економічну ефективність таких форм співпраці.

2. Проведення комплексного маркетингового дослідження на відповідній території, яка охоплює реальних та потенційних учасників кластера. Таке дослідження, проведене ініціативною групою, повинне визначити стан розвитку туристичної галузі через моніторинг базових показників та прогнози на довгострокову перспективу, виділення основних проблем розвитку туризму та шляхів їх подолання, зокрема таких, які б могли бути реалізованими учасниками кластера.

3. Формулювання основної мети туристичного кластера. Традиційно це підвищення конкурентоспроможності туристичного продукту регіону. При цьому туристичний продукт регіону – це сукупність усіх видів товарів і послуг, які пропонуються у регіоні для споживачів і розроблені на основі регіональних історико-культурних, природничих та інших ресурсів території.

4. Формулювання цілей туристичного кластера. Цілями в рамках визначеної мети можуть бути: перетворення території на провідний туристичний центр; ефективне використання, збереження та нарощування туристично-рекреаційного потенціалу регіону; ініціювання та координація проектів розвитку туризму, зокрема з залучення інвестиційного капіталу; промоція туристичного продукту регіону; підвищення кваліфікації фахівців туристичної галузі, що здійснюють підприємницьку та трудову (як наймані працівники) діяльність на відповідній території; отримання прибутку від діяльності в туристичній галузі; співпраця з закордонними партнерами в туристичній галузі.

5. Розроблення статуту туристичного кластера. Такий документ повинен бути розроблений із урахуванням усіх специфічних умов підприємницької діяльності на відповідній території та передбачати широке коло можливостей щодо сфери діяльності.

6. Державна реєстрація туристичного кластера. Окремі суб'єкти, зокрема учасники ініціативної групи, декларують свою участь у клас-

тері через офіційне його оформлення (реєстрацію). Створення туристичного кластера повинне бути затверджене рішенням обласної ради та при потребі відповідними територіальними органами виконавчої влади і органами місцевого самоврядування.

В Україні кластерна технологія регіонального економічного розвитку вперше була запроваджена на Хмельниччині. Вона полягає в кооперації та об'єднанні зусиль підприємців, державних структур та науковців заради відродження вітчизняного виробництва на Поділлі [1, с. 15]. На даний час в регіоні функціонують такі кластери, як будівельний, швейний, продовольчий, харчовий, туристичний та сільськогосподарський туризму, які об'єднані в Асоціацію «Поділля Перший».

Серед кластерів, заснованих Асоціацією «Поділля Перший», які підтвердили позитивне економічне значення впровадження цих нових економічних систем важливе місце посідає туристичний кластер «Екотур» (м. Кам'янець-Подільський) [1, с. 17]. Метою створення цього кластеру стала активізація розвитку таких видів туризму, як культурно-пізнавальний, екстремальний, релігійний, фольклорний, спортивний тощо. Поряд з багатою культурно-історичною спадщиною (національний історико-культурний заповідник «Кам'янець») для підвищення інтенсивності розвитку туризму кластером проводиться робота з удосконалення місцевого туристичного продукту і розвитку таких видів сфери розваг, як проведення щорічного фестивалю «Козацькі забави», Міжнародного лицарського турніру, Міжнародного фестивалю «Сім культур» та інших видів проведення дозвілля.

В цілому зазначається, що розвиток кластерів в Україні сьогодні відбувається безсистемно, без будь-якого нормативно-правового супроводження (навіть термін «кластер» в Україні законодавчо не визначено) [2, с. 87].

На території Івано-Франківської області створено кластер народних художніх промислів «Сузір'я», кластер «Ліжництво й інші художні промисли на Прикарпатті», що сприяють відродженню історично сформованих, традиційних ремесел та художніх промислів гуцульського краю. До сфери розваг відносяться: гірськолижний спорт та гребля на байдарках та каное, навчання дітей та дорослих верхової їзди; фестивалі народних мистецтв.

Туристично-рекреаційні кластери «Херсонес» та «Байдари-тур» (м. Севастополь) забез-

печують створення комфортних та безпечних умов туристичного відпочинку, пошуку інноваційних рішень у подальшому розвитку туристичного потенціалу, залучення науки та нових технологій для вдосконалення і раціонального використання туристичних продуктів [3, с. 26]. До сфери розваг відноситься: альпінізм, скелелазіння, спелеологія, спортивне підводне орієнтування, дайвінг, стрибки з парашутом та інші.

Транспортно-туристичний кластер «Південні ворота України» (Херсонська область) забезпечує удосконалення транспортної системи на основі сучасної логістики, налагодження співпраці транспортних галузей, реструктуризацію більшості транспортних структур, стимулювання прискореного розвитку внутрішнього дитячого, молодіжного та сімейного відпочинку на Херсонщині [3, с. 28]. До сфери розваг відноситься навчання їздити верхи, паломництво до Свято-Григоріївського монастиря (с. Червоний Маяк на березі Каховського водосховища); послуги, що надають водно-розважальні комплекси (Гола Пристань, Хорлах, Щасливцеві), фестивалі: «Винне свято», «Купальські зорі», «Риба та рибалки», «Таврійська родина» та інші.

Висновки. Отже, взаємозалежність членів туристичного кластера проявляється в тому, що ефективна робота кожного з них створює передумови для успіху інших учасників. Завдяки цьому усі компанії туристичного кластера отримують вигоду від спільних зусиль у вигляді ширшого кола можливостей та збільшених прибутків. У туристичному кластері за налагодженої взаємодії створюються умови, сприятливі для виробництва нових видів послуг, завдяки чому формується інноваційне і ділове конкурентне середовище. Переваги кластерної моделі організації туристичної діяльності національних підприємств з урахуванням можливості виходу та закріплення на зовнішніх ринках є очевидними. При цьому довготермінова стратегія розвитку туристичних кластерів повинна визначатися у співпраці органів державної влади та ключових підприємств туристичного бізнесу, її важливими аспектами є розробка та вдосконалення законодавчої бази організації туристичних кластерів в Україні, становлення системи навчання і підготовки спеціалістів зі створення і впровадження кластерної моделі у сфері туризму з урахуванням потреб і перспектив розвитку регіонів, а також створення системи навчання

і перекваліфікації фахівців для роботи на підприємствах у межах туристичних кластерів.

Література

1. Войнаренко М. П. Кластерні моделі об'єднання підприємницьких структур у туристичній галузі та сфері розваг / М. П. Войнаренко // Вісник ДІТБ. Серія: Економіка, організація і управління підприємствами (в туристичній сфері). – 2016. – № 11. – С. 13–19.
2. Біла С. О. Карпатський Євровежіє як чинник європейської інтеграції України / С. О. Біла, В. В. Романова // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 3 (28). – С. 78–88.
3. Соколенко С. Стратегія конкурентоспроможності економіки України на основі інтеграційних систем-кластерів / С. Соколенко. – Севастополь: ТОВ «Рібест», 2006. – 37 с.
4. Михайліченко Г. І. Формування інноваційних туристичних кластерів як конкурентної переваги розвитку регіону / Г. І. Михайліченко // Збірник наукових праць

УДК 005.8:005.332

ЕКОЛОГІЧНА СКЛАДОВА ІНТЕГРОВАНОГО ВНУТРІШНЬОГО РИЗИКУ ОРГАНІЗАЦІЇ

У статті запропоновано оцінювати ризики підприємства у розрізі ризиків елементів та підсистем з подальшою можливістю розрахунку інтегрованого внутрішнього ризику організації. Доведено, що недооцінка значення і ролі екологічних факторів у підприємницькій діяльності може призвести до незворотних процесів порушення екосистеми. Виділено екологічну складову як частину інтегрованого внутрішнього ризику організації на рівні ри-

«Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2012. – С. 341–349.

References

1. Voinarenko M. P. Klasterni modeli obiednannia pidpriemnytskikh struktur u turystychnii haluzi ta sferi rozvah / M. P. Voinarenko // Visnyk DITB. Seriya: Ekonomika, orhanizatsiia i upravlinnia pidpriemstvamy (v turystychnii sferi). – 2016. – № 11. – S. 13–19.
2. Bila S. O. Karpatskyi Yevrorehion yak chynnyk yevropeiskoyi intehratsiyi Ukrainy / S. O. Bila, V. V. Romanova // Stratehichni prioriteti. – 2013. – № 3 (28). – S. 78–88.
3. Sokolenko S. Stratehiia konkurentospromozhnosti ekonomiky Ukrainy na osnovi intehratsiinykh system-klasteryv / S. Sokolenko. – Sevastopol: TOV «Ribest», 2006. – 37 s.
4. Mykhailichenko H. I. Formuvannia innovatsiinykh turystychnykh klasteryv yak konkurentnoyi perevahy rozvytku rehionu / H. I. Mykhailichenko // Zbirnyk naukovykh prats «Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku». – 2012. – S. 341–349.

Тараєвська Л. С., Рішчук Л. І.

зків елементів та підсистем. Обґрунтовано доцільність поєднання різних методів кількісного оцінювання ризиків, тобто використання комбінованого методу.

Ключові слова: ризик, екологічний ризик, оцінка ризиків, ризику елементів, ризику підсистем, тривірнева система оцінки ризиків, інтегрований внутрішній ризик підприємства, екосистема, антропогенний вплив.

Taraevskaya L. S., Rishchuk L. I.

ECOLOGICAL COMPOSITION OF INTEGRATED INTERNAL RISK OF ORGANIZATION

The article proposes to assess the risks of the enterprise in terms of risks of elements and subsystems with the further possibility of calculating the integrated internal risk of the organization. It is proved that the underestimation of the importance and role of environmental factors in entrepreneurial activity can lead to irreversible processes of ecosystem disruption. The ecological component has been identified as part of the integrated internal risk of the organization at the level of risk elements and subsystems. The expediency of combining different methods of quantitative risk assessment, that is, the use of the combined method, is substantiated.

Key words: risk, ecological risk, risk assessment, elements risk, subsystem risk, three-level risk assessment system, integrated internal risk of an enterprise, ecosystem, anthropogenic impact.

Вступ. Взаємодія людини з природою дає можливість стверджувати, що будь-яка господарська діяльність є потенційно небезпечною, однак альтернатива бездіяльності у конкурентному середовищі і умовах зростання потреб споживачів є абсолютно неприйнятною. Саме тому, досягнення рівня прийнятого екологічного ризику стає адекватним внутрішнім законом техносфери і біосфери. З точки зору

екологічного менеджменту ці ризики охоплюють загрози, які можуть виникнути перед підприємцем внаслідок недооцінки ролі екологічних факторів у господарській діяльності, а також дії, викликані невизначеністю наслідків прийнятих управлінських рішень. Важливим етапом процесу ризик-менеджменту є оцінка ризиків, яка передбачає аналіз походження (виникнення) і його масштаби в конкретній ситуації та управління ними, що передбачає розробку та обґрунтування управлінського рішення спрямованого на їх мінімізацію.

Більшість вітчизняних науковців дотримуються погляду, що оцінка ризиків може проводитися кількісним або ж якісним способами, що є одним із найбільш трудомістких та відповідальних етапів процесу управління ризиками, який полягає у визначенні ступеня його серйозності і небезпеки.

Вивченням питань аналізу та оцінювання ризиків підприємства займалися вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: В. Вітлінський, П. Грабовий, Л. Лігоненко, В. Лук'янова, Н. Подольчак, А. Старостіна, О. Устенко, О. Ястремський. Зазначені вчені зробили значний внесок у розробку теоретичних та практичних аспектів щодо оцінювання різних видів ризику та аналіз їх впливу на діяльність суб'єктів господарювання. Серед вчених-економістів, які активно займаються питаннями науково-методичних підходів управління екологічними ризиками, можна виділити зарубіжних вчених Бенджаміна С., Белюка Д. [1], Кларксон Р., Глазер С. [2], Макдонел М. та Холубек І. [3]. Серед вітчизняних учених-економістів, які займалися методикою управління екологічними ризиками, необхідно зазначити праці Диканя В. Л., Дейнеки А. Г., Позднякової Л. А., Михайлова І. Д., Каграманяна А. А. [4]

Постановка завдання. Незважаючи на вагомий науковий доробок учених і практиків, питання розвитку та поглиблення оцінювання ризиків суб'єктів господарювання в сучасних динамічних умовах з врахуванням впливу їхньої господарської діяльності на навколишнє середовище залишається недостатньо вирішеними, що зумовлює актуальність, наукову та практичну значимість даного дослідження. Метою статті є розробка системи оцінки ризиків господарської діяльності, що описує ризики елементів організації, її основних підсистем і загальний (інтегрований) ризик підприємства як системи, що характеризує стан підприємства і його вплив на довкілля за розробленою шкалою оцінки.

Результати. Своєчасність і правильність оцінки ризику безпосередньо впливає на прийняття управлінських рішень, результати діяльності підприємства, на величину можливих втрат або очікуваних прибутків. Слід також зазначити, що погіршення стану навколишнього середовища спричинене надмірним антропогенним навантаженням може носити різний характер як порівняно повільний, тобто еволюційний, так і відносно швидкий – катастрофічний, що може призвести до значних економічних збитків і втрат суб'єктів господарювання зокрема і суспільства загалом. Саме тому, ми не можемо недооцінювати екологічний ризик, як складову інтегрованого внутрішнього ризику організації як системи.

Проте нині вітчизняні менеджери при оцінюванні ризику зазвичай покладаються на власну інтуїцію, авторитет чи на досвід своїх попередників. Лише незначний відсоток керівників здатний оцінити ризик із використанням економіко-математичних методів [5].

Вибір методу оцінки, який можливо та доцільно використовувати, залежить від характеру ризику, інформаційного забезпечення дослідження, важливості точної оцінки вірогідності виникнення ризикової події [6].

У процесі дослідження різних методів оцінювання ризиків було зроблено висновок, що наявні методи застосовуються для одного виду ризику, а це не відповідає системному підходу та зумовило розробку трирівневої системи оцінки, яка описує та характеризує внутрішні ризики елементів організації, її основних підсистем і загальний ризик підприємства як системи (рис.1).

Зазначимо, що основними елементами організації як системи є засоби праці, предмети праці та сама праця людини. На сучасному етапі до цього переліку треба додати ще два елементи – інформацію, фінанси.

Таким чином, на першому етапі запропонованої трирівневої системи необхідно визначити та оцінити ризики, які притаманні зазначеним елементам. Приклади можливих ризиків, які характеризують елементи організації, наведено в табл.1. Для оцінки ступеня ризиків елементів, на наш погляд, доречним виглядає використання статистичного та аналітичного методів та аналізу доцільності витрат [7].

Аналізуючи ризики другого рівня трирівневої системи оцінювання необхідно розглядати організацію (систему) як сукупність виробничо-технічної, кадрово-інтелектуальної, фінан-

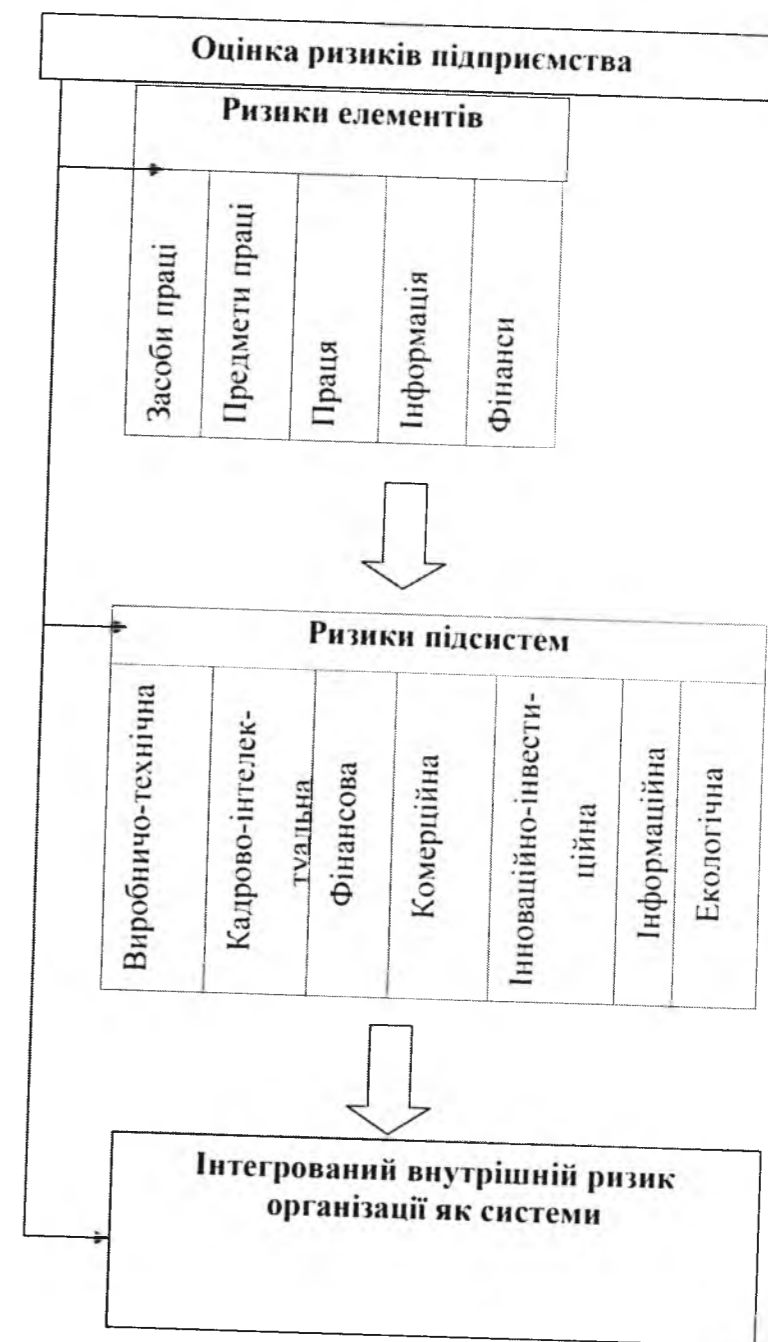


Рис. 1. Тривірнева система оцінювання внутрішніх ризиків

сової, комерційної, інноваційно-інвестиційної та інформаційної підсистем з врахуванням її впливу на навколишнє середовище.

Виробничо-технічна підсистема базується на поєднанні техніки, технології та праці людей у процесі виробництва. Ризики, які характерні для цієї підсистеми, пов'язані з виходом із ладу обладнання, його простоюванням, неефективним використанням, збоями у виробництві, старінням техніки, її невідповідністю до сучасних умов, порушенням технології, низькою якістю та неефективним використанням

сировини, матеріалів та робочої сили. Крім того, виокремимо ризик аварій, через зношування обладнання, недотримання технологій; ризик випуску неякісної продукції; зростання собівартості виробництва. Використання підприємством унікального обладнання чи технології може спричинити появу специфічних видів ризику.

Фінансова підсистема включає планування, нагромадження, розподіл та ефективне використання різних фінансових ресурсів. Ризики, які притаманні цій підсистемі, характеризу-

Таблиця 1

Перелік ризиків для елементів організації

Елементи системи	Об'єкт ризику	Ризики
Засоби праці	– будинки та споруди; – обладнання та устаткування; – засоби пересування; – електронно-обчислювальна техніка.	– ризик поломки обладнання; – ризик аварії, вибуху, пожежі; – ризик крадіжок чи навмисного пошкодження; – ризик простою обладнання, устаткування; – ризик неефективного використання об'єктів; – ризик випуску неякісної продукції.
Предмети праці	– сировина, матеріали; – незавершене виробництво; – готова продукція (в процесі продажу, збуту, транспортування).	– ризик неефективного використання сировини, матеріалів; – ризик втрати чи пошкодження продукції; – ризик невчасності оплат; – ризик несвоечасних поставок; – ризик протиправних дій осіб; – ризик зростання цін на сировину, матеріали
Праця людини	– апарат працівників; – відносини в колективі; – організаційний клімат.	– ризик забастовок; – ризик звільнення працівників; – ризик втрати працівників через хворобу чи смерть; – ризик зниження продуктивності праці; – ризик неефективного управління; – ризик розголошення комерційної таємниці.
Інформація	– матеріали архіву; – документи; – електронні бази даних; – інформація на електронних носіях.	– ризик втрати інформації; – ризик порушення цілісності інформації; – ризик несвоечасного надходження інформації; – ризик витоку та розголошення інформації; – ризик надходження та використання недостовірної інформації.
Фінанси	– дохід підприємства; – прибуток підприємства; – власний капітал; – довгострокові та поточні зобов'язання; – грошові засоби на рахунках та готівка в касі; – дебіторська заборгованість.	– ризик неефективного використання фінансових ресурсів; – ризик неплатоспроможності; – ризик зниження фінансової стійкості; – ризик ліквідності; – валютний ризик; – інфляційний ризик; – ризик неповернення зобов'язань.

ються ймовірністю втрати фінансових ресурсів під час здійснення фінансових операцій, невиконання обов'язків перед кредиторами, інвесторами, зниженням фінансової стійкості підприємства тощо.

Комерційна підсистема визначає маркетингову політику і політику постачання підприємства та залежить від ризиків, що пов'язані з реалізацією готової продукції та закупівлею сировини й матеріалів, а саме: ризик недопостачання сировини; зміна умов поставок (ціна, терміни, якість, кількість); ризик несвоечасно-

го забезпечення ресурсами; ризик зростання собівартості продукції через зростання цін; ризик збоїв у виробництві, внаслідок проблем із постачальниками; зміна потреб та пріоритетів споживачів; ризики помилкового вибору товарної, цінової, збутової стратегії; ризики зниження цін конкурентами тощо.

До кадрово-інтелектуальної підсистеми організації входять характеризується кількісний та якісний склад персоналу, його здібності, компетентність, продуктивність та ефективна праця. Цій підсистемі притаманні ризики,

пов'язані з некомпетентністю персоналу, його свідомим чи несвідомим впливом. До них можна віднести: ризик хибного цілепокладання, ризик неефективного управління, ризик непрофесійності кадрів, ризик незабезпеченості кадрами, плинність кадрів, втрата ключових спеціалістів, розголошення конфіденційної інформації, зниження продуктивності праці, ризик страйків, ризик неналежного виконання або невиконання обов'язків у межах визначених функцій тощо [7].

Складовими інформаційної підсистеми є інформаційне забезпечення, правове забезпечення та організаційно-технічне забезпечення. Роль інформаційного забезпечення полягає в своєчасному забезпеченні керівників різних рівнів достовірною та повною інформацією для прийняття управлінських рішень та ефективним її використанням. Правове забезпечення ґрунтується на законодавчих і нормативних актах з різних питань прийнятих на міждержавному, державному, регіональному та місцевому рівнях. Організаційно-технічне забезпечення включає комплекс робіт щодо аналізу стратегії розвитку організації, її конкурентоздатності, формування ефективно структури, планування питань щодо організації технічного обслуговування виробництва тощо. Ризики, які притаманні цій підсистемі, характеризуються ймовірністю отримання недостовірної, неповної інформації або ж її неотримання і, як наслідок, прийняття неефективних управлінських рішень. Інформаційні ризики супроводжується також ситуаціями втрати інформації, її витоку та несвоечасним надходженням.

Інноваційно-інвестиційна підсистема характеризує активність організації щодо впровадження новинок та інвестиційної діяльності і супроводжується ризиками в ході реалізації інвестиційно-інноваційних проектів.

Екологічна підсистема передбачає якісну і кількісну оцінку рівня забруднення навколишнього середовища і прогноз прямого або опосередкованого впливу на стан здоров'я населення зокрема та довкілля загалом.

На нашу думку, для оцінки ступеня ризику підсистем організації доречно застосовувати метод аналогій, експертний та аналітичний метод, "дерево рішень" та проводити оцінку на основі аналізу фінансового стану підприємства.

Рівень ризиків наведених підсистем організації визначається за розробленою системою

індикаторів, в якій повинна враховуватися специфіка діяльності організації. Приклади індикаторів підсистем ризику наведено в таблиці 2.

Такий підхід передбачає, що оцінка індикатора ризику розраховується як співвідношення фактичного значення аналізованого показника та рекомендованого.

Таким чином, рівень ризику підсистеми організації розраховують за формулою:

$$P_{\pi} = 1 - \frac{\sum_i^n Z_i \times \left(\frac{\Phi_i}{H_i}\right)^k}{\sum_i^n Z_i}, \quad (1.1)$$

де P_{π} – ризик підсистеми підприємства;

Z_i – коефіцієнт вагомості i -го індикатора ризику, що визначається експертним шляхом;

Φ_i – фактичне значення i -го показника;

H_i – рекомендоване значення i -го показника;

n – кількість індикаторів (показників), що включені для оцінки даної підсистеми організації;

k – коефіцієнт, який дорівнює 1, якщо зростання значення показника позитивно впливає на діяльність підприємства, та -1, якщо його зростання негативно впливає на підприємство.

Інтегрований внутрішній ризик організації як системи є середньозваженим значенням рівнів ризику виробничо-технічної, фінансової, комерційної, кадрово-інтелектуальної, інформаційної, інноваційно-інвестиційної та екологічної підсистем та визначається за формулою [7]:

$$IP = \frac{\sum_{j=1}^m K_j \times P_{\pi j}}{\sum_{j=1}^m K_j}, \quad (1.2)$$

де IP – інтегрований внутрішній ризик організації;

K_j – коефіцієнт вагомості j -ої підсистеми організації;

$P_{\pi j}$ – ризик i -ої підсистеми організації;

m – кількість підсистем організації.

Зазначимо, що важливим питанням, що впливає на достовірність інтегральної оцінки

Таблиця 2

Індикатори ризиків підсистем організації

Підсистема організації	Індикатори ризиків
Виробничо-технічна	Рівень завантаженості виробничих потужностей, фондівіддача, ступінь переробки сировини, коефіцієнт зносу обладнання, виробничі втрати, коефіцієнт оновлення обладнання та інші.
Фінансова	Коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт маневрування власних коштів, коефіцієнт заборгованості, коефіцієнт оборотності оборотних коштів, рентабельність активів тощо.
Комерційна	Частка підприємства на ринку, темп росту цін на сировину, темп росту цін на продукцію п-ва, коефіцієнт забезпечення сировиною, співвідношення темпів росту доходу від реалізації та темпів росту дебіторської заборгованості тощо.
Кадрово-інтелектуальна	Темпи росту продуктивності праці, рентабельність персоналу, частка співробітників, які підвищили кваліфікацію, співвідношення темпів росту продуктивності праці та фонду оплати праці, плинність кадрів, коефіцієнт виконання обов'язків, коефіцієнт трудової дисципліни, інші.
Інформаційна	Коефіцієнт вірогідності документації, коефіцієнт використання інформації, коефіцієнт якості управлінської документації, інші.
Інноваційно-інвестиційна	Коефіцієнт інвестування, ступінь інноваційного розвитку підприємства, рівень виконання планів з впровадження інновацій тощо.
Екологічна	Рівень забруднення навколишнього середовища, збільшення захворюваності людей (небезпека професійних захворювань), оцінка стану біоти за біологічним інтегральним показником, ймовірність несприятливих для навколишнього середовища наслідків будь-яких змін об'єктів і факторів тощо.

внутрішнього ризику є визначення коефіцієнтів вагомості як окремих індикаторів ризику, так і окремих підсистем організації, що визначаються експертним шляхом. Тому слід ретельно підбирати експертів, враховувати їх компетенцію, кількість та виключити їх вплив один на одного.

У табл. 3 наведено шкалу оцінок рівня інтегрованого ризику організації та загальну характеристику стану підприємства залежно від розрахованого показника.

Висновки. Таким чином, запропонована методика трирівневої оцінки ризиків дає інструменти якісної та кількісної оцінки окремих елементів та підсистем організації, визначення інтегрованої оцінки ризику та оціночну шкалу значень ступеню інтегрованого ризику. Розроблена трирівнева система має практичну цінність для промислових підприємств та може використовуватися при аналізі їх ступеня інтегрованого внутрішнього ризику.

Безперечно ризики на трьох рівнях впливають на результати господарської діяльності

організації, тому їх слід знати, вміти передбачати, враховувати, оцінювати та намагатися оптимізувати їх вплив.

Необхідно зазначити, що запропонована трирівнева система зорієнтована на визначення та оцінювання внутрішніх ризиків, оскільки організація може впливати на них та їх контролювати.

Щодо зовнішніх факторів, що спричиняють ризики, то керівники певною мірою можуть мати на них вплив, але не контролювати. Проте не можна ігнорувати вплив цих факторів, оскільки їх дія може мати критичний або катастрофічний вплив. Людська діяльність є взаємозалежною частиною екосистеми, і досвід минулих років показує, що зміни одного елементу системи завжди впливають на інші іноді навіть вкрай несподіваним чином. Саме тому, ризики охоплюють загрози, які можуть виникнути перед підприємцем внаслідок недооцінки з його боку значення і ролі екологічних факторів у підприємницькій діяльності.

Таблиця 3

Шкала оцінок рівня інтегрованого внутрішнього ризику організації [7]

Значення показника	Ступінь ризику підприємства	Характеристика стану підприємства
0-0,20	низький	Платоспроможність підприємства висока, що зумовлено його ефективною діяльністю. Проте підприємство може відчувати незначні тимчасові фінансові труднощі.
0,21-0,40	допустимий	Підприємство платоспроможне, проте спостерігається тимчасове зниження його конкурентоздатності, що впливає на нестабільність результатів діяльності.
0,41-0,60	середній	Спостерігається фінансова стагнація підприємства. Платоспроможність нестійка. Ймовірність настання банкрутства невисока.
0,61-0,80	високий	Підприємство характеризується фінансовою нестійкістю, що загрожує його життєдіяльності. Високий ризик втрати платоспроможності.
0,81-1,00	катастрофічний	Підприємство неплатоспроможне та перебуває у стані банкрутства.

Література

1. Benjamin S. L. Practical guidance on understanding, management and review of reports as evaluated by a risk an environment / D. A. Belluck. – Boca Katon : CRC Press/Lewis, 2001. – 280 p.
2. Application of risk estimation is in different countries / [Clarkson R, Glaser S., Kierski M., Thomas T., Gaccetta J., Campbell C. And ect.]. – Netherlands : Kluwer Academic, 2001 – P. 3–9.
3. MacDonell M. Methods and instruments for an estimation and management of risks of environment. / M. MacDonell, I. Holoubek. – Netherlands : Kluwer Academic. 2001.
4. Основы экологии и природопользования : [учебное пособие] / В. Л. Дикань, А. Г. Дейнека, Л. А. Позднякова, И. Д. Михайлов, А. А. Каграманян и др. – Харьков : Олант, 2002. – 384 с.
5. Внукова Н. М., Смоляк В. А. Базова методика оцінки економічного ризику підприємств// Фінанси України, 2002, № 10. – с. 15-21.
6. Лигоненко Л. О. Управління господарським ризиком як елемент системи протидії банкрутству торговельного підприємства / Лигоненко Л. О. – К., 1998. – 185 с.
7. Рішук Л. І. Методичний підхід до оцінки внутрішніх ризиків підприємства / Л. І. Рішук // Електронне наукове фахове видання «Глобальні та національні проблеми економіки»: Випуск 16 – 2017 – Сайт видання: www.global-national.in.ua /issue-16-2017 с. с.442-447.

References

1. Benjamin S. L. Practical guidance on understanding, managing and reviewing reports as assessed by a risk an environment / DA Belluck. – Boca Katon: CRC Press / Lewis, 2001. – 280.
2. Application of risk estimation is in different countries / [Clarkson R, Glaser S., Kierski M., Thomas T., Gaccetta J., Campbell C. And ect.]. – Netherlands: Kluwer Academic, 2001 – R. 3-9.
3. MacDonell M. Methods and instruments for the estimation and management of risks of the environment. / M. MacDonell, I. Holoubek. – Netherlands: Kluwer Academic. 2001
4. Fundamentals of ecology and nature management: [tutorial] / VL Dikan, AG Deineka, LA A. Pozdnyakova, I. D. Mikhailov, A. A. Kagramanyan and others – Kharkiv: Olant, 2002. – 384 pp.
5. Vnukova N. M., Smolyak V. A. Basic methodology for assessing the economic risk of enterprises / Finance of Ukraine, 2002, No. 10. – p. 15-21.
6. Lyhonenko L. O. Management of economic risk as an element of the system of counteraction to the bankruptcy of the trading enterprise / Ligonenko L. O. – K., 1998. – 185 p.
7. Rishchuk L. I. Methodical Approach to Internal Risk Assessment of an Enterprise / L. I. Rishchuk // Electronic scientific professional edition "Global and national problems of the economy": Issue 16 – 2017 – Website of the publication: www.global-national.in.ua/issue-16-2017 с. с.442-447.

УДК 339.624:061. (477)

Мацола С. М., Мацола М. М.

ВПЛИВ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ НА РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС

В статті проведено аналіз стану, тенденцій та показників розвитку зовнішньоторговельних відносин між Україною та Європейським Союзом в умовах створення зони вільної торгівлі.

Ключові слова: зовнішньоторговельні відносини, зона вільної торгівлі, торговельне сальдо, географічна структура, товарна структура, спільний ринок, конкурентоспроможність, гармонізація законодавства.

Matsola S. M., Matsola M. M.

EFFECT OF EUROPEAN ECONOMIC INTEGRATION ON THE DEVELOPMENT OF FOREIGN TRADE BETWEEN UKRAINE AND THE EU

The state, trends and indicators of the development of foreign trade relations between Ukraine and the European Union in the conditions of creation of a free trade zone are analyzed.

Key words: foreign trade relations, free trade zone, trade balance, geographic structure, commodity structure, common market, competitiveness, harmonization of legislation.

Вступ. У системі економічних відносин України з Європейським Союзом особливе місце займають відносини у сфері торгівлі. Зовнішньоторговельне співробітництво – це шлях до розвитку економіки, новітніх технологій, залучення іноземних інвестицій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності виробництва, вихід на світові ринки, насамперед на ринок ЄС. Зовнішньоторговельні відносини України з країнами ЄС формуються на положеннях підписаної Угоди про асоціацію з Європейським Союзом. Угода про асоціацію передбачає поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі, що є одним з основних інструментів зближення України з ЄС і забезпечить Україні основу для модернізації її торговельних відносин та економічного розвитку шляхом відкриття ринків та гармонізації законодавства, стандартів у різних секторах.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз стану, тенденцій та показників зовнішньоторговельних відносин між Україною та ЄС

внаслідок введення в дію Угоди про асоціацію, зокрема її економічної частини, яка передбачає формування зони вільної торгівлі.

Результати. Європейський Союз є найбільшим торговельним партнером у світі з ВВП, що складає близько 14711 мільярдів євро та загальною чисельністю населення 511 мільйонів осіб. Двадцять вісім країн, що входять до ЄС формують єдиний ринок, що забезпечує йому домінуюче становище на світовому ринку. Торговля є важливою складовою економіки ЄС і становить 20% світового експорту в 3518 мільярдів євро та відповідно імпорту в 1517 мільярдів євро.

У 2015 році ЄС експортував 20,7% своїх товарів до США, головного торгового партнера, 9,5% – у Китай та 8,4% – у Швейцарію. У сфері послуг експорт з країн Європейського Союзу спрямований, перш за все, на США 25,8% та Швейцарію 14,3%. Географічна структура імпорту розподілилася наступним чином: 20,3% своєї продукції ЄС імпортував з Китаю, 14,4% – зі США. У сфері послуг США є провідним постачальником ЄС 31,6%, Швейцарія – 10,6% та Китай – 3,8% [1].

Європейський Союз виступає також найбільшим торговельним партнером для України. Так, в 2016 році товарообіг товарів та послуг між Україною і ЄС склав 35923,2 млн. дол. США (близько 40%), зокрема, торгівля товарами склала 30635,2 млн. дол. США, а торгівля послугами – 5287,5 млн. дол. США. Протягом 2016 року двостороння торгівля між

Україною та ЄС зросла на 8,1% у порівнянні з 2015 роком. Експорт товарів та послуг до країн ЄС в 2016 році становив 16448,5 млн. дол. США, а імпорт – 19474,6 млн. дол. США (табл. 1).

млн. дол. США, а основною складовою імпорту були обладнання та механізми, електричне та технічне обладнання (21,1% від загального обсягу імпорту з ЄС); продукти хімічної та суміжних галузей промисловості; мінеральні

Таблиця 1

Торгівля товарами та послугами між Україною та ЄС у 2016 році [3]

Показники	2016 р.	2015 р.	2016/2015	
			млн. дол. США	%
Оборот, всього	90547,5	89231,3	1316,2	101,5
Оборот, ЄС	35923,2	33243,1	2680,1	108,1
Частка в загальному обсязі	39,67%	37,25%		
Загальний експорт	45994,2	46647,9	-653,7	98,6
Експорт до ЄС	16448,5	15287,1	1161,4	107,6
Частка в загальному обсязі	35,76%	32,7%		
Загальний імпорт	44553,3	42 583,4	1969,9	104,6
Імпорт з ЄС	19474,6	17 956,1	1518,9	108,5
Частка в загальному обсязі	43,71%	42,2%		
Загальний торговий баланс	+1440,9	+4064,5	-2623,6	
Сальдо торгівлі, ЄС	-3 026,1	-2 668,9	-357,2	

Серед країн-членів ЄС основними торговельними партнерами України в 2016 році були Німеччина (6554,7 млн. дол. США), Польща (5251,4 млн. дол. США), Італія (3437,1 млн. дол. США), Франція (2191,7 млн. дол. США), Велика Британія (2024,6 млн. дол. США) Чехія (1326 млн. дол. США), Румунія (1162,3 млн. дол. США), Австрія (1072 млн. дол. США), Словаччина (1041,6 млн. дол.), Угорщина (2019 млн. дол. США), Нідерланди (1786,3 млн. дол. США), Іспанія (1574,7 млн. дол. США) та Бельгії (827,7 млн. дол. США). Найважливішими цільовими ринками українського експорту товарів та послуг були ринки Польщі (2424,3 млн. дол. США), Італії (2048,4 млн. дол. США), Німеччини (1903,5 млн. дол. США) та Угорщини (1166 млн. дол. США) (табл.2).

В структурі українського експорту перемажали промислові товари, сільськогосподарська, видобувна, хімічна продукція. Промислові товари вносять найбільший внесок у торгівлю ЄС товарами з Україною (табл.3).

В свою чергу імпортовано товарів та послуг з ЄС до України в 2016 році на суму 19474,6

продукти; наземне, повітряне та водне перевезення; полімерні матеріали та пластмаси; готові харчові продукти та основні метали та їх препарати (табл. 4).

Товарообіг у сфері послуг між Україною та ЄС в 2016 році склав 5287,6 млн. дол. США, що становить 35,4% від загального обсягу торгівлі послугами України. Обсяг експорту українських послуг до країн ЄС збільшився порівняно з 2015 роком на 3,21% та склав 2950,9 млн. дол. США. Водночас, імпорт послуг з ЄС скоротився на 10,69% і склав 2336,7 млн. дол. США. Серед основних видів експортних послуг були транспортні послуги (54,7% від загальної суми), телекомунікаційні та комп'ютерні послуги (16,3%), послуги з обробки матеріальних ресурсів (11,6%) та бізнес-послуги (7,9%). У той же час в імпорті послуг переважали державні послуги (23,8%), транспортні послуги (21,1%), бізнес-послуги (14,8%), туристичні послуги (10,8%) та фінансові послуги (10,6%).

Серед усіх країн ЄС основними партнерами України в торгівлі послугами в 2016 році були Великобританія (997,5 млн. дол. США), Німеч-

Таблиця 2

Торгівля в товарами між Україною та ЄС в 2016 році [3]

Показники	2016 рік	2015 рік	2016/2015	
			млн дол.	%
Оборот, всього	75 611,4	75 637,1	-25,7	99,96
Оборот, ЄС	30 635,7	28 361,3	2 274,4	108
Частка в загальному обсязі	40,5 %	37,49 %		
Загальний експорт	36 362,8	38 134,8	-1 772	95,4
Експорт до ЄС	13 497,7	13 017,5	480,2	103,7
Частка в загальному обсязі	37,1%	34,13%		
Загальний імпорт	39 248,6	37 502,3	1 746,3	104,7
Імпорт з ЄС	17 138	15 343,8	1 794,2	111,7
Частка в загальному обсязі	43,7%	40,9%		
Загальний торговий баланс	-2 885,8	+632,5	-3 518,3	
Сальдо торгівлі, ЄС	-3 640,3	-2 326,3	-1 314	

Таблиця 3

Товарна структура українського експорту до країн ЄС в 2015-2016 рр. [3]

Товарний код та найменування згідно УКТЗЕД	Експорт (тис. дол. США)		в% до 2015 р
	2016 р	2015 р	
Основні метали та їх препарати (групи 72-83)	3092378,7	3064036,9	100,9
Рослинні продукти (групи 6-14)	2038682,3	2444656,1	83,4
Машини, обладнання та механізми, електричне та технічне обладнання (групи 84-85)	1978829,3	1797301,8	110,1
Мінеральні продукти (групи 25-27)	1453302,6	1477385,3	98,4
Жири та жири тварин або рослин (група 15)	1204266,8	678335,7	177,5
Деревина та вироби з деревини (групи 44-46)	784689,9	713032,6	110,0
Готова продукція харчової промисловості; алкогольні та безалкогольні напої (групи 16-24)	703589,6	762111,2	92,3

чина (812,4 млн. дол. США), Кіпр (476,4 млн. дол. США), Польща (358,5 млн. дол. США) та Австрія (245,7 млн. дол. США). Основними експортерами послуг в Україну в 2016 році були Великобританія (544,4 млн. дол. США), Німеччина (332,5 млн. дол. США), Кіпр (245,7 млн. дол. США) та Польща (134,3 млн. дол. США). Основними імпортерами українських послуг були Німеччина (479,8 млн. дол. США),

Велика Британія (453 млн. дол. США), Кіпр (230,7 млн. дол. США) та Польща (224,1 млн. дол. США) [4].

Зміни у торгівлі є доказом того, що створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі має позитивний ефект. Зростання торгівлі означає зростання робочих місць та зростання економіки. Вже за рік дії значна частина імпортерських тарифів ЄС була знижена для

Таблиця 4

Товарна структура імпорту з ЄС до України в 2016 році [3]

Товарний код та найменування згідно УКТЗЕД	Імпорт (тис. дол. США)		в % до 2015 р.
	2016 р	2015 р	
Машини, обладнання та механізми, електричне та технічне обладнання (групи 84-85)	3624357,3	2663044,9	136,1
Вироби хімічної та суміжних галузей (групи 28-38)	3047277,9	2641600,3	115,4
Мінеральні продукти (групи 25-27)	2603638,8	3480685,4	74,8
Послуги наземного, повітряного та водного транспорту (групи 86-89)	1520614,8	867223,0	175,3
Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них (групи 39-40)	1365921,2	1283728,2	106,4

українських товарів і в багатьох випадках була зведена до нуля, а український сільськогосподарський експорт отримав тарифні квоти, тобто безмитний експорт сільськогосподарських продуктів визначеної кількості. Проте за увесь експорт, що перевищує встановлені квоти для зазначених сільськогосподарських продуктів передбачена сплата ввізного мита.

З іншого боку, зростання торгівлі залишається все ще помірним. Більш суттєвий приріст торгівлі між Україною та ЄС спостерігатиметься у майбутньому. Створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі, що передбачено Угодою, має бути повністю реалізовано в період протягом наступних 7 років. Зокрема, український експорт отримає безперешкодний доступ до європейського ринку внаслідок узгодження українських правил та стандартів з нормами ЄС. Така глибока гармонізація законодавства відкриватиме ринок ЄС набагато більше, аніж зменшення тарифів. Однак, це потребуватиме значних зусиль українських органів влади щодо якнайшвидшого проведення реформ.

Угода про асоціацію, включаючи утворення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі, є основним інструментом для зближення України та ЄС і встановлює для України рамки модернізації своїх торгових зв'язків та економічного розвитку, шляхом відкриття ринків та гармонізації законів, стандартів та правил у різних секторах. Це допоможе зблизити ключові напрями розвитку української економіки зі стандартами ЄС. З 1 жовтня 2017 року вступили в силу додаткові торгові заходи, спрямовані на збільшення кількості сільськогосподарської продукції, яку Україна може

експортувати до ЄС згідно з Угодою про асоціацію не сплачуючи при цьому митних зборів. Це також прискорює ліквідацію імпортерських тарифів ЄС на кілька промислових товарів, як це передбачено Угодою про асоціацію [4].

Висновки. Географічні й товарні структурні зміни у зовнішній торгівлі України в цілому мають позитивний характер. Вони відображають переорієнтацію експорту та імпорту на більш розвинений ринок ЄС, що, з одного боку, розширює потенційні можливості для збільшення зовнішньоторговельного обороту, а з іншого – створює певні додаткові перешкоди, а саме: підвищений рівень конкуренції, високі вимоги до якості товарів і послуг, нові процедурні бар'єри, квоти. Аналіз показує, що очікувані зміни у структурі експорту та імпорту в повній мірі ще не відбулися та потенціал української економіки використовується не повністю.

У товарній структурі зберігаються тенденції до експорту Україною переважно сировинних та базових товарів та імпорту з Європейського Союзу промислової, машинобудівної, а також хімічної продукції з більшою часткою доданої вартості. Відповідно, основним завданням українських експортерів є збереження на ринках країн ЄС частки української продукції металургійної та металообробної промисловості. Європейський ринок є перспективним для нарощування обсягів експорту продукції сільськогосподарства за умов наявності відповідних сертифікатів та відповідності стандартам європейського внутрішнього ринку.

Через законодавчі та інституційні зміни, модернізацію та адаптацію підприємства змо-

жуть отримати конкурентні переваги на європейському ринку. Європейський Союз продовжує бути надійним партнером України у цьому процесі. Значна частина допомоги ЄС Україні націлена на сприяння здійсненню реформ, передбачених угодою, які забезпечать надійну, стабільну співпрацю у майбутньому. За останні роки для України склалися позитивні умови для формування нової географічної і товарної структури зовнішньої торгівлі, яка б відповідала сьогоднішнім реаліям та стратегічним цілям нашої країни. Реалізація цих потенційних можливостей буде залежати, перш за все, від внутрішніх процесів, що відбуватимуться в Україні та швидкості і ефективності здійснюваних реформ.

Література

1. Офіційний сайт Світової організації торгівлі. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.wto.org/english/tratop_e/trpr_e/s357_e.pdf.
2. Оцінка впливу Угоди про асоціацію/ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України: наукова доповідь / за ред. В. М. Гейця, Т. О. Остапко, Л. В. Шинкарук. – К.: ДУ «Ін-т економіки та прогнозування НАН України», 2014. – 102 с.
3. Зовнішня торгівля України товарами в 2016 році експрес-випуск / Державна служба статистики України. – 2017. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2017>
4. Офіційний сайт Європейського союзу. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://eeas.europa.eu/headquarters>.
5. Дзяд О. В. Спільні політики ЄС та їх значення для України / О. В. Дзяд, О. М. Рудік // К.: Міленіум, 2009. – 668 с.
6. Щербата Н. З. Зовнішньоекономічна політика Європейського Союзу в зонах вільної торгівлі: монографія /

Н. З. Щербата; Волин. нац. ун-т ім. Л. Українки. – Луцьк, 2011. – 199 с.

7. Економічна складова Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС: наслідки для бізнесу, населення та державного управління. – [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.ier.com.ua>.

8. Торгівля з ЄС в рамках поглибленої та всеосяжної угоди про вільну торгівлю [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://me.kmu.gov.ua>.

References

1. World Trade Organization official website Access mode. https://www.wto.org/english/tratop_e/trpr_e/s357_e.pdf.
2. Assessment of the impact of the Association Agreement / FTA between Ukraine and the EU on the Ukrainian economy: scientific report / ed. VM Heytsa, T.O. Ostashko, L.V. Shinkaruk – K. : DU "Institute of Economics and Forecasting of NAS of Ukraine", 2014. – 102 p.
3. Foreign Trade of Ukraine by Goods in 2016 Express-Issue / State Statistics Service of Ukraine. – 2017. – [Electronic resource] – Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2017>
4. The official website of the European Union. [Electronic resource] – Access mode: <https://eeas.europa.eu/headquarters>.
5. Dzyad O. V. Common EU Policies and their Importance for Ukraine / O. V. Dzyad, O. M. Rudik // K. : Millennium, 2009. – 668s.
6. Shcherbata N. Z. Foreign Economic Policy of the European Union in free trade zones: monograph / N. Z. Shcherbat; Voyn nats Un-t them. L. Ukrainka. – Lutsk, 2011. – 199 p.
7. The economic component of the Association Agreement between Ukraine and the EU: implications for business, population and public administration. – [Electronic resource] Access mode: <http://www.ier.com.ua>.
8. Trade with the EU within the framework of an in-depth and comprehensive free trade agreement [Electronic resource] – Mode of access: <http://me.kmu.gov.ua>.

Розділ 2. ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА ГАЛУЗЕЙ ГОСПОДАРЬКОГО КОМПЛЕКСУ

УДК: 657

Пилипів Н. І., Івасишин М. О., П'ятничук І. Д.

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ПІД ЧАС ПРОВЕДЕННЯ ЛІКВІДАЦІЙНОЇ ПРОЦЕДУРИ ПІДПРИЄМСТВА-БАНКРУТА

У статті досліджено питання організації обліку під час проведення ліквідаційної процедури підприємства-банкрута з метою отримання більш достовірної, своєчасної, неупередженої інформації про його фінансовий стан. Встановлено, що ліквідаційна процедура характеризується етапами проведення, які мають безпосередній вплив на раціональну організацію обліку. Виокремлено суттєві елементи: бізнес-процеси, об'єкти за ділянками об-

ліку, етапи організації обліку як технологічної сукупності, які сприятимуть правильній побудові облікового процесу під час проведення ліквідаційної процедури підприємства-банкрута.

Ключові слова: організація обліку, етапи організації облікового процесу, облікова інформація, бізнес-процеси, ліквідаційна процедура, підприємство-банкрут.

Pylypiv N. I., Ivasyshyn M. O., Platnychuk I. D.

ORGANIZATION OF ACCOUNTING AT THE SUCCESSION OF THE LIQUIDATION PROCEDURE OF BANQUET ENTERPRISE

This article examines the organization of accounting during carrying out the liquidation procedure of the enterprise-bankruptcy with the goal of receiving more timely, correct and trustworthy information about its financial condition. We showed that the liquidation protocol is characterized by different stages, which have a direct influence on the rational organization of accounting. Based on the findings of this experiment, we discuss key elements which help support the correct structure of the liquidation procedure of the bankrupt enterprise.

Key words: organization of accounting, stages of organizing accounting process, accounting information, business procedures, liquidation process, enterprise in bankruptcy.

Актуальність проблеми. У сучасних умовах господарювання в суб'єктів підприємницької діяльності все частіше виникають проблеми із платоспроможністю, що й зумовлює визнання їх банкрутами через проведення ліквідаційної процедури.

Така ситуація ускладнює одержання достовірної, своєчасної, неупередженої інформації про фінансовий стан та результати господарської діяльності такого суб'єкта, основним джерелом якої виступає бухгалтерський облік. Тому необхідною є побудова раціонального облікового процесу підприємства-банкрута з метою гарантованого отримання облікової інформації, яка дозволить приймати рішення, що призведуть до підвищення ефективності ліквідаційної процедури.

Постановка мети. Метою статті є дослідити питання раціональної організації бухгалтерського обліку на підприємстві-банкруті у процесі його ліквідації з метою виокремлення суттєвих її складових, що сприятиме отриманню більш повної та неупередженої інформації про фінансовий стан такого підприємства для прийняття управлінських рішень.

Результати. В процесі дослідження встановлено, що вирішення проблеми раціональної організації обліку у процесі проведення ліквідаційної процедури на підприємстві-банкруті, гарантує отримання достовірної облі-

кової інформації, яка дозволить приймати рішення, що призведуть до зменшення строків проведення такої процедури, дадуть змогу полегшити роботу арбітражного керуючого, мінімізувати витрати, забезпечити захист інтересів кредиторів та інвесторів. Тому, ми переконані, що вивчення виокремленої проблематики доцільно здійснювати на основі інформації щодо оцінки діяльності вітчизняних підприємств з метою виявлення динаміки їх кількості за останні кілька років.

Слід відмітити, що на офіційному сайті Державної служби статистики України не знайдено інформації про кількість підприємств-банкрутів чи ліквідованих підприємств. З огляду на це, вважаємо за доцільне вивчити статистичні дані про кількість активних підприємств за регіонами України за останні п'ять років (табл. 1).

Відзначимо, що інформація підготовлена на підставі даних державного статистичного спостереження та сформована як в цілому в

Таблиця 1

Кількість активних підприємств за регіонами України за 2012-2016 рр.

Область	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
1	2	3	4	5	6
Вінницька	17896	18809	19135	19940	19719
Волинська	12283	13045	13238	13680	13659
Дніпропетровська	43083	44694	42823	45072	45345
Донецька	46211	48580	47389	31820	31437
Житомирська	14428	15125	15560	15865	15692
Закарпатська	12984	13831	14258	14640	14009
Запорізька	23993	24972	24898	25404	25420
Івано-Франківська	15985	16722	16886	17255	16634
Київська	29673	31716	31534	33087	33506
Кіровоградська	12853	13518	13936	14246	14060
Луганська	20242	21797	21618	13891	14204
Львівська	32738	34804	35264	35905	34583
Миколаївська	18024	18961	18848	19451	19455
Одеська	37464	39681	37915	38661	37380
Полтавська	18802	19707	19880	20600	19951
Рівненська	11922	12515	12710	13188	13214
Сумська	11860	12525	12684	13075	12830
Тернопільська	12056	13132	13349	13639	13192
Харківська	37041	39061	38228	39078	35259
Херсонська	14092	15144	15363	15511	15284
Хмельницька	15337	16183	16546	17188	16829
Черкаська	15376	16665	17101	17630	17872
Чернівецька	9545	9906	9982	10191	9890
Чернігівська	12640	13195	13039	13428	12879
м. Київ	93001	108791	109000	112324	103548
Україна	622538	669993	631184	624769	605851

Джерело: складено на основі [1].

Україні, так і в межах регіонів, крім тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, а також частини зони проведення антитерористичної операції [1].

Вивчення статистичних даних дало змогу виявити, що загальна кількість активних підприємств по Україні у 2016 р. становила 605851. Найбільша кількість активних підприємств за аналізований період спостерігається у м. Києві: 103548 – у 2016 р., 93001 – у 2012 р. Серед областей за кількістю активних підприємств лідирує Дніпропетровська область: 45345 – у 2016 р. і 43083 – у 2012 р.

Найменша кількість активних підприємств за аналізований період спостерігається у Чернівецькій області: 9890 – у 2016 р., 9545 – у 2012 р.

У результаті здійснення аналітичних процедур встановлено, що загальна кількість активних підприємств по Україні у 2016 р. становила 605851 і у порівнянні з попереднім 2015 р. зменшилася на 18918 підприємств або на 3,03 % (табл. 2).

Аналогічна негативна динаміка спостерігається за 2013 р. і 2014 р.: на 27228 підприємств або на 4,30 % і на 25333 підприємства або на

Таблиця 2

Аналіз динаміки кількості активних підприємств за регіонами України за 2012-2016 рр.

Область	Абсолютне відхилення 2016 р. від				Відносне відхилення 2016 р. від			
	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Вінницька	+1823	+910	+584	-221	+10,19	+4,84	+3,05	-1,11
Волинська	+1376	+614	+421	-21	+11,20	+4,71	+3,18	-0,15
Дніпропетровська	+2262	+651	+2522	+273	+5,25	+1,46	+5,89	+0,61
Донецька	-14774	-17143	-15952	-383	-31,97	-35,29	-33,66	-1,20
Житомирська	+1264	+567	+132	-173	+8,76	+3,75	+0,85	-1,09
Закарпатська	+1025	+178	-249	-631	+7,89	+1,29	-1,75	-4,31
Запорізька	+1427	+448	+522	+16	+5,95	+1,79	+2,10	+0,06
Івано-Франківська	+649	-88	-252	-621	+4,06	-0,53	-1,49	-3,60
Київська	+3833	+1790	+1972	+419	+12,92	+5,64	+6,25	+1,27
Кіровоградська	+1207	+542	+124	-186	+9,39	+4,01	+0,89	-1,31
Луганська	-6038	-7593	-7414	+313	-29,83	-34,84	-34,30	+2,25
Львівська	+1845	-221	-681	-1322	+5,64	-0,63	-1,93	-3,68
Миколаївська	+1431	+494	607	+4	+7,94	+2,61	+3,22	+0,02
Одеська	-84	-2301	-535	-1281	-0,22	-5,80	-1,41	-3,31
Полтавська	+1149	+244	+71	-649	+6,11	+1,24	+0,36	-3,15
Рівненська	+1292	+699	+504	+26	+10,84	+5,59	+3,97	+0,20
Сумська	+970	+305	+146	-245	+8,18	+2,44	+1,15	-1,87
Тернопільська	+1136	+60	-157	-447	+9,42	+0,46	-1,18	-3,28
Харківська	-1782	-3802	-2969	-3819	-4,81	-9,73	-7,77	-9,77
Херсонська	+1192	+140	-79	-227	+8,46	+0,92	-0,51	-1,46
Хмельницька	+1492	+646	+283	-359	+9,73	+3,99	+1,71	-2,09
Черкаська	+2496	+1207	+771	+242	+16,23	+7,24	+4,51	+1,37
Чернівецька	+345	-16	-92	-301	+3,61	-0,16	-0,92	-2,95
Чернігівська	+239	-316	-160	-549	+1,89	-2,39	-1,23	-4,09
м. Київ	+10547	-5243	-5452	-8776	+11,34	-4,82	-5,00	-7,81
Україна	+16322	-27228	-25333	-18918	+2,77	-4,30	-4,01	-3,03

Джерело: складено на основі [1].

4,01 % відповідно відбулося зменшення у порівнянні з базовим роком. Виявлена негативна тенденція пояснюється погіршенням економічної ситуації в Україні. Однак, у порівнянні з 2012 р. кількість активних підприємств зростає на 16322 або на 2,77 %, що слід вважати позитивним фактом.

Позитивна динаміка кількості активних підприємств у розрізі регіонів України за 2016 р. у порівнянні з 2015 р. спостерігається у таких областях, як: Луганська (на 2,25%), Черкаська (на 1,37%), Київська (на 1,27%), Дніпропетровська (на 0,61%), Рівненська (на 0,20%), Запорізька (на 0,06%), Миколаївська (на 0,02%). У решті областей спостерігається негативна динаміка за 2016 р. у порівнянні з 2015 р. Зокрема, найбільше зменшення кількості активних підприємств у 2016 р. у порівнянні з 2015 р. відбулося у Харківській області – на 9,77%, що пояснюється зниженням інвестиційної привабливості регіону, через наближеність до зони АТО, на фоні погіршення економічної ситуації в країні.

У результаті проведення аналітичних процедур виявлено, що у цілому спостерігається вірогідна тенденція до зменшення загальної кількості активних підприємств України за 2012-2016 рр. (рис. 1).

Таким чином, вивчення статистичних даних дало змогу встановити, що виявлена негативна динаміка кількості активних підприємств у розрізі регіонів за аналізований період свідчить про сповільнення темпів економічного розвитку як суб'єктів підприємницької

діяльності, так і країни у цілому. З огляду на цю ситуацію керівництву підприємств доцільно більше уваги приділяти пошуку управлінських інструментів, які б сприяли сталому розвитку підприємств, зміцненню їх фінансового стану та недопущення банкрутства. Однак, на практиці стикаємося із необхідністю проведення саме ліквідаційної процедури підприємства-банкрута, що потребує забезпечення раціональної організації обліку з метою отримання достовірної, повноцінної інформації для прийняття оперативних та стратегічних управлінських рішень. Саме вдало здійснена організація дозволяє зменшити строки проведення такої процедури, полегшити роботу арбітражного керуючого, мінімізувати витрати на проведення ліквідаційної процедури підприємств-банкрутів, забезпечити захист інтересів кредиторів та інвесторів.

Слід відмітити, що для глибого дослідження питання раціональної організації бухгалтерського обліку на підприємстві-банкруті під час ліквідаційної процедури, вважаємо за необхідне вивчити бізнес-процеси, які притаманні для господарської діяльності активного підприємства та виокремити ті бізнес-процеси, які характерні для підприємства-банкрута під час ліквідаційної процедури. Така необхідність зумовлена тим, що організація бухгалтерського обліку на активному підприємстві ґрунтується на виділенні бізнес-процесів, а саме господарських процесів діяльності підприємства, які залежать від виду економічної діяльності та зумовлюють виокремлення об'єктів обліку,

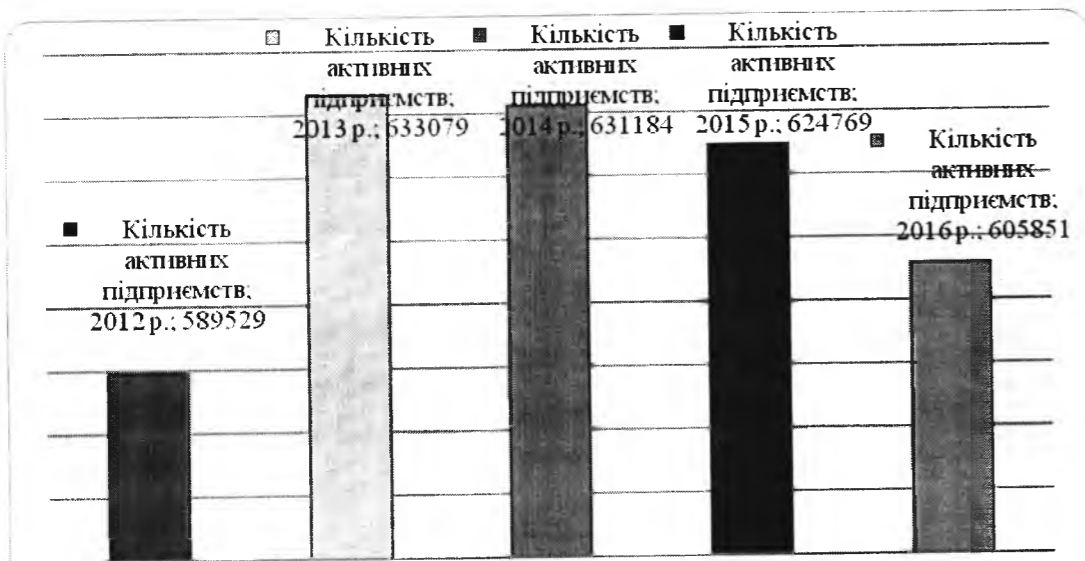


Рис. 1. Динаміка кількості активних підприємств України за 2012-2016 рр.
Джерело: складено на основі [1]

складу витрат, набору первинних документів, облікових реєстрів та форм звітності (внутрішньої управлінської).

У результаті вивчення спеціальної економічної літератури виявлено, що науковцями не приділялось уваги вивченню вищезазначеного питання, тому нами на основі емпіричного дослідження виокремлено бізнес-процеси, які характерні для ліквідаційної процедури підприємства-банкрута та проведено їх порівняння із бізнес-процесами господарської діяльності активного підприємства (рис. 1), що сприятиме забезпеченню раціональної організації обліку під час ліквідаційної процедури та формуванню більш повної та достовірної інформації для прийняття рішень.

За умови абсолютної стійкості, стійкого та нестійкого фінансового стану активним підприємством здійснюється поточна (операцій-

на) діяльність для якої традиційними є такі бізнес-процеси, як господарський процес постачання, виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг). Слід відмітити, що науковцями і практиками виокремлюються й інші бізнес-процеси, однак нами акцентується увага тільки на тих, які мають вплив на побудову бухгалтерського обліку і становлять об'єкт нашого дослідження.

Як відомо, основною метою діяльності активного підприємства, що суттєво відрізняє його від підприємства-банкрута, є отримання прибутку, тому всі його бізнес-процеси націлені на отримання кінцевого фінансового результату і забезпечення його сталого економічного розвитку.

За умови кризового фінансового стану підприємства, тобто його банкрутства, припиняється господарська діяльність підприємства,

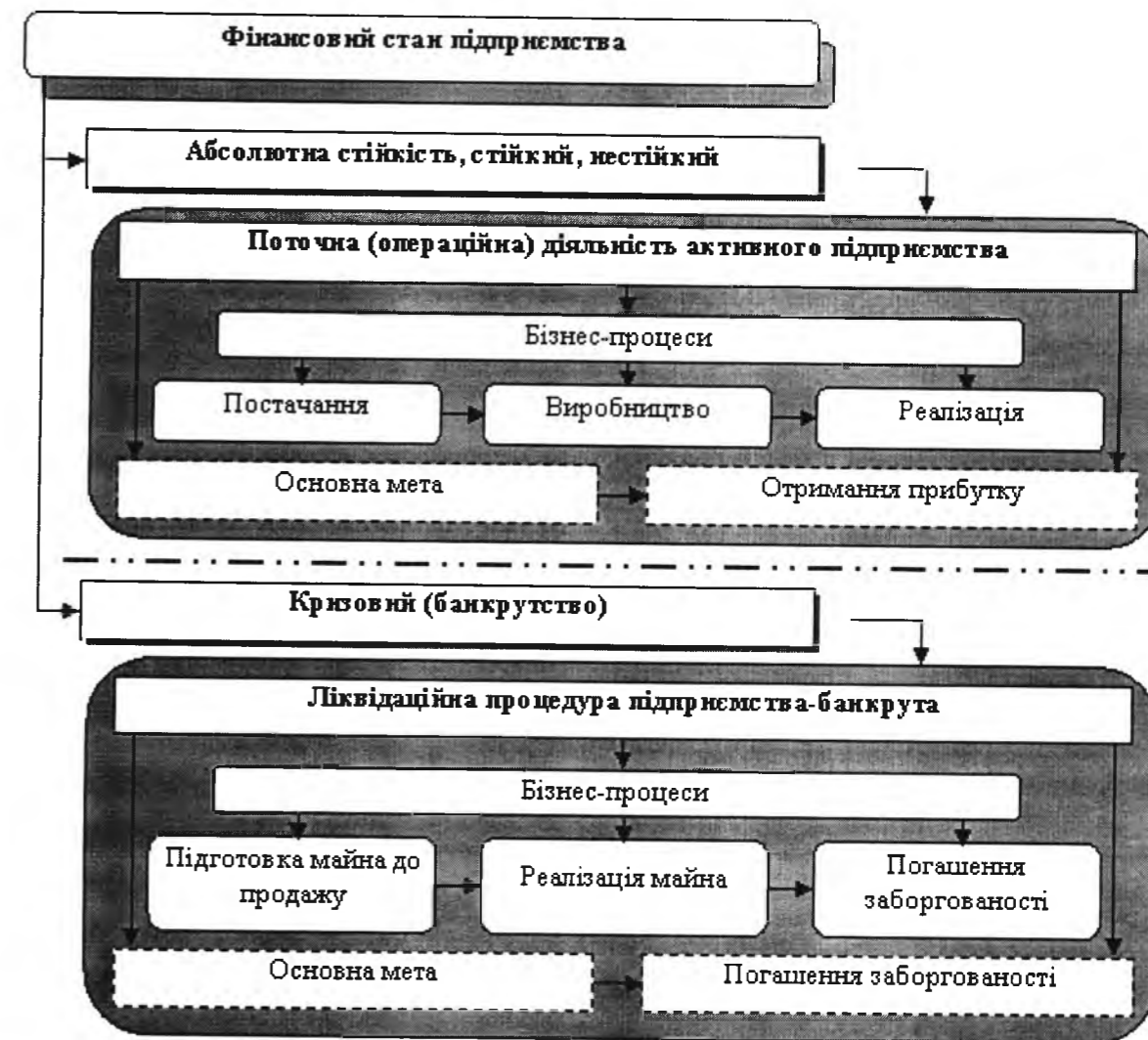


Рис. 1. Бізнес-процеси поточної діяльності активного підприємства та ліквідаційної процедури підприємства-банкрута

Джерело: розроблено авторами.

зупиняється процес виробництва продукції (робіт, послуг) і розпочинається ліквідаційна процедура підприємства-банкрута.

У результаті проведеного дослідження встановлено, що ліквідаційна процедура підприємства-банкрута складається з кількох етапів, які мають безпосередній вплив на організацію обліку: інвентаризації, оцінки та продажу майна, а також задоволення вимог кредиторів [2, с. 229; 3, с. 23].

З огляду на вищенаведене, вважаємо за доцільне виокремити окремі бізнес-процеси під час проведення ліквідаційної процедури підприємства-банкрута для забезпечення раціональної організації обліку, а саме: підготовка майна до продажу, реалізація майна, погашення заборгованості перед кредиторами.

Важливо зауважити, що в результаті проведення вищенаведеної процедури для погашення заборгованості перед кредиторами, можливі два варіанти розвитку ситуації: 1) якщо на підприємстві залишилися активи і вся заборгованість погашена, то можливий варіант продовження діяльності підприємства; 2) якщо на підприємстві не залишилося жодних активів і вся заборгованість погашена – підприємство буде ліквідоване [4; 5, с. 22].

У контексті здійснюваного дослідження важливим є виділення суттєвих елементів для забезпечення раціональної організації обліку, як на активному підприємстві, так і на підприємстві-банкруті під час його ліквідації: виокремлення бізнес-процесів, виокремлення об'єктів за ділянками обліку, організація етапів облікового процесу як технологічної сукупності (рис. 2).

Як уже зазначалося виокремлення бізнес-процесів має вплив на виокремлення об'єктів за ділянками обліку. Оскільки для поточної (операційної) діяльності активного підприємства притаманним є ведення обліку за традиційними ділянками (облік касових та розрахункових операцій, облік запасів, облік необоротних активів, облік короткострокових і довгострокових зобов'язань, облік власного капіталу та ін.), то під час ліквідаційної процедури виникає зовсім інша ситуація.

Наведені елементи організації бухгалтерського обліку є уніфікованими, а виокремлення інших елементів залежить від типу підприємства та виду його економічної діяльності.

Так, основними особливостями ліквідаційної процедури, які знаходять своє відображення в бухгалтерському обліку є те, що:

всі зобов'язання стають короткостроковими, оскільки настає час їх погашення; активи із класу необоротних переходять у склад запасів, оскільки вони підлягають продажу для погашення заборгованості перед кредиторами; всі працівники підлягають звільненню, створюються забезпечення для здійснення розрахунків з оплати праці; на дату прийняття господарським судом постанови про відкриття ліквідаційної процедури складається фінансова звітність; здійснюється облік витрат, які виникають під час ліквідаційної процедури та ін. [4].

Тому за результатами проведеного дослідження виявлено, що з метою забезпечення раціональної організації бухгалтерського обліку під час проведення ліквідаційної процедури підприємства-банкрута доцільним є виокремлення: 1) обліку за перехідними ділянками, тобто за тими ділянками, які потребують облікового відображення під час переходу підприємства з активного стану у ліквідаційну процедуру (облік необоротних активів, облік довгострокових зобов'язань, облік праці та її оплати, облік розрахунків із бюджетом з податків та обов'язкових платежів, облік власного капіталу, облік доходів, облік фінансових результатів); та 2) обліку за тимчасовими ділянками, тобто за тими ділянками, які потребують облікового відображення під час ліквідаційної процедури (облік запасів та розрахункових операцій, облік короткострокових зобов'язань, облік витрат).

Наступним важливим елементом організації бухгалтерського обліку є організація етапів облікового процесу як технологічної сукупності. Традиційно виділяються три етапи побудови облікового процесу: первинний, поточний та підсумковий облік.

Однак, організація бухгалтерського обліку під час здійснення ліквідаційної процедури підприємства-банкрута відрізняється від організації бухгалтерського обліку активного підприємства, що й зумовлює також зміни в обліковому процесі. Так, перш за все, під час ліквідаційної процедури підприємства-банкрута проводиться інвентаризація майна, здійснюється оцінка майна та складається фінансова звітність, тобто здійснюється підготовка майна до продажу, визначається сума заборгованості, яка потребує негайного погашення, визначається вартість активів, якими буде погашено заборгованість. Далі проводиться продаж майна і погашення заборгованості з відображенням цих бізнес-процесів в обліку.

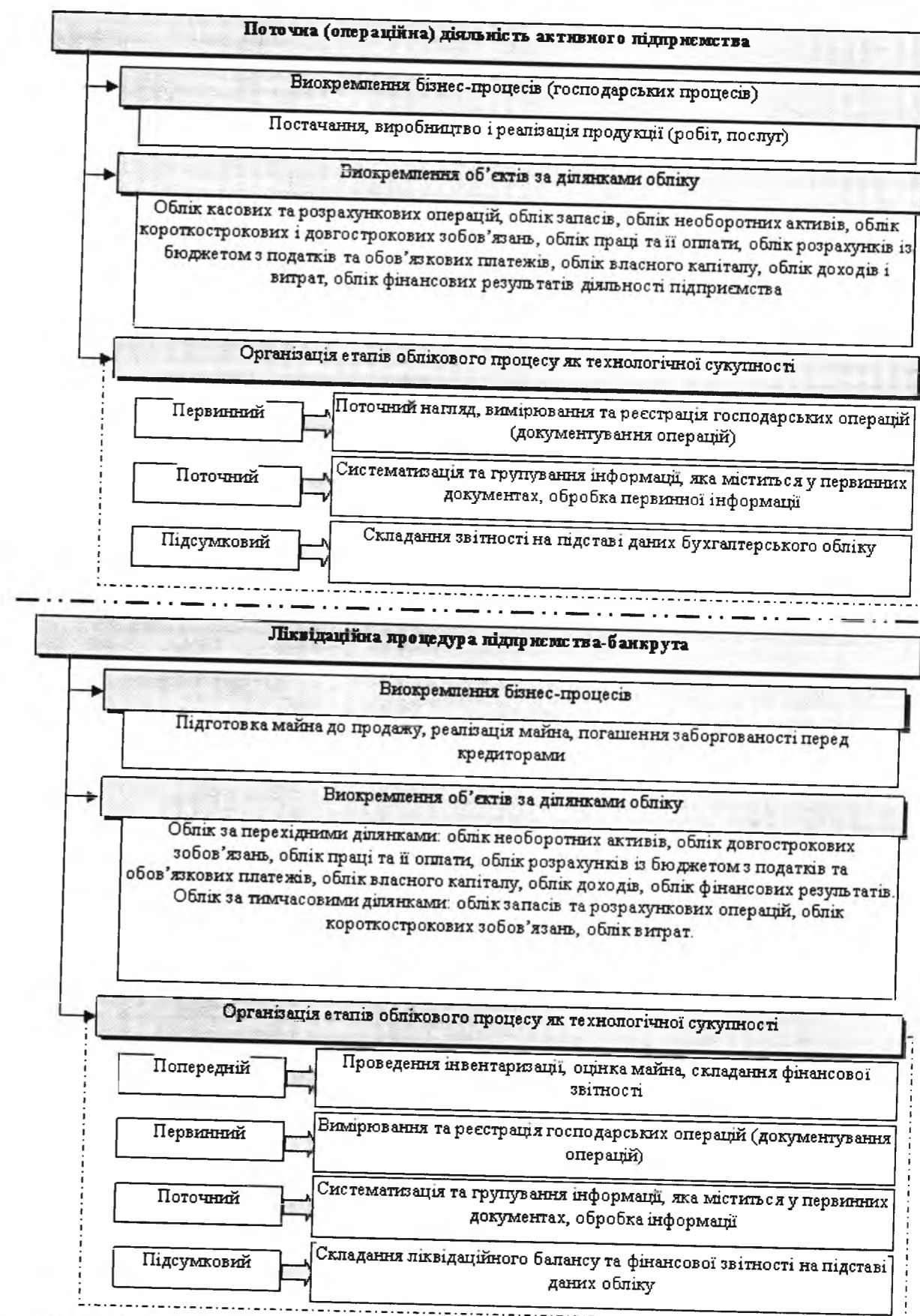


Рис. 2. Суттєві елементи організації бухгалтерського обліку у процесі поточної діяльності активного підприємства та ліквідаційної процедури підприємства-банкрута
Джерело: розроблено авторами

Таким чином, з урахуванням вище наведеного виявлено необхідність виокремлення чотирьох етапів облікового процесу як технологічної сукупності під час ліквідаційної процедури підприємства-банкрута, що сприятиме забезпеченню раціональної організації бухгалтерського обліку під час такої процедури, а саме: попереднього, первинного, поточного, підсумкового.

Якщо порівняти етапи облікового процесу та бізнес-процеси на активному підприємстві, то можна простежити матричну модель зв'язків між ними, тобто кожний бізнес-процес матиме облікове відображення на окремому етапі облікового процесу (рис. 3).

Однак, оскільки ліквідаційна процедура підприємства-банкрута характеризується від-

повідними особливостями, які мають безпосередній вплив на побудову бухгалтерського обліку, тому зв'язки між виокремленими бізнес-процесами та етапами облікового процесу матимуть відмінність. Зокрема, бізнес-процес «підготовка майна до продажу» потребує облікового відображення на всіх чотирьох виокремлених етапах облікового процесу: на попередньому – проведення інвентаризації та оцінки майна, із відображенням в первинних документах та облікових регістрах, формування попередньої (перехідної) фінансової звітності; на первинному – відображення змін щодо вартості активів з урахуванням операцій з їх продажу у первинних документах; на поточному – відображення змін щодо вартості активів з урахуванням операцій з їх продажу

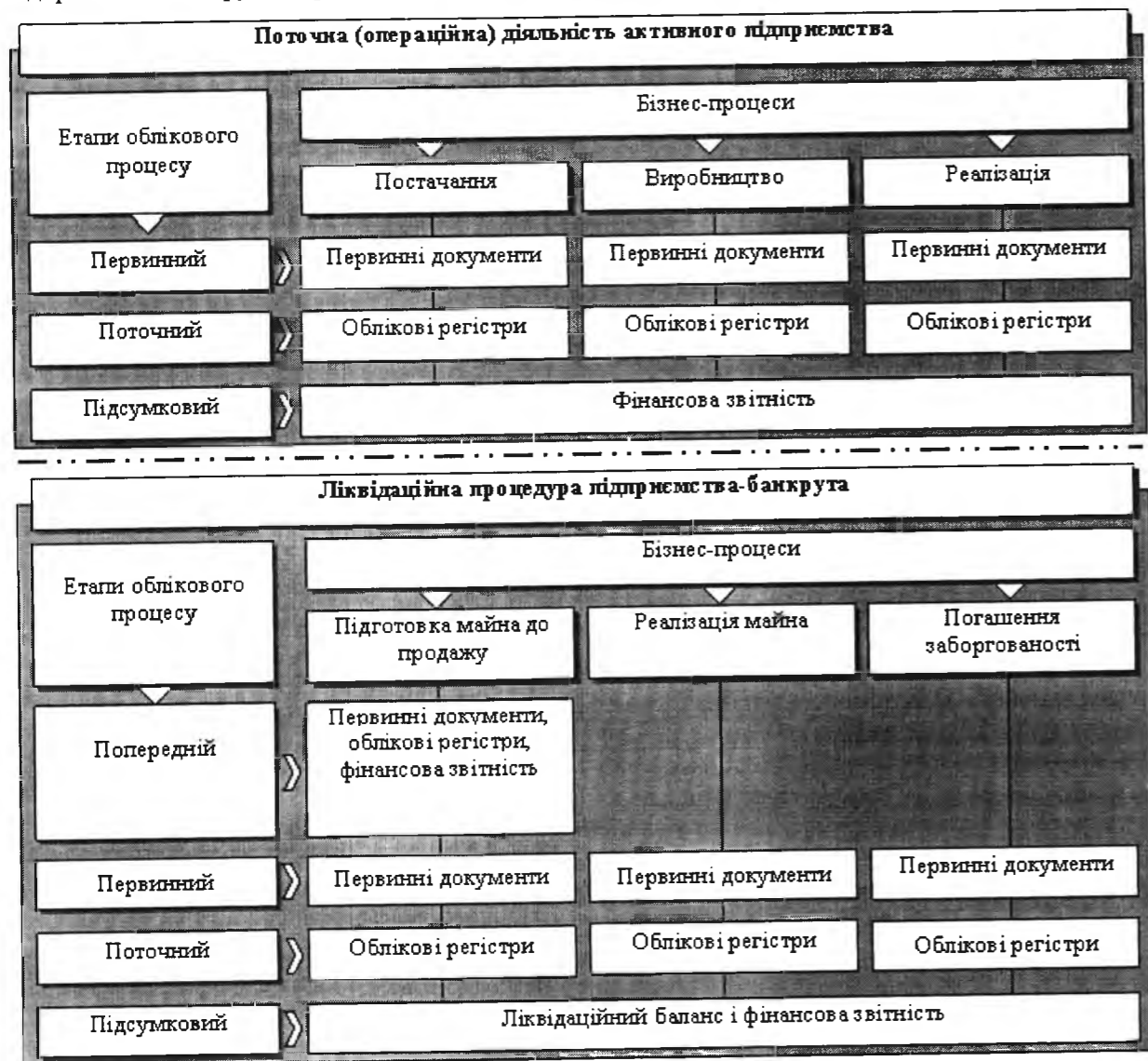


Рис. 3. Етапи облікового процесу під час поточної діяльності активного підприємства та ліквідаційної процедури підприємства-банкрута
Джерело: розроблено авторами.

в облікових регістрах; на підсумковому – формування ліквідаційного балансу та фінансової звітності після погашення всієї заборгованості перед кредиторами. Для інших двох бізнес-процесів «реалізація майна» та «погашення заборгованості» притаманні тільки традиційні три етапи облікового процесу.

Виокремлені етапи раціональної побудови облікового процесу під час поточної діяльності активного підприємства та ліквідаційної процедури підприємства-банкрута сприятимуть створенню необхідних умов для зменшення строків проведення ліквідаційної процедури та дасть змогу полегшити роботу арбітражного керуючого, мінімізувати витрати, забезпечити захист інтересів кредиторів та інвесторів.

Висновки. Таким чином, у результаті проведеного дослідження щодо питань раціональної організації обліку під час проведення ліквідаційної процедури підприємства-банкрута можна зробити наступні висновки:

1) встановлено, що ліквідаційна процедура характеризується етапами проведення, які мають безпосередній вплив на забезпечення раціональної організації обліку, що виступає джерелом повної, достовірної інформації про фінансовий стан та результати господарської діяльності підприємства-банкрута;

2) з метою забезпечення раціональної організації бухгалтерського обліку, як на активному підприємстві, так і на підприємстві-банкруті під час його ліквідації, важливим є виділення суттєвих її елементів: виокремлення бізнес-процесів, виокремлення об'єктів за ділянками обліку, організація етапів облікового процесу як технологічної сукупності;

3) виявлено необхідність виокремлення наступних бізнес-процесів ліквідаційної процедури підприємства-банкрута, що сприятиме забезпеченню раціональної організації обліку під час такої процедури, а саме: підготовка майна до продажу, реалізація майна, погашення заборгованості перед кредиторами;

4) виокремлено необхідність ведення обліку за перехідними ділянками, тобто за тими ділянками, які потребують облікового відображення під час переходу підприємства з активного стану в ліквідаційну процедуру, та обліку за тими ділянками, які потребують облікового відображення під час ліквідаційної процедури,

що сприятиме забезпеченню раціональної організації бухгалтерського обліку під час ліквідаційної процедури;

5) виявлено необхідність виокремлення чотирьох етапів облікового процесу як технологічної сукупності під час ліквідаційної процедури підприємства-банкрута: попереднього, первинного, поточного, підсумкового. Виокремлені етапи облікового процесу під час поточної діяльності активного підприємства та ліквідаційної процедури підприємства-банкрута дасть змогу оптимізувати роботу арбітражного керуючого.

Література

1. Кількість активних підприємств за регіонами України та видами економічної діяльності [Електронний ресурс] // Статистична інформація [сайт] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Атаманчук Л. О. Облікове відображення господарських операцій у процесі ліквідації підприємств-банкрутів / Л. О. Атаманчук // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 8. – С. 229-232.
3. Битківська А. В. Особливості бухгалтерського обліку підприємства-боржника на етапах провадження у справі про банкрутство / А. В. Битківська // Бухгалтерський облік, аналіз і аудит. – 2015. – Вип. 5. – С. 22-26.
4. Сандакова В. С. Особливості обліку процесів ліквідації та банкрутства підприємства [Електронний ресурс] / В. С. Сандакова // Modern directions of theoretical and applied researches. – 2016. – Режим доступу: <http://www.sworld.education/conference/year-conference-sw/the-content-of-conferences/archives-of-individual-conferences/march-2016>.

References

1. Number of active enterprises by regions of Ukraine and types of economic activity [Electronic resource] // Statistical information [website] / State Statistics Service of Ukraine. – Access mode : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Atamanchuk L. O. Accounting reflection of economic operations in the process of liquidation of enterprises-bankrupt / L. O. Atamanchuk // Scientific Bulletin of Kherson State University. – 2014. – Vol. 8. – pp. 229-232.
3. Bytkivska A. V. Features of accounting of the debtor-company at the stages of proceedings in the bankruptcy case / A. V. Bytkivska // Accounting, analysis and audit. – 2015. – Vol. 5. – pp. 22-26.
4. Sandakova V. S. Peculiarities of Accounting for the Processes of Liquidation and Bankruptcy of the Enterprise [Electronic resource] / V. S. Sandakova // Modern directions of theoretical and applied researches. – 2016. – Access mode : <http://www.sworld.education/conference/year-conference-sw/the-content-of-conferences/archives-of-individual-conferences/march-2016>.

ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Розкрито методологічні складові організації бухгалтерського обліку на підприємстві. Розглянуто процес оформлення облікової політики на підприємстві.

Ключові слова: бухгалтерський облік, облікова політика, розпорядчий документ, методи обліку, принципи обліку, звітність.

Balaniuk I. F.

ORGANIZATION OF ACCOUNTING AT THE ENTERPRISE

The methodological components of the organization of accounting at the enterprise have been revealed. The process of registration of accounting policies at the enterprise has been presented.

Key words: accounting, accounting policy, administrative document, accounting methods, accounting principles, reporting.

Вступ. Управління підприємствами у ринкових умовах залежить від інформаційного забезпечення. У конкурентному середовищі необхідно мати реальні відомості про ресурси підприємства, витрати на виробництво та збут продукції, фінансові результати, які дають можливість приймати відповідні управлінські рішення. Базою інформаційних ресурсів кожного підприємства виступає бухгалтерський облік. Функціонування підприємств у новій економічній системі, вимагають змін в системі бухгалтерського обліку. Його метою є наближення підприємств до умов перехідного періоду та вимог міжнародних стандартів. Тому на підприємствах розробляють систему заходів, направлених на організацію бухгалтерського обліку відповідно до конкурентного середовища.

Організацію бухгалтерського обліку на підприємствах досліджували вчені Ф.Ф. Бутинець, В.М. Жук, В.Б. Клевець, Г.Г. Кірейцев, В.М. Костюченко, М.В. Кужельний, В.Г. Лінник, А.М. Морозова, Н.Л. Правдюк, Т.М. Сльозко, П.Я. Хомин, Р.Л. Хом'як та ін. Однак формування облікової політики на підприємствах, які функціонують у ринкових умовах потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Розглянути принципи, методи, процедури облікової політики

підприємства. Охарактеризувати рівні регулювання обліковою політикою. Навести класифікацію облікової політики відносно користувачів звітності. Обґрунтувати алгоритм формування облікової політики на підприємстві. Розкрити розпорядчий документ про облікову політику на підприємстві.

Результати. Облікова політика виступає обов'язковим елементом фінансового обліку та важливим інструментом формування фінансової звітності підприємства.

Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" передбачено, що підприємство самостійно визначає за погодженням з власником (власниками) або уповноваженим ним органом (посадовою особою) відповідно до установчих документів облікову політику підприємства [1].

В умовах ринкової економіки **облікова політика дає змогу реалізувати економічну свободу підприємства.**

Відповідно до (ст. 8, п. 5) Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" підприємство самостійно:

- визначає свою облікову політику;
- обирає форму бухгалтерського обліку;
- розробляє систему і форми управлінського обліку, звітності та контролю господарських операцій, визначає права працівників на підписання бухгалтерських документів;
- затверджує правила документообігу і технологію оброблення облікової інформації, додаткову систему рахунків і реєстрів аналітичного обліку;
- може виділяти на окремий баланс філії, представництва, відділення та інші підрозділи, які зобов'язані вести бухгалтерський облік з подальшим включенням їх показників до фінансової звітності підприємства;

– визначає доцільність застосування міжнародних стандартів [1].

Відповідно до П(С)БО 6 (п. 9) "Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах" визначено **порядок зміни облікової політики підприємства.** Передбачено такі причини, які зумовлюють зміну облікової політики:

– **по-перше**, зміна статутних вимог підприємства (зміна форми власності, виду діяльності, реструктуризація підприємства тощо);

– **по-друге**, зміни вимог органу, який затверджує положення (стандарту) бухгалтерського обліку, тобто внесення поправок до чинних стандартів бухгалтерського обліку або прийняття нових;

– **по-третє**, зміни, які забезпечать достовірне відображення подій або операцій у фінансовій звітності підприємства [2].

Облікова політика відповідно до Закону "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" (ст. 1) трактується, як сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [1].

Складовими регулювання облікової політики виступає сукупність принципів, методів і процедур, які застосовуються у діяльності підприємств.

Принципи є першою складовою облікової політики. Принципи єдині й обов'язкові до використання суб'єктами підприємницької діяльності. Визначення принципу бухгалтерського обліку подається у НП(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" (роз. 1, п. 3), як "правило, яким слід керуватися при вимірюванні, оцінці та реєстрації господарських операцій і при відображенні їх результатів у фінансовій звітності" [3].

Облікова політика підприємства базується на дотриманні таких принципів (ст. 4, Закону "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні"):

– **обачності** – полягає у тому, що методи оцінки, які застосовуються в бухгалтерському обліку, повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства;

– **повного висвітлення** – визначає, що фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки операцій та подій, яка може вплинути на рішення, що приймаються на її основі;

– **автономності** – вимагає розглядати кожне підприємство як юридичну особу, відокрем-

лену від її власників, у зв'язку з чим особисте майно та зобов'язання власників не повинні відображатися у фінансовій звітності;

– **послідовності** – передбачає постійність застосування облікової політики, що впливає з вимоги порівняння звітної інформації. Зміни облікової політики повинні відбуватися відповідно до вимог законодавства, які регламентовані П(С)БО 6 "Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах";

– **безперервності** – полягає в тому, що оцінка активів і зобов'язань підприємства здійснюється на основі припущення, що його діяльність буде тривати надалі. Такий принцип дає змогу логічно і послідовно реалізувати концепції збереження і збільшення капіталу, визначити єдиний підхід до політики амортизації;

– **нарахування та відповідності доходів і витрат** – передбачає необхідність порівняння доходів звітного періоду з витратами, здійсненими для отримання цих доходів для визначення фінансового результату;

– **превалювання сутності над формою** – полягає в тому, що облік операцій і відображення їх у звітності слід здійснювати відповідно до їх економічної сутності, а не лише на основі юридичної форми;

– **історичної (фактичної) собівартості** – стосується формування оцінки, яка суттєво впливає на показники фінансової звітності. Він передбачає використання як основної оцінки активів під час формування показників фінансової звітності вартості їх виробництва та придбання;

– **єдиного грошового вимірника** – ґрунтується на вимірюванні та узагальненні всіх операцій підприємства під час формування його фінансової звітності в єдиній грошовій одиниці;

– **періодичності** – допускає розподіл діяльності підприємства на певні періоди часу з метою складання фінансової звітності [1].

Другою складовою облікової політики виступають методи обліку, способи та прийоми, що дають змогу здійснювати оцінку ресурсів, ведення рахунків обліку, порядок нарахування амортизації, визначення обсягу реалізації, доходів, витрат, фінансових результатів тощо. До них можна віднести:

– методи нарахування амортизації основних засобів;

– методи нарахування амортизації малоцінних необоротних активів;

- методи нарахування амортизації і строки використання нематеріальних активів;
 - методи оцінки вибуття запасів;
 - порядок переоцінки запасів;
 - методи визначення резерву сумнівних боргів;
 - методи оцінки ступеня завершеності операції з надання послуг;
 - методи обліку витрат виробництва (нормативний, позамовний, попередільний);
 - методи формування історичної вартості активів;
 - порядок формування резервів для забезпечення майбутніх витрат і платежів;
 - що вважати одиницею запасів: найменування чи однорідну групу (вид);
 - порядок обліку транспортно-заготівельних витрат;
 - вартісна мережа для віднесення матеріальних активів до малоцінних необоротних активів;
 - формування собівартості продукції (робіт, послуг). Перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції;
 - база розподілу загальногосподарських витрат і порядок оцінки залишків незавершеного виробництва;
 - перелік і склад змінних і постійних загальногосподарських витрат [4].
- Методи ведення обліку регламентуються на рівні держави двома підходами. Перший допускає лише єдино можливий варіант, другий – передбачає альтернативи. В цьому випадку облікова політика на рівні підприємства повинна включати обґрунтування та вибір альтернативних варіантів, оптимальних для цього підприємства.
- Третя складова облікової політики включає – процедури. Вона стосується технології оброблення даних та організації бухгалтерського обліку. Процедурні питання визначатися як:
- єдино дозволений варіант, на державному рівні: форми первинних документів, перелік та склад фінансової та статистичної звітності, організація матеріальної відповідальності тощо;
 - альтернативні варіанти: суб'єкт ведення обліку на підприємстві (керівник, бухгалтерська служба, аудиторська чи консалтингова служба, приватний підприємець); тип організаційної структури бухгалтерської служби (лінійна, лінійно-функціональна, програмно-цільова); форма ведення бухгалтерського обліку (меморіально-ордерна, журнально-ордерна, автоматизована, спрощена).

Однак процедурні питання визначаються специфікою підприємства, а тому регламентуються на його рівні. До таких процедурних питань належать: робочий план рахунків; порядок організації матеріальної відповідальності; перелік та склад внутрішньої звітності; перелік осіб, які мають право підпису документів; порядок документообігу; порядок ведення управлінського обліку; форми внутрішньої звітності; технологія оброблення облікової інформації; склад інвентаризаційної комісії; організація ведення податкового обліку; склад інвентаризаційної комісії, періодичність і порядок її проведення; організація ведення податкового обліку; форми додаткових облікових документів, необхідні для накопичення та опрацювання інформації з урахуванням особливостей підприємства; посадові особи, відповідальні за якісне і своєчасне складання й подання фінансової, статистичної, податкової звітності тощо [4].

Діяльність, яка пов'язана з обліковою політикою, здійснюється певними суб'єктами. Виділяються **три рівні суб'єктів облікової політики: державний, галузевий (відомчий), локальний (підприємства).**

Суб'єкти, у процесі формування облікової політики на різних рівнях, виконують різні функції управління: регулювання на державному рівні; аналіз на галузевому (відомчому) рівні; організацію на рівні підприємства [4].

Облікова політика включає певні інструменти, які забезпечують документальне, правове оформлення управлінських дій. До **інструментів облікової політики відносять:** закони, стандарти, накази, положення, інструкції, методичні розробки та рекомендації, інші внутрішні регламенти підприємства. На різних рівнях використовують різні інструменти облікової політики.

Державний рівень регулювання облікової політики визначає:

- теоретичні засади регламентації бухгалтерського обліку та принципів ведення обліку;
- методологічні підходи до оцінки та процедур ведення обліку під час формування фінансової звітності;
- окремі елементи технології та організації ведення обліку [4].

Галузевий (відомчий) рівень облікової політики включає: аналіз законодавства з регламентування обліку, галузевих особливостей, практики ведення обліку, розроблення рекомендацій стосовно:

- методики формування облікової політики підприємства;
 - обґрунтування окремих елементів облікової політики та їх складових;
 - впливу елементів облікової політики та альтернативних варіантів їх обліку на основні показники діяльності, оптимізацію оподаткування тощо;
 - тестування показників діяльності, економічної політики та стратегії підприємств для визначення цілей облікової політики підприємства і критеріїв вибору альтернативних варіантів;
 - галузевих особливостей застосування НП(С)БО [4].
- Локальний (рівень підприємств) регулювання облікової політики включає:
- методологічні питання: вибір методів оцінки та ведення обліку з альтернатив, дозволених законодавством під час формування фінансової звітності;
 - розроблення методики ведення внутрішньогосподарського обліку та внутрішньої звітності;
 - вибір систем оподаткування та елементів облікової політики, що впливають на податкові платежі;
 - організацію технології ведення облікового процесу на підприємстві;
 - організацію роботи бухгалтерської служби підприємства [4].
- Розроблення ефективної облікової політики вимагає зусиль фахівців та залучення відповідних ресурсів. На практиці можуть виникати проблеми з формування облікової політики. Основними причинами у більшості випадків є:
- неналежний потенціал у складі бухгалтерської служби, особливо малих та середніх підприємств;
 - незацікавленість працівників бухгалтерської служби, оскільки збільшується обсяг робіт;
 - недостатній рівень економічної освіти спеціалістів, які не розуміють можливостей впливу облікових інструментів на діяльність підприємства [4].
- Облікова політика відносно до користувачів звітності класифікується:
- облікова політика щодо фінансової звітності;
 - облікова політика щодо податків і зборів (податкових відносин);
 - облікова політика щодо отримання даних управлінського обліку [5].

Облікова політика щодо фінансової звітності визначається виходячи з вимог стандартів бухгалтерського обліку і передбачає обрання дозволених альтернативних способів відображення у обліку і звітності доходів і витрат та оцінки статей балансу.

Облікова політика щодо податків і зборів визначається законами про податки і збори і передбачає вибір альтернативних методів оподаткування, відображення у податковій звітності доходів та витрат.

Облікова політика щодо отримання даних управлінського обліку має передбачати виділення центрів відповідальності, які охоплюють всю організаційну структуру підприємства. В управлінському обліку важливим є отримання даних, що дають можливість здійснити оцінку діяльності центрів відповідальності. Для цього мають бути визначені: методи калькулювання; порядок визначення вкладу центру відповідальності у загальні результати роботи підприємства; порядок розподілу накладних витрат; одержувачі інформації тощо [5].

На вибір і обґрунтування облікової політики підприємства, можуть впливати такі основні фактори:

- форма власності та організаційно-правова форма підприємства;
 - галузева приналежність або вид діяльності;
 - обсяги діяльності, чисельність працівників;
 - система оподаткування;
 - ступінь свободи діяльності в ринкових умовах (самостійність в ціноутворенні, виборі партнерів);
 - стратегія фінансово-господарського розвитку (мета і завдання економічного розвитку, очікувані напрямки інвестицій);
 - наявність матеріальної бази (забезпечення комп'ютерною технікою, програмними продуктами тощо);
 - система інформаційного забезпечення підприємства;
 - рівень кваліфікації бухгалтерських кадрів, ініціативи керівників підприємства;
 - система матеріального стимулювання і ефективності роботи підприємства [5].
- Алгоритм формування облікової політики на підприємстві включає певну послідовність: підготовчий процес; визначення чинників, які впливають на облікову політику; вибір елементів облікової політики; розробка та затвердження розпорядчого документа про облікову

політику, впровадження облікової політики на підприємстві; контроль за дотриманням облікової політики; внесення змін в облікову політику [6].

1. Підготовчий процес:

- надання повноважень щодо формування облікової політики;
- аналіз засновницьких документів, напрямки діяльності, цілі підприємства;
- визначення центрів відповідальності доходів, витрат, прибутку, інвестицій;
- визначення об'єкту і предмету облікової політики.

2. Визначення чинників, які впливають на облікову політику:

- виявлення чинників зовнішнього середовища: зміни норм законодавства з економічних відносин та бухгалтерського обліку, політичної та соціальної стабільності в державі;
- виявлення чинників внутрішнього середовища: господарського, фінансово розвитку, рівня використання виробничого потенціалу, інвестиційної політики.

3. Вибір елементів облікової політики:

- визначення критеріїв, показників, порогу суттєвості щодо окремих об'єктів обліку, вибір із альтернативних варіантів конкретних способів ведення обліку;
- визначення порядку ведення управлінського обліку;
- вибір форми ведення обліку, та технології обробки облікової інформації;
- прийняття робочого плану рахунків бухгалтерського обліку;
- розробка первинних облікових документів, визначення порядку документообороту.

4. Розробка та затвердження розпорядчого документа про облікову політику, впровадження облікової політики на підприємстві:

- оформлення наказу, розпорядження, положення про облікову політику підприємства;
- ознайомлення посадових осіб підприємства, а також зацікавлених осіб з документом про облікову політику;
- визначення відповідальності за порушення облікової політики;

5. Контроль за дотриманням облікової політики:

- проведення контролю за дотриманням положень облікової політики;
 - виявлення недоліків в обліковій політиці.
6. Внесення змін в облікову політику:
- внесення змін в облікову політику до чинного законодавства;

– затвердження змін в обліковій політиці на початок звітного року [6].

Нормативними документами, що регулюють бухгалтерський облік, визначено обов'язковість документального оформлення облікової політики підприємства відповідним розпорядчим документом. Цим документом може бути наказ керівника, розпорядження власника або положення про облікову політику.

Серед науковців немає єдиної точки зору щодо *структури* розпорядчого документу *про облікову політику підприємства*. Законодавчо це питання також не визначається. Тільки частина питань облікової політики регламентується нормативними документами. Розпорядчий документ про облікову політику є фундаментальним документом, тому розробляється на тривалий час. За потреби, елементи облікової політики можуть переглядатися та змінюватися [5].

Відповідно до методичних рекомендацій затверджених наказом Міністерства фінансів України 27 червня 2013 р. № 635 розпорядчий документ про облікову політику підприємства визначає:

- методи оцінки вибуття запасів;
- періодичність визначення середньозваженої собівартості одиниці запасів;
- порядок обліку і розподілу транспортно-заготівельних витрат, ведення окремого субрахунку обліку транспортно-заготівельних витрат;
- методи амортизації основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів, а також довгострокових біологічних активів та інвестиційної нерухомості, у разі якщо вони обліковуються за первісною вартістю;
- вартісні ознаки предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів;
- підходи до переоцінки необоротних активів;
- застосування класу 8 та/або 9 Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій;
- підходи до періодичності зарахування сум дооцінки необоротних активів до нерозподіленого прибутку;
- метод обчислення резерву сумнівних боргів (у разі потреби – спосіб визначення коефіцієнта сумнівності);
- перелік створюваних забезпечень майбутніх витрат і платежів;

– порядок виплат, які здійснюються за рахунок прибутку (для державних і комунальних підприємств);

- порядок оцінки ступеня завершеності операцій з надання послуг;
 - сегменти діяльності, пріоритетний вид сегмента, засади ціноутворення у внутрішньогосподарських розрахунках;
 - перелік і склад змінних і постійних загально виробничих витрат, бази їх розподілу;
 - перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг);
 - порядок визначення ступеня завершеності робіт за будівельним контрактом;
 - дату визначення придбаних в результаті систематичних операцій фінансових активів;
 - базу розподілу витрат за операціями з інструментами власного капіталу;
 - кількісні критерії та якісні ознаки суттєвості інформації про господарські операції, події та статті фінансової звітності;
 - періодичність відображення відстрочених податкових активів і відстрочених податкових зобов'язань;
 - критерії розмежування об'єктів операційної нерухомості та інвестиційної нерухомості;
 - підходи до класифікації пов'язаних сторін;
 - дату включення простих акцій, випуск яких зареєстровано, до розрахунку середньорічної кількості простих акцій в обігу;
 - дату первісного визнання необоротних активів та групи вибуття як утримуваних для продажу;
 - складання окремого балансу філіями, представництвами, відділеннями та іншими відокремленими підрозділами підприємства;
 - періодичність та об'єкти проведення інвентаризації;
 - визначення одиниці аналітичного обліку запасів;
 - спосіб складання звіту про рух грошових коштів;
 - підходи до віднесення витрат, пов'язаних з поліпшенням об'єкта основних засобів до первісної вартості або витрат звітного періоду [7].
- Розпорядчий документ про облікову політику підприємства, як варіант, може складатися з преамбули, основної частини і додатків.
- Преамбула* – це загальні відомості про підприємство. Враховуючи те, що фінансова звітність складається для певного кола користува-

чів, преамбула повинна містити вичерпні відомості про підприємство.

Основна частина розпорядчого документу може мати такі складові: *організація роботи бухгалтерської служби підприємства*; методологічні засади облікової політики; організаційно-технічні засади облікової політики.

У додатки до розпорядчого документу про облікову політику підприємства виносять усі громіздкі матеріали. Можливий перелік додатків про облікову політику підприємства: склад та структура бухгалтерської служби; склад інвентаризаційної комісії та графік проведення інвентаризації; положення про організацію зберігання та утилізації документів; перелік посадових осіб, які наділяються правом видачі дозволу на проведення господарських операцій; перелік посадових осіб з правом розпорядчого підпису; перелік матеріально-відповідальних та підзвітних осіб (за посадами); перелік посадових осіб, які складають, підписують звітність та несуть відповідальність за її подання; графік документообігу; перелік первинних документів, які застосовуються підприємством у діяльності й офіційно затверджені відповідними державними органами; перелік форми первинних документів, які застосовуються підприємством у практичній діяльності, але не затверджені відповідними державними органами; перелік бланків суворої звітності, які використовуються підприємством у практичній діяльності; перелік посадових осіб, які використовують бланки суворої звітності; робочий план рахунків; перелік резервів (фондів), що створюються на підприємстві, порядок їх формування та використання; статі калькулювання виробничої собівартості продукції; перелік, склад і порядок розподілу змінних і постійних загально виробничих витрат [5].

Відображення облікової політики у відповідному розпорядчому документі відіграє важливу роль у діяльності підприємства. Цей процес впливає на якість інформації, яка подається внутрішнім та зовнішнім користувачам для прийняття ними управлінських рішень.

Висновки. В умовах реформування національної економіки до ринкових умов, обґрунтований підхід формування методологічної складової організації бухгалтерського обліку, дає можливість забезпечити повну, достовірну та своєчасну інформацію для ефективного управління підприємством за умов конкурентного середовища.

Література

1. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні". [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 "Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах". [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0392-99/print1481464079426200>
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності". [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13/print1481464079426200>
4. Облікова політика. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.d-learn.pu.if.ua/data/users/7583/Lecture_1.pdf
5. Порядок розроблення, оформлення та затвердження облікової політики підприємства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.d-learn.pu.if.ua/data/users/7583/Lecture_2.pdf
6. Послідовність формування облікової політики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://studfiles.net/preview/5437334/page:9/>
7. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства. Затверджено наказом Міністерства фінансів України 27.06.2013 р. № 635. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <file:///g:/стаття%20організація%20обліку%2025.10.2017/Міністерство%20фінансів%20України%20635.html>

ліку%2025.10.2017/Міністерство%20фінансів%20України%20635.html

References

1. The Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine". Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
2. Accounting regulations (standard) 6 "Correction of errors and changes in financial statements". Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0392-99/print1481464079426200>
3. National Accounting Standard (Standard) 1 "General Requirements for Financial Statements". Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13/print1481464079426200>
4. Accounting policy. Available at: http://www.d-learn.pu.if.ua/data/users/7583/Lecture_1.pdf
5. Procedure for the development, registration and approval of accounting policies of the enterprise. Available at: http://www.d-learn.pu.if.ua/data/users/7583/Lecture_2.pdf
6. The sequence of accounting policy formation. Available at: <https://studfiles.net/preview/5437334/page:9/>
7. Methodological recommendations on enterprise accounting policy. Approved by the order of the Ministry of Finance of Ukraine dated June 27, 2013 № 635. Available at: <file:///g:/static%20organization%20country%2025.10.2017/Ministry%20Financial%20Ukraine%20635.html>

УДК 330.341.1

Брич В. Я., Снігур Х. А.

РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ГНОСЕОЛОГІЧНІ ПОЗИЦІЇ

У статті досліджено впровадження інноваційних технологій в умовах стрімкого розвитку науково-технічного прогресу, що є запорукою розвитку підприємства в ринковій системі. Доведено, що використання інновацій дозволяє істотно підвищити такі показники як: прибуток, якість і кількість готової продукції, а тому кожне підприємство чи

організація мають враховувати фактор інноваційного підходу.

Обґрунтовано необхідність подальшого ґрунтовного дослідження сутності поняття «інновації» – дефініції, яка відрізняється в залежності від тематики та контексту.

Ключові слова: інновації, конкуренція, технологічний розвиток, ноу-хау.

Brych V. Ya., Snihur Ch. A.

ROLE OF INNOVATIONS IN INCREASING COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE: GNOSEOLOGICAL POSITIONS

In terms of intense growth of scientific and technological progress, implementation of innovative technologies is a pledge of the enterprise development in market conditions. The use of innovations can significantly increase such indicators as: profit, quality and quantity of finished

products. Factor of innovative approach should be considered by every enterprise or organization.

Recently, the term innovation is often used in many discourses. Many people understand this term like a technic invention. However the innovation term is not that unambiguous. Now-

adays, science and practice require a thorough study of this definition, which differs depending on the theme and on the context.

Key words: innovation, competition, technological development, know-how.

Вступ. Ключовою умовою функціонування бізнесу є підтримка високого рівня конкурентоспроможності. Вагомими детермінантами і дієвими інструментами підвищення конкурентоспроможності бізнесу виступає інноваційна діяльність, якість продукції, що відповідає світовим стандартам, кардинальний перегляд оцінки продуктивності праці та факторів її зростання, модернізація методів управління і прийняття заснованих на них управлінських рішень.

Технологічні зміни, що відбулися за останні 50 років практично у всіх галузях світової економіки, визначили новий глобальний імпульс розвитку. Це, перш за все, зміни в науково-технічній, економічній і соціальній сферах життєдіяльності провідних країн світу.

Ці перетворення звернули на себе увагу дослідників з позиції можливості вивчення теоретичної сутності інновацій, що створюються на тлі макроекономічних тенденцій.

Категорія «інновація» знайшли відображення в працях вітчизняних та зарубіжних вчених. Для нашого дослідження ми використували публікації: Й.Штумпера, П.Друкера, Т.Едварса, Р.Дафта, Ф. Даманпура, Л.Л. Антонюка, С.В.Онишко і інших вітчизняних та зарубіжних вчених.

Постановка завдання. Дана стаття має на меті запропонувати аналіз поняття «інновації», розглядаючи його як єдину альтернативу щодо виживання та підтримки конкурентоспроможності організацій.

Результати. Удосконалення управління інноваційним процесом вимагає вивчення становлення і формування категорії «інновація» на різних етапах розвитку економіки. У сучасній теорії інноватики існує велика кількість визначень інновацій та напрямків дослідження в цій області, проте понятійний апарат, визначень сутності даної категорії потребують суттєвого розробки таких понять, як інновації, інноваційний процес, інноваційна діяльність, інноваційна політика та ін.

Термін «інновація» походить від латинського «novatio», що означає «оновлення» (або «зміна»), і приставки «in», яка перекладається

із латинської як «в напрямку», якщо перекладати дослівно «Innovatio» – «в напрямку змін».

Поняття «innovation» вперше з'явилося в наукових дослідженнях XIX ст. Нове життя поняття «інновація» отримало на початку XX століття в наукових роботах австрійського і американського економіста, соціолога та історика економічної думки Шумпетера Й. (1883-1950) в результаті аналізу "Інноваційних комбінацій" [3], змін у розвитку економічних систем.

Можливість введення та застосування інновацій завжди була одним із факторів, що сприяло успіху організації бізнесу.

Підприємства, які володіють необхідними ресурсами, потужною мотивацією до інновацій та організаційного клімату, що дозволить і заохочувати інноваційні ідеї, є саме такими, які швидко та успішно впроваджують інновації. Таким чином, здатність до інновацій являє собою здатність постійно робити знання та ідеї новими продуктами, процесами та системами, як на користь підприємства, так і для акціонерів.

Можливість розробляти нові ідеї та інновації стала пріоритетом для багатьох підприємств. Інтенсивна глобальна конкуренція та технологічний розвиток зробили інновації джерелом конкурентних переваг.

Дослідження інновацій розглядалося багатьма способами, такими як використання рівнів інновацій у окремих осіб, командах / проектах чи організаціях (Drucker, 1999) [5], або за інтенсивністю інновацій (Hollenstein, 1996).

Саме поняття «інновація» трактується неоднозначно (таблиця 1).

Визначення інновацій було цікавим як для дослідників, так і для різних галузей промисловості. Вважається, що те, як інновації визначаються в організації, впливає на те, яка діяльність буде відбуватися в її рамках.

Визначення, надане інноваціям, визначає ступінь та характер інновацій у певній організації. Інновації, як результат інноваційного процесу, сильно впливають на те, як організації визначають концепцію інновацій.

Деякі особливості інновацій відрізняються залежно від розглянутої організації, оскільки деякі організаційні характеристики варіюються в залежності від типу розглянутої інновації. Ці особливості називаються вторинними характеристиками інновацій (Downs and Mohr, 1976).

Таблиця 1

Визначення дефініції «Інновація»

Joseph Schumpeter (1930)	<ul style="list-style-type: none"> • Впровадження нового продукту або модифікацій, що поставляються на існуючий продукт; • новий процес інновацій у галузі; • відкриття нового ринку; • розробка нових джерел постачання сировини; • Інші зміни в організації.
Peter Druker (1954)	Одна з двох основних функцій організації.
Howard and Sheth (1969)	Будь-який новий елемент, який доставляється покупцеві, незалежно від того, чи є він новим для організації
Mohr (1969)	Ступінь, до якої в організації впроваджуються конкретні нові зміни.
Damanpour and Evan (1984)	Широка концепція корисності визначається різними способами, щоб відобразити специфічну вимогу та характеристику конкретного дослідження.
Kenneth Simmonds (1986)	Інновації – це нові ідеї, які складаються з: нових продуктів та послуг, нового використання існуючих продуктів, нових ринків існуючих продуктів або нових маркетингових методів
Damanpour (1991)	Розробка та затвердження нових ідей фірмою.
Davenport (1991)	Завершення розробки завдання радикально новим способом.
Evans (1991)	Можливість виявляти нові відносини, бачити речі з нових точок зору і формувати нові комбінації з існуючих концепцій.
С. Онишко (2008)	Це процес розробки, освоєння, експлуатації та вичерпання виробничо-економічного й організаційного потенціалу, закладених у нововведеннях (цілеспрямованих, позитивних та прогресивних змінах матеріальних і нематеріальних елементів)
Л. Антонюк (2003)	Нове явище, новаторство або будь-яка зміна, яка вноситься суб'єктом господарювання у власну діяльність з метою підвищення своєї конкурентоспроможності, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках

Первинними характеристиками інновацій є ті, які не змінюються з однієї організації до іншої та тісно пов'язані з індустріальним контекстом, в якому відбуваються інновації.

Інші автори (Damanpour, 1991; Dewar and Dutton, 1986) визначили інші особливості інновацій, такі як: величина та її наслідки для компетенцій фірм, прагнучи вивчити відмінності між поступовими та радикальними інноваціями.

У літературі з інновацій Дафт (1978), Кімберлі та Еваніско (1981) та Даманпур (1987) робили різницю між адміністративними та технічними новинками. Дьюар і Даттон (1986), Етглі, Бріджес і О Кіфе (1984), а Норд і Тукер (1987) висвітлюють різницю між радикальними та поступовими інноваціями. Марино

(1982) та Змуд (1982) розділили етапи ініціювання та реалізації процесу прийняття інновацій. Що стосується типології інновацій, то Ф. Даманпур (1991) показує три пари типу інновацій [4]:

Адміністративні інновації-технічні інновації, процесові інновації продуктові інновації та радикальні інновації-додаткові інновації.

Технічні нововведення стосуються продуктів, послуг та технологій у виробничому процесі. Вони стосуються базової діяльності організації та зосереджуються на продукті чи процесі (Damanpour and Evan, 1984, Knight, 1967). Цьому типу інновацій відповідає високий рівень професіоналізму, низька формалізація та низька централізація.

Адміністративні нововведення включають організаційну структуру та адміністративні процеси. Ці інновації опосередковано пов'язані з основною діяльністю організації та більш безпосередньо з управлінням цими діями (Damanpour and Evan, 1984, Kimberly and Evanisko, 1981, Knight, 1967).

Адміністративні інновації сприяють низькому рівню професіоналізму, високій формалізації та високій централізації.

Продуктивні інновації представлені новими продуктами або послугами, призначеними для задоволення потреб ринку.

Процесні інновації – це нові елементи, які впроваджуються в різних процесах, що здійснюються на рівні організації.

Прийняття виробничих інновацій та процес відрізняються на різних етапах розвитку організації (Knight, 1967, Utterback and Abernathy, 1975) [6, p. 451].

Архітектурна новація (Henderson, Clark, 1990) – це своєрідне нововведення, яке змінює тільки архітектуру продукту, не впливаючи на його компоненти [7, p. 11]. Різниця між продуктом як системою та продуктом як сукупністю компонентів викликає ідею про те, що успішний розвиток продукту вимагає використання двох типів знань: про компоненти продукту та архітектуру продукту, тобто про те, як ці компоненти інтегровані і пов'язані, щоб сформувати цілісне ціле (Хендерсон, Кларк, 1990). Суть архітектурної інновації – це перебудова існуючої системи, інтегруючи існуючі компоненти новим способом, щоб сформувати цілісне ціле.

Інша класифікація інновацій дається Томпсоном (2004): творчі інновації – адаптивні інновації. Креативне інноваційне відношення до здатності організації впроваджувати та здійснювати технологічні інновації через власну систему, яка, як правило, матеріалізується у нових продуктах або послугах. З іншого боку, привабливе інноваційне відношення до здатності використовувати нові ідеї ззовні організації, пристосовуючи ці ідеї для здійснення змін в системі управління організацією або у відносинах між компонентами системи. Впливовий підхід до інновацій спрямований переважно на такі напрямки, як стратегія або управління процесами, що ведуть до нових стратегій, до нового іміджу компанії чи до нових організаційних структур.

Внутрішні та зовнішні фактори можуть мати прямий вплив на організаційні іннова-

ції за кількістю прийнятих нововведень. Внутрішні чинники – ринкова орієнтація, навчання та технологічна політика – призначені для покращення інноваційної поведінки фірми. Зовнішні чинники (концентрація галузі та перешкоди до вступу) безпосередньо впливають на ставлення організації до інновацій або гальмування або стимулювання пов'язаної роботи (Salavou, Baltas, Lioucas, 2004).

Організаційна інновація – це одномірне явище. Вона висвітлює тенденцію компаній ініціювати та / або впроваджувати різні види інновацій: технологічних, адміністративних, продукт та процес. Якщо розглядати вплив різних типів інновацій на конкурентоспроможність підприємства, то дану взаємодію ми можемо показати у вигляді схеми (рис. 1).

Як показує рис. 1, революційні інновації – інновації, які призводять до старіння існуючих технологій та виробничих можливостей, але все ще використовуються для існуючих ринків та клієнтів. Не всі інновації, що попадають в групу «революційні», надають підприємству значні конкурентні переваги. Одні з них не відповідають вимогам ринку, інші стикаються з виробничими проблемами.

До регулярних інновацій, ми віднесемо зміни, засновані на існуючих технологіях і виробничих можливостях, які виводяться на існуючі ринки. Ефект даних змін полягає в зміцненні існуючих навиків і ресурсів. Регулярні інновації часто не помітні, але можуть мати значний ефект в сукупності, що відобразатиметься на вартості продукції та продуктивності. Регулярні інновації повинні бути направлені на підвищення якості, покращення характеристик продукції та усуненню «вузьких» місць в виробничому процесі.

Для створення «ніші» застосовуються легкодоступні технології. Можливість відкриття нових ринків на основі існуючих технологій є центральним моментом для даного типу інновацій, що несуть ефект збереження та закріплення існуючих виробничих технологічних систем. Інновації даного типу також можуть бути пов'язані з впровадженням нових продуктів, активною конкуренцією на основі особливостей, технічного удосконалення, а також технологічних змін. Але всі ці зміни засновані на існуючих технологічних можливостях і направлені на їх адаптацію до нових сегментів ринку.

В основі архітектурних інновацій лежить використання нових концепцій в технологіях для створення нових ринків. Нові технології,

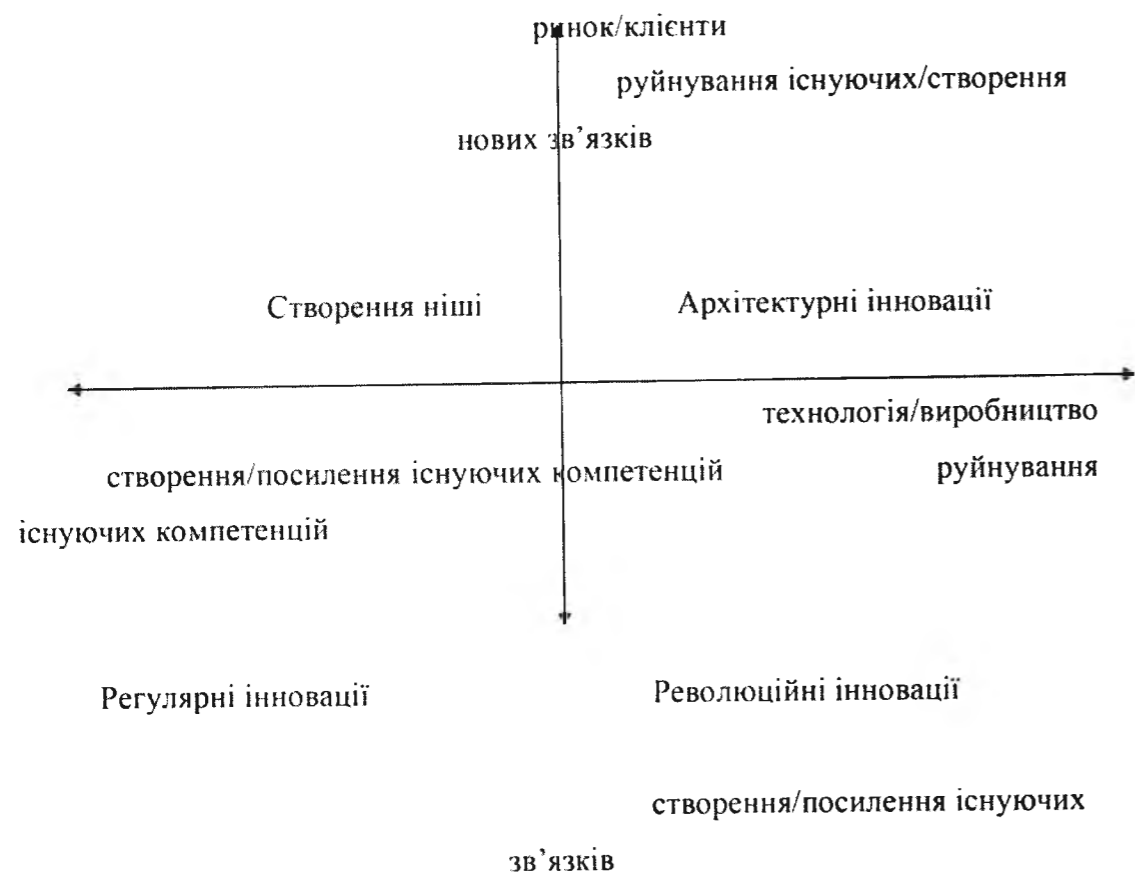


Рис 1. Вплив різних типів інновацій на конкурентоздатність підприємства

які відрізняються від існуючих виробничих систем, і в свою чергу, створюють нові виходи на ринки і споживачів, характерні як для створення нових галузей, так і для реформування старих. Інновації даної групи визначають основні конфігурації продукту і процесу, і встановлюють технічні та ринкові правила, які визначають подальший розвиток. По суті, вони визначають архітектуру виробничого процесу, рамки в яких конкуренція виникає і розвивається.

Економічний прогрес продовжує сильно впливати на розвиток та прийняття інновацій організаціями. Дослідження з впровадження та поширення інновацій здійснюється на макроекономічному рівні, спираючись на зв'язки між різними організаціями.

Проведений аналіз дефініції «інновація» дозволяє нам зауважити, що у кожного науковця, експерта є свої погляди на те, що таке інновація і як компанії можуть її покращити. Виходячи з проведеного дослідження, сформулюємо власне визначення інновацій: «Інновації – це втілення в життя ідеї, яка вирішує конкретну задачу і досягає цінності як для компанії, так і для клієнта».

Висновки. Дослідження теоретичних основ інноваційного розвитку в зарубіжній економічній літературі свідчить про те, що термін «інновація» інтерпретується як перетворення потенційного науково-технічного прогресу в реальний, що втілюється в нові продукти і технології.

Область інновацій дуже широка. Можливість розробляти нові ідеї та інновації стала пріоритетом для багатьох організацій. Інтенсивна глобальна конкуренція та технологічний розвиток зробили інновації джерелом конкурентних переваг.

Компанії, які можуть створювати конкурентні переваги, здатні покращувати свою діяльність за рахунок накопиченого досвіду, здобутих знань, які з часом можуть бути джерелами якісних компетенцій на ринку.

Література

1. Антонюк, Л. Л. Інновація: теорія, механізм розробки та комерціалізації [Текст] / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
2. Онишко, С. В. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності [Текст] : навч. посіб. / С. В. Онишко, Т. В. Пасентко, К. І. Швабій. – К.: КНТ, 2008. – 255 с.
3. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку (исследование предпринимательской прибыли, капита-

ла, кредита, процента и цикла конъюнктуры). – М.: Прогресс, 2008. – 401 с.

4. Damanpour F. Organizational innovation: A meta-analysis of effects of determinants and moderators / Academy of Management Journal. – 1991. Vol. 34, No. 3. Pp. 558-559

5. Drucker P. Innovations and Entrepreneurship. Practice and Principles. – N.Y.: Harper and Row, 1985. – 117 с.

6. Edwards T. Innovation and Organizational Change: Developments Towards an Interactive Process Perspective // Technology analysis and Strategic Management. – 2000. – No12(4). – P. 445-464.

7. Henderson R.M. & K.B. Clark (1990), «Architectural Innovation: The Reconfiguration of Existing Product Technologies and the Failure of Established Firms» // Administrative Science Quarterly. – 1990. – № 35 – P. 9-30.

References

1. Antoniuk, L. L., Poruchnyk, A. M. & Savchuk, V. S. (2003). *Innovatsiia : teoriia, mekhanizm rozrobky ta komert-sializatsii [Innovation: theory, mechanism of development and commercialization].* Kyiv [in Ukrainian].

2. Onyshko, S. V., Paentko, T V., Shvabii, K. I. (2008). *Finansove zabezpechennia innovatsiinoi diialnosti [Financial support of innovation activity]* Kyiv: KNT [in Ukrainian].

3. Shumpeter, Y. (2008). *Teoriya ekonomicheskogo raz-*

УДК 005.336.1

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ МАРКЕТИНГОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті проаналізовано сутність господарського механізму та його структуру, визначено основні характеристики. Автором проаналізовано роль маркетингу та ієрархічну систему цілей забезпечення економічної ефективності маркетингової діяльності промислового підприємства. Запропоновано органі-

заційно-економічний механізм маркетингового забезпечення діяльності підприємства.

Ключові слова: організаційно-економічний механізм, маркетингове забезпечення, ефективність, діяльність підприємства, структура.

Gerasymov O. K.

ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM OF THE MARKETING EFFECTIVENESS OF THE ENTERPRISE

The article analyzes the essence of the economic mechanism and its structure, identifying the main characteristics. The author analyzes the role of marketing and a hierarchical system of goals to ensure the economic efficiency of marketing activity of industrial enterprise. Organizational-economic mechanism of marketing of the enterprise.

Вступ. Ринкова економіка вимагає необхідності переорієнтації підприємств на діяльність у сучасних умовах. Це, насамперед, вивчення ринкової кон'юнктури, систематичне удосконалення організаційно-технічного рівня підприємств, забезпечення високого ступеня соціального розвитку, перебудова організаційних структур керування. Діяльність жодної виробничої системи неможлива без механізму господарювання, тобто система управління підприємством приводиться в дію господарським механізмом.

Key words: organizational-economic mechanism, marketing support, efficiency, enterprise activity, structure.

Постановка завдання. Дослідження різних теоретичних підходів до розуміння сутності організаційно-економічного механізму маркетингового забезпечення ефективності діяльності підприємства здійснюється багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими. Такими як Бейкер М. Дж., Бондаренко В. М., Єгоров П., Киреєнко Н. В., Коринев В. Л., Томарева В. В., Куценко А. В., Лисенко Ю., Мамалига С. В., Москаленко В.П., Мочерний В.С., Осипов Ю.М., Полозова Т. В., Прозорова Н. В., Райзберг Б. О., Смирнов Э. А., Струпинська Н. В., Тридід О. М., Чукіна І. В., Шипунова О. В., Ястремська О. М. Але незважаючи на значну кількість наукових праць стосовно вказаної проблематики спостерігається наявність різноманітних підходів до формування організаційно-економічного механізму маркетингового забезпечення ефективності діяльності підприємства, що обумовлює доцільність проведення аналізу цього механізму з метою удосконалення, відповідно до актуальних потреб господарських суб'єктів.

Результати. До визначення сутності господарського механізму в своїх наукових працях автори не мають єдиної точки зору. Осипов Ю.М. характеризує господарський механізм як систему організації суспільного господарства, як суспільну систему господарських суб'єктів з притаманними їм механізмами господарювання та притаманними всій системі господарськими суспільними інститутами, регулюючими діяльність господарських суб'єктів [1, с. 60-61]. Більш конкретніше сутність категорії «господарський механізм» визначає Мочерний В.С., який характеризує його як систему основних форм, методів, важелів використання економічних законів, розв'язання протиріч суспільного виробництва, а також формування потреб, створення системи стимулів і узгодження економічних інтересів основних класів і соціальних груп [2, с. 50]. З погляду Моска-

ленка В. П., більш містке і конкретне поняття категорії «господарський механізм» формують Райзберг Б. О. та ін. Вони визначають цю категорію як «сукупність організаційних структур і конкретних форм і методів управління, а також правових форм, за допомогою яких реалізуються діючі в конкретних умовах економічні закони, процес відтворення» [3, с. 369]. Автори також вважають, що таке визначення більш цілеспрямовано відбиває сутність функціонування господарського механізму стосовно до підприємства.

Для визначення характеристик господарського механізму підприємства в цілому, слід розглядати окремо його складові. В [4, с.17] обговорюється, що кожна зі складових, окремо одна від одної, представляє собою відповідний механізм: економічний, організаційно-адміністративний, правовий, соціальний. На основі цього в роботі [4, с. 18-19] Москаленко В. П. та Шипунова О.В. запропонували структуру господарського механізму розглядати як сукупність механізмів, в основі яких лежать певні методи управління (рис. 1).

При цьому авторами даного напрямку найбільше значення для забезпечення ефективного господарювання надається економічному аспекту. Дотримуючись цієї концепції, автори статті також вважають, що економічний механізм слід виділити як основну ланку в складі господарського механізму підприємства.

Досить критичний аналіз щодо визначення поняття «економічний механізм» проведено у сучасній роботі [4, с. 20-22]. Москаленко В.П. пропонує розглядати економічний механізм підприємства «...як одну зі складових його господарського механізму. Він являє собою сукупність економічних методів, способів, форм, інструментів, важелів діяння на економічні відносини і процеси, що відбуваються на підприємстві». В даній роботі структуру економічного механізму побудовано у вигляді

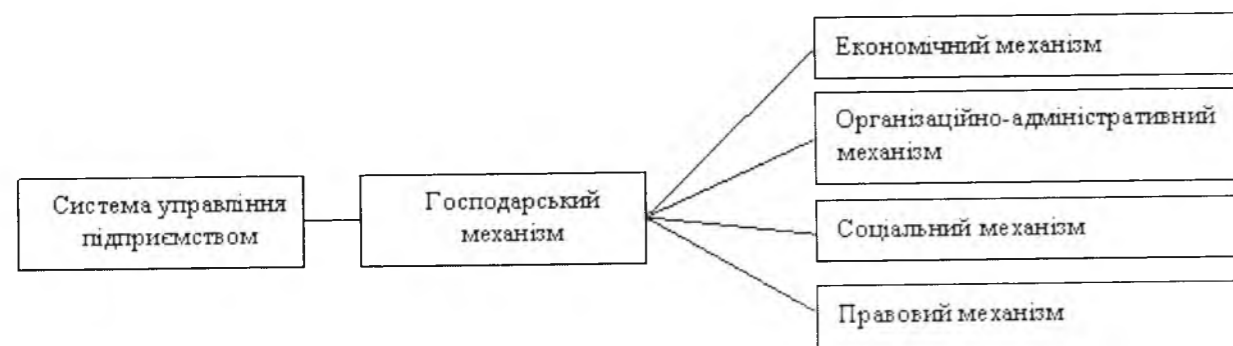


Рис. 1. Структура господарського механізму [4]

функціонально-цільової схеми взаємодії функціональних підсистем, підсистем забезпечення та економічних важелів, комплекс яких спрямовано на досягнення цілей підприємства. До функціональних підсистем запропоновано віднести: планування; прогнозування; регулювання; систему оплати праці; ціноутворення; аналіз; облік. До підсистем забезпечення належать: внутрішні економічні відносини; норми та нормативи; правове забезпечення; інформаційне забезпечення. До складу економічних важелів входять: ціни; тарифи; процентні ставки; економічне стимулювання; пільги; санкції.

В роботі [5, с. 117] Тридід О.М. дотримується думки, що економічні механізми поділяються на: власне економічні; організаційно-економічні; організаційно-управлінські.

В економічній літературі поки немає однозначного визначення організаційно-економічного механізму функціонування підприємства, який часто ототожнюється дослідниками як господарський. Однак, як показує аналіз сучасних наукових підходів до трактування цих категорій, поняття «господарський механізм» є більш ширшим за «організаційно-економічний механізм». Тому невирішеною залишається проблема визначення структури організаційно-економічного механізму як складової господарського механізму підприємства. Можна припустити, що організаційно-економічний механізм є підмеханізмом економічного механізму, який, в свою чергу, є складовою господарського механізму підприємства в цілому.

Сутність організаційно-економічного механізму функціонування підприємства розкривається за такими ознаками: елементний, при якій механізм розглядається як організуюча система взаємозв'язків між структурними елементами; функціональний, коли механізм розглядається як сукупність видів діяльності, спрямованої на досягнення визначеної мети; процесний, коли механізм розкривається через дію з розв'язання проблеми, тобто як процес підготовки і прийняття рішень. Організаційно-економічний механізм, на думку авторів, забезпечує функціонування і дію всіх елементів організаційно-економічної системи, а також організацію взаємодії між цими елементами для досягнення поставленої мети. Складові організаційно-економічної системи є в той же час складовими організаційно-економічного механізму даної системи, між якими він організує взаємодію [6].

Визначення даного механізму як організаційно-економічного характеризує його як ор-

ганізаційну систему, що являє собою «сукупність методів, принципів, правил, прийомів, використовуваних для виконання організаційно-економічних завдань» [7]. Цей механізм має забезпечувати оптимальний рівень функціонування організаційно-економічної системи підприємства.

Лисенко Ю. та Єгоров П. організаційно-економічний механізм визначають як систему формування цілей і стимулів, що дозволяє перетворювати в процесі трудової діяльності рух матеріальних і духовних потреб членів суспільства у рух засобів виробництва та його кінцевих результатів, спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів [8, с. 86].

Ґрунтуючись на різних підходах до визначення поняття «організаційно-економічний механізм» функціонування підприємства, авторами [9] запропонована схема, яка визначає місце організаційно-економічного механізму у господарському механізмі підприємства в цілому (рис. 2).

На відміну від існуючих підходів, запропонована схема має більш удосконалений вигляд за рахунок комплексного складу господарського механізму. Вона демонструє логічно-послідовний взаємозв'язок основних елементів господарського механізму підприємства, а також місце організаційно-економічного механізму у господарському механізмі підприємства. Безпосередньо організаційно-економічний механізм запропоновано розглядати як сукупність трьох складових: організаційно-технічного механізму; виробничо-технологічного механізму; фінансово-економічного механізму.

Пропонується розглядати організаційно-економічний механізм функціонування підприємства як складову економічного механізму (отже і господарського механізму), яка відбиває сукупність організаційних, фінансових і економічних методів, способів, форм, інструментів і важелів, за допомогою яких здійснюється регулювання організаційно-технічних, виробничо-технологічних, фінансово-економічних процесів та відносин з метою ефективного впливу на кінцеві результати діяльності підприємства.

До основних характеристик організаційно-економічного механізму функціонування підприємства запропоновано віднести такі [9]:

а) організаційно-економічний механізм функціонування підприємства є підмеханізмом економічного механізму, який, в свою чер-

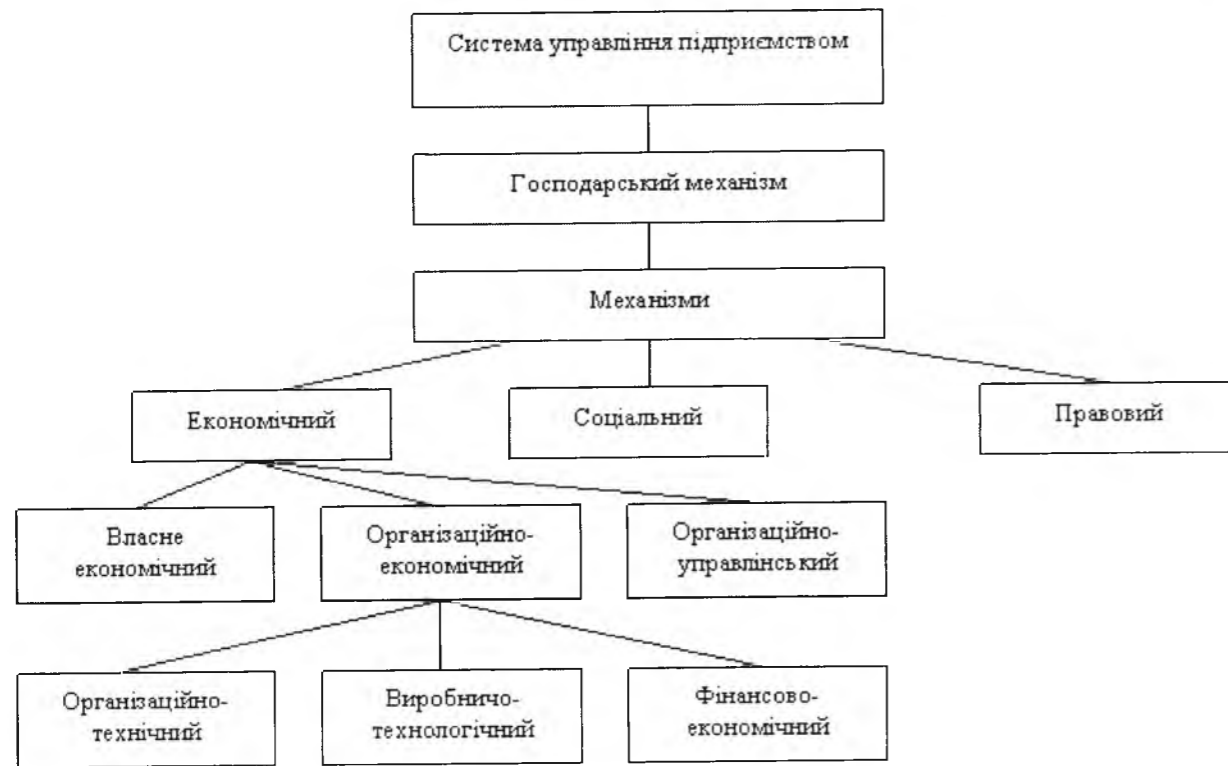


Рис. 2. Місце організаційно-економічного механізму у господарському механізмі підприємства [9]

гу, є важливішою складовою господарського механізму підприємства;

б) організаційно-економічний механізм є приналежністю організаційно-економічної системи, взаємодіє в системі інших механізмів на підприємстві як цілісної системи;

в) до складових організаційно-економічного механізму відносяться: організаційно-технічний; виробничо-технологічний; фінансово-економічний механізми;

г) основною функцією даного механізму є реалізація процесу організації та прийняття економічних рішень, які спрямовані на досягнення поставленої мети підприємства;

д) об'єктом впливу організаційно-економічного механізму є потенціал підприємства, а кінцевою метою його функціонування – підвищення економічної ефективності використання потенціалу підприємства.

З динамічним розвитком економіки перед управлінням лежить одне завдання – розроблення такого організаційно-економічного механізму управління виробничо-господарської діяльності підприємства, який дозволив би зберігати та зміцнювати стійку позицію підприємства на ринку, задовольняти потреби споживачів, адекватно та оперативно реагувати на зміни зовнішнього середовища та ста-

більно розвиватися. Зміни оточення, висока конкуренція, розвиток маркетингу стимулюють керівників перебудовувати та покращувати організаційно-економічний механізм управління підприємством таким чином, щоб забезпечити збалансовану виробничо-господарську діяльність.

Механізм управління містить взаємопов'язані принципи, методи, важелі, які спрямовані на досягнення місії і цілей підприємства. Система управління підприємством становить сутність механізмів управління, тобто систему більш низького рівня відносно системи управління як комплексної категорії. Системі управління розглядають у сукупності двох блоків: перший складає механізм управління виробничо-господарською діяльністю, основною метою якого є досягнення встановлених цілей підприємства; другий містить механізми: інструментальний апарат, організаційний механізм, процесний та механізм цільового управління [96].

Сьогодні немає однозначного тлумачення змісту організаційно-економічного механізму, а дослідники досить часто використовують це поняття, не розкриваючи повністю його суть. В економічній літературі ототожнюють поняття «організаційно-економічний механізм»,

«господарський механізм» та «економічний механізм».

Єдиного підходу щодо тлумачення поняття «організаційно-економічний механізм» ще не сформовано, тому ця проблема не втратила своєї актуальності й на сьогодні потребує дослідження та узагальнення існуючих підходів щодо дефініції поняття «організаційно-економічний механізм». В табл. 1 наведено трактування даного поняття з позицій окремих фахівців.

Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємства є оптимальною сукупністю форм, структур, методів, засобів і функцій управління, яка має формувати через економічні важелі його відносини з зовнішнім середовищем із метою забезпечення цілеспрямованого оперативного регулювання діяльності за напрямками управління ефективністю для відповідності фактичного стану підприємства заданим параметрам [11, с. 48].

Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємства має забезпечити:

- ефективну взаємодію складових підприємства та їх орієнтацію на досягнення кінцевої мети;

- раціональне використання всіх трудових ресурсів, що беруть участь у процесі діяльності, та підвищення їх продуктивності;

- реалізацію системи заходів, що сприяють розширенню ініціативи, самостійності та відповідальності працівників підприємства за кінцеві результати його діяльності;

- удосконалення методики та техніки підготовки і прийняття управлінських рішень;

- розробку та впровадження системи показників ефективності функціонування об'єкта;

- створення таких економічних умов, які дали б можливість виконувати програму розроблених заходів не шляхом адміністративного тиску, а головним чином за рахунок економічної зацікавленості всіх учасників процесу діяльності [10, с. 49].

Роль маркетингу також полягає в тому, що його інструментарій – єдиний фактор впливу на поведінку споживача задля стимулювання збуту власної продукції підприємства. Таким чином, його може формувати та реалізовувати безпосередньо підприємство. Підприємство прагне отримувати прибуток. У свою чергу, формувати цей прибуток можуть тільки споживачі продукції, які її купують. Для того, аби

вплинути на споживачів, підприємство реалізує маркетингову політику. З одного боку – це безпосередньо товарна політика (створення товару, який відповідає смакам, потребам та запитам споживачів). З іншого боку – це додаткові фактори впливу безпосередньо на споживача, які реалізує підприємство (наприклад, конкурентоспроможна ціна продукції, доступні та ефективні засоби збуту продукції та ефективні комунікації) [16]. Спрямованість усіх цих маркетингових факторів на споживача повинна зумовити відповідну його поведінку на ринку. Вивчення ринку як такого – це аналітична робота для вибору з множини потенційних ринків таких, які будуть найпривабливішими для підприємства з огляду на потреби споживачів, потенціал ринку, наявність конкурентів і забезпечення прибуткової діяльності підприємства. Мета вивчення ринку – визначення тих пріоритетних ринків, на які доцільно передусім спрямувати ресурси підприємства та маркетингові зусилля.

Маркетинг як управлінська діяльність містить у собі: вивчення попиту на конкретні товари на визначеному ринку чи його сегменті, вимоги споживачів до товару (його якість, новизна, рівень цін); складання, виходячи з комплексного обліку ринкового попиту, програми маркетингу по продуктах, у яких на основі аналізу всіх необхідних факторів розглядаються можливі витрати виробництва конкурентного продукту; встановлення верхньої межі ціни товару і рентабельності його виробництва; розробка на основі програм маркетингу інвестиційної політики фірми, розрахунок повних витрат виробництва і рівня рентабельності по фірмі в цілому; визначення кінцевого результату господарської діяльності фірми (валових доходів і чистого прибутку, після відрахування вартості матеріальних витрат, оплати праці, податків і відсотків за кредит) [17]. Особливість маркетингу як управлінської діяльності полягає в тому, що він пропонує прийняття рішень на базі різноманітних економічних розрахунків з використанням комп'ютерної техніки й орієнтований на створення організаційних, економічних і юридичних умов для ефективного функціонування і розвитку фірми в цілому. Аналізуючи все вище сказане, можна зробити висновок, що не всяку діяльність, пов'язану із задоволенням потреб споживачів шляхом обміну, можна назвати маркетингом.

Управління маркетингом – це систематичний цілеспрямований вплив на маркетинго-

Таблиця 1

Визначення поняття «організаційно-економічний механізм» (доповнено за [11])

Автор	Визначення поняття
Гуменюк В. Я. [12]	при дослідженні сутності та галузевих особливостей господарювання розглядає економічний та господарський механізм як синоніми і виділяє складові економічного механізму: ціноутворення, оподаткування, залучення та використання виробничих ресурсів
Шкурупій В. О. [11]	акцентує увагу на тому, що «... з огляду на функціонування господарського механізму в ринкових умовах, є підхід, який враховує характерні ознаки способу виробництва і динаміку продуктивних сил в суспільстві». Відповідно до цього виділяють дві підсистеми відносно: організаційно-економічні та соціально-економічні. Доцільно за таких умов вживати термін «організаційно-економічний механізм».
Полозова В. Т. Овсюченко В. Ю. [9]	організаційно-економічний механізм розглядають як складову економічного і визначають його як «... частину господарського механізму, яка відображає сукупність організаційних, фінансових та економічних методів, способів, форм, інструментів та важелів, за допомогою яких здійснюється регулювання організаційно-технічних, фінансово-економічних та виробничо-технологічних процесів з метою впливу на результат діяльності підприємства».
Шевченко М. Г. [11]	організаційно-економічний механізм полягає в єдності державного регулювання та ринкової саморегуляції, до елементів цього механізму належать: методи, інструменти, форми, важелі державного регулювання та ринкової саморегуляції
Чукіна І. В. [11]	сукупність організаційних та економічних важелів, що діють на організаційні та економічні параметри системи управління та сприяють отриманню конкурентних переваг, формуванню та посиленню організаційно-економічного потенціалу та ефективності діяльності підприємства загалом
Грузнов І. І. [13]	організаційно-економічний механізм в аграрній сфері слід розглядати як систему організаційних, економічних, правових, управлінських і регулюючих дій, способів і процесів, які формують і впливають на порядок функціонування сільськогосподарських підприємств, що приведе до досягнення очікуваних економічних, соціальних, екологічних та інших результатів
Гуменюк М. М. [12]	система організаційних та економічних форм, методів, способів і критеріїв за допомогою яких здійснюються економічні процеси і явища з розвитку виробництва та втілюються в житті управлінські рішення з удосконалення і підвищення його ефективності
Козаченко Г. В. [14]	інструмент управління, що являє собою сукупність управлінських елементів і способів їхньої організаційної, інформаційної, мотиваційної та правової підтримки, шляхом використання яких з урахуванням особливостей діяльності підприємства забезпечується досягнення певної мети
Біла І. П. [15]	система формування цілей та стимулів, що дозволяють перетворювати у процесі трудової діяльності динаміку матеріальних та духовних потреб суспільства у динаміку засобів виробництва та кінцевих результатів виробництва, які спрямовані на повне та ефективно задоволення цих потреб
Куценко А. В. [10]	організаційно-економічний механізм – це система, яка покликана формувати та регулювати відносини об'єкта управління з внутрішнім і зовнішнім середовищем через економічні важелі для досягнення кінцевої мети.

ву діяльність через планування, організацію, мотивацію і контроль для досягнення маркетингових цілей підприємства. Планування маркетингової діяльності має своєю метою встановлення максимально можливої системності маркетингової діяльності підприємства, особливо в межах його довгострокових стратегічних цілей. Водночас керівництво підприємства намагається зменшити ступінь невизначеності і ризику, базуючи планування на результатах маркетингових досліджень, і забезпечити концентрацію ресурсів на обраних пріоритетних напрямках маркетингового розвитку підприємства. Організація маркетингової діяльності спрямована для формування на підприємстві організаційних структурних одиниць, на які покладається виконання маркетингових функцій. У рамках організації маркетингової діяльності визначається місце структурного підрозділу маркетингу в загальній структурі управління підприємством, його місце в управлінській ієрархії, підпорядкованість і підзвітність. Контроль маркетингової діяльності спрямовано на вимірювання і оцінку результатів реалізації стратегій, планів і програм, визначення корегувальних дій, що у сукупності забезпечують досягнення маркетингових цілей [17].

Як зазначають Н. Кіреєнко, В. Корієв, В. Томарева [18, с. 59], у сучасних умовах господарювання маркетингова діяльність у сфері виробництва дозволяє забезпечити: надійну, достовірну та своєчасну інформацію про ринок, структуру й динаміку конкретного попиту, потреби споживачів, тобто інформацію про зовнішні умови функціонування підприємства; створення такого товару, набору товарів (асортименту), який більш повно задовольняє вимогам ринку, ніж товари конкурентів; необхідний вплив на споживача, попит, ринок, що забезпечує максимально можливий контроль сфери реалізації.

Маркетингову діяльність підприємства необхідно здійснювати з метою забезпечення впливу на цільовий ринок за допомогою використання маркетингового комплексу, тобто сукупності маркетингових методів та інструментів. При цьому потрібно використовувати системний підхід, тому що невикористання хоча б одного з інструментів або методів може призвести до втрати можливостей збільшити обсяги виробництва.

Що до системи маркетингу «5P», вона досі еволюціонує і розглядається вченими усього

світу. Згідно з найбільш поширеними трактуваннями, комплекс маркетингу (маркетинг-мікс) – це сукупність маркетингових засобів, певна структура яких забезпечує досягнення поставленої мети та вирішення маркетингових завдань.

Більшість науковців дискусію про структуру комплексу маркетингу визнають недоречною з таких міркувань: по-перше, викликає заперечення намагання виокремити елементи, англійські назви яких розпочинаються виключно на літеру «P». Такий підхід зумовлює певну обмеженість і неоднозначність трактувань. По-друге, запропоновані підходи порушують принцип формування комплексу маркетингу, зокрема, деякі додаткові елементи (наприклад, «People» – споживачі) не можуть використовуватись як інструменти управління маркетинговою діяльністю. По-третє, практично всі вони входять до складу основних елементів («Package» – упаковка – є складовою продукту; «Personal» – входить як кадрова складова в усі чотири елементи комплексу маркетингу). Крім того, розширене трактування категорії «комплекс маркетингу» може передбачати включення до його складу загальноуправлінських, а не конкретних маркетингових компонентів і використання при цьому інших критеріїв виділення елементів комплексу маркетингу [19].

Кожен із системних інструментів маркетингу необхідно використовувати у поєднанні з іншими інструментами, адже їх властивості, при впливі на споживача окремо, втрачаються.

В даний час існує тенденція, згідно з якою для вдосконалення балансу внутрішнього та зовнішнього маркетингового середовища, на перший план виходить концепція «4C», яку запропонував у 1990 р. Роберт Латсборн. Вона відбиває погляд споживача на комплекс маркетингу виробника: покупець сприймає товарну пропозицію виробника як комплекс корисних ознак, акумульовану споживчу цінність [21]. До складу концепції входять такі елементи: Customer needs and wants (потреби і бажання покупця), Cost to the customer (витрати покупця), Communication (комунікації), Convenience (зручність).

Маркетингова діяльність промислового підприємства ґрунтується на певних принципах. В роботі [22] запропоновано класифікацію принципів шляхом об'єднання у групи: структурні принципи, принципи процесу та принципи кінцевого результату.

Структурні принципи забезпечують чітку побудову маркетингової служби, оптимальне поєднання централізації та децентралізації, а також чіткий розподіл задач та функцій кожного підрозділу, з одного боку, та їх взаємодію, з іншого.

Принципи процесу визначають характер та зміст діяльності, яка повинна забезпечувати ефективну реалізацію товару на ринку, концентрацію дослідницьких, виробничих і збутових зусиль на існуючих та потенційних потребах покупців, активну взаємодію промислового підприємства з усіма суб'єктами ринку, науковий підхід до розв'язання маркетингових проблем.

Визначеність загальної мети маркетингової діяльності надає можливість формулювання її цілей та подальшої розробки стратегії підприємства. Цілі маркетингової діяльності повинні бути задані відносно одержання конкретного прибутку, забезпечення досягнення конкретного обсягу збуту, конкретної частки ринку [23, с. 18]. Крім того, цілями маркетингової діяльності можуть бути «... максимізація споживання, ступеню задоволення потреб, вибору споживачів та якості життя» і як результат «... досягнення підприємством стійкого конкурентного положення на ринку й споживачької задоволеності продукцією» [18, с. 61].

Підприємство може встановлювати кількісні і якісні цілі, при цьому їх необхідно ранжу-

вати, тобто виокремлювати головну мету і цілі, що визначаються нею, тобто визначити їх ієрархічність, що полягає у побудові «дерева цілей». Побудова «дерева цілей» маркетингової діяльності повинна відповідати таким основним принципам: побудова за тимчасовими інтервалами, коли головною є глобальна довгострокова мета, що визначає інші довгострокові цілі, а вони, у свою чергу, визначають середньострокові цілі, що потім визначають короткострокові цілі; побудова за функціональною ознакою – головною є мета всього підприємства, що визначає цілі окремих підрозділів підприємства, які визначають функціональні цілі; побудова за функціонально-тимчасовим принципом, що поєднує обидва зазначені вище принципи [24, с. 486].

Ієрархічна система цілей забезпечення економічної ефективності маркетингової діяльності промислового підприємства представлена на рис. 3 [22].

Виділення соціальних цілей (5P), зумовлене спрямованістю маркетингової діяльності на задоволення потреб суб'єктів ринку, дозволяє наголошувати на їх особливій значущості для промислового підприємства. Така складова як привілейовані постачальники (preferred suppliers) виникла виключно у теорії промислового маркетингу, адже постачальники відіграють одну з ключових ролей у процесі діяльності промислового підприємства, для яко-

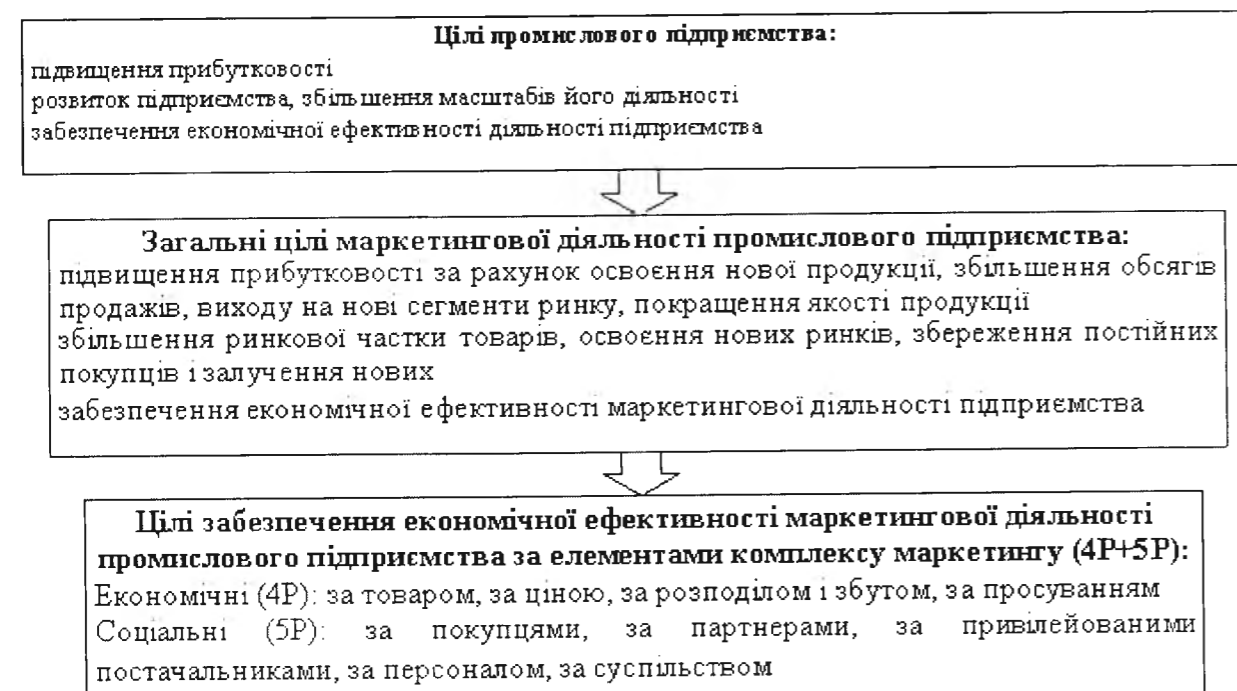


Рис. 3. Ієрархічна система цілей забезпечення економічної ефективності маркетингової діяльності промислового підприємства [22]

го процес заупок має першорядне значення. Крім того, вагоме місце у діяльності промислового підприємства, зокрема маркетинговій, займають партнери (partners), з якими необхідно налагоджувати довгострокові відносини, формувати ділові домовленості і т.п.

Як економічні, так і соціальні цілі маркетингової діяльності є важливими для промислового підприємства. Проблеми можуть виникати при встановленні пріоритетів у їх досягненні, коли необхідно вибирати між діями, спрямованими на досягнення короткострокових фінансових показників, або зусиллями, які забезпечують сильнішу ринкову позицію у довгостроковій перспективі.

Беззаперечним є факт, що для промислового підприємства товарна політика є однією з найвагоміших складових, тому логічним є припущення щодо вагомості та домінантності цілей саме за товаром (економічна ціль). У той же час постачальники і партнери посідають вагоме місце у діяльності промислового підприємства. Тому формулюючи цілі забезпечення економічної ефективності маркетингової діяльності промислового підприємства, як загальні, так і конкретні, необхідно спиратися на принципи холізму [25]. Цілі, що відповідають третьому рівню ієрархії системи цілей забезпечення економічної ефективності маркетингової діяльності наведено на рис. 3 [22].

Запровадження і використання механізму передбачає певну послідовність дій системи управління, що зробить можливим досягнення підприємством основної мети – збільшення обсягів виробництва і реалізації та отримання прибутку. В основу побудови організаційно-економічного механізму маркетингового забезпечення діяльності підприємства покладено розроблений у роботі [27] і представлено на рис. 4.

Висновки. Недосконалість діючих організаційно-економічних механізмів функціонування підприємств промисловості, а також методів їхньої економічної оцінки призводить до неефективного управління ресурсами, що в умовах економіки, яка трансформується, стають особливо чутливими до якості та характеру управлінських рішень. Тому особливу актуальність набуває питання вибору методів кількісної оцінки організаційно-економічного механізму функціонування підприємств промисловості.

Література

1. Осипов Ю. М. Основы теории хозяйственного механизма / Ю. М. Осипов. – М.: МГУ, 1994. – 368 с.
2. Собственность и хозяйственный механизм в условиях обновления экономики / Под. ред. В.С. Мочерного. – Львов: Свит, 1993. – 176 с.
3. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. М. Лозовский, Б. А. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 496 с.
4. Москаленко В. П. Финансово-экономический механизм промышленного предприятия: научно-методическое издание / В. П. Москаленко, О. В. Шипунова / Под научной редакцией д.э.н., проф. В. П. Москаленко. – Сумы: Изд-во "Довкілля", 2003. – 176 с.
5. Тридід О. М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства: Монографія / О. М. Тридід. – Х.: Вид. ХДЕУ, 2002. – 364 с.
6. Полозова Т. В. Оценка чувствительности организационно-экономического механизма функционирования предприятия / Т. В. Полозова, Ю. В. Овсюченко // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 188: В 4т. – Том 4. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 376 с.
7. Лисенко Ю. Організаційно-економічний механізм управління підприємством / Ю. Лисенко, П. Сторов // Економіка України. – 1997. – № 1. – С. 86-87.
8. Полозова Т. В. Оценка чувствительности организационно-экономического механизма функционирования предприятия / Т. В. Полозова, Ю. В. Овсюченко // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 188: В 4т. – Том 4. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – С. 989-995.
9. Куценко А. В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України: монографія / А. В. Куценко. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 205 с.
10. Чукіна І. В. Організаційно-економічний механізм управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств [Текст] / Іванна Валеріївна Чукіна // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 230-236.
11. Гуменюк М. М. Удосконалення організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності сільськогосподарських підприємств / М. М. Гуменюк // [Електронний ресурс] Ефективна економіка. – 2013. – №12. Режим доступу <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2637>
12. Грузнов І. І. Організаційно-економічні механізми управління / І. І. Грузнов. – Одеса: Астропрінт, 2000. – 292 с.
13. Козаченко Г. В. Організаційно-економічний механізм як інструмент управління підприємством / Г. В. Козаченко // Економіка. Менеджмент. Підприємство. – 2003. – № 11. – С. 107-111.
14. Біла І. П. Організаційно-економічний механізм управління гнучкістю виробничих систем: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / І. П. Біла; Донець. нац. ун-т. – Донецьк, 2006. – 16 с.
15. Бейкер М. Дж. Маркетинг – філософія или функция? [Текст] / Майкл Дж. Бейкер // Бейкер М. Дж. Мар-

кетинг / под ред. М. Дж. Бейкера. – СПб.: Питер, 2002. – С. 17-32.

17. *Бондаренко В. М.* Роль маркетингу в системі управління підприємством / В. М. Бондаренко. // Економіка. Управління. Інновації. – 2015. – № 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2015_2_4].

18. Маркетинг в управленні сучасним підприємством : монографія : в 2 ч. / Н. В. Кирсенко, В. Л. Коринев, В. В. Томарева і др. – Запоріжжя; Мінск : КПУ, 2010. – Ч. 1. – 168 с.

19. *Артімонова І. В.* Концепція маркетинг-міксу як основа програмно-цільового підходу до організації маркетингової діяльності підприємства / І. В. Артімонова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С.94 – 101.

20. *Маркіна І. А.* Методологічні питання ефективності управління / І. А. Маркіна // Фінанси України. – 2000. – № 6. – С. 24–32.

21. *Мамалига С. В.* Сучасні підходи до трактування маркетинг-міксу / С. В. Мамалига // Збірник наукових праць ВНАУ: Серія: Економічні науки. – 2012. – № 4, том 2. – С. 144–149.

22. *Ястремська О. М.* Економічна ефективність маркетингової діяльності підприємств : монографія / О. М. Ястремська, Н. В. Струпинська. – Х. : ВД «ІН-ЖЕК», 2014. – 264 с.

23. *Балабанова Л. В.* Стратегічне управління маркетинговою діяльністю : монографія / Л. В. Балабанова, Ю. М. Логвіна. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2012. – 250 с.

24. *Балабанова Л. В.* Маркетинг підприємства : навч. посіб. / Л. В. Балабанова, В. В. Холод, І. В. Балабанова. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 612 с.

25. *Макконнелл К. Р.* Экономика / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 944 с.

26. *Прозорова І.* Організаційно-економічний механізм впливу маркетингу на ефективність діяльності промислового підприємства [Електронний ресурс] / І. Прозорова, Л. Шестопалова // Схід. – 2010. – № 3(103). – С. 44-47. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/22129>.

27. *Герасименко І. М.* Механізм маркетингового забезпечення авіакомпанії спеціального призначення при виконанні агроавіаційних робіт / І. М. Герасименко // Проблеми системного підходу в економіці : зб. наук. праць.– К. : НАУ, 2014. – Вип. 50. – С. 126-131.

References

1. *Osyrov Yu. M.* Osnovy teoryi khoziaistvennoho mekhanizmu / Yu. M. Osyrov. – М.: МНУ, 1994. – 368 с.

2. *Sobstvennost u khoziaistvennyi mekhanizm v usloviakh obnoveniia ekonomiky / Pod. red. V.S. Mochernogo. – Lvov: Svyt, 1993. – 176 s.*

3. *Raizberh B. A.* Sovremennyi ekonomicheskii slovar / B. A. Raizberh, L. M. Lozovskiy, B. A. Starodubtseva. – М.: YNFRA-M, 1996. – 496 s.

4. *Moskalenko V. P.* Fynansovo-ekonomicheskii mekhanizm promyshlennogo predpriiatiia: nauchno-metodycheskoe yzdanie / V. P. Moskalenko, O. V. Shypunova / Pod nauchnoi redaktsiei d.e.n., prof. V. P. Moskalenko. – Sumy: Yzd-vo "Dovkillia", 2003. – 176 s.

5. *Trydid O. M.* Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm stratezhichnoho rozvytku pidpriemstva: Monohrafiia / O. M. Trydid. – Kh.: Vyd. KhDEU, 2002. – 364 s.

6. *Polozova T. V.* Otsenka chuvstvytelnosti orhanizatsiynno-ekonomicheskoho mekhanizmu funktsionuvannya predpriiatiia / T. V. Polozova, Yu. V.Ovsiuchenko //

Ekonomika: problemy teorii ta praktyky. Zbirnyk naukovykh prats. Vypusk 188: V 4t. – Tom 4. – Dnipropetrovsk: DNU, 2004. – S. 989-995.

7. *Smyrnov Э. А.* Osnovy teorii orhanizatsii. – М.: Audyt, YuNYTY, 1998. – 376 s.

8. *Lysenko Yu.* Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm upravlinnia pidpriemstvom / Yu. Lysenko, P. Yehorov // Ekonomika Ukrainy. – 1997. – № 1. – S. 86-87.

9. *Polozova T. V.* Otsenka chuvstvytelnosti orhanizatsiynno-ekonomicheskoho mekhanizmu funktsionuvannya predpriiatiia / T. V. Polozova, Yu. V.Ovsiuchenko // Ekonomika: problemy teorii ta praktyky. Zbirnyk naukovykh prats. Vypusk 188: V 4t. – Tom 4. – Dnipropetrovsk: DNU, 2004. – S. 989-995.

10. *Kutsenko A. V.* Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm upravlinnia efektyvnosti diialnosti pidpriemstv spozhyvchoi kooperatsii Ukrainy : monohrafiia / A. V. Kutsenko. – Poltava : RVV PUSKU, 2008. – 205 s.

11. *Chukina I. V.* Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm u systemi upravlinnia vyrobnycho-hospodarskoiu diialnistiu ahrarnykh pidpriemstv [Tekst] / Ivanna Valeriivna Chukina // Ekonomichnyi analiz : zb. nauk. prats / Ternopil'skyi natsionalnyi ekonomichnyi universytet; redkol.: V. A. Derii (holov. red.) ta in. – Ternopil : Vydavnycho-polihrafichnyi tsentr Ternopils'koho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu «Ekonomichna dumka», 2014. – Tom 15. – № 3. – S. 230-236.

12. *Humeniuk M. M.* Udoskonalennia orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu zabezpechennia efektyvnosti silskohospodarskykh pidpriemstv / M. M. Humeniuk // [Elektronnyi resurs] Efektyvna ekonomika. – 2013. – № 12. Rezhym dostupu <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2637>

13. *Hruznov I. I.* Orhanizatsiino-ekonomichni mekhanizmy upravlinnia / I. I. Hruznov. – Odesa: Astroprint, 2000. – 292 s.

14. *Kozachenko H. V.* Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm yak instrument upravlinnia pidpriemstvom / H. V. Kozachenko // Ekonomika. Menedzhment. Pidpriemstvo. – 2003. – № 11. – S.107-111.

15. *Bila I. P.* Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm upravlinnia hnuchkistiu vyrobnychkh system : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk / I. P. Bila ; Donets. nats. un-t. – Donetsk, 2006. – 16 s.

16. *Beiker M. Dzh.* Marketynh – fylosofiya yly funktsiia? [Tekst] / Maikl Dzh. Beiker // Beiker M. Dzh. Marketynh / pod red. M. Dzh. Beikera. – SPb.: Pyter, 2002. – S. 17-32.

17. *Bondarenko V. M.* Rol marketynhu v systemi upravlinnia pidpriemstvom / V. M. Bondarenko. // Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii. – 2015. – № 2. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2015_2_4].

18. *Marketynh v upravlenii sovremennym predpriiatyem : monohrafiia : v 2 ch. / N. V. Kyreenko, V. L. Korynev, V. V. Tomareva i dr. – Zaporozhe; Mynsk : KPU, 2010. – Ch. 1. – 168 s.*

19. *Artimonova I. V.* Kontseptsiiia marketynh-miksu yak osnova prohramno-tsilovoho pidkhodu do orhanizatsii marketynhovoii diialnosti pidpriemstva / I. V. Artimonova // Aktualni problemy ekonomiky. – 2010. – № 4. – S. 94 – 101.

20. *Markina I. A.* Metodolohichni pytannia efektyvnosti upravlinnia / I. A. Markina // Finansy Ukrainy. ??2000. ?? № 6. ??S. 24–32.

21. *Mamalyha S. V.* Suchasni pidkhody do traktuvannia marketynh-miksu / S. V. Mamalyha // Zbirnyk naukovykh prats VNAU: Serii: Ekonomichni nauky. – 2012. – №4, Tom 2. – S. 144-149.

22. *Iastrem'ska O. M.* Ekonomichna efektyvnist marketynhovoii diialnosti pidpriemstv : monohrafiia / O. M. Yastrem'ska, N. V. Strupyn'ska. – Kh. : VD «ІNZhEK», 2014. – s.

23. *Balabanova L. V.* Stratezhichne upravlinnia marketynhovoii diialnistiu : monohrafiia / L. V. Balabanova, Yu. M. Lohvina. – Donetsk : DonNUET, 2012. – 250 s.

24. *Balabanova L. V.* Marketynh pidpriemstva : navch. posib. / L. V. Balabanova, V. V. Kholod, I. V. Balabanova. – K. : Tsentr uchbovoi literatury, 2012. – 612 s.

25. *Makkonnell K. R.* Ekonomika / K. R. Makkonnell, S. L. Briu. – М.: YNFRA-M, 2009. – 944 s.

УДК 657 : 005.52 : 005.934 : 005.936.3

ВИМОГИ ДО ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті обґрунтовано вимоги до обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства, які мають рекомендаційний характер, щодо дотримання. Однак їх врахування при формуванні інформації для

управління підвищить рівень економічної безпеки суб'єкта господарювання.

Ключові слова: обліково-аналітичне забезпечення, інформаційне забезпечення, економічна безпека підприємства.

Melnyk N. B.

REQUIREMENTS FOR ACCOUNTING AND ANALYTICAL PROVISION OF ECONOMIC SAFETY OF THE ENTERPRISE

The article substantiates the requirements for the accounting and analytical support of the enterprise's economic security. They are of a recommendatory nature. on compliance. However, their inclusion in the formation of information for management will increase the level of economic security of the business entity.

якими важливе значення має інформаційне забезпечення.

Питання формування обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства відображають у своїх працях Н. В. Бондарчук, М. М. Караїм, В. В. Кірсанова, В. С. Лень, Ю. М. Ніколайчук, О. М. Фащенко, А. М. Штангет та ін. Вони мають різносторонні напрями, містять теоретичне та практичне підтвердження, але водночас не втрачають актуальності для подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою написання статті є визначення вимог до обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства рекомендаційного характеру. Адже вони стосуються більше інформаційних ресурсів, що мають не завжди кількісне, але й описове відображення, та необхідні для управлінського процесу.

Результати. Вимоги до облікового забезпечення економічної безпеки та всієї діяльності підприємства визначені на науково-методичному рівні, частково затверджені на норматив-

Key words: accounting and analytical support, information support, economic security of the enterprise.

Вступ. Облікове та аналітичне забезпечення мають, як правило, числові значення. Перше означає фіксацію минулих подій, а друге – їх оцінку та визначення перспектив розвитку. Однак у сучасних мінливих умовах господарювання кожен суб'єкт повинен своєчасно реагувати на всі зміни у різних аспектах діяльності: правовому, кадровому, фінансовому, матеріальному, техніко-технологічному тощо. У сукупності останні становлять складові економічної безпеки підприємства, в управлінні

ному, перевірені досвідом і часом. Їх недотримання призводить до викривлення облікових показників, а також порушення законодавства. Методологічне підґрунтя мають вимоги до аналітичного забезпечення, можливо не такий суворо законодавчий характер, але їх порушення зумовлює необ'єктивну оцінку даних.

“Облікову інформацію оброблюють різними методами економічного (фінансового), статистичного, математичного аналізу. Методи аналізу використовують також і до іншої інформації, яка не продукується на підприємстві, але її врахування необхідне при прийнятті управлінських рішень” [1].

Процес управління підприємством передбачає збирання, узагальнення, оброблення, аналізування та передавання інформації між різними рівнями управління та підрозділами для прийняття відповідними суб'єктами певних управлінських рішень [2, с. 526]. Вона, як “сукупність відомостей про внутрішнє і зовнішнє середовище підприємства, яку використовують для оцінки й аналізу економічних явищ та процесів управлінських рішень” знаходиться в основі обліково-аналітичного забезпечення [3].

Деякі науковці вважають, що обліково-аналітичне забезпечення повинно відповідати таким вимогам:

- надавати користувачам інформацію про поточний стан і тенденції розвитку підприємства та зміну конкурентного середовища;
- подавати суб'єктам безпеки інформацію про поточний рівень економічної безпеки шляхом розрахунку найважливіших якісних та кількісних показників;
- виявляти, ідентифікувати та відстежувати розвиток внутрішніх та зовнішніх викликів, ризиків та загроз;
- протидіяти промисловому шпигунству та витоку конфіденційної інформації;
- чітко та достовірно відображати в зовнішній та внутрішній звітності всі господарські операції, що здійснюються на підприємстві;
- забезпечувати внутрішній контроль за діяльністю підприємства;
- формувати інформаційну базу для прийняття рішень у процесі управління економічною безпекою підприємства;
- формувати базу вихідної інформації для складання планів розвитку підприємства;
- виявляти вплив окремих чинників на формування, використання та кругообіг активів і капіталу;

– сигналізувати про виявлення суттєвих змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі, які можуть вказувати на момент виникнення чи реалізації певної загрози [4, с. 37; 5].

Основними завданнями здійснення обліково-аналітичного забезпечення є:

- діагностика фінансово-господарського стану підприємства з метою упередження його неспроможності (банкрутства);
- оцінка стану та рівня економічної безпеки власного підприємства;
- оцінка рівня економічної надійності контрагентів підприємства;
- підготовка інформації для обґрунтування управлінських рішень про доцільність здійснення заходів з нівелювання впливу виявлених загроз та небезпек;
- надання інформації для оцінки заходів по забезпеченню стратегії економічної безпеки підприємства;
- контроль за збереженням та ефективним використанням корпоративних ресурсів підприємства;
- ідентифікація підприємницьких ризиків і пов'язаних з ними потенційних загроз в системі бухгалтерського обліку, тощо [6, с. 67].

Обліково-аналітичне забезпечення – це діяльність, яка пов'язана із збором, рестрацією, узагальненням, накопиченням, передачею інформації зацікавленим користувачам, і водночас, процес забезпечення системи управління відповідною кількістю необхідною якісною інформацією [3].

Що стосується обліково-аналітичної складової у забезпеченні економічної безпеки підприємства, то вважається, що системних наукових досліджень щодо методик і технологій збору та обробки обліково-аналітичної інформації поки не здійснено [6, с. 64]. Це означає, що вона може мати не тільки системний, але стихійний характер, і базуватись не лише на точних облікових та оціночних даних, а на постійних спостереженнях. Зокрема, якщо розглядати інформацію з точки зору фінансового обліку, то вона може мати точний характер, а якщо управлінського, тобто стратегічного, то так званий наближений.

Саме з такої позиції, і враховуючи, що інформація є основою обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства, до останнього можна сформулювати такі вимоги:

- кількісне відображення (за можливості)
- економічна безпека підприємства включає вивчення не тільки даних обліку і аналізу, але

й інші зовнішні та внутрішні фактори діяльності, які доцільно переводити у числові значення. Однак вони часто стосуються невимірних показників;

– *якісна характеристика* – всі аспекти діяльності господарюючого суб'єкта повинні мати, навіть за наявності числового, описовий характер із позиції їх впливу на економічну безпеку. Це можуть бути висновки на основі аналітичних розрахунків або поточних даних обліку;

– *часта наближеність даних* – інформація щодо економічної безпеки підприємства повинна формуватись не лише бухгалтерською службою, але всіма іншими структурними підрозділами. Або якщо на підприємстві впроваджено управлінський облік, то незважаючи на те, що він, як правило, ведеться обліковими працівниками і базується на даних фінансового, часто має перспективний прогностичний характер;

– *об'єктивність подання фактів* – незважаючи на іноді словесний характер, вся інформація, що стосується економічної безпеки підприємства, повинна бути подана керівництву констатовано, тобто без викривлень та перекручень;

– *суб'єктивність сприйняття даних* – оскільки кожне інформаційне джерело з питань економічної безпеки підприємства є компетентне у своїй сфері діяльності, то доцільно, щоб сформовані ним дані були подані керівництву також із позиції власного трактування;

– *“мозковий штурм”* – при прийнятті управлінських рішень з питань економічної безпеки підприємства доцільно сформувати робочу групу, яка зможе підвищити їх ефективність. Вона може включати не лише працівників підприємства, але і зовнішніх консультантів, залучених експертів та ін.;

– *неформальність (вільність) у формуванні даних* – якщо показники фінансового обліку мають строго визначений формалізований характер, то вся інша управлінська інформація може мати графічне, схематичне та інше відображення. А також створюватись не у законодавчо визначений часові періоди, а частіше всього за вимогою керівництва;

– *альтернативність рішень* – питання економічної безпеки підприємства повинно бути завжди актуальним і мати можливість вирішення через прийняття найефективнішого рішення. Для досягнення цього доцільним є можливість його вибору серед переліку доступних;

– *формування функціональних взаємозв'язків* – оскільки економічна безпека підприємства це сукупність взаємопов'язаних складових, то формування інформації щодо кожної з яких не може мати відокремлений характер. Адже зміна однієї завжди змінює дію інших;

– *систематизація інформаційного масиву* – на економічну безпеку підприємства впливають внутрішні та зовнішні чинники, які включають багато складових. При всеохоплюваності дії кожного з них формується безліч інформаційних даних, застосування та врахування яких неможливе без їх попереднього групування та узагальнення;

– *реакція на зміни умов функціонування підприємства* – облікові дані не мають можливості вчасно відображати зміни у різних аспектах діяльності господарюючого суб'єкта, які не стосуються фінансового стану. Відповідно необхідним є інформаційне забезпечення необхідного значення, яке вивчатиме середовище його господарювання.

– *своєчасність внесення коректив* – економічна безпека підприємства це стан непостійний, він міняється під впливом різних чинників. Однак кожному підприємству доцільно прагнути його досягнути, що є неможливим без необхідного вчасного коригування прийнятих рішень;

– *випадковість інформаційних джерел* – функціонування підприємства передбачає вивчення передового досвіду інших суб'єктів у сфері досягнення економічної безпеки, врахування позицій конкурентів тощо. Це означає необмеженість у виборі джерел інформації і їх різноманітність, що часто мають спонтанний характер;

– *необмеженість часових даних* – забезпечення економічної безпеки підприємства може мати коротко- та довгострокові перспективи, однак терміни їх досягнення часто невизначені. А також необхідна для керівництва інформація необлікового характеру може не бути обмеженою у часі формування;

– *обґрунтування потенційних наслідків* – кожне управлінське рішення перед прийняттям повинно бути обґрунтоване з позиції не лише економічної безпеки підприємства, але всіх можливих результатів.

При врахуванні вищезазначених вимог до обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства досягається його мета: “надання достовірної та релевантної інформації для управління економічними про-

цесами підприємства при виборі напрямів підтримання його безпеки та стійкого розвитку» [6, с. 67].

Висновки. У суспільних колах та економічному середовищі відповідальність за досягнення економічної безпеки підприємства належить до компетенції керівника (управлінського персоналу). Хоча насправді у її досягненні зацікавлені всі його працівники, що означає доцільність їх залучення хоча б до формування необхідних керівництву даних. Найважливішим у цьому процесі є обліково-аналітичне забезпечення, яке частіше всього базується на даних обліку та оцінці звітності. Однак сфера господарювання суб'єкта не обмежується інформацією про майновий стан, результати діяльності і не становить замкнутої внутрішньої системи. Це означає наявність зовнішніх факторів, вплив на які з боку підприємства частіше всього неможливий, але доступне нівелювання/зменшення їхньої дії. Цього можна досягнути при врахуванні вищевизначених вимог до обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства, під яким скоріше всього у даному випадку розуміється всеохоплююче інформаційне забезпечення, що є необмежним у часі, просторі і джерелах формування. Однак воно потребує систематизації при одночасному об'єктивному поданні та суб'єктивному тлумаченні з урахуванням потенційних наслідків управлінських рішень.

Література

1. *Лень В. С.* Обліково-аналітичне забезпечення: визначення поняття / В. С. Лень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <file:///C:/Users/eldorado/Downloads/oblikovo-analitichne.pdf>
2. *Штангрет А. М.* Механізм формування обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства / А. М. Штангрет, М. М. Караїм // Глобальні та національні проблеми економіки. – Випуск 16. – 2017. С. 525-529. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/16-2017/105.pdf>
3. *Бондарчук Н. В.* Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства / Н. В. Бондарчук, Ю. М. Ніколайчук // Ефективна економіка. – № 12. – 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5410>

4. *Гайдук І. С.* Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства / І. С. Гайдук // Економічний вісник університету: Економіка та управління. – Випуск № 28/1. – 2016. С. 33-39. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?

5. *Штангрет А. М.* Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства / А. М. Штангрет // Вісник асоціації докторів філософії України. – 2015. – № 1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : elibrary.nubip.edu.ua/15960/1/12tly.pdf

6. *Кірсанова В. В.* Обліково-аналітичне забезпечення як складова функціонування системи економічної безпеки підприємства / В. В. Кірсанова, О. М. Фащенко // V Міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Проблеми ринку та розвитку регіонів України в XXI столітті» (Одеса, 10-12 грудня 2014 року). – С. 63-68. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.opu.ua/files/science/ipreed/2014/63.pdf>

References

1. *Len V. S.* Accounting and analytical support: definition of the concept / V. S. Len [Electronic resource]. – Access mode: <file:///C:/Users/eldorado/Downloads/oblikovo-analitichne.pdf>
2. *Shankret A. M.* The mechanism of formation of accounting and analytical support for the management of the economic safety of the enterprise / A. M. Shanthret, M. M. Karaim // Global and national problems of the economy. – Issue 16. – 2017. p. 525-529. [Electronic resource]. – Access mode: <http://global-national.in.ua/archive/16-2017/105.pdf>
3. *Bondarchuk N. V.* Accounting and analytical support for the management of the company's economic security / N. V. Bondarchuk, Y. M. Nikolaichuk // Effective Economics. – No. 12. – 2016. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5410>
4. *Haiduk I. S.* Accounting and Analytical Support for Managing the Economic Security of the Enterprise / I. S. Haiduk // Economic Bulletin of the University: Economics and Management. – Issue No. 28/1. – 2016 pp. 33-39. [Electronic resource]. – Access mode: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?
5. *Shankret A. M.* Accounting and Analytical Support for Managing the Economic Security of the Enterprise / A. M. Shanthret // Bulletin of the Association of Doctors of Philosophy of Ukraine. – 2015. – No. 1. [Electronic resource]. – Access mode: elibrary.nubip.edu.ua/15960/1/12tly.pdf
6. *Kirsanova V. V.* Accounting and analytical support as an component of the functioning of the system of economic security of the enterprise / V. V. Kirsanova, O. M. Faschenko // V International scientific and practical internet conference "Problems of the market and development of regions of Ukraine in the XXI century" (Odessa, December 10-12, 2014). – P. 63-68. [Electronic resource]. – Access mode: <http://economics.opu.ua/files/science/ipreed/2014/63.pdf>

УДК 657.6

Матковський П. Є., Сас Л. С., Шеленко Д. І.

МОДЕРНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ НОРМУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Обґрунтовано елементи осучаснення системи внутрішнього контролю в агроформуваннях. Визначено низку чинників всестороннього впливу на контроль, як функцію управління в сільськогосподарських підприємствах.

Ключові слова: модернізація, агроформування, система контролю, нормування контролю, бухгалтерський облік, оцінка управління, достовірність інформації, ступінь складності системи.

Matkovskiy P. E., Sas L. S., Shelenko D. I.

MODERNIZATION OF THE INTERNAL CONTROL SYSTEM FOR AGRICULTURAL ENTERPRISES

The elements of modernization of the internal control system in agricultural enterprises are substantiated. A number of factors of all-round influence on control as a function of management in agricultural enterprises are determined.

Key words: modernization, agroforming, control system, control rationing, accounting, management assessment, reliability information, degree of complexity of the system.

Вступ. Порядок внутрішнього контролю визначає формування низки методик і заходів, котрі впроваджуватимуться керівництвом агроформувань для організованої, результативної фінансово-господарської діяльності, запоруки збереження майна, постійного виявлення, коригування і відвертання помилок та викривлення інформації, вчасної підготовки та подачі форм фінансової звітності.

Як зазначає М. В. Тарасюк, зростання вимог до достовірності фінансової звітності змінило підходи до аналізу системи внутрішнього контролю в організації підприємства [1, с. 431].

Серед науковців, які приділяли увагу питанню модернізації системи нормування внутрішнього контролю на сільськогосподарських підприємствах вирізняються такі, як: В. Д. Андреев, Е. А. Аренс, М. С. Пушкар, П. Т. Саблук, Р. А. Сагайдак, Л. С. Стецюк, М. В. Тарасюк, Б. Ф. Усач, В. О. Шевчук, С. М. Хомовий та ін.

Сьогодні у літературних джерелах типовою точкою зору є тлумачення ефективності системи нормування внутрішнього контролю через

призму аналізу й коригування таких її елементів: сфери контролю, системи бухгалтерського обліку, механізмів контролю.

Постановка завдання. Метою статті є окреслення ключових чинників впливу на систему нормування контролю, котрі б сприяли модернізації розвитку сільськогосподарських підприємств.

Результати. Доречно вважати, що поняття внутрішнього контролю у сільськогосподарських підприємствах охоплює низку таких процесів, які виходять далеко за межі звичайної перевірки бухгалтерського обліку. В сучасних умовах воно демонструє собою інструмент забезпечення регламентованих українським законодавством, внутрішніми розпорядчими документами цілей підприємства.

Ознайомлення із структурою внутрішнього контролю на сільськогосподарських підприємствах дає змогу:

- оцінити тип ймовірних істотних викривлень;
- визначити факторні ознаки, які обумовлюють істотні спотворення;
- розробити тестування підконтрольної системи.

Пріоритетними, на думку М. В. Тарасюка, є такі напрями оцінки ефективності як: роль керівництва у формуванні мети і постановці завдань підприємства і окремих його структурних підрозділів, відповідність цим завданням структури організації, існування ефективної системи документування та звітності, розподіл повноважень, авторизація, моніторинг для досягнення поставлених цілей [1, с. 374].

Проаналізувати доречно всі елементи системи внутрішнього контролю агроформувань. У такому випадку суб'єкту зовнішньої перевірки слід опиратися на власний досвід роботи з системами контролю; уточнювати важливу інформацію у керівника підприємства, його заступників, спеціалістів, виробничого та обслуговуючого персоналу підприємства, вивчати документи і записи; оцінювати сферу і види економічної діяльності підприємства, його структурних підрозділів, фіксувати нові розуміння.

Аналіз контрольного середовища, що склалося на сільськогосподарському підприємстві включає в себе два аспекти. З одного боку, необхідно вивчити всі нормативно-розпорядчі документи, які діють на підприємстві; з іншого боку, навіть при добре і грамотно прописаних контрольно-організаційних і нормативно-організаційних документах їх виконання може бути неякісним, тому необхідно перевіряти проведення всіх фінансово-господарських операцій, дати їх проставлення, виправлення, підчищення, вірогідність печаток та штампів.

Аналізуючи складові контрольного середовища, до уваги беруть такі елементи:

- принцип прозорості й етичних цінностей (необхідні елементи, які впливають на ефективність структури, керівництва та моніторингу засобів контролю);
- врахування керівництвом рівня компетентності для певних видів робіт і того, як ці рівні перетворюються в необхідні вміння, навички і знання;
- участь в системі контролю осіб, наділених керівними повноваженнями (ступінь їх участі і ретельна перевірка діяльності, інформації, яку вони отримують; середовище, в якому вони ініціюють важливі питання і домагаються їх вирішення; їх взаємозв'язок з внутрішніми і зовнішніми аудиторами);
- специфіка роботи менеджера (бачення керуючого шляхів подолання ризиків, стиль ведення бізнесу у плані підготовки бухгалтерської документації, ставлення до персоналу);
- організаційна побудова (сукупність елементів, взаємодія котрих покликана планувати, управляти, мотивувати і контролювати роботу підприємства, з метою досягнення поставлених цілей);
- передача повноважень і відповідальності (спосіб передачі повноважень і відповідальності за операційну діяльність і спосіб встановлення взаємовідносин при підготовці звітності і створенні ієрархій) [2, с. 137];

- позиціонування щодо людських ресурсів (підбір, орієнтація, навчання, оцінка, консультації, стимулювання, компенсаційні та виправні заходи).

Розуміння контрольного середовища має особливе значення при вивченні питань, пов'язаних з ризиком шахрайства. Необхідно вивчити, яким чином керівник сільськогосподарського підприємства створює атмосферу чесної, етичної поведінки і які використовуються засоби контролю для запобігання зловживань.

Після оцінки внутрішнього контролю слід приступити до аналізу постановки бухгалтерського обліку. На даному етапі необхідно перевірити точність виконання процедур збору даних, їх реєстрації та обробки, як в системі бухгалтерського фінансового обліку, так і оперативно-технічного аналізу, характер формування і використання документації, як обліковими розробниками, так і фахівцями й керівниками всіх рівнів.

Для управління сільськогосподарським підприємством потрібна своєчасна і достовірна інформація про всі зміни наявності і руху матеріалів, основних засобів, тварин, витрати на виробництво і вихід продукції сільського господарства та ін. Маючи в своєму розпорядженні такі дані, можна приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Стримуючим чинником поліпшення управління контролем, на думку П. Т. Саблука, є недостатня послідовність у реалізації принципів системного підходу, що проявляється в недосконалому правовому регулюванні організації та управління контролем, відсутність аналізу результатів і ефективності здійснюваного контролю, належного рівня зв'язків в існуючій системі управління економічним контролем, системи фінансування діяльності органів на рівні внутрішньогосподарського контролю [3, с. 51].

В ході аналізу ведення системи бухгалтерського обліку вивчаються установчі документи, облікова політика та звітність сільськогосподарських підприємств, а також оцінюється ступінь складності даної системи. У методологічному та методичному розділах облікової політики вивчаються альтернативні підходи, які господарюючий суб'єкт розглядав при виборі системи обліку, і визначаються точки, що містять найбільш істотний ризик в порушенні порядку ведення бухгалтерського обліку. Велике значення має оцінка рівня механізації і автоматизації бухгалтерського обліку, програмні продукти, які застосовуються на підприємстві.

Аналіз ризику внутрішнього контролю доречно фіксувати документально, оскільки кожен момент виявлення ризику, який виходить за критичні межі мусить підкріплюватися доказами, отриманими в процесі оцінки засобів контролю.

Про надійність внутрішнього контролю і мінімальний рівень ризиків свідчать:

- нумерація документів, яка дозволяє переконатися в тому, що всі операції відображені в обліку (повнота); всі операції відображені в обліку тільки один раз (існування);

- дозвіл на проведення операції, яка повинна здійснюватися до передачі ресурсів (санкціонування);

- незалежні перевірки, що включають перевірку роботи, виконаної іншими особами (оцінка);

- звірку банківських виписок, порівняння субрахунків з синтетичними рахунками Головної книги, порівняння даних проведеної інвентаризації з даними бухгалтерського обліку;

- документування, яке надає докази по зроблених операціях є основою для визначення відповідальності за виконання і відображення операцій (існування і оцінка);

- розподіл обов'язків, що дає впевненість у тому, що окремі особи не виконують не сумісні з їх роботою службові обов'язки. З точки зору контролю службові обов'язки вважаються несумісними, коли, наприклад, конкретна особа має можливість викрасти актив і в той же час приховати цю крадіжку (існування і походження);

- фізичні засоби контролю, які передбачають застосування охоронних до пристроїв, обмеження доступу заборонених ділянок з використанням певних засобів і комп'ютерних програм [4, с. 79].

Методика поелементної оцінки системи внутрішнього контролю в сільськогосподарських підприємствах, з нашої точки зору, носить суб'єктивний характер і багато в чому визначається професійною компетентністю перевіряючих осіб. Однак, вона відповідає чинній законодавчій базі та концепції COSO [5, с. 88].

Для встановлення рівня ефективності системи внутрішнього контролю витрат на виробництво у сільськогосподарських підприємствах доцільним є застосування методу тестування.

Моделювання як спосіб відображення виробничо-фінансових відносин активно використовується економічними суб'єктами. Так,

система бухгалтерському обліку, представляє інформаційну модель підприємства. Таку ж модель репрезентує і система внутрішнього контролю. Її роль в системі управління господарюючим суб'єктом важко переоцінити. Ступінь адекватності розкритих в бухгалтерському обліку господарських операцій, їх законність і доцільність здійснення безпосередньо впливає на характер функціонування сільськогосподарських підприємств у цілому.

На сучасному етапі розвитку контролю досить велика увага приділяється аналізу якості системи внутрішнього контролю саме на зовнішньому рівні, хоча і на внутрішньому дана проблема є вельми затребуваною і необхідною для нормального функціонування підприємства. Спрямована на формування ефективного контрольного середовища, оцінка його якості сприяє оптимізації процесів управління, підвищенню ролі контролю в інформаційній системі сільськогосподарських підприємств. Це особливо актуально в умовах світової економічної кризи, коли підприємства стоять перед складним завданням оптимізації використання виробничих ресурсів, формування гнучкої системи прийняття управлінських рішень і контролю за ними.

Якщо система управління ризиками ефективна, вона надзвичайно виправдовує понесені витрати. Запропонована в концепції COSO модель управління ризиками складається з декількох взаємопов'язаних компонентів, представлених нижче.

Концепція COSO передбачає, що служба внутрішнього контролю відстежує і оцінює ефективність системи внутрішнього контролю організації. При цьому пріоритетну увагу приділяється відстеженню та оцінці ефективності існуючої системи управління ризиками.

З одного боку, ця концепція спрямована на виявлення подій, які можуть впливати на діяльність агроформування і управління ризиками, пов'язаними з цими подіями. З іншого боку, ключовим елементом даної концепції, що відповідає за вдосконалення і підвищення ефективності діяльності підприємства, оперативну ідентифікацію та управління його ризиками, а також за забезпечення відповідності розвитку є система внутрішнього контролю.

Компоненти управління ризиками в системі внутрішнього контролю в сільськогосподарських підприємствах, згідно концепції COSO:

- *постановка цілей*: стратегічні цілі, тактичні цілі (поточні, реалізаційні, позареалізаційні);

- *внутрішнє середовище*: філософія, ризик-апетит, чесність, етичні цінності й компетенція працівників, делегування повноважень і відповідальності, стандарти в сфері управління кадрами;

- *визначення подій*: ризики та перспективи, переваги та недоліки, які слід оцінити;

- *оцінка ризиків*: ймовірність виникнення, ступінь впливу;

- *реагування на ризик*: відхилення, зменшення, перерозподіл, сприйняття;

- *засоби контролю*: управління інформаційними технологіями, управління безпекою, визначення інформаційно-технологічної інфраструктури, розробка та обслуговування програмного забезпечення;

- *моніторинг* – постійне спостереження за діяльністю підприємства з метою визначення дій та засобів контролю в часі.

Внутрішня ревізія і внутрішній контроль в сільськогосподарському підприємстві будуть ефективними тоді, коли оцінена ефективність управління ризиками та розроблено рекомендації щодо їх оптимізації, що відповідає сутності ризик-орієнтованого внутрішнього контролю.

Висновки. Серед заходів, які допоможуть підвищити ефективність встановлених процедур внутрішнього контролю та найбільше відповідають специфіці модернізації сільськогосподарських підприємств, пропонуємо такі:

1. Встановлення списку первинних документів, які відображатимуть інформацію про виконання керівниками, діловодами, спеціалістами і виробничниками їх прямих посадових обов'язків.

2. Розробка специфічного виду посадових інструкцій, які б враховували, з одного боку, особливості галузі, а з іншого – загальноприйняті правила і процедури планування, організації, мотивації і контролю діяльності на етапах проведення господарських операцій.

3. Визначення показника екстремуму для об'єкта контролю.

4. Встановлення видів і способів здійснення контролю, максимально адаптованих до осередка внутрішнього контролю, який включає:

- стиль роботи керівника сільськогосподарського підприємства, керівників структурних підрозділів і провідних фахівців;

- адекватне розуміння керівництвом ролі внутрішнього контролю в управлінні підприємством;

- конкретні дії керівників усіх рівнів в плані організації ревізії та системи внутрішнього контролю та заходів щодо її вдосконалення;

- організаційний статус і наявність ревізійних комісій;

- визначення і документальне закріплення процедур контролю;

- оформлення повноважень і відповідальності працівників підприємства, способів інформування працівників про встановлені правила;

- вивчення керівниками, виявлених в результаті контролю відхилень і своєчасне прийняття ними відповідних рішень;

- чітку роботу системи комунікацій та інформаційного забезпечення управління, налагодженість систем нормування витрат і контролю за відхиленнями, підготовки фінансової звітності для зовнішніх і внутрішніх користувачів;

- дотримання чинного законодавства щодо роботи з усіма органами зовнішнього контролю.

Література

1. Тарасюк М. В. Контролінг в управлінні торговельними мережами: теорія, методологія, практика: монографія / М. В. Тарасюк. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 548 с.
2. Пушкар М. С. Історія обліку і контролю господарської діяльності: Навч. посібник / М. С. Пушкар, Н. В. Гавришко, Р. В. Романів– Тернопіль: Карт – бланк, 2003. – 223с.
3. Саблук П. Т. Аналіз і контроль в управлінні сільськогосподарським виробництвом / П. Т. Гайдучий, С. С. Габор, П. Т. Саблук, В. В. Стечишин. – К.: Урожай, 1986. – 104 с.
4. Стецюк Л. С. Організація аналітичної роботи на сільськогосподарських підприємствах / Л. С. Стецюк // Облік і фінанси АПК – 2009. – № 2. – С. 77-83.
5. Хомовий С. М. Інформація та її особливості в сільськогосподарських підприємствах / С. М. Хомовий // Облік і фінанси АПК. – 2009. – № 2. – С. 87-89.

References

1. Tarasiuk M. V. Kontrolinh v upravlinni torhovelnykh merezhamy: teoriia, metodolohiia, praktyka: monohrafiia / M. V. Tarasiuk. – K.: Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, 2010. – 548 s.
2. Pushkar M. S. Istoriia obliku i kontroliu hospodarskoi diialnosti: Navch. posibnyk / M. S. Pushkar, N. V. Havryshko, R. V. Romaniv– Ternopil: Kart – blank, 2003. – 223s.
3. Sabluk P. T. Analiz i kontrol v upravlinni silskohospodarskym vyrobnytstvom / P. T. Haidutskyi, S. S. Habor, P. T. Sabluk, V. V. Stechysyn. – K.: Urozhai, 1986. – 104 s.
4. Stetsiuk L. S. Orhanizatsiia analitychnoi roboty na silskohospodarskykh pidpriemstvakh / L. S. Stetsiuk // Oblik i finansy APK – 2009. – № 2. – S. 77-83.
5. Khomovyi S. M. Informatsiia ta yiyi osoblyvosti v silskohospodarskykh pidpriemstvakh / S. M. Khomovyi // Oblik i finansy APK. – 2009. – № 2. – S. 87-89.

УДК 33:631.1

ББК 65.012.41:20.18

Левандівський О. Т.

МЕТОДОЛОГІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті досліджено методологію інвестиційного забезпечення сільського господарства. У тенезі цієї проблеми показано основні підходи дослідження. Наголошується, що сучасне ведення сільського господарства тісно пов'язане з інвестиційною діяльністю. Акцентовується увага на особливості ведення сільського господарства, що обумовлено специфікою цієї галузі виробництва. Обґрунтовуються методологічні принципи, які пропонується об'єднати в чотири групи: засадничі, загальні, специфічні та інструментальні.

Обґрунтовано, що при організації і веденні сільськогосподарського виробництва, а також при розробці заходів з вдосконалення його організаційно-економічного механізму необхідно враховувати, особливості сільськогосподарської діяльності без яких неможливо досягти високого рівня ефективності виробництва.

Ключові слова: інвестиційне забезпечення, сільське господарство, інвестування.

Levandivskiy O. T.

METHODOLOGY OF INVESTMENT PROVIDING OF AGRICULTURE

Annotation. In the article methodology of the investment providing of agriculture is investigational basic approaches of research are shown. In genesis of this problem. It is marked that the modern conduct of agriculture it is closely constrained with investment activity. Attention is accented on the feature of conduct of agriculture, that conditioned by the specific of this industry of production. Methodological principles that it is suggested to unite in four groups are grounded: fundamental, general, specific and instrumental.

It is marked that during organization and conduct of agricultural production, and also at development of measures on perfection of him organizationally-economic mechanism it is necessary to take into account, the feature of agricultural activity without that it is impossible to attain high level of efficiency of production.

Keywords: investment providing, agriculture, investing.

Вступ. Сучасне інвестування сільського господарства в сучасних умовах ринкових відносин неможливе без розробки методології комплексного аналізу інвестиційного забезпечення цього процесу. Вирішення цього завдання передбачає формування і використання

відповідних принципів, що представляють в сукупності логічно завершену систему дослідження.

Наявність значної кількості наукових публікацій, присвячених аспектам оцінки ефективності вкладення інвестицій в інновації, не виключає існування неопрацьованих питань, пов'язаних з адаптацією відомих методичних рекомендацій до сучасних реалій розвитку сільського господарства. Багато прикладних проблем все ще викликають необхідність теоретично-методичного розвитку або вдосконалення. Останнє особливо актуально в умовах зростаючої дії нових технологій на конкурентоспроможність організації, посилення значущості нематеріальних активів у формуванні економічного зростання господарюючих суб'єктів і розширеного капіталовкладення в інтелектуальний ресурс.

Постановка завдання. На даному етапі наукової роботи поставлено основне завдання – пізнання інвестиційного забезпечення сільськогосподарської діяльності в сучасних умовах господарювання. Суть цієї визначальної мети розкривається через виділення специфіки господарювання сільськогосподарських товаровиробників.

Результати. До теперішнього часу невирішеною залишається проблема пошуку шляхів

встановлення динамічної відповідності між інвестиційною забезпеченістю і самим розвитком сільського господарства. Ця обставина стримує вирішення завдань інтенсивного впровадження нових технологічних досягнень і, як наслідок, удосконалення якості продукції, задоволення зростаючих потреб покупців і росту конкурентоспроможності аграрних формувань.

Ці і інші проблеми свідчать про те, що потрібне проведення комплексних досліджень, в основі яких лежали б шляхи, форми і методи, що забезпечують розвиток сільського господарства на основі підвищення його інвестиційної активності з урахуванням сучасних вимог економічного середовища. Але перш ніж перейти до їх розгляду, необхідно зупинитися на особливостях аналізу сільського господарства, що обумовлено специфікою цієї галузі виробництва.

По-перше, результати господарської діяльності сільськогосподарських товаровиробників багато в чому залежать від природних умов. Оскільки дощі, засухи, морози і інші аналогічні явища можуть значно зменшити збори урожаю, понизити продуктивність праці і інші показники, тому при аналізі інвестиційної забезпеченості сільського господарства необхідно враховувати ризиковий характер землеробства і природні умови кожного року і конкретного господарства. Для отримання правильних висновків про рівень стійкого функціонування галузі з урахуванням інвестиційної складової показники поточного року повинні зіставлятися не з минулим роком а з середніми даними за 3-5 років.

По-друге, для сільського господарства характерна сезонність виробництва. У зв'язку з цим протягом року неритмічно використовуються трудові ресурси, техніка, матеріали, нерівномірно реалізується продукція, надходить виручка, що обумовлює необхідність мати певний запас фінансових і оборотних коштів. Цю особливість також необхідно враховувати при аналізі таких показників, як інвестиційна забезпеченість і використання основних засобів виробництва, земельних і трудових ресурсів.

По-третє, в сільському господарстві виробничий цикл дуже тривалий і не співпадає з робочим періодом. Багато показників можна розрахувати тільки у кінці року. У зв'язку з цим має місце істотний часовий лаг, необхідний для аналізу ефективності інвестиційних вкладень в інновації, оцінки динамічного функці-

онування сільського господарства з урахуванням інвестиційної складової.

По-четверте, на рівень розвитку сільськогосподарського виробництва впливають не лише економічні, але і хімічні, і біологічні, і фізичні закони, оскільки ця галузь має справу з живими організмами.

Це ускладнює аналіз інвестиційної забезпеченості сільського господарства і оцінку економічної ефективності вкладених фінансових ресурсів.

По-п'яте, природні особливості землі, яка виступає як основний засіб аграрного виробництва, нерозривно пов'язані з кліматичними умовами. Продуктивність землі відрізняється від інших засобів виробництва, по яких точно відома економічна ефективність і виробнича потужність, вона не піддається точному обліку, і під впливом різноманітних чинників може міняти економічний і природний характер. Окрім цього, вона має такі особливості, як невеликий рівень продуктивності праці, універсальність виробництва, слабка концентрація, багатогалузевий характер. У зв'язку з цим аналіз і оцінка інвестиційного забезпечення сільського господарства повинні надати допомогу керівництву високопродуктивно використовувати землі, послідовно розвивати найбільш корисні в умовах господарства напрями інвестування.

По-шосте, сільське господарство виділяється від інших галузей економіки тим, що частина його продукції споживається на власні цілі в якості засобів виробництва: насіння, фураж, тварини, тому товарна продукція, як правило, набагато менше валової в порівнянних цінах. Залежність відновлення виробництва від результатів попередніх років визначає необхідність врахування в процесі аналізу і оцінки інвестиційної забезпеченості сільського господарства потреби в додаткових фінансових вкладеннях для збереження відтворювального потенціалу галузі.

По-сьоме, для оцінки ефективності інвестування сільського господарства застосовують багато специфічних показників у вигляді врожайності, продуктивності худоби, жирності молока та ін.). Загальні показники, використовувані в усіх галузях народного господарства у вигляді собівартості продукції, прибутку, рентабельності, оборотності засобів і ін., відображають специфіку аграрного виробництва, що обумовлює особливості його аналізу.

По восьме, в сільському господарстві більше, ніж в інших галузях економіки, є кількість

однотипних підприємств, що здійснюють виробництво приблизно в однакових природних умовах. Тому тут можна широко застосовувати міжгосподарський порівняльний аналіз. Це дозволяє точніше оцінювати результати інвестиційної забезпеченості і привабливості, а також використовувати в процесі аналізу такі прийоми як: зіставлення паралельних і динамічних рядів, аналітичні угруповання, кореляційний, багатовимірний порівняльний аналіз та ін.

По-дев'яте, результати роботи сільськогосподарських товаровиробників істотно залежать від їх місцерозташування. Територіальна розосередженість, обумовленість наявністю залізничних станцій, переробних, ремонтних, постачальницьких підприємств, стану дорожньої мережі, обумовлюють слабку інвестиційну концентрацію виробництва, що необхідно враховувати в процесі аналізу розвитку сільського господарства.

По-десяте, значна капіталоемність аграрного виробництва, а також висока еластичність цін на продовольство визначають низьку рентабельність інвестиційних вкладень, можливість великого розмаху коливання цін, що дестабілізує соціально-економічну ситуацію і інвестиційну привабливість галузі. Ці особливості доцільно враховувати в процесі дослідження розвитку сільського господарства з урахуванням його інвестиційної забезпеченості.

По-одинадцять, тісний взаємозв'язок сільського господарства з розвитком сільських територій і відтворенням сільського населення обумовлює необхідність в процесі аналізу враховувати рівень інвестиційної підтримки галузі як засобу збереження сільського способу життя і культури, історично освоєних ландшафтів, інвестиційного відтворення кількості і якості місцевих трудових ресурсів збереження соціально-культурного генотипу країни в цілому.

Виділення вказаних особливостей аналізу інвестиційного забезпечення сільського господарства дає можливість перейти до розгляду методологічних принципів дослідження цього процесу, які пропонується об'єднати в чотири групи: засадничі, загальні, специфічні і інструментальні. Перші (об'єктивність, наукова обґрунтованість, системність і комплексність, істотність і оптимальність, виділення провідної ланки, оперативність, кількісна визначеність, адекватність, порівнянність, ефективність) розкривають основні вимоги,

що пред'являються до економічного аналізу в цілому. Другі (узгодженість, обумовленість, єдність, спадкоємність, невизначеність, розмежування), такі, що відносяться до концептуальних, мало залежать від специфіки галузі економіки і визначають загальні вимоги до аналізу стійкого розвитку явища, об'єкту дослідження на основі інвестиційного забезпечення. Треті (обмеженість природних ресурсів і триєдність основи розвитку) – безпосередньо пов'язані з сільським господарством, враховують його особливості, і четверті – група принципів, що відображають інструментальну спрямованість дослідження розвитку сільського господарства з урахуванням інвестиційної складової. Розглянемо змістовний аспект кожної з виділених груп принципів, реалізація яких дозволяє більш глибоко і цілеспрямовано провести аналіз механізму розвитку сільського господарства з урахуванням інвестиційної забезпеченості.

Так, своєрідним механізмом, на базі якого формується система поглядів на явище, що вивчається, а згодом і на організаційно-методичні основи дослідження, виступають засадничі принципи економічного аналізу, серед яких, на наш погляд, слід виділити наступні:

об'єктивність результатів, отриманих на основі проведених досліджень, тобто їх незалежність від впливу суб'єктивних дій на достовірність розрахунків і висновків;

наукова обґрунтованість, що передбачає врахування вимог економічних законів розвитку виробництва, використання досягнень НТП, новітніх методів економічних досліджень;

комплексність аналітичних заходів, що охоплюють усі ланки і сторони фінансово-господарської діяльності підприємства з точки зору поставленої мети;

системність, що вимагає розгляду взаємодіючих елементів в їх взаємозв'язку, взаємозалежності і єдності, ув'язки кожного з напрямів стратегічного аналізу з іншими напрямками, що утворюють в їх взаємозв'язку систему, забезпечуючи, таким чином, повноту, реальність висновків;

істотність і оптимальність отриманих результатів для ухвалення раціональних управлінських рішень;

принцип виділення провідної ланки (при відборі найбільш прийнятних варіантів в портфель інвестицій);

оперативність і своєчасність отримання вихідних аналітичних даних, котрі означають, що час і тривалість дослідження повинні сприяти ухваленню рішень в потрібний момент;

адекватність, що передбачає відповідність виробленої методики, або моделі аналізу, що описує реальні господарські процеси і явища. Порушення цього принципу приведе до помилкових розрахунків і висновків;

порівнянність аналізованих показників, що обумовлюють можливість порівняння в аналітичних розрахунках і оцінках тільки якісно однорідні величини, за винятком методів, що наводять показники до безрозмірних величин, наприклад, в кореляційно-регресійному аналізі;

ефективність аналізу, суть якого полягає в тому, що витрати на його проведення повинні давати багатократний ефект.

Друга група концептуальних принципів, мало залежних від специфіки ведення сільського господарства, визначає загальні вимоги до аналізу розвитку явища, об'єкту дослідження на основі інвестиційного забезпечення:

принцип узгодженості різномірних (макро-, мезо- і мікро-) інтересів і цілей при реалізації головних завдань інвестиційного забезпечення розвитку явища, об'єкту дослідження;

принцип обумовленості стану інвестиційної забезпеченості;

принцип єдності процесу довгострокового ефективного розвитку на основі інвестиційних вкладень в інновації і вдосконалення ринкової економіки, їх функціонально-детермінованому взаємозв'язку з об'єктивною дійсністю;

принцип спадковості і багатоаспектності різних видів і форм виконання інвестиційних вкладень в динамічне функціонування досліджуваного явища, що дозволяє разом з раніше використовуваними формами застосовувати нові, які адекватні сучасним реальним економічним умовам;

принцип невизначеності, який дозволяє визначити розвиток явища, об'єкту дослідження на основі інвестиційного забезпечення не лише як процес знаходження найкоротшого шляху до досягнення мети, але і як одночасний пошук і коригування цілей розвитку;

принцип розмежування двох сторін, що характеризує розвиток явища, об'єкту дослідження з урахуванням інвестиційної складової: з одного боку, цей процес слід розглядати в часі і просторі, що має певні якісні параметри, рушійні сили якого є діяльність суб'єктів

територіального економічного простору, з іншого – це сукупність форм і методів, за допомогою яких здійснюється на практиці процес стабілізації економіки територіальної освіти.

Принципи третьої групи безпосередньо пов'язані з сільським господарством і враховують його особливості, а саме: принцип розуміння і прийняття того, що природні ресурси об'єктивно обмежені в процесі їх використання для досягнення ефективного функціонування сільського господарства на основі інвестиційного забезпечення; принцип триєдності основи розвитку сільського господарства з урахуванням інвестиційної складової, що припускає взаємозв'язок виробничих, соціально-економічних і екологічних процесів, які можуть бути типологізовані на основні і специфічні.

І четверті – це група принципів, що дозволяють полегшити процес дослідження і оцінки розвитку сільського господарства з урахуванням інвестиційної складової з інформаційно-обчислювальної точки зору:

принцип моделювання, тобто складання економіко-математичної моделі і оцінки розвитку сільського господарства на основі інвестування інновацій з урахуванням альтернативних сценаріїв;

принцип автоматизованої системи обробки інформації (АСОІ), тобто формування бази даних програмного комплексу для стеження за динамічним процесом розвитку суб'єкта економіки;

принцип альтернативності, що передбачає використання різних методів дослідження і оцінки розвитку сільського господарства з урахуванням інвестиційної складової, дозволяє вибрати найбільш доступні з інформаційно-обчислювальної точки зору і такі, що в той же час відповідають завданням дослідження;

принцип багатокритеріальності, що передбачає застосування багатовимірного порівняльного аналізу розвитку сільського господарства на основі інвестиційного забезпечення і вибір найпривабливішого варіанту з числа даних альтернатив;

принцип диференціації чинників, що дозволяє визначити на основі багатофакторного підходу найбільш значущу групу чинників (чи чинник), здатних в абсолютно конкретний період часу активізувати процес розвитку.

Висновки. Реалізація вказаних підходів дослідження дозволяє більш глибоко і цілеспрямовано провести аналіз забезпеченості розвитку сільського господарства на осно-

ві інвестиційного забезпечення. При цьому оцінка ефективності використання останніх значною мірою залежить від обґрунтованості методології рішення поставлених проблем, що представляють в сукупності логічно завершену систему дослідження. Вважаємо, що його найважливішим напрямом повинно стати комплексне застосування методів і підходів, що виявляють джерела і чинники ефективності інвестиційного забезпечення розвитку сільського господарства в умовах постіндустріальної економіки.

Література

1. Гудзинський О. Д. Формування системи інвестиційного забезпечення стратегічного розвитку сільськогосподарських підприємств / О. Д. Гудзинський // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 4. – С. 5–8.
2. Мерзлов А. С. Разработка программ развития сельских территорий хозяйства в Германии / А. С. Мерзлов, Н. А. Леонова // АПК: Экономика и управление. – 2009. – № 1. – С. 87–90.
3. Стратегічні напрями інституційного забезпечення розвитку аграрного сектору в Україні (аналітична доповідь). – К. : НІСД, 2014. – 45 с.

УДК 658.15 : 005.934 (043.3)

ЗМІСТОВА ХАРАКТЕРИСТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто дискусійні питання щодо визначення поняття «економічна безпека підприємства». Узагальнено й критично проаналізовано підходи різних авторів щодо до сутності даного поняття у вітчизняній та зарубіжній літературі. Запропо-

новано ієрархію рівнів економічної безпеки.

Ключові слова: підприємство, безпека, економічна безпека підприємства, рівні економічної безпеки.

Yemets O. I.

CONTENT CHARACTERISTICS OF ECONOMIC SAFETY OF THE ENTERPRISE

The article discusses the issues of definition of "economic safety of the enterprise". The approaches of different authors in the domestic and foreign countries are generalized and critically analyzed. A hierarchy of levels of economic security is proposed.

Key words: enterprise, security, economic safety of the enterprise, levels of economic security.

Вступ. Під час дослідження низки підходів до визначення змістовної характеристики економічної безпеки підприємствам було встановлено, що існує багатовекторне розуміння сутності даної проблематики. Економічна безпека підприємства – це захищеність діяльності підприємства від негативних впливів зовнішнього і внутрішнього середовища, спроможність швидко усунути різноманітні загрози або при-

References

1. Hudzynskyi, O. D. «Formation of investment support strategic development of agricultural enterprises.» *Collected Works of Tauride State Agrotechnological University 4* (2013): 5-8. Print.
2. Merzolov A. S. «Development of programs of development of rural territories of a facilities in Germany» *Agrarian and industrial complex: Economy and management 1* (2009): 87-90. Print.
3. Strategic directions of institutional support of the agricultural sector in Ukraine (White Paper). Kyiv: NISS, 2014. Print.
4. Kharchenko, G. «The role of strategic management in raising potential agro-food farms.» *Sustainable economic development 1* (2014): 56-61. Print.
5. New methodological approaches towards enhancement of pecuniary valuation of agricultural land / Mesel-Veseliak V. Y., Fedorov M. M. // *Ekonomika APK*. – 2016. – № 2. – P. 22.

Ємець О. І.

стосуватися до зовнішніх умов без негативних наслідків для підприємства.

Можна констатувати, що в економічній науковій літературі відсутній єдиний підхід до оцінки економічної безпеки підприємства, що створює певні перепони на шляху до своєчасного попередження кризових явищ на підприємстві та знижує ефективність його функціонування.

Постановка завдання. Питання забезпечення економічної безпеки підприємств, які останнім часом набули особливої значущості, представлені в українській науковій літературі з позицій захисту від загроз та оцінки їх наслідків. У світовій практиці існують різні методики формування безпеки підприємства, які здебільшого мають стратегічну спрямованість, що супроводжують процеси якісних змін інноваційно-інвестиційного характеру, створюють умови для стійкої та ефективної діяльності.

Дані проблеми вивчали науковці: Дудка Ю. П. [2], Кузьменко В.В. [5], Пекна Г. Б. [7], Шемаєва Л. Г. [9] та інші.

Проте, у авторів відсутні єдині підходи щодо трактування дефініції «економічна безпека». Тому, нами запропоновано розглянути змістово-типологічну характеристику економічної безпеки підприємства.

Результати. Економічну безпеку підприємства доцільно розглядати як один із складових елементів загального поняття «безпека».

Наукова категорія «безпека» визначається з різних позицій:

- як стан захищеності життєво важливих інтересів особистості, суспільства й держави від внутрішніх і зовнішніх загроз;

- з точки зору самостійності безпека визначається як стан суспільних відносин, при якому особистість, соціальна група, народ, країна (держава) може самостійно, суверенно, без втручання й тиску ззовні вільно обирати й здійснювати свою стратегію міжнародної поведінки, духовного, соціально-економічного й політичного розвитку;

- з позицій ризикованості безпека – це відсутність неприпустимого ризику, пов'язаного з можливістю завдання збитків;

- з урахуванням системного підходу безпека визначається як такий стан складної системи, коли дія зовнішніх і внутрішніх чинників не призводить до погіршення системи або до неможливості її функціонування й розвитку.

Аналогічно до цих підходів, еволюція визначення «економічна безпека підприємства»

пройшла багато переосмислень у зв'язку із змінами типів економічних систем, а також з урахуванням впливу чинників внутрішнього та зовнішнього середовища.

За ринкових умов господарювання вирішального значення набуває економічна безпека всіх суб'єктів підприємницької діяльності.

Історичний аспект є основою вивчення будь-якої наукової категорії, адже це допомагає детальніше розкрити її зміст. Так як історичні корені розвитку наукової категорії «економічна безпека підприємства» не є актуальними без дослідження її сучасних особливостей, то без дослідження історичного аспекту неможливо повністю її ідентифікувати. У результаті проведеного нами дослідження виявлено, що на різних етапах розвитку категорії «економічна безпека підприємства» вона відіграла неоднакову роль у системі економічної безпеки держави.

Розглянувши історію розвитку поняття "економічної безпеки" у світовому масштабі, виділимо найважливіші етапи.

I етап. Простежується історія вирішення наукових проблем, пов'язаних з економічною безпекою, яка починається з використання Ф. Рузвельтом терміна «економічна безпека» при проведенні аналізу внутрішніх проблем Сполучених Штатів Америки. У 1934 році було прийнято перший нормативно-правовий акт з питань безпеки – закон «Про національну безпеку» та створено Федеральний комітет з економічної безпеки з метою підвищення рівня якості життя населення через забезпечення економічної безпеки держави. Основний акцент робився на забезпечення розвитку промисловості, в той час як економічна безпека підприємства поки що не виокремлюється. З цього часу вчені розвинених економічних держав активно та ефективно займалися дослідженнями економічної безпеки різних рівнів.

II етап. Розвиток економічної безпеки в 1940-60-х роках створено міжнародні асоціації забезпечення міжнародної економічної безпеки розвинених країн світу, зокрема: Міжнародний валютний фонд, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Міжнародну асоціацію розвитку, Міжнародну фінансову корпорацію, Міжнародний центр по регулюванню інвестиційних спорів, Організація країн-експортерів нафти. У цьому випадку виділявся паливно-енергетичний сектор економіки та зосереджувалась увага розвинених країн світу на їх інтеграції та недопущенні паливної кризи.

III етап. Характеризується прийняттям країнами Західної Європи стратегії економічного методу забезпечення національної безпеки, в результаті чого ними створено механізм протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам. Забезпечення економічної безпеки підприємства розглядалось, у першу чергу, для забезпечення соціально-економічних інтересів працюючих.

IV етап. Відбулась зміна курсу країн колишнього СРСР з командно-адміністративної системи на формування ринкової економічної системи. Економічна безпека держав акцентувалась на збереженні їх економічної незалежності. У цей період підприємствам необхідно було перебудувати свою діяльність повністю під ринкові закони, чого багато з них не витримали. Економічну безпеку підприємствам тепер необхідно забезпечувати самостійно, а не очікувати цього від держави.

В 1994 році зростає активність вітчизняних вчених в області дослідження економічної безпеки України та підприємств. На сучасному етапі створено вагомі наукові школи провідних вчених, які займаються дослідженнями економічної безпеки.

V етап. Характеризується прийняттям країнами колишнього СРСР державних нормативно-правових актів з питань забезпечення національної економічної безпеки, які дозволяли формувати безпечне підприємницьке середовище.

інтенсивність виробництва, сучасне світове економічне співтовариство зіткнулось зі значними проблемами, які загрожують зниженням глобальної економічної безпеки.

Серед них можна виділити ключові: економічна відсталість країн, що розвиваються; економічні проблеми країн, що переходять від командно-адміністративної системи до ринкової; наближення продовольчої кризи; радіаційне зараження; значна залежність деяких країн від імпорту традиційних енергоносіїв; низький рівень використання альтернативних енергоносіїв; направлення значних фінансових ресурсів на запобігання війні та багато інших.

З метою систематизації та структурування необхідно провести поглиблений теоретичний аналіз поняття «економічна безпека підприємства», яке є первинним рівнем в ієрархії рівнів економічної безпеки.

Враховуючи вищесказане, пропонуємо наступну ієрархію рівнів економічної безпеки (табл.1).

Рівень економічної безпеки підприємства залежить від того, наскільки ефективно його керівники будуть спроможні уникнути можливих загроз і ліквідувати негативні наслідки впливу елементів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Парадигма економічної безпеки підприємства починається з параметрів ринкової успішності суб'єктів мікрорівня плавно переходячи на мезорівень.

Таблиця 1

Ієрархія рівнів економічної безпеки

№ п.п.	Рівень безпеки	Вид економічної безпеки
1.	Мікрорівень	Економічна безпека підприємств
2.	Мезорівень	Економічна безпека регіону
3.	Макрорівень	Національна економічна безпека
4.	Світовий	Міжнародна економічна безпека
5.	Глобальний	Глобальна економічна безпека

Примітка: складено автором на основі [3;10].

VI етап. Нова ера інтелектуальної глобальної економіки характеризується комплексною механізацією, автоматизацією, інформатизацією та електронізацією майже всіх бізнес-процесів. Але поряд з такими позитивними характеристиками, які дозволяють значно підвищити

В літературі не існує єдиного визначення поняття "економічна безпека підприємства", тому наведемо існуючі визначення в межах виділених підходів (табл. 2).

Узагальнивши підходи щодо визначення сутності поняття «економічної безпеки під-

приємства», на нашу думку можна виділити наступні напрямки:

- 1) стан: підприємства чи ефективного використання ресурсів;
- 2) захищеність діяльності підприємства, його потенціалу та інтересів;
- 3) комплекс різноманітних процесів, норм;
- 4) інші поняття економічної безпеки, які не можна віднести до жодного з трьох вище наведених.

Головна мета економічної безпеки підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його

яких входять керівник, юрист, фінансист і керівник служби безпеки.

Одним з основних недоліків є здійснення оцінки економічної безпеки підприємства на підставі одночасного аналізу всіх напрямів функціонування підприємства, що є проблемним, оскільки передбачає збір великої кількості як статистичної, так і експертної інформації. Це істотним чином відбивається на формуванні системи показників оцінки економічної безпеки підприємства.

Для зміцнення економічної безпеки українських підприємств можна запропонувати наступні кроки:

Таблиця 2

Підходи до визначення поняття «економічна безпека підприємства»

ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА»							
стан ефективного використання ресурсів	наявність конкурентних переваг	захищеність діяльності підприємства, його потенціалу та інтересів	взаємозгодження інтересів підприємства з інтересами зовнішнього середовища	здатність до збалансованості та стійкості	зберігання комерційних гасмниць	спроможність забезпечувати реалізацію своїх фінансових інтересів	комплекс різноманітних процесів, норм
Ресурсно-функціональний	Конкурентний	Захисний	Гармонізаційний	Стійкісний	Інформаційний	Фінансовий	Економіко-правовий
Багатофункціональні підходи			Вузькофункціональні підходи				

Примітка: складено автором на основі [1;4;6;8].

стабільне та максимально ефективне функціонування сьогодні і високий потенціал розвитку в майбутньому.

Функціональними складовими економічної безпеки підприємства є: фінансова, кадрова, техніко-технологічна, ресурсна, інтелектуальна, політико-правова, інформаційна, екологічна та силова.

Серед функціональних складових належного рівня економічної безпеки вважається провідною й вирішальною **фінансова**, оскільки вона є «двигуном» будь-якої економічної системи.

Підтвердженням актуальності проблеми вивчення економічної безпеки підприємств є усвідомлення її ролі керівниками підприємств і створення в організаційній структурі управління спеціальних підрозділів.

Служба безпеки суб'єкта господарювання завжди має бути готовою до подолання кризової ситуації. Тому, для управління безпекою доцільно сформувати кризові групи, до складу

у межах фінансової складової – застосування принципу дотримання критичних термінів кредитування; створення інформаційного центру, щоб постійно мати зведення про борги підприємства і перекрити канали витоку інформації; створення в структурі інформаційного центру спеціальної групи фінансових робітників, що перевіряла б податкові та інші обов'язкові платежі для виявлення можливої переоплати і надавала зведення про мало використовувані основні виробничі фонди із метою їхнього можливого продажу; використання нових форм партнерських зв'язків;

у межах кадрової складової – наближення рівня оплати праці до показників розвинутих країн, притягнення робітників до управлінських функцій; підвищення кваліфікації робітників; зацікавленість адміністрації підприємства в працевлаштуванні безробітних; розвиток соціальної інфраструктури підприємства; підвищення матеріальної відповідальності робітників за результати своєї праці;

у межах технологічної складової – закриття низькорентабельних і збиткових підприємств; зміна системи оплати праці наукових кадрів; створення нових організаційно-виробничих структур; використання лізингу; активна участь у міжнародних виставках, семінарах;

у межах ресурсної складової – удосконалювання системи розрахунків; підвищення продуктивності праці; збільшення капіталовкладень у ресурсозбереження.

Висновки. Одним із порівняно нових, проте дедалі ширше вживаних, є поняття «економічної безпеки підприємства», яке є однією з найважливіших умов нормального функціонування і розвитку сфери підприємництва в економіці будь-якої країни.

На основі узагальнення підходів різних вчених на сутність поняття «економічна безпека», запропоновано ієрархію рівнів економічної безпеки і доведено, що поняття «економічна безпека підприємства» є взаємодоповнюючим до економічна безпека регіону, національна, міжнародна та глобальна економічна безпека.

Література

1. Гавловська Н. І. Об'єктивізація базису формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства // Наука й економіка. – 2014. – № 3. – С. 151-156.
2. Дудка Ю. П. Економічна безпека України у вимірах глобалізаційних процесів [Текст] : Автореферат дис. ... канд. економ. наук. Спец. 08.00.03 – економіка та управління національним господарством. – К., 2011. – 20 с.
3. Економічна безпека держави та суб'єктів підприємницької діяльності в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення [Текст] : матеріали Всеукраїнської наук.-практ. інтернет конф. (15-16 травня 2014 р. м. Львів) / упоряд. А.М.Штангрет. – Львів : Укр. акад. друкарства, 2014. – 152 с.
4. Іващенко Г. А. Ідентифікація дефініції «економічна безпека підприємства» / Г. А. Іващенко, О. Ф. Ярошенко // Бизнес-Информ. – 2011. – № 9 (404). – С. 129-131.
5. Кузьменко В. В. Економічна безпека та сталий розвиток: взаємодія на регіональному рівні [Текст] : Автореферат дис. ...канд.економ. наук. Спец.08.00.01 – економічна теорія та історія економічної думки. – Донецьк, 2007. – 20 с.
6. Отенко І. П. Теоретичні засади економічної безпеки підприємства / І. П. Отенко, О. Ф. Ярошенко // Культура народів Причорномор'я. – 2010. – № 196. – С. 165-168.
7. Пекна Г. Б. Національна економічна безпека за умов міжнародної регіональної інтеграції [Текст] : Авто-

реферат дис. ... канд. економ. наук. Спец. 21.04.01 – економічна безпека держави. – К., 2011. – 21 с.

8. Рожков В. О. Підходи до визначення сутності поняття економічної безпеки //Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 10. – С. 478-480.

9. Шемаєва Л. Г. Економічна безпека підприємств у стратегічній взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища [Текст] : Автореферат дис. ...доктора економіч. наук. Спец. 21.04.02 – економічна безпека суб'єктів господарської діяльності. – К., 2010. – 40 с.

10. Шнипко О. С. Економічна безпека ієрархічних систем: регіональний аспект [Текст] : монографія. – К. : Генеза, 2006. – 288 с.

References

1. Gavlovskaya N. I. Objectivization of the basis for the formation of a mechanism for ensuring the economic security of the enterprise // Science and Economics. – 2014. – No. 3. – P. 151-156.
2. Dudka Yu.P. Economic security of Ukraine in the dimensions of globalization processes [Text]: Abstract abstract. ... Candidate economist sciences Special 08.00.03 – economy and management of the national economy. – K., 2011. – 20 p.
3. Economic security of the state and business entities in Ukraine: problems and ways of their solution [Text]: Materials of All-Ukrainian Sciences. internet conference (May 15-16, 2014 Lviv) / order. AM Stangrat. – Lviv: Ukr. acad. Printing, 2014. – 152 p.
4. Ivashchenko G. A. Identification of the definition "economic security of the enterprise" / G. A. Ivashchenko, O. F. Yaroshenko // Business-Inform. – 2011. – No. 9 (404). – P. 129-131.
5. Kuzmenko V. V. Economic security and sustainable development: interaction at the regional level [Text]: Abstract abstract. ... Kand.econom. sciences Special 08.00.01 – Economic Theory and History of Economic Thought. – Donetsk, 2007. – 20 p.
6. Otenko I. P. Theoretical principles of economic security of the enterprise / I. P. Otenko, O. F. Yaroshenko // Culture of the peoples of the Black Sea region. – 2010. – No. 196. – P. 165-168.
7. Pekna G. B. National economic security in the conditions of international regional integration [Text]: Abstract abstract. ... Candidate economist sciences Special 21.04.01 – economic security of the state. – K., 2011. – 21 p.
8. Rozhkov V. O. Approaches to the definition of the essence of the concept of economic security // Global and national problems of the economy. – 2016. – No. 10. – P. 478-480.
9. Shemaeva L. G. Economic security of enterprises in strategic interaction with subjects of the external environment [Text]: Abstract abstract. ... doctor of economics sciences Special 21.04.02 – economic security of economic entities. – K., 2010. – 40 p.
10. Shnipko O. S. Economic security of hierarchical systems: regional aspect [Text]: monograph. – K.: Genesis, 2006. – 288 p.

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ АГРОПРОДОВОЛЬНОГО РИНКУ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ ПРОДУКТАМИ ХАРЧУВАННЯ

У статті розглянуто чинники, які впливають на формування агропродовольчого ринку і забезпечення населення продуктами харчування. Акцентовується увага на економічних відносинах між галузями АПК. Розкрито методологічний підхід стосовно взаємозв'язку всієї системи чинників, що впливають на формування агропродовольчого ринку і забезпечення населення продуктами харчування. Визначено механізм державного регулювання цін. Огрунтовано, що на рівень формування агро-

продовольчого ринку і забезпечення населення продуктами харчування значний вплив має зовнішньоекономічна політика держави, відсутність гнучкого митно-тарифного механізму, який забезпечує нормальну конкуренцію вітчизняних товаровиробників з імпортерами.

Ключові слова: державне регулювання цін продовольчого ринку, аграрна політика, продукти харчування, агропродовольчий ринок, галузі АПК.

FACTORS THAT INFLUENCE FORMING OF AGRICULTURAL AND FOOD MARKET AND PROVIDING OF POPULATION WITH FOODSTUFFS

The factors that influence formation of agricultural and food market and providing of population with foodstuffs have been considered in the article. Attention to economic relations between industries of Agricultural and industrial complex has been accented on. Methodological approach of interconnection of the whole system of factors that influence forming of agricultural and food market and providing of population with foodstuffs has been disclosed. The mechanism of the government control of prices has been determined. It is stated that on the level of formation of agricultural and food market and food supply of the population the considerable influence has foreign economic policy of the state, absence of flexible, economically reasonable customs and tariff mechanism which provides normal competition of home commodity producers with importers.

Key words: government control of prices of food market, agrarian policy, foodstuffs, agricultural and food market, industries of Agricultural and industrial complex.

Вступ. Розвиток агропромислового ринку України в сучасних умовах є чи не основним

елементом в системі соціально-економічної політики держави, яка покликана впливати на зростання економіки країни, вирішувати проблеми стійкого розвитку продовольчого ринку, забезпечувати продовольчу незалежність країни.

Основні напрями в державній аграрній політиці повинні передбачати вирішення завдань: оптимізації галузевої структури економіки та ієрархічної її побудови; формування ефективного агропродовольчого ринку з врахуванням забезпечення продовольчої безпеки; активізацію інвестиційної діяльності; підвищення рівня і якості життя населення. Ці напрями дозволять вирішувати і такі важливі завдання, як пропорційний розвиток підприємств і організацій всіх форм власності, зрівняння рівнів соціально-економічного розвитку регіонів, поліпшення демографічної ситуації села.

Науково обгрунтована аграрна політика повинна бути направлена на розвиток сільськогосподарської діяльності, що визначається збільшенням обсягів виробництва продовольчих товарів, підвищенням ефективності інвестування. Наявність відмінностей в рівні соціально-економічного розвитку і природно-ресурсного потенціалу різних регіонів Укра-

їни обумовлюється ступенем їх адаптації до формування продовольчого ринку. Це у свою чергу визначає регіональну диференціацію ефективності функціонування АПК, напрямів інвестицій, форм кооперації та інтеграції виробництва, переробки і реалізації сільськогосподарської продукції.

Постановка завдання. На рівень розвитку агропродовольчого ринку і забезпечення населення продуктами харчування істотний вплив має ступінь розвитку АПК і його головна ланка – сільськогосподарське виробництво, що викликає необхідність визначення чинників, які впливають на нього для знаходження резервів для збільшення виробництва не тільки сільськогосподарської продукції, але і її переробки. Це дозволить висвітлити реальну картину стану продовольчого комплексу і його ринку, а, точніше, запобігти загрозам продовольчій незалежності країни від імпорту продуктів харчування.

Результати досліджень причин спаду виробництва в сільському господарстві, змін у формуванні продовольчого ринку, зниження рівня споживання продуктів харчування населенням свідчать, що успіхи і невдачі в цих сферах є результатами дії цілої системи чинників. Найбільш важливим є їх поділ на внутрішні і зовнішні.

У економічній літературі широко дається оцінка сьогоdnішнього стану аграрного сектора, розглядаються чинники, що впливають на ефективність агропромислового виробництва і його галузей та забезпечення населення продуктами харчування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у теорію і практику забезпечення продовольчої безпеки України внесли такі вчені, як: В.Р. Андрійчук, В.К. Береговий, В.І. Богачова, П.П. Борщевський, Л.В. Дейнеко, О.І. Гойчук, С.М. Кваша, П.Т. Саблук, В.І. Суперсон, В.Г. Ткаченко, В.А. Худавердієва, А.М. Чечіль, В.М. Шкаберін, О.С. Щекович, В.В. Юрчишина, та ін.

Результати. Продовольчий ринок в окремі частині є складовою аграрного, в іншій – похідним від нього, тому загальні складові механізми їх побудови та розвитку в багатьох напрямках є спільними. Однак між ними є певні відмінності, такі як стабільність функціонування, зумовлена щоденною потребою людей в харчуванні, сезонністю виробництва і споживання, здатністю замінити інші ринкові системи [1].

Економічними особливостями продовольчого ринку як єдиної цілісної системи є:

– велика кількість учасників ринку, жоден з яких не має домінуючого становища і не володіє визначальною часткою у структурі виробництва, переробки і збуту;

– бар'єри для входження в число учасників ринку та у галузі виробництва нових товаровиробників досить низький;

– більшість видів продукції, що обертається на ринку має відносно стандартний характер;

– територіальні відмінності в межах країни для більшості видів продукції слабкі, але галузь характеризується відчутним впливом конкурентів національного і міжнародного рівнів;

– постійне існування споживчого попиту на продукцію (особливо на головні види продовольства) і його малоеластичний характер. Ціни на продовольство надмірно еластичні до зміни обсягу поставок. Проте в умовах скорочення доходів зменшується рівень споживання більшості продуктів, особливо найдорожчих, що призводить до значних коливань у виробництві продовольчих товарів та приведення його значення до рівня платоспроможного попиту;

– значний вплив попиту на рух цін, що призводить до часткового коливання ринкової кон'юнктури в залежності від короткочасних змін попиту і пропозиції: при скороченні попиту ціни падають значніше, ніж обсяги виробництва, а при розширенні попиту обсяги виробництва збільшуються швидше, ніж зростання цін [3].

При формуванні механізму функціонування аграрного сектора необхідно враховувати не лише внутрішню специфіку продовольчого ринку, а й зовнішні чинники, що безпосередньо визначають процес формування аграрного ринку. До цих факторів перш за все слід віднести можливості та джерела для економічного зростання: наявність та структурний склад природних, трудових, фінансових ресурсів; відповідність розвитку технологій та технічного оснащення галузей сільського господарства, переробної промисловості, інфраструктурного сектору. За визначенням вчених – економістів К. Макконелла і С. Брю, ці фактори є факторами, що формують товарну пропозицію, й уможливають зростання виробництва продукції [2].

Виходячи з того, що розвиток виробництва ґрунтується на інтеграції безлічі різних під-

систем, органічно зв'язаних між собою, і будь-яка трансформація пропорцій (як кількісних, так і якісних) порушує динамічну рівновагу інших систем, завдання при вирішенні питань продовольчого забезпечення населення полягає в тому, щоб нівелювати негативний вплив яких-небудь змін на стан суміжних підсистем, досягнення гармонійного їх поєднання.

При класифікації, що впливають на формування агропродовольчого ринку і забезпечення населення продуктами харчування закладений методологічний підхід взаємозв'язку всієї системи чинників, заснований на обліку:

– комплексний підхід в оцінці зовнішньої і внутрішньої дії на формування агропродовольчого ринку і продовольчу безпеку;

– системний аналіз елементів виробничого потенціалу, який припускає виявлення лімітуючого чинника, визначення диспропорції в структурі ресурсів, що становлять, виділення «провідної ланки» в розвитку виробництва, узгодження функціональних залежностей між окремими чинниками і частинами виробництва;

– моделювання формування агропродовольчого ринку з урахуванням структуризації

чинників, розробку варіантів оптимізації елементів виробництва і споживання, економічні відносини є початком, що пов'язує, на основі вдосконалення якої буде отриманий синергійний ефект;

– виділення ролі координації і управління в регулюванні економічних відносин, ліквідації диспропорцій, вузьких місць в ринковому механізмі.

На нашу думку, все різноманіття чинників, що впливають на забезпечення населення продуктами харчування і формування агропродовольчого ринку можна відобразити в наступним чином (рис. 1.1.).

У системі елементів, що впливають на продовольче забезпечення, особливе значення має послідовне здійснення комплексу взаємопов'язаних організаційно-економічних і соціальних заходів виведення агропромислового виробництва з кризи.

Ключовою проблемою при цьому є стабілізація виробництва продуктів харчування, відновлення його зростання, зміна його структури відповідно до попиту, підвищення якості продукції. Вирішення цих завдань може бути забезпечене на основі поєднання системи дер-

жавних заходів зовнішньої дії з використанням внутрішніх резервів виробництва на основі:

– забезпечення збалансованого функціонування агропромислового виробництва і його найважливішої галузі – сільського господарства в режимі розширеного відтворення, як в звичайних, так і в екстремальних ситуаціях у поєднанні з взаємовигідною зовнішньоекономічною співпрацею і міжнародній кооперації;

– раціоналізації структури зовнішньої торгівлі продовольством і сільськогосподарською сировиною, що передбачає найбільш оптимальне поєднання інтересів вітчизняних товаровиробників з урахуванням використання в торгівлі захисних заходів по відношенню до аграрного сектора країни;

– формування ефективних організаційно-економічних механізмів кооперації і інтеграції агропромислового виробництва, що виключають криміналізацію в системі виробництва і особливо збуту продовольства і сільськогосподарської сировини;

– забезпечення дієвого державного регулювання економічних процесів, пов'язаних з виробництвом, збутом і використанням продовольства і сільськогосподарської сировини, здатної гарантувати нормальне функціонування вітчизняного продовольчого ринку як в звичайних, так і в екстремальних умовах.

Стабілізація і подальший розвиток АПК і агропродовольчого ринку залежить від створення, перш за все для його базової галузі – сільського господарства умов, що забезпечують розширене відтворення на основі цільової, диференційованої за галузями, зонами і регіонами країни державної підтримки товаровиробників.

Сезонність надходження на ринок сільськогосподарської продукції і, відповідно, доходів від її реалізації вимагає виділення галузям АПК на пільгових умовах короткострокових кредитів у напружені періоди польових робіт. Нестійкість виробництва, обумовлена чергуванням сприятливих і несприятливих за погодними умовами років, викликає необхідність страхування урожаю на пільгових умовах.

Великий вплив на фінансовий стан сільських товаровиробників роблять економічні відносини між галузями АПК і рівень державного регулювання цін. Державне регулювання співвідношення цін на сільськогосподарську продукцію і галузі засобу виробництва (послуги), що поставляються, слід здійснювати шляхом:

– диференціації цін на продукцію природних монополій та інші види матеріально-технічних ресурсів (тарифів на послуги) для сільського господарства;

– компенсації частини витрат сільськогосподарських організацій на придбання паливно-мастильних матеріалів, мінеральних добрив і хімічних засобів захисту рослин;

– вдосконалення лізингових операцій по реалізації сільськогосподарської техніки; компенсації частини витрат на придбання нової техніки і устаткування в перші два роки їх масового випуску;

– застосування диференційованих по галузях і видах продукції пільгових тарифів на електроенергію і природний газ.

На рівень формування агропродовольчого ринку і продовольчого постачання населення великий вплив робить зовнішньоекономічна політика держави, відсутність гнучкого, економічно обґрунтованого митно-тарифного механізму, що забезпечує нормальну конкуренцію вітчизняних товаровиробників з імпортерами.

Базою поліпшення споживання населенням повинне стати зростання його реальних доходів при випереджаючому збільшенні мінімальної заробітної плати, стипендій, пенсій і інших соціальних виплат.

Підвищенню повноцінності харчового раціону повинні сприяти державні економічні заходи, стимулюючі збільшення у складі продовольчих товарів масового споживання питомої ваги продуктів з підвищеною харчовою і біологічною цінністю, збагачених білком, вітамінами і мінеральними речовинами.

Необхідне всебічне і цілеспрямоване використання внутрішніх резервів підвищення ефективності вкладень і витрат у галузі агропромислового комплексу на базі: раціонального поєднання великого, середнього і дрібного виробництва; вдосконалення мотивації праці; розвитку госпрозрахункових відносин.

На ефективність агропромислового виробництва, зростання продуктивності праці основний вплив здійснюють: активізація інноваційних процесів; широке використання прогресивних технічних засобів і нових технологій в рослинництві і тваринництві, на підприємствах харчової і переробної промисловості.

Важливим є облік чинників, що впливають на формування агропродовольчого ринку. На нашу думку найбільш важливим слід вважати:

– організаційно-організаційний механізм координації і управління, розвиток ринкової

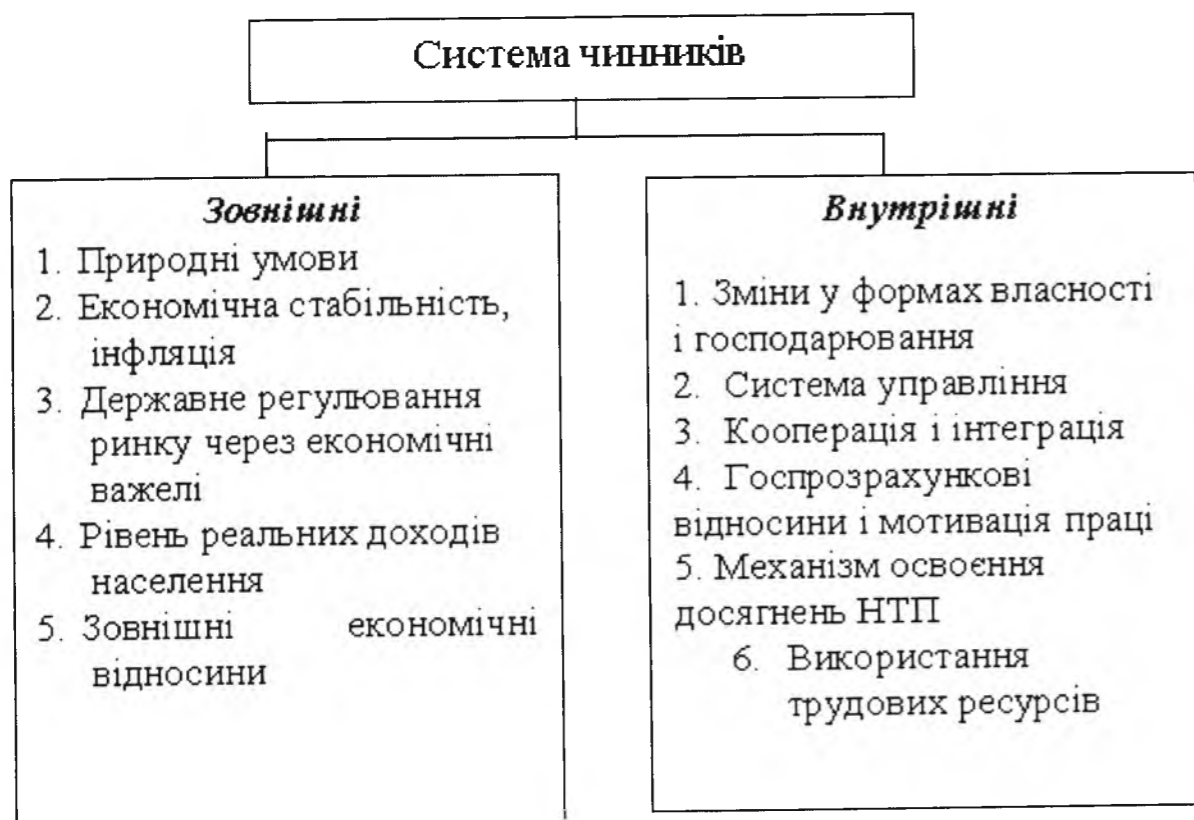


Рис. 1.1. Система основних чинників, що впливають на формування впливу а агропродовольчого ринку на продовольче забезпечення населення

інфраструктури, маркетинг, підготовка і перепідготовка кадрів;

– економічні – стан економіки, спеціалізація, кооперація і інтеграція, механізм економічних відносин, зовнішньогосподарські відносини; мотивація праці;

– соціальні – рівень доходів, менталітет, демографічна ситуація, релігійні інститути;

– політичні – система нормативно-правових актів, державне регулювання і контроль, зовнішньоекономічна політика, внутрішня економічна політика (мал. 1.2.).

Продовольче забезпечення населення продуктами харчування, є головним завданням для країни і її регіонів та повинне враховувати регіональні особливості при формуванні продовольчого ринку, який багато в чому залежить від природно-економічних умов, регіонів та зон, що здійснюють самозабезпечення і споживання. У них поєднуються такі вирішальні чинники забезпечення продуктами харчуван-

ня населення, як більш сприятливі природні умови ведення сільського господарства і підвищений розмір площі сільськогосподарських земель на душу населення.

Висновки. Таким чином, на рівень забезпечення продуктами харчування населення і формування агропродовольчого ринку впливає ціла система взаємозв'язаних важелів, які здійснюють вплив через зовнішні і внутрішні чинники: організаційно-економічний механізм; соціальне забезпечення і рівень доходів населення, продовольчу політику держави. Серед них ми спробували виділити основні, величина впливу яких визначається системою економічних показників методів і прийомів їх оцінки.

Література

1. Лингарт К., Янда К. Рыночные отношения и обеспечение продовольствием // АПК: Экономика, управление, 2007. – № 2. – С. 70-73.
2. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т. – М.: Турант, 2000. – 520 с.

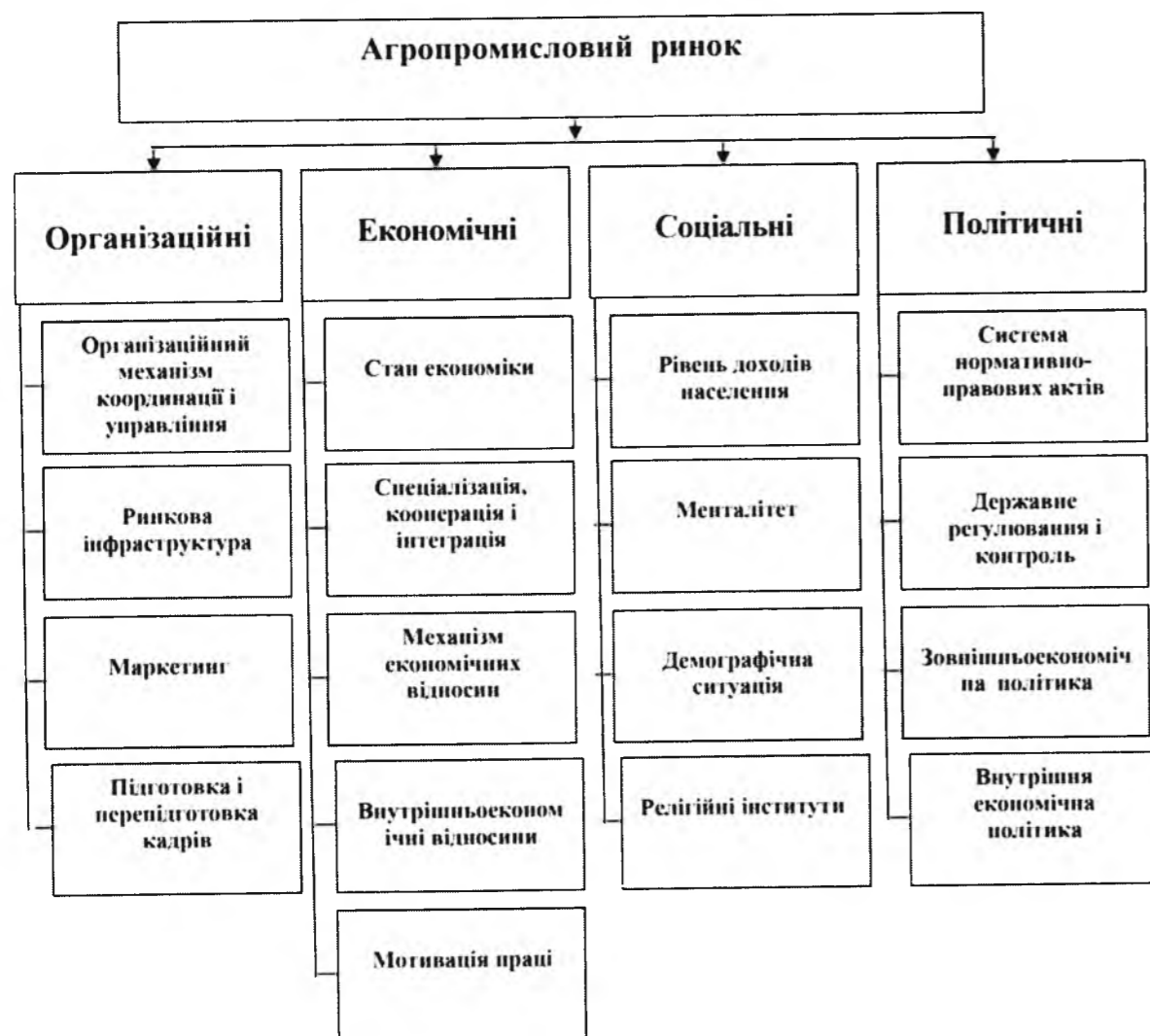


Рис. 1.2. Основні чинники, що впливають на формування агропродовольчого ринку

3. Лаишева А. А. Пути совершенствования регионального рынка продовольственных товаров / Актуальные вопросы экономики и управления: Сборник материалов международной научно-практической конференции. (20-25 декабря 2008 года). – Димитровград: ДИТУД, 2008. – 178 с.

References

1. Lynhart K., Yanda K. Rynochnyie otnosheniya i obe-

УДК 334.761:338.43.02

КООПЕРУВАННЯ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Обґрунтовано необхідність об'єднання дрібних фермерських господарств у кооперативи для вирішення проблемних питань, що виникають в процесі виробничої діяльності. Розглянуто різні варіанти органі-

зації роботи сільськогосподарських кооперативів.

Ключові слова: фермерські господарства, сільськогосподарська кооперація, продукція, ринок, техніка, ресурси.

Savka M. V.

COOPERATION OF FARMERS' ECONOMIES

The necessity of association of small farms in cooperatives for the solution of problematic issues that arise in the process of production activity has been substantiated. Different variants of organizational work of agricultural cooperatives have been considered.

Key words: farms, agricultural cooperatives, products, market, machinery, resources.

Вступ. Фермерські господарства, що фактично стали повноправними суб'єктами в аграрному секторі економіки, пройшли етап формування і становлення. Вони мають певні переваги порівняно з великим виробництвом: входження в ринок і відхід з його для них не представляє серйозних проблем; відрізняються гнучкістю в господарській діяльності; швидко реагують на зміни кон'юнктури на ринку сільськогосподарської продукції; мають економію на внутрішньогосподарських перевезеннях і управлінських витратах.

Разом з тим, у фермерських господарств є чимало проблем і одна з яких – організація конкурентоспроможного виробництва. В умовах жорсткої конкуренції фермерським господарствам важко самостійно вирішувати проблеми з виробництва і продажу сільськогосподарської продукції.

Індивідуальна діяльність фермерських господарств є обмеженою з огляду на недостат-

ність ресурсів (матеріальних, технічних, фінансових та інших) для ведення та оновлення виробництва.

Крім того, численні невеликі фермерські господарства поодиночі не можуть успішно займатися реалізацією виробленої продукції, не можуть впливати на рівень цін, особливо потерпають вони в період масового збору продукції, коли пропозиція значно перевищує попит і встановлюються ціни, значно нижчі від цін рівноваги. Якби у них була можливість зберегти, а можливо, й переробити свою продукцію, то вони змогли б її вигідно реалізувати. Але більшість фермерських господарств таких можливостей не мають. Кооперативи в змозі вирішити проблему реалізації продукції рослинництва, мають змогу зберегти продукцію до того часу, коли пропозиція на неї зменшиться.

Також у процесі діяльності фермерських господарств виникають проблеми із доступом до кредитування, які пов'язані з низьким рівнем гарантій щодо повернення коштів господарством та високим рівнем затрат на сировину, матеріально-технічні ресурси.

Труднощі з фінансуванням фермерського виробництва, збуту продукції, сервісного обслуговування, створюють суттєві загрози для стабільного розвитку. Загалом можливості індивідуальних фермерських господарств є об-

меженими, тому одним зі шляхів для вирішення означених проблем може бути створення кооперативів.

На нашу думку, у цей складний час запорукою стабільної діяльності фермерських господарств є створення кооперативів.

Саме тому, процеси кооперування займають особливе місце у забезпеченні стабільності фермерської діяльності. Проблеми та переваги об'єднання зусиль фермерів для здійснення спільної, більш ефективної діяльності, досліджували такі науковці, як: В. Андрійчук, В. Гончаренко, В. Горьовий, П. Макаренко, М. Малік, Л. Мельник, В. Месель-Веселяк, О. Радіонова, П. Саблук, О. Савченко, В. Яценко та ін.

Однак у більшості наукових дослідженнях мало уваги приділено питанню кооперативних об'єднань фермерських господарств як інструмента покращення їх діяльності. Усе це свідчить про актуальність обраної теми, а відтак зумовило вибір напряму дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення переваг від об'єднання фермерських господарств у сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи.

Результати. Процеси кооперування займають особливе місце у забезпеченні стабільності фермерської діяльності.

Рівень розвитку кооперації суттєво відрізняється в економіках європейських країн, яка становить 90 % у Швеції, та 60–70 % у Франції, Австрії, тоді як в Україні кооперація займає близько 1 % [1, с. 82].

Кооператив – це об'єднання зусиль фермерів, виключно на добровільних засадах, для здійснення спільної діяльності з виробництва, зберігання та збуту продукції, використання матеріально-технічних ресурсів, легшого доступу до кредитування і фінансування. Це дозволяє забезпечити конкурентоспроможність фермерської продукції, рентабельність господарств та збільшує їхню прибутковість.

Кілька фермерських господарств можуть організувати кооператив щодо спільного придбання та використання техніки, акумуляції коштів, реалізації продукції, яку вони виробляють, надання транспортних послуг, будівництва тощо.

В Україні умови створення та діяльності кооперативів передбачено Законом України "Про сільськогосподарську кооперацію".

Участь фермерських господарств у кооперативах здійснюється на таких основних принципах:

- добровільність входу та виходу з кооперативу; спільного користування та розпорядження (технікою, отриманими кредитами);

- справедливого розподілу прибутку (пропорційно до затрат та масштабів роботи у кооперативі);

- взаємодопомоги (для досягнення спільних цілей);

- самодисципліни та відповідальності;

- нейтралітету (до ідеологічних, політичних чи інших переконань та поглядів).

На думку сучасних вчених, економічні вигоди від створення та діяльності кооперативів такі:

- зниження рівня ризику. Фермерське господарство, яке самостійно здійснює господарську діяльність в ринкових умовах, діє під впливом багатьох ризиків, на відміну від господарств, які функціонують колективно та розподіляють його між учасниками кооперативів;

- конкурентоспроможність учасників ринку. Господарства, які об'єднані у кооперативи, зазвичай, займають міцні ринкові позиції та швидко реагують на зміни в кон'юнктурі ринку, а ніж індивідуальні виробники;

- забезпечення ефекту масштабу. Обсяги виробництва, ефективність та прибутки фермерського господарства, яке входить в кооператив, збільшуються, а середні витрати зменшуються;

- наявність додаткових послуг. Легший доступ до послуг, які в разі самостійної фермерської діяльності потребують додаткових витрат [2].

На наш погляд, однією з найбільш розповсюджених форм кооперування у сфері обслуговування є – машинно-технологічні кооперативи.

Суміжні фермерські господарства об'єднують наявні землі для обробітки сучасною та потужною технікою, зберігаючи при цьому усі права власності на землю. Практика засвідчує, що чим більше членів кооперативу, тим більше модернізованої техніки знаходиться у їхніх автопарках та застосовується у процесі фермерської діяльності [3].

До переваг створення малого машинно-технологічного кооперативу (розмір оброблюваних угідь становить 1 000 га) належать:

- низький рівень транспортних витрат, адже техніка розташована поряд з ділянками, які підлягають обробітці;

- механізм управління кооперативною діяльністю дозволяє сформувати гнучку органі-

зацію господарювання для уникнення та вирішення будь-яких конфліктів всередині кооперативу;

- фермери економніше використовують наявну техніку, оскільки зацікавлені у тривалому терміні її користування.

До недоліків створення такого кооперативу можна зарахувати ремонт техніки (через фізичне та моральне старіння) засобами його учасників.

На нашу думку, економічно доцільними об'єднаннями фермерських господарств також є кооперативи з переробки виробленої продукції (борошномельної, олійної та іншої діяльності) та з її реалізації, спільна участь фермерів у різноманітних аграрних ярмарках з використанням спільного виставкового павільйону, проведення об'єднаної рекламної кампанії [4].

Залежно від мети й очікуваних переваг, фермери можуть обрати одну з існуючих форм спільної діяльності: обслуговуючий (маркетинговий) кооператив, брендове просування товару, торговельні асоціації [1, с. 280].

Вибір першої форми дозволить фермерам покращити конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції та виявити найоптимальніші маркетингові канали її реалізації. Однак на пропорційній основі відбувається не лише розподіл вигоди, але й існують ризики у процесі їхньої діяльності. Брендове просування майже не досягне для роботи окремого фермера.

Чисельні дослідження засвідчують, що у випадку злагодженої та скоординованої роботи, виробництво якісної продукції, ефективного використання ресурсного потенціалу та матеріально-технічної бази кооперативи можуть реалізувати продукцію не лише на вітчизняному ринку, але й виходити на зовнішні ринки.

До факторів, які гальмують розвиток виробничо-збутової діяльності фермерських кооперативів в Україні, належать:

- державно-правові – недосконале законодавче забезпечення, відсутність фінансової та інформаційної підтримки;

- економічні – недосконала структура аграрного ринку, обмежена кількість оборотних коштів, агресивне конкурентне середовище;

- організаційні – відсутність досвіду управління спільними ресурсами, недостатній рівень знань про переваги функціонування кооперативів, нестача кваліфікованих працівників;

- соціально-психологічні – недовіра серед учасників кооперативу, низький рівень ініціативності, поширення "псевдо кооперативів" [5].

У європейських країнах близько 60 % виробленої фермерами продукції реалізується через кооперативні об'єднання, а у Скандинавських країнах майже – 80 % [1, с. 59]. Спільні дії фермерів демонструють вагомий результат у збуті продукції.

Зарубіжний та вітчизняний досвід свідчить, що на певному етапі розвитку сільськогосподарського виробництва кооперація фермерів стала об'єктивно необхідною. Відносно ізольовані й невеликі за розмірами земельні ділянок фермерські господарства постали перед рядом техніко-технологічних, організаційних і фінансових проблем. Тому фермерство добровільно через кооперацію прагнуло більшою мірою використовувати вигоди спеціалізації виробництва та праці. У сферу кооперації входять ті функції й види діяльності, які окремому фермеру здійснювати економічно не вигідно.

Про економічну доцільність створення кооперативів вже йшлося у вітчизняній економічній літературі. Вона зумовлюється рядом чинників:

- вигідність масштабної економіки: середні витрати зменшуються, а обсяг бізнесу та його ефективність зростають, внаслідок чого фермери мають великий прибуток;

- одержання прибутку від переробки і маркетингових операцій: кооперативи можуть мати додатковий прибуток у вигляді доданої вартості в результаті переробки сировини;

- забезпечення додаткових послуг: придбання і маркетинг продукції, яка в іншому випадку могла б виявитися недоступною; це поповнює джерела постачання і ринок;

- виграш від координації: максимальна вигідність від координації у придбанні, маркетингу, а також наданні послуг членам кооперативу;

- забезпечення міцних ринкових позицій: кооперативи створюють своїм членам найкращі умови торгівлі та ціноутворення;

- забезпечення конкурентоспроможності: підтримання конкурентних і ефективних систем, здатних забезпечити конкурентоспроможність при закупівлі або наданні послуг своїм членам;

- зменшення ризику: знижується рівень індивідуального ризику шляхом розподілу його між членами.

Розвитку кооперації фермерів сприяють такі фактори, як умови формування і подорожчання матеріально-технічної бази сільськогосподарства, посилення міжнародних зв'язків, обмеження можливостей людини в питаннях розширення універсальної професійної підготовки.

Професійні знання і досвід фермерів швидко застарівають. Навіть універсально підготовленому фермеру стає дедалі складніше бути фахівцем у всіх сферах – від агротехніки до збуту і фінансового управління. Він змушений звертатися за консультацією до експертів.

Багатогалузевому фермерському господарству потрібна різноманітна техніка, яка використовується сезонно, що не завжди економічно доцільно.

Тому фермерам вигідніше брати техніку на прокат або використовувати спільно.

Щодо кооперування в переробці виробленої фермерами сільськогосподарської продукції, то тут найдоцільнішою виявляється система створення фермерами спільних невеликих переробних підприємств (олійні, борошномельні, м'ясо переробні, плодо-овочеконсервні цехи та інше), де застосовуються змішана оплачувана праця фермерів та найманих працівників.

Переробка продукції кожного господаря здійснюється за плату з урахуванням одержання певного прибутку, який розподіляється пропорційно до вкладеного в створення цих підприємств капіталу.

Кооперування фермерських господарств дозволяє їм значно зменшувати витрати на виробництво, переробку та реалізацію продукції, більш ефективно і прибутково здійснювати свою виробничо-підприємницьку діяльність.

Кооперування захищає фермерів від економічного тиску монополістів на ринках сільськогосподарської продукції, засобів виробництва, агросервісних послуг.

Висновки. Таким чином, в умовах ринкової економіки сільськогосподарська кооперація є складним соціально-економічним механізмом, діяльність якого охоплює не тільки одержання сільськогосподарської продукції, але і її збереження, переробку, реалізацію, а також матеріально-технічне забезпечення, кредитне й сервісне обслуговування. У розвинутих країнах відбулося своєрідне об'єднання ферме-

рів. Вони включені у суспільне виробництво. Але цей процес відбувався "знизу", поступово й добровільно.

Умовою успішного розвитку фермерської кооперації є активна державна підтримка. Фермерський уклад досягне належного рівня розвитку й стабільності, якщо буде підтримуватися розгалуженою ефективною діючою сіткою кооперативних зв'язків між окремими господарствами.

Перспективи фермерських господарств в Україні безпосередньо пов'язані з розвитком різних форм фермерського кооперування. Кооперування фермерів дозволяє їм: перекласти частину функцій з обслуговування діяльності фермерських господарств на кооперативи; вирішувати проблеми недостатнього ресурсного забезпечення фермерських господарств.

Література

1. Горьовий В. П. Менеджмент фермерських господарств: навч. посіб. / В. П. Горьовий. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 366 с.
2. Макаренко Ю. П. Фермерські кооперативи як умова прибуткового господарювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.2/168.pdf>.
3. Про сільськогосподарські кооперативи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agroua.net/economics/documents/category-97/doc-114>
4. Кооперування фермерських господарств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://credobooks.com/5-kooperuvannya-fermerskix-gospodarstv>.
5. Сучасний стан та перспективи розвитку обслуговуючої сільськогосподарської кооперації в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/v2i3/173.pdf>.

References

1. Horiyovyi V. P. Management of farms' economies: teaching textbook / V. P. Horiyovyi. – K.: Center for Educational Literature, 2014. – 366 p.
2. Makarenko Yu. P. Farmers' cooperatives as a condition of profitable management [Electronic resource] – available at: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.2/168.pdf>.
3. About Agricultural Cooperatives [Electronic Resource]. – available at: <http://agroua.net/economics/documents/category-97/doc-114>
4. Co-operation of farms' economies [Electronic resource]. – available at: <http://credobooks.com/5-kooperuvannya-fermerskix-gospodarstv>.
5. Current situation and prospects of development of servicing agricultural cooperation in Ukraine [Electronic resource]. available at: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/v2i3/173.pdf>.

УДК 339.13

Іваночко Н. В.

ЗНАЧЕННЯ НЕЙРОЕКОНОМІКИ В УПРАВЛІННІ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджується проблема удосконалення управління збутовою діяльністю за допомогою використання основ нейроеконіки та її основних інструментів. Визначено ключові елементи (компоненти) нейроеконіки, що можуть бути використані при

формування стратегії удосконалення збутової діяльності підприємства на різних етапах життєвого циклу товару.

Ключові слова: нейроеконіка, управління збутовою діяльністю підприємства.

Ivanochko N. V.

THE IMPORTANCE OF NEUROECONOMICS IN MANAGEMENT SALES ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

The article deals with the problems of improving the management sales activity through the using of the foundations of neuroeconomics. The basic elements of neuroeconomics, which can be used in forming the strategy of improving the sales activity of the enterprise at different stages of the product life cycle, are determined

біцями, ніж при традиційних відповідях респондентів.

Key words: neuroeconomics, management sales activity of the enterprise.

Постановка завдання. Управління збутовою діяльністю потребує застосування великої кількості знань з таких наук, як менеджмент, маркетинг, інформаційні технології, економічна психологія та ін. Нейроекономіка має можливість об'єднати і здобутки різних наук, основними з яких є нейробіологія, психологія та економіка.

Вступ. Традиційні підходи в управлінні збутовою діяльністю підприємств на сьогоднішній день не можуть повністю задовольнити потреби ринку, що постійно зростають. Науковці та практики стараються знайти максимально ефективні методи впливу на поведінку споживача, розуміючи, що старими методами цього добитися не легко застосовують передові дослідження та практично перевіряють наукові гіпотези.

На даному етапі розвитку нейроеконіки термінологічний та теоретико-практичний апарат потребує наукового обґрунтування через її економічну сутність та значення для розвитку бізнесу. Невирішеним залишається питання про те, як використовувати існуючі на сьогодні методи нейроеконіки в управлінні збутовою діяльністю та в стимулюванні споживачів приймати рішення на користь певного виду продукції. Метою статті є теоретичне обґрунтування значення нейроеконіки в управлінні збутовою діяльністю підприємства та визначення способів використання методів нейроеконіки в управлінні збутом.

Збутова діяльність, відповідно до традиційних методів побудови, формується в межах трьох площин "сегмент ринку – місце – вартість товару", однак споживач, його потреби та бажання, знаходяться за межами середовища на яке можна впливати. Так було ще кілька років назад, до розвитку основ нейроеконіки та наук, які від неї походять, а саме: нейромаркетингу та нейрменеджменту.

Результати. Визначення поняття "нейроекономіка", на нашу думку, варто розглядати через призму її економічної сутності та значення для розвитку бізнесу. Умови конкуренції на ринку вимагають новітніх методів управління діяльністю (в тому числі збутовою) підприємства. Це стосується практично всіх галузей економіки.

Сучасні дослідження мозку з використанням томографа, айтрекера дозволяють виявити підсвідомі реакції споживача. Зокрема, метод відстежування руху очей виявляє центр зорової уваги з більш високою точністю і подро-

Поняття "управління" в теорії менеджменту в найпростішому його трактуванні є ціле-

спрямованим впливом на об'єкт управління. В управлінні збутовою діяльністю підприємства об'єктом управління виступає збут, тобто діяльність пов'язана з переміщенням товару від виробника до споживача. В свою чергу суб'єктами збуту певного виду продукції є виробник, постачальники, посередники, продавці, покупці та споживачі.

Високоєфективним управлінням збутовою діяльністю підприємства може вважатися, коли стане можливим визначення, прогнозування, стимулювання та створення умов для прийняття позитивного рішення придбати товар покупцями. Методи, засоби та інструменти нейроекономіки можуть найефективніше вплинути на покупця та споживача, адже окремі позиції даної науки вивчають поведінку особи та особливості прийняття рішення.

Теоретичні та практичні основи нової науки "нейроекономіки" знаходяться на стадії формування, так, як наука є новою, тому, що в 90-х роках минулого століття економісти виявили зацікавленість до результатів наукових досліджень науковців в галузі нейробиології та психології. Науковці в галузі біологічних наук дають відповіді на питання: що відбувається в мозку та організмі людини в тих чи інших ситуаціях (безпосередньо й при прийнятті рішень). Психологи здійснюють намагання науково обґрунтувати біологічні процеси, даючи відповідь на питання: чому приймаються ті чи інші рішення.

Нейроекономіка (англ. neuroeconomics) – міждисциплінарний напрямок в науці на перетині предметів економічної теорії, нейробиології та психології. Вона вивчає процес прийняття рішень при виборі альтернативних варіантів, розподілу ризику та винагороди. Нейроекономіка використовує економічні моделі для вивчення мозку й досягнення нейробиології для створення економічних моделей [1].

Вважається, що нейроекономіка займається вивченням механізмів прийняття рішень на різних рівнях складності, а саме: генному, нейронному, структурно-анатомічному, функціональному, соціальному та ін. Дослідженням питань нейроекономіки займаються такі науковці, як П. Глімчер, К. Камерер, Д. Лейбсон, К. Маккейб, П. Зак, В. Ключарьов та інші науковці-дослідники.

В 2004 році було створено організацію вчених, що займаються дослідженням питань нейроекономіки – Асоціація нейропсихоекономіки, також в США діє Центр нейроекономічних

досліджень при університеті Клермон в Каліфорнії та організована Стенфордська літня школа нейроекономіки.

Нейроекономіка ставить своєю метою розкрити еволюційні основи поведінки особи, пояснити роль емоцій і когнітивного контролю в процесах прийняття рішення, механізми соціальної кооперації та змагання між людьми, а також досліджувати нейробиологічні механізми соціального впливу та реклами [2, 3].

Роль емоцій у прийнятті рішення також є питанням досліджень вчених в галузі нейроекономіки. На нашу думку, цінність знань нейроекономіки в можливості застосовувати передові наукові дослідження в бізнесі та управлінні збутом. Нейроекономіка, може стати початком розвитку інших підсистем даної науки, а саме: нейроменеджмент (управління на основі очікувань), нейромаркетинг (стимулювання прийняття рішень), нейроекономічна етика (галузь науки, що описуватиме культуру використання знань), На рис. 1 зображено основні науки та фактори, що спричинили появу нейроекономіки.

Нейронауки розглядають, з одного боку, як новий методологічний інструмент ("тонше скальпеля") для аналізу процесів прийняття рішень, не питаючи думки безпосередньо споживачів, оцінювання або стратегії, з іншого, як джерело генерації теорії, доповнюючи цілою низкою традиційних дисциплін. Так, філософія, економіка, соціологія, політологія проявили інтерес до нейронаук, внаслідок чого з'явилися нові дисципліни: нейроекономіка, нейроетика, нейросоціологія, нейроестетика, нейротеологія, нейрополітологія і т.д. [1].

Незважаючи на сформоване в суспільстві негативне ставлення до методів нейромаркетингу, не можна не відзначити, що цей науковий напрям дає відповідь на запитання, на які товари очікує покупець. Це вигідно не тільки виробникам, але й споживачам, адже часто сама людина не в змозі сформулювати свої потреби та бажання, а дослідження забезпечують об'єктивність даних.

Сучасні уявлення про нейроекономіку, прийняття рішень указують на те, що вибір оптимальної поведінки відбувається на рівні нейронних сіток, які мають здатність регулювати оцінку всіх «за» і «проти» при виборі тієї чи іншої поведінки. Внаслідок цього нейрон, або нейронна сітка, яка приймає рішення, акумулює інформацію про можливі поведінкові

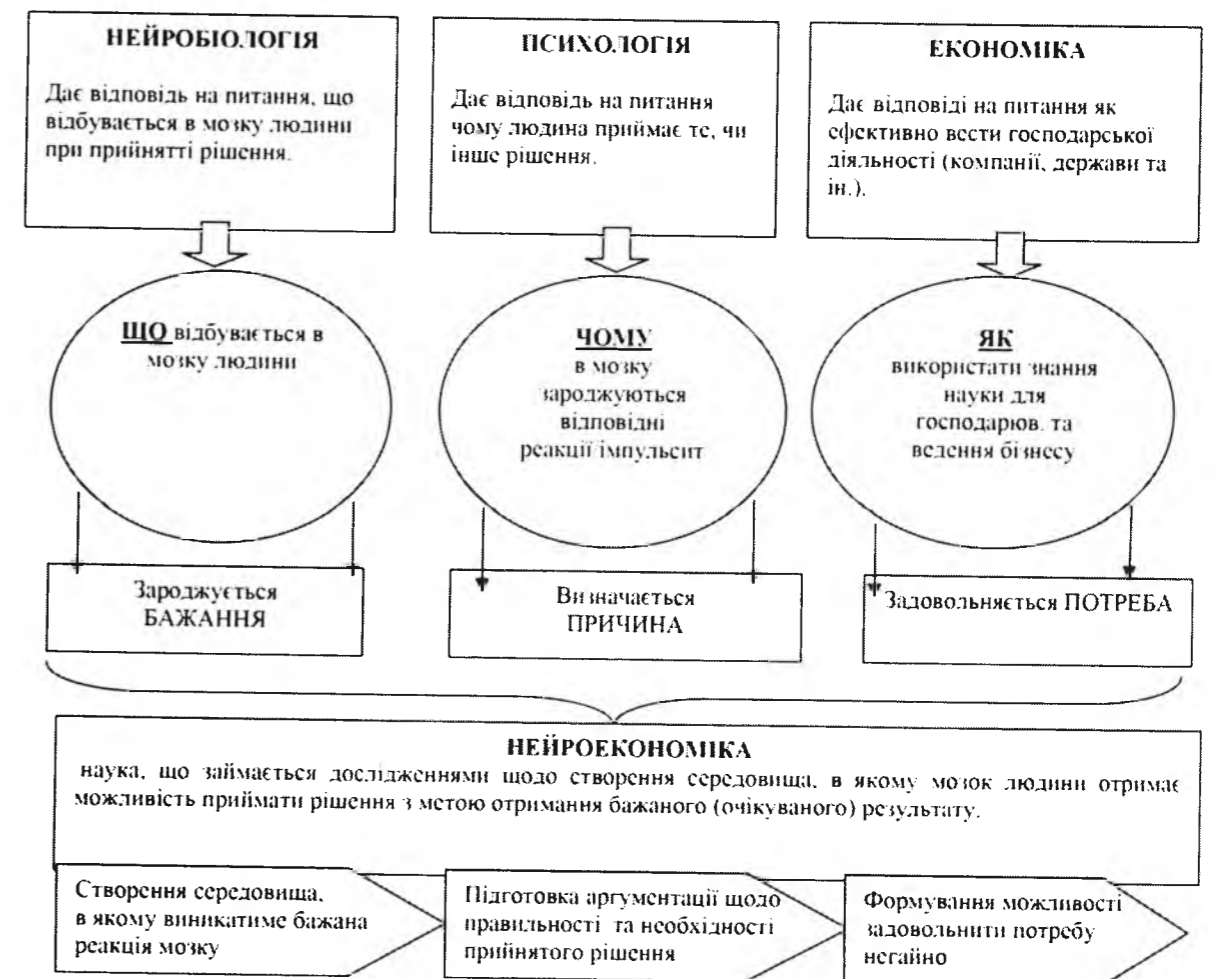


Рис. 1. "Три кити" формування нейроекономіки, як окремої науки

Джерело: розроблено автором.

альтернативи і здійснює вибір на користь найбільш оптимальної. Нейроекономіка пропонує механістичну (дифузну) модель оцінки мозком суб'єктивної корисності, у якій на вхід нейронної сітки надходить сенсорний, мотиваційний, когнітивний або будь-який інший сигнал, а на виході отримують результат порівняння на користь найоптимальнішого рішення [6].

Складні емоційні взаємини формують поведінку індивіда, які можна зафіксувати томографом в реальному часі. Розуміючи сутність нейрофізіологічних процесів емоційно-кіркових реакцій споживачів і застосовуючи позитивні подразники, нейрофізіологи і маркетологи можуть впливати на всі органи чуттів людини для ефективного просування товарів на ринку.

Нейронауковці досі не дали відповідь на питання чому існує велика відмінність між уявленням людини про себе і реальним станом речей. Закладають основу майбутніх досліджень в нейроекономіці три основні положення, а саме:

1) між прийняттям рішення у окремій ділянці мозку та усвідомленням об'єкта, що рішення прийнято проходить 7 секунд.

2) рішення, які людина приймає часто ірраціональні (людина ірраціональна, не завжди говорить правду і не тому, що бреше, а внаслідок того, що не завжди може правильно висловити свої думки та точно пояснити, чому знає ті чи інші речі (прихована пам'ять));

3) велике значення в прийнятті рішень відіграють емоції (підсвідомість має потужну силу в житті людини, більшість її реакцій автоматична).

Найвідомішу технологію нейроекономіки розробив і запатентував під назвою ZMET (Zaltman Metaphor Elicitation Method – метод вилучення метафор Залтмена) в кінці 1990-х років гарвардський професор Джеррі Залтмен. Суть ZMET зводиться до прощупування підсвідомості людини за допомогою наборів спеціально підібраних картинок, які викликають позитивний емоційний відгук і активізують приховані образи-метафори, що стимулюють

покупку. На основі виявлених образів конструюються графічні колажі, які закладаються в основу рекламних звернень [8].

Вважаємо, що основи нейроеконіміки, методи, засоби та інструменти похідних від неї наук, в управлінні збутовою діяльністю підприємств дадуть можливість: описати умови середовища необхідні для прийняття наперед запланованого рішення; усвідомити рівень впливу сенсорних, когнітивних та емоційних складових на дії людини та розкрити потенційні можливості мозку людини.

Висновки. Виходячи із результатів проведеного дослідження, нами зроблено наступні висновки: існуючі на сьогодні дослідження в області нейроеконіміки та близьких до неї наук, порушують велику кількість раніше не вирішених питань, відповідь на які формуватиме майбутню науку управління та ключові методи управління збутовою діяльністю підприємства. Такий висновок впливає із результатів, які вже отримано, а саме, що рішення людиною приймаються біля семи секунд до усвідомлення особою прийнятого рішення, тобто фактори, які впливають на прийняття рішення до кінця не визначені, адже лежать за межами усвідомленого раціонального мислення. Якщо прийняте рішення – результат раціонального мислення, обираючи найбільш “розумно-правильне” рішення, тоді, що спонукає, підштовхує, мотивує приймати ірраціональні рішення, які ще називають нелогічними або емоційними.

Окрім того, досить цікавим для бізнесу є питання можливості використовувати знання науки для того, щоб сформувати середовище в якому особа чи група осіб зможе приймати певне рішення. Знаючи, які біологічні процеси відбуваються в організмі людини при обіймах (як приклад), які емоції відчуває при цьому особа (радість), можливо варто обіймати постійних та імовірних споживачів, щоб покращити результати в окремо взятій галузі економіки.

Література

1. Consumer Neuroscience [Electronic resource] / H. Plassmann, C. Yoon, F. M. Feinberg, B. Shiv // International Encyclopedia of Marketing (eds. Bagozzi and Ruvo), John Wiley & Sons. – Access mode : http://www.researchgate.net/publication/227991842_Consumer_Neuroscience/file/9c96052264acf84a57.pdf.

2. Чечко Н. А. Фирменный стиль как средство выражения корпоративной культуры / Н. А. Чечко, Е. Д. Привалова // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2013. – № 4. – С. 236 – 240.

3. Унгуриян Л. М. Науково-практичне обґрунтування сутності нейроеконіміки та напрямки удосконалення її складових на прикладі аптечного ейромаркетингу./Л. М. Унгуриян // Фармацевтичні науки. – 2015. – №2 (17). – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/2/374.pdf>.

4. Glimcher P. Neuroeconomics: Decision Making and the Brain / P. Glimcher. – Academic Press, 2007. – 556 p.

5. Paul J. Zak The Neurobiology of Trust (англ.) // Scientific American. – Vol. 298, iss. 6. – P. 88 – 95. – DOI:10.1038/scientificamerican0608-88.

6. Ключарев В. А. Нейробиологические механизмы социального влияния / В. А. Ключарев, И. П. Зубарев, А. Н. Шестаков // Экспериментальная психология. – 2014. – Т. 7. № 4. С. 20 – 36.

7. Huber R., Klucharev V., Joerg R. Neural correlates of informational cascades: brain mechanisms of social influence on belief updating // Social Cognitive and Affective Neuroscience. 2015. Vol. 10. No. 4. P. 589 – 597.

8. Zaltman G. How Customers Think: Essential insights into the mind of the market / G. Zaltman. – Boston, MA : Harvard Business School Press, 2003. 352 p.

References

1. Consumer Neuroscience [Electronic resource] / H. Plassmann, C. Yoon, F. M. Feinberg, B. Shiv // International Encyclopedia of Marketing. – Access mode: http://www.researchgate.net/publication/227991842_Consumer_Neuroscience/file/9c96052264acf84a57.pdf.

2. Chechko N. A. (2013), Corporate identity as a means of expressing corporate culture / N. A. Chechko, E. D. Privalova // Economics and management: new challenges and perspectives, 2012, № 4, 236 – 240 pp.

3. Ungurian, L. M. (2015), Scientific and practical substantiation of neuroeconomics meaning and direction of perfection its components on the example of pharmacy eyromarketing. L. M. Ungurian // Pharmaceutical sciences, 2015, № 2 (17). – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/2/374.pdf>.

4. Glimcher, P. (2007), Neuroeconomics: Decision Making and the Brain / P. Glimcher. – Academic Press, 2007. – 556 p.

5. Paul J. Zak The Neurobiology of Trust (англ.) // Scientific American. – Vol. 298, iss. 6. – P. 88 – 95. – DOI:10.1038/scientificamerican0608-88.

6. Klyucharev, V. A. (2014) Neurobiological mechanisms of social influence / V. A. Klyucharev, I. P. Zubarev, A. N. Shestakov // Experimental psychology, 2014. – P. 7. № 4, 20 – 36 pp.

7. Huber, R. (2015), Neural correlates of informational cascades: brain mechanisms of social influence on belief updating / R. Huber, V. Klucharev, R. Joerg // Social Cognitive and Affective Neuroscience. 2015. Vol. 10. No. 4. P. 589 – 597.

8. Zaltman G. (2003) How Customers Think: Essential insights into the mind of the market / G. Zaltman. – Boston, MA : Harvard Business School Press, 2003. 352 p.

УДК 338.24.021.8

ОСОБЛИВОСТІ ПРАКТИЧНОГО ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті наведено особливості економічного розвитку аграрної сфери та її значення в Україні. Визначено сутність та особливості виникнення загроз економічній безпеці сільськогосподарських підприємств, охарактеризовано погляди науковців та менеджменту на причини їх виникнення. Запропоновано принципи функціонування систем забезпечення економічної безпеки підприємств. Наведено механізми формування паспортів загроз та формування оперативних баз даних на основі показників діяльності з метою визначення

і попередження критичних станів підприємств. Подано перспективу подальших досліджень в напрямі необхідності обґрунтування розділення функцій моніторингу і забезпечення економічної безпеки.

Ключові слова: економічна безпека, загрози, ризики, оцінка економічної безпеки, сільськогосподарські підприємства, моніторинг, попередження та ліквідація наслідків, попередження банкрутства.

Maksymiuk M. M.

FEATURES OF PRACTICAL APPLICATION OF ECONOMIC SAFETY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article presents the peculiarities of the economic development of the agrarian sphere and its importance in Ukraine. The essence and peculiarities of the emergence of threats to the economic security of agricultural enterprises are defined, the views of scientists and management on the causes of their occurrence are characterized. Offered the principles of functioning of systems of providing of economic safety of the enterprises. The mechanisms of forming of passports of threats and formation of operational databases on the basis of activity indicators for the purpose of definition and prevention of critical states of the enterprises are given. The prospect of further researches in the direction of necessity of monitoring and providing of economic safety is presented.

Key words: economic security, threats, risks, economic safety assessment, agricultural enterprises, monitoring, prevention and liquidation of consequences, economic collapse prevention.

Вступ. У сільській місцевості на початок 2017 р. проживала майже третина загальної кількості населення. Для більшості сіл сільськогосподарські підприємств є основним

джерелом робочих місць та соціального відтворення. Варто зважити і на відрахування в бюджеті та значення галузі для соціальної та пенсійної сфери – кожен новий безробітний це додаткове навантаження на них і послаблюють економіку країни в цілому. Аналогічний механізм взаємовпливу стосуватиметься і інших суміжних галузей – переробної (сюди відносимо всіх суб'єктів що здійснюють подальшу переробку продукції сільськогосподарських підприємств), хімічної (виробництво добрив, переробка сировини, постачання тари і упаковки та ін.), машинобудування (виробництво, ремонт і обслуговування техніки, деталей та крупних агрегатів), транспорту (забезпечення товарообігу всередині країни, наявність експорту що суттєво впливає на вартість міжнародних перевезень та ін.). За дев'ять місяців 2017 року Україна експортувала сільськогосподарської продукції на 13,07 млрд. дол. США (41,7% від загального експорту України), що на 24,3% перевищує показник за аналогічний період 2016 року [1]. Такі суттєві показники динаміки (яка може мати і негативне значення) є наслідком специфіки діяльності сільськогосподарських підприємств, що потребує налагодження механізму багаторівневої адаптації до ринкових та природно-кліматичних умов.

Прогнозування і врахування останніх є загальноприйнятою практикою, в той час як визначення впливу економічних критеріїв не має єдиного трактування.

Постановка завдання. Підвищена ризикованість у галузі сільського господарства пов'язана із сезонністю та низькою технологічністю виробництва, використанням природних ресурсів, низькою еластичністю попиту на сільськогосподарську продукцію та її здатністю швидко псуватися, природно-кліматичними чинниками та використанням землі як основного засобу виробництва. В сучасних умовах господарювання визначення проблем, труднощів, ризиків та загроз, що супроводжують роботу підприємств, є одним з основних напрямків розвитку теорії управління підприємствами. Постійне існування різного роду загроз обумовлює актуальність проблеми економічної безпеки сільськогосподарських підприємств зокрема та визначення виключної компетенції цього поняття та подальшого практичного використання результатів відповідних досліджень.

Результати. Сільськогосподарське виробництво є одним із найбільш ризикованих видів підприємницької діяльності. Джерелами ризиків в сільськогосподарському виробництві є соціально-економічне середовище, природо-кліматичні умови та людський фактор. Особливо великих ризиків зазнає сільськогосподарське виробництво країн, економіки яких розвиваються або перебувають в процесі трансформації. Аграрні реформи та становлення ринкових взаємовідносин, зміна форм власності та форм господарювання значно збільшують ступінь невизначеності соціально-економічних процесів в сільському господарстві та, відповідно, посилюють вплив ризиків на бізнес. Важливо, що в умовах зростання інтенсифікації виробництва стратегічно необхідним є комплексний та довгостроковий підхід до управління використанням всіх ресурсів підприємств. Так, наприклад, невміле і недалекоглядне використання землі є не меншою загрозою для землі ніж її «простій» та запускання. При цьому саме земельні ресурси є основою сільськогосподарського виробництва і джерелом його розвитку та економічної безпеки. В той же час керівники сільськогосподарських підприємств вважають, що основними чинниками, які б сприяли розвитку підприємств, є державна підтримка та наявність фінансових ресурсів [2]. Серед перспективних способів підвищен-

ня економічної безпеки сільськогосподарських підприємств науковці [3] виділяють вступ до сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів з метою раціонального розподілу обмежених виробничих ресурсів та ін.

Економічна безпека сільськогосподарських підприємств у широкому розумінні є критерієм надійності їх партнерства у бізнесі та спроможності забезпечувати переробні підприємства сировиною, а населення продуктами харчування [2]. Загрози діяльності підприємств – це дія дестабілізуючих природних чинників і/або суб'єктивних, пов'язаних з недобросовісною конкуренцією та порушенням законів і норм, що може спричинити потенційні або реальні ризики та втрати для організації. [4, с. 16]. Ризик – це ймовірність виникнення непередбачених втрат очікуваного прибутку, доходу, майна, коштів у зв'язку з випадковою зміною умов економічної діяльності, впливом несприятливих обставин. Тому з іншого боку економічна безпека підприємства – це його здатність (враховуючи географічне розташування та природно-кліматичні умови його діяльності), ефективно протидіяти можливим загрозам внутрішнього й зовнішнього середовища.

Загроза, або небезпека – це цілком усвідомлювана, проте не фатальна ймовірність завдання шкоди конкретному підприємству, обумовлена об'єктивними та суб'єктивними чинниками [5, с. 171]. Економічні загрози потребують їх попередження чи подолання, і тому визначення їх складу має здійснюватись під час формування системи показників економічної безпеки сільськогосподарських підприємств. Показником оцінки впливу потенційної загрози може виступати прогнозна величина втрат підприємства чи витрат на нейтралізацію і подолання наслідків. В залежності від співвідношення до поточних показників можна використати і їх подальшу класифікацію на несуттєві, істотні, значні та катастрофічні.

Управлінські рішення керівників підприємств, що стосуються питань забезпечення та постійного підвищення рівня економічної безпеки завжди пов'язані з ризиком та об'єктивністю аналізованих даних та системністю показників. Частка витрат, що вчасно виділяються на попередження чи запобігання наслідків реалізації загроз за окремими дослідженнями [6] становить 1/15 від потенційно можливих витрат підприємства. Тому керівництво підприємства повинен створити систе-

му спостереження за такими індикаторами та максимально враховувати їх у своїй звичайній діяльності. В процесі формування переліку загроз економічній безпеці підприємства існує тенденція щодо ототожнення понять «загроза економічній безпеці» та «слабкість економічної безпеки». Під «слабкістю» розуміють фактори (наприклад неефективні організація праці, залишки ресурсів чи незавершеного виробництва та ін.), що роблять саму систему економічної безпеки відкритою та вразливою для загроз [1]. Логічним буде першочергове розуміння, від чого необхідно захищатися, а уже потім визначати які слабкі сторони (місця) не дають змоги реалізувати весь наявний потенціал.

Реалізація методу оцінки небезпеки економічної безпеки полягає також і в оптимальному обґрунтуванні кількісних та якісних вимог до організації системи економічної безпеки підприємства [8, с. 88]. Перспективним варіантом ефективного, системного та об'єктивного вирішення поставлених завдань, що використовуватиме наявні сучасні можливості обробки даних може бути створення оперативної бази статистичних даних, яка являтиме собою згрупований перелік ключових індикаторів та показників діяльності підприємств, основна увага в якій буде приділена виділенню негативних тенденцій та визначення ключових докритичних факторів на основі аналізу розвитку негативних тенденцій підприємств-банкрутів галузі. За своєю функціональною спрямованістю вона може бути подібною до системи судових прецедентів в англо-саксонському праві, коли на основі порівняння початкових (реальних) умов приймається відповідне рішення (або ж визначається ступінь вірогідності тих чи інших наслідків для кожного конкретного підприємства). Визначення та формування прогнозів та попереджень повинно відбуватись на основі співпадання показників структури і динаміки, а ступінь збігів може бути коефіцієнтом рівня економічної безпеки.

Важливою умовою функціонування такої системи повинно бути максимально об'ємне наповнення бази даних відповідними показниками та оперативне оновлення реальними даними щодо конкретних підприємств. Другим важливим чинником, що забезпечуватиме ефективність роботи пропонованої системи повинен стати принцип постійного самовдосконалення, а саме повторного аналізу і співставлення реальних показників та прогнозів

системи і подальше визначення причин розбіжностей та їх врахування в майбутніх прогнозах (інакше кажучи потрібно впровадити базові принципи розвитку штучного інтелекту – саморегуляцію з метою вдосконалення системи вцілому). Використання такого аналізу дасть можливість в перспективі оперативно досліджувати процеси циклічності в економіці, галузі та рівні економічної безпеки, що може бути перспективною подальших досліджень та вдосконалень.

Така система раннього реагування буде мати ряд спільних рис, але водночас відрізнятиметься від систем попередження банкрутства адже:

- враховує ряд інших показників, що не стосуються конкретно фінансового результату діяльності підприємства;

- має свою, більш містку та обширну структуру з огляду на класифікацію загроз економічній безпеці;

- показує загрози і слабкі місця діяльності підприємства і стосується банкрутства тільки опосередковано, як одного з багатьох негативних сценаріїв;

- повинна включати систему ліквідності, інвестиційної привабливості, ефективності операційної діяльності і т. д.

- враховувати різні етапи діяльності підприємств, їх розміри та особливості сфери діяльності (в т.ч. стосовно підгалузей сільського господарства).

Ще одним способом реакції, а саме попередження загроз може стати використання на підприємствах паспортів загроз. Паспорт загроз розробляється для підвищення ефективності системи управління при кризових умовах, з метою формування адекватних заходів щодо попередження та уникнення небезпек та загроз. Створення такого паспорта загроз дозволить підприємству виявити найбільші небезпечні фактори впливу та співставити ступінь прогнозуваної небезпеки з реальним рівнем захищеності, та в результаті встановити співвідношення достатності сил та засобів, що можуть бути протидіями визначеним загрозам чи небезпекам і сприяти попередженню або ліквідації наслідків [9, с. 14]. Важливим при складанні таких паспортів буде і врахування сутнісних характеристик підприємства, що потребують захисту, наприклад наявність в діяльності елементів новизни, тощо.

Висновки. Підприємства сільськогосподарського сектору, що характеризуються в за-

гальному значними позитивними показниками динаміки потребують врахування впливу можливих негативних факторів, що є особливістю діяльності в галузі. Тому існує актуальність дослідження, моніторингу, оцінки та впливу на рівень економічної безпеки підприємств сектору, що значно підсилюється відсутністю єдиного підходу та визначень серед науковців та практиків.

Існуючі теоретичні напрацювання дають можливість висунути ряд практичних пропозицій та зауважень щодо використання підходу забезпечення економічної безпеки підприємств. Так, наприклад, моніторинг рівня економічної безпеки, що є результатом взаємодії чинників зовнішнього та внутрішнього середовища повинен проводитись окремо від забезпечення економічної безпеки на кожному конкретному підприємстві.

Перспективним напрямком подальших наукових досліджень має стати подальший аналіз та формування підходів для більш глибокої оцінки взаємозв'язку основних структурних елементів економічної безпеки підприємств а також вивчення зміни щільності таких зв'язків на загальний результат.

Література

1. Україна збільшила виручку від аграрного експорту майже на чверть [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://economics.unian.ua/agro/2216699-ukrajina-zbilshila-viruchku-vid-agrarnogo-eksportu-mayje-na-chvert.html>
2. Качанівська Ю. І. Економічна безпека сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс]. – Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна. – 2015. – № 1. – С. 98-105. Режим доступу: http://journal.lvduvs.edu.ua/visnyky/nvse/01_2015/15kyuibsp.pdf
3. Манжура О. В. Аграрна кооперація: досвід Європейського союзу для України [Електронний ресурс]. – Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна. – 2015. – № 1. – С. 15-20. Режим доступу: http://www.cg.gov.ua/web_docs/2141/const/docs/COK_and_metod_posib.PDF
4. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / В. Л. Ортинський, І. С. Керницький, З. Б. Живко та ін. – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.
5. Ботьботенко І. В. Змістова характеристика загроз економічній безпеці суб'єктів аудиторської діяльності / І. В. Ботьботенко // Вчені записки Університету «КРОК». – 2013. – Випуск 33. – С. 169-177.

6. Рябенко Г. М. Загрози та шляхи зміцнення економічної безпеки аграрних підприємств в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/13-2016/72.pdf>

7. Свіридов Є. Ю. Систематизація загроз економічній безпеці країни / Є. Ю. Свіридов // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2011. – Вип. 3. – С. 126-132. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchetei_2011_3_22.

8. Основи економічної безпеки: підручник / О. М. Бандурка, В. С. Духов, К. Я. Петрова, І. М. Черв'яков – Х. : Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. – 236 с.

9. Яременко О. Ф. Аспекти побудови паспорта загроз підприємства / О. Ф. Яременко // Вісник Хмельницького національного університету 2011. – № 2, Т. 1. – С. 14-21.

References

1. Ukrayina zbil'shyla vyruchku vid agrarnoho eksportu mayzhe na chvert' [Ukraine increased revenues from agrarian exports by almost a quarter] Access mode: <https://economics.unian.ua/agro/2216699-ukrajina-zbilshila-viruchku-vid-agrarnogo-eksportu-mayje-na-chvert.html>
2. Качанівська Ю. І. (2015), Ekonomichna bezpeka sil'skohospodars'kykh pidpryyemstv [Economic security of agricultural enterprises] Access mode: http://journal.lvduvs.edu.ua/visnyky/nvse/01_2015/15kyuibsp.pdf
3. Manzhura, O. V. (2015), Ahrama kooperatsiia: dosvid Yevropeiskoho Soiuzu dlia Ukrainy [Agricultural cooperatives: the experience of the European Union for Ukraine] Access mode: http://www.cg.gov.ua/web_docs/2141/const/docs/COK_and_metod_posib.PDF
4. Ortyns'kyy, V. L., Kernyts'kyy, I. S., Zhyvko Z. B. (2009), Ekonomichna bezpeka pidpryyemstv, orhanizatsiy ta ustanov: navchal'nyy posibnyk [Economic security of enterprises, organizations and institutions: a manual]. – K.: Pravova yednist'. – 544 p.
5. Bolybotenko, I. V. (2016), Zmistova kharakterystyka zahroz ekonomichniy bezpetsi sub'yektiv audytors'koy diyal'nosti [Content description of threats to economic security of audit entities]. – Vol. 33. – pp. 169-177.
6. Ryabenko, G. M. (2016), Threats and ways to strengthen the economic security of agrarian enterprises in Ukraine [Zahrozy ta shlyakhy zmitsnennya ekonomichnoy bezpeky ahrranykh pidpryyemstv v Ukraini] Access mode: <http://global-national.in.ua/archive/13-2016/72.pdf>
7. Sviridov, Ye. Yu. (2011) Systematyzatsiya zahroz ekonomichniy bezpetsi krayiny [Systematization of threats to the country's economic security]. – Access mode: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchetei/2011_3/NV-2011-V3_20.pdf
8. Bandurka, O. M. (2003), Osnovy ekonomichnoy bezpeki [Basics of Economic Security]. – Harkiv: Vid-vo Nac. un-tu vnutr. Sprav. – 236 p.
9. Yaremenko, O. F. (2011), Aspekty pobudovy pasporta zahroz pidpryyemstva [Aspects of building a passport of enterprise threats]. – Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. – Vol. 2, T. 1. – pp. 14-21.

УДК: 631.338

Лозінська Л. Д.

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ВИКОРИСТАННЯ ГІДРОПОННОЇ ТЕХНОЛОГІЇ ВИРОЩУВАННЯ ОВОЧІВ У ТЕПЛИЧНИХ ГОСПОДАРСТВАХ

Охарактеризовано види та можливості вирощування овочів у тепличних господарствах. Розкрито економічну вигідність застосування гідропонної технології вирощування овочів в тепличних господарствах.

Ключові слова: економічна оцінка, гідропонні технології, вирощування овочів, тепличні господарства.

Lozinska L. D.

ECONOMIC ESTIMATION OF THE USE OF THE YDROPONIC TECHNOLOGY OF GROWING VEGETABLES IN GREENHOUSE ECONOMIES

The types and possibilities of growing vegetables in greenhouse economies have been described. The economic advantage of using hydroponic technology of growing vegetables in greenhouse economies has been revealed.

Key words: economic evaluation, hydroponic technologies, vegetable growing, greenhouse economy.

I. Вступ. Важливу роль у продовольчому забезпеченні України відіграє сільське господарство. Однією із основних ланок сільського господарства є рослинництво. Овочівництво, а саме вирощування овочів у тепличних господарствах, як галузь рослинництва дедалі більше набуває попиту.

Для теплиць розроблені наступні методи вирощування овочів: ґрунтовий, на тюках з соломой, методом підтоплення, гідропоніка, тощо. Однак, крім загальноприйнятого ґрунтового способу на природних або штучних ґрунтах, інші агрокультури у тепличних господарствах України застосовуються рідко, скоріше відносяться до екзотики і до предмета лабораторних досліджень [1].

Дослідження методів вирощування овочів у тепличних господарствах та удосконалення культивацийних споруд, створенню високопродуктивних сортів і гібридів, впровадженню інноваційних технологій присвячені праці О.М. Білогубової, П.П. Іваненка, В.А. Кравченка, В.Ф. Півоварова, З.Д. Сича, О.М. Цизя,

Н.І. Янчука та ін. Вони висвітлили питання ефективності технологій вирощування овочевих культур, застосування різних типів теплиць, створення нових сортів і гібридів, які забезпечують вищі врожаї та кращу якість продукції.

Проблеми економіки, теорії і практики господарювання в овочепродуктовому підкомплексі досліджували В. Я. Амбросов, В. Г. Андрійчук, В. Н. Дем'яненко, М. В. Зубець, Ю. О. Лупенко, Л. О. Мармуль, І. І. Червен та ін. В їх працях переважно висвітлені питання аграрної економіки макrorівня, сформовані теоретико-методологічні засади переходу аграрного сектора на ринкові відносини, визначені шляхи активізації інноваційної діяльності, проаналізовано ринок продовольства, розвиток менеджменту і маркетингу, формування фінансових ресурсів аграрних підприємств, шляхи досягнення еквівалентного обміну між галузями економіки і сферами АПК, прогнозовані заходи продовольчої безпеки країни тощо. Однак економічна оцінка використання гідропонної технології вирощування овочів у тепличних господарствах потребує більш детального дослідження.

II. Постановка завдання. Розглянути метод гідропонної технології вирощування овочів як альтернативу іншим методам. Визначити економічну вигідність застосування гідропонної технології вирощування овочів в тепличних господарствах.

III. Результати. Вирощування овочів у відкритому ґрунті дає можливість отримати

велику кількість врожаю завдяки великим посівним площам, якістю земель, методам обробки від шкідників та методам живлення. Проте у відкритому ґрунті є велика небезпека недоотримати плановану кількість продукції, в основному через природні погодні умови. Також урожай у відкритому ґрунті в основному забезпечується уже у теплу пору року, коли ціни на овочі стають меншими та на ринку велика конкуренція.

Овочі – незамінні продукти харчування, багаті мінералами, вуглеводами та вітамінами. Їх корисно споживати постійно. Для збалансованого забезпечення населення овочевою продукцією протягом усього року, її виробництво здійснюється у відкритому і закритому ґрунті [2].

Вирощування овочів у закритому ґрунті дає можливість мати свіжі продукти в несезонний період. Завдяки створенню штучного клімату, відповідних умов та наданню овочам саме тих елементів, що їм необхідні, вирощування можливе у різних зонах країни. Вирощуючи овочі в закритому ґрунті, господарства тим самим забезпечують круглорічну потребу в цій продукції.

Великі тепличні господарства переважно вирощують овочі в Україні у скляних зимових теплицях загальною площею від 6 га. За даними офіційної статистики, нині під овочами закритого ґрунту зайнято понад 3,2 тис. га. Основна частка площ земель тепличних господарств (93 %) використовується для вирощування помідор і огірків, решту відводять під перець солодкий, баклажани, салатні та зелені культури, гриби.

Активно вирощувати овочі закритого ґрунту в Україні почали з 2003 р. Протягом наступних років обсяги їх виробництва зростали, досягнувши у 2011 р. 398,0 тис. т, а в 2015 р. – 590,5 тис. т, що на 48,4 % більше. Спостерігається щорічне збільшення виробництва овочевої продукції, що характеризує збільшення попиту на продукцію [2].

Найвищі ціни на овочеву продукцію формуються в зимовий період. Господарства, що використовують закритий ґрунт, вирощують в такий період овочі. Однак вирощування овочів у зимовий період несе за собою збільшення витрат на їх вирощування, догляд, живлення, зберігання та реалізацію.

Одними із найзатратніших складових витрат на вирощування овочів є такі: опалення, освітлення, живлення рослин, оплата праці.

На сьогодні на ринку України господарства, що починають свою діяльність із вирощування овочів, використовують новітні технології із енергозбереження, живлення та модернізації роботи на теплицях. Частина діючих господарств, для забезпечення власної конкурентоспроможності на ринку, постійно застосовують нові методи зменшення витрат.

Основну частку витрат у тепличних господарствах займає живлення рослин, яке є основою для формування якісних та екологічних овочів. Передовими технологіями з вирощування та живлення рослин, є: використання ґрунту у вирощуванні овочевої продукції; використання гідропоніки.

Гідропоніка – це спосіб вирощування рослин без ґрунту. Слово походить від грец. υδρα – вода і λόφος – робота, “робочий розчин”. При вирощуванні гідропонним методом, рослина харчується корінням не в ґрунті, більш-менш забезпеченої мінеральними речовинами, поливається чистою водою, а у волого-повітряної, сильно водної, чи твердою але пористої, волого- і повітряно-місткому середовищі, що сприяє диханню коренів в обмеженому просторі і вимагає порівняно частого (або постійно-крапельного) поливу робочим розчином мінеральних солей, приготованим за потребами цієї рослини [3].

При гідропонному методі вирощування рослин забезпечуються оптимальне мінеральне живлення рослин, сприятлива концентрація з оптимальним співвідношенням окремих елементів залежно від освітленості, температури, вмісту вуглекислого газу, кисню та інших факторів, створюються кращі умови для фотосинтезу. На гідропоніці відпадають трудомісткі роботи по внесенню добрив, полив, підживлення, підсіпання ґрунтів, дезінфекції. Відкриваються можливості більш широкого застосування автоматики, що скорочує трудові витрати на вирощування овочів і сприяє отриманню більш ранніх врожаїв [4].

Використовуючи гідропонну систему вирощування овочів, господарства самі контролюють необхідну кількість мікро- та макроелементів, які необхідні рослинам, що в свою чергу це дає можливість значно скоротити витрати на мінеральні добрива.

При ґрунтовому вирощуванні рослини нерідко страждають від пересихання та нестачі кисню у разі перезволоження. Із застосуванням способу гідропоніки це абсолютно виключено.

Рослина не накопичує шкідливих елементів, що містяться у ґрунті, які згубно впливають на людський організм. Як правило, це отруйні органічні сполуки, надлишок нітратів, радіонукліди, важкі метали та інше. Особливо це актуально для плодів рослин. Адже при використанні методу гідропоніки рослини отримують тільки корисні речовини.

Гідропонний спосіб в даний час користується популярністю, так як дозволяє вирощувати овочі та рослини гідропонним способом круглий рік.

Так можна вирощувати рослини з живців або насіння, а також розсадні рослини. Помідор – найпопулярніший з овочів, які можна виростити методом гідропоніки. Крім нього, таким чином добре ростуть огірки, редис, кольрабі, полуниця, цибуля. Популярністю користується вирощування салату на гідропоніці. Вирощений таким способом салат може продаватися прямо в горщиках, при цьому він зберігає всю біологічну та поживну цінність.

Як показують дані статистики, господарства на ринку України, що використовують або перейшли на використання гідропонної системи, в основному вирощують огірки та помідори. Є господарства, що спеціалізуються тільки на вирощуванні одного виду овочів. Проте, кожне господарство, що використовує гідропонну систему вирощування овочів значно збільшило збори врожаю. Так, у гідропонних зимових теплицях щорічно отримують по 32-34 кг з 1 м² огірків і по 20-22 кг – помідор. Рентабельність вирощування досягає 80-85 %, що знаходиться на у рівні передових господарств світу. Вирощування овочів у тепличних господарствах за гідропонним методом дозволяє забезпечувати прибуткову діяльність у конкурентному середовищі.

IV. Висновки. В Україні існують різні способи вирощування овочів. Проте для отримання високоякісної продукції в несезонні періоди, необхідно використовувати теплиці з гідропонною технологією вирощування.

У зв'язку із складною економічною, енергетичною ситуацією в Україні, тепличні господарства змушені шукати шляхи скорочення витрат на вирощування овочевої продукції та збільшення прибутковості від її реалізації.

Одним із важливих чинників є отримання ранньої продукції, коли ціни на ринку високі, мала конкуренція та великий попит на овочі. Використання гідропонного методу вирощування рослин дає можливість об'єднати усі ці складові та вдосконалити процес виробництва овочів.

В порівнянні із іншими технологіями вирощування овочів, гідропонна технологія дозволяє пришвидшити ріст та розвиток рослин, збільшити їх урожайність, забезпечити екологічну чистоту і високу якість продукції, зменшити затрати, заощадити корисну площу та збільшити фінансові результати тепличних господарств.

Література

1. Домашній бізнес: 1000+1 ідея для власного бізнесу в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://homebiznes.in.ua/promyslovi-teplytsi-biznes-na-vyroschuvanni-ovochiv>.
2. Овочівництво. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ovoschvodstvo.com/journal/browse/201704/article/1562/>
3. СадтаГород. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sadgorod.in.ua/gorod/perevagi-ta-metodi-viroshchuvannya-roslin-na-gidroponici/>.
4. Агробізнес сьогодні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/agronomiia-siogodni/2169-unikalnyi-sposib-vyroschuvannya-roslyn.html>.

References

1. Home business: 1000 + 1 idea for your own business in Ukraine. [Electronic resource]. – Access mode: <https://homebiznes.in.ua/promyslovi-teplytsi-biznes-na-vyroschuvanni-ovochiv>.
2. Vegetable Growing. Retrieved from. <http://www.ovoschvodstvo.com/journal/browse/201704/article/1562/>
3. Garden and City. Retrieved from. – Access mode: <http://sadgorod.in.ua/gorod/perevagi-ta-metodi-viroshchuvannya-roslin-na-gidroponici/>.
4. Agribusiness today. Retrieved from. – Access mode: <http://www.agro-business.com.ua/agronomiia-siogodni/2169-unit-sposib-vyroschuvannya-roslyn.html>.

УДК: 005.332.4

Бойдуник В. Р.

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено сутність поняття "конкурентоспроможність". Розкрито підходи до оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства в сучасних ринкових умовах.

Ключові слова: конкурентоспроможність, сільськогосподарські підприємства, інноваційний потенціал, фактори підвищення конкурентоспроможності.

Boydunyk V. R.

INCREASING THE COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The essence of the concept of "competitiveness" is investigated. Approaches to assess the competitiveness of agricultural an enterprise in modern market conditions are revealed.

Key words: competitiveness, with agricultural enterprises, innovative potential, factors of competitiveness increase.

I. Вступ. В умовах глобалізації економіки спостерігається посилення конкуренції, яка притаманна для всіх підприємств сільськогосподарської галузі. Одною з головних причин низької конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств є недостатня здатність боротися за розширення своєї частки в сучасних ринкових умовах.

В сільськогосподарській галузі вітчизняної економіки простежується розбалансованість, відсутність належної довіри населення до підприємницької діяльності, що гальмує розвиток нових форм господарювання. Тому дослідження підприємництва в сільськогосподарській галузі його діяльності та механізмів впливу на основні економічні змінні в перехідній економіці України набуває особливого значення.

Конкурентоспроможність підприємств є важливою ознакою як для економіки країни в цілому, так і для окремих виробників, адже вона є запорукою отримання високого та стабільного прибутку, а також забезпечення життєдіяльності підприємства, його економічної безпеки та стабільного розвитку.

Проблемі сільськогосподарського підприємства, його ролі у становленні аграрного сектора та питання дослідження конкурентоспроможності підприємства та способів її

підвищення висвітлено у вітчизняній та зарубіжній літературі у працях вчених, серед яких: Акімова І.М., Амоші А.І., Градова А.П., Довгань Л.Е., Должанський І.З., Загорна Т.О., Еруглова М.І., Скупаря Г. М., Чумаченько Н.Г., Р.Кантільона, А.Сміта, М.Балудянського, А.Маршала, М.Туган-Барановського, В. Зомбарта, Й.Шумпетера. Однак забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств у ринкових умовах потребує більш глибокого дослідження.

II. Постановка завдання. Дослідити поняття "конкурентоспроможність". Розкрити підходи до оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства в сучасних ринкових умовах.

III. Результати. Дослідження поняття "конкурентоспроможність підприємства" передбачає з'ясування сутності категорії "конкуренція", оскільки вони тісно взаємозв'язані як в етимологічному (спільний корінь), так і в чисто логічному сенсі – про конкурентоспроможність можна говорити тільки при наявності конкуренції між виробниками певної продукції (послуги).

Виникнення і розвиток суспільства супроводжується формуванням явища конкуренції (від пізньо латинського *concurrentia* – стикатися, змагатися), яка є одним із постійно діючих чинників його прогресивного руху вперед [1, с. 5].

Здатність (спроможність) підприємства вести суперництво у базовій галузі, на міжгалузевому та світових ринках отримала втілення в категорії "конкурентоспроможність".

Зрозуміло, що конкурентоспроможність проявляється тільки в умовах конкуренції

і через конкуренцію. Необхідно відмітити, що єдиного підходу до визначення даної категорії у вітчизняній та зарубіжній науці не існує.

Аналіз економічної літератури щодо логічного встановлення змісту цього поняття свідчить про наявність багатоаспектного трактування терміну "конкурентоспроможність" [1, с. 6].

У найбільш загальному розумінні конкурентоспроможність підприємства можна визначити як здатність протистояти конкурентам та перемагати їх.

В якості суттєвих характеристик конкурентоспроможності підприємства, як економічної категорії, можна визначити:

- порівняльний характер (відносна оцінка);
- короткострокові та довгострокові складові;

- залежність від конкурентоспроможності продукції (товару);

- залежність від власних можливостей та ринкової активності підприємства [2, с. 245].

Зв'язок конкурентоспроможності продукції (товару) і конкурентоспроможності підприємства є загально визнаним фактом. Виробник не може бути конкурентоспроможним, якщо його продукція не має збуту, бо це означає зниження обсягів реалізації і погіршення фінансово-економічних показників: рентабельності, оборотності, ліквідності та ін.

Конкурентоспроможність продукції є обов'язковою, але недостатньою умовою конкурентоспроможності підприємства, тому що в деяких випадках продукція може бути конкурентоспроможною при її реалізації по демпінговим цінам, які не компенсують витрати на виробництво і збут (використання цінових знижок, сезонного розпродажу, збут застарілої продукції, реалізація цінової стратегії проникнення на ринок з високим рівнем конкуренції). З точки зору споживача, вона виступає як конкурентоспроможна, але зниження фінансових результатів і ефективності використання ресурсів виробника може призвести до його неконкурентоспроможності в майбутньому [2, с. 247].

Багато науковців досліджують конкурентоспроможність підприємства та методи її оцінки, однак ще не сформовано загальноприйнятої методики оцінки конкурентоспроможності підприємства. У світі існує різні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства, основними з яких є:

- метод, що заснований на теорії ефективної конкуренції;

- підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства, які пов'язують її рівень з показниками якості (конкурентоспроможності) продукції, що випускається;

- методи, засновані на теорії конкурентної переваги;

- метод бенчмаркінгу;

- методи, що засновані на методиках комплексної оцінки діяльності підприємства та ін [3, с. 46].

Останнім часом популярності набув метод визначення конкурентоспроможності на основі теорії конкурентних переваг, автором якої є американський вчений М. Портер. Він виділяє два види конкурентних переваг: зовнішню і внутрішню.

Зовнішня конкурентна перевага – це перевага у властивостях товару, яка створює "цінність для покупця" внаслідок повнішого задоволення його потреби. Ця перевага збільшує "ринкову силу" підприємства, тому вона зможе змусити ринок підняти ціну продажу вище, ніж пріоритетний конкурент, який не володіє такою перевагою (іноді її називають перевагою в ціні товару). Оцінкою такої сили можна вважати еластичність попиту за ціною.

Внутрішня конкурентна перевага – це перевага підприємства у витратах виробництва, яка створює "цінність для виробника" внаслідок вищої його продуктивності. Внутрішня перевага забезпечує підприємству більшу стійкість до зниження ціни продажу, яка нав'язана ринком або конкурентами, та вищу рентабельність [3, с. 47].

Враховуючи специфіку аграрної сфери, різні сільськогосподарські підприємства, мають різний стратегічний потенціал, реалізують різні стратегії і можуть функціонувати в середовищі різної міри складності. При цьому одні і ті ж фактори для різних підприємств можуть бути як керованими (тобто підприємство здатне впливати на них), так і некерованими або такими, що враховуються (підприємство пристосовується до їх зміни). Тому в середовищі функціонування аграрних підприємств доцільно виділяти не зовнішні і внутрішні фактори конкурентоспроможності, а ті, що створюються (керовані) і ті, що враховуються (некеровані) [4]. Система факторів конкурентоспроможності підприємств представлена на рис. 1.

Наведені фактори впливають на рівень витрат на виробництво, а в результаті і на рівень конкурентоспроможності сільськогосподарсь-

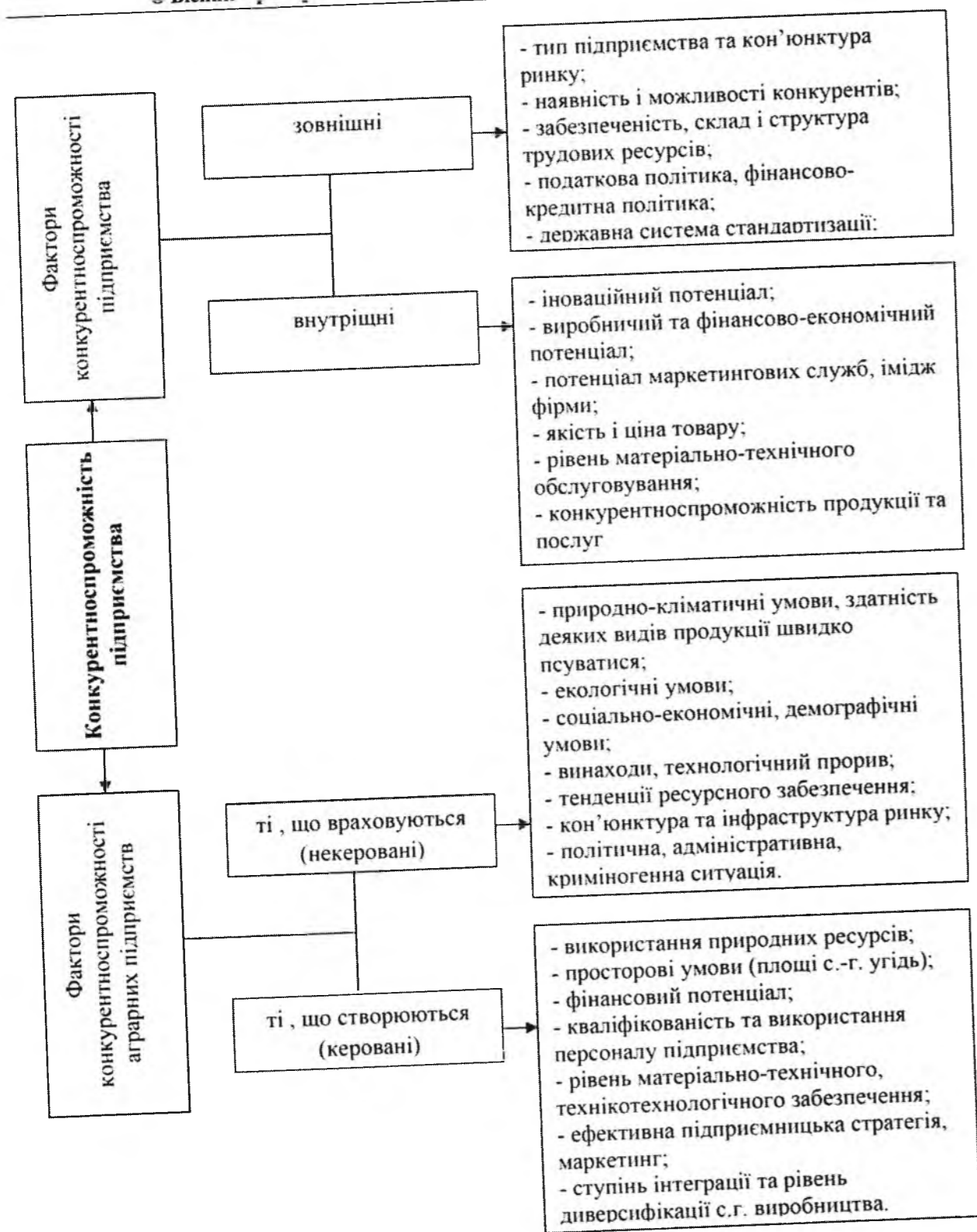


Рис 1. Система факторів конкурентоспроможності підприємств

кого підприємства. Тому конкурентна перевага – це один із чинників, яка забезпечує підприємству більшу стійкість до зниження ціни продажу, яка нав'язана ринком або конкурентами, вищу рентабельність, здатність, можливість підприємства до конкуренції в сучасних

ринкових умовах. Дослідження конкуренції у галузі сільськогосподарського виробництва та поняття “конкурентоспроможність підприємства” дали можливість виділити такі напрями:

- здатність підприємства успішно розвиватися в умовах конкурентної боротьби, адапту-

ватися до змін зовнішнього середовища, забезпечувати певний рівень конкурентних переваг та протистояти конкурентам;

- спроможність підприємства виробляти, реалізовувати конкурентоспроможну продукцію та ефективно розпоряджатися власними і позиковими ресурсами в умовах ринку;

- ефективність роботи підприємства відображає рівень ефективності використання ресурсів порівняно з конкурентами та ефективність задоволення потреб клієнтів;

- перевага над конкурентами – відносно інших підприємств даної галузі в країні і за її межами.

Очевидно, що конкурентоспроможність – це спроможність, здатність, можливість, розвиток.

IV. Висновки. В умовах конкуренції завжди проявляється конкурентоспроможність, причому на різних рівнях, які необхідно враховувати при управлінні нею. Своєчасне регулювання, розробка заходів щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства, якісна оцінка є запорукою успішного функціонування та фінансової стійкості сільськогосподарського підприємства в майбутньому. Сформульовано власне бачення конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства – це реальна та потенційна спроможність підприємства вес-

ти конкурентну боротьбу, протистояти впливу факторів зовнішнього середовища, виготовляти та збувати конкурентоспроможну продукцію та послуги, здійснювати ефективну діяльність в сучасних ринкових умовах.

Література

1. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення : [монографія] / за заг. ред. О. Г. Янкового. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.
2. Аналіз господарської діяльності: навчальний посібник [Текст] [за заг. ред. І. В. Сіменко, Т. Д. Косової] – К “Центр учбової літератури”, 2013. – 384 с.
3. Драган О. І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти : монографія / Драган О. І. – К., 2006. – 160 с.
4. Донських А. С. Конкурентоспроможність аграрних підприємств та фактори, що її визначають / А. С. Донських // Ефективна економіка. – 2011. №12. – С. 89-92.

References

1. Competitiveness of the enterprise: assessment of the level and directions of improvement: [monograph] / per colleagues. Ed. O. G. Yankovoho – Odessa: Atlanta, 2013. – 470 p.
2. Analysis of economic activity: a textbook [Text] / [for co. Ed. I. V. Simenko, T. D. Kosovoi] – K., “Center for Educational Literature”, 2013 – 384 pp.
3. Dragan O. I. Managing the Competitiveness of Enterprises: Theoretical Aspects: Monograph / Dragan O. I. – K., 2006. – 160 p.
4. Donsky A. S. Competitiveness of agrarian enterprises and factors that determine it / AS Donski // Effective economy. – 2011. №12. – P. 89-92.

УДК: 333.43:631.152:631.6.02

Комаринська М. В.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ»

Необхідність детального дослідження та уточнення категорії «ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств» обумовлено тим, що будь-які цілі і завдання щодо досягнення кінцевих результатів на перспективний період в значній мірі визначаються не обсягом наявних ресурсів, а можливостями та ефективністю їх використання. На практиці спостерігається, що багато підприємств визначають ефективність своєї діяльності, спираючись лише на наявні можливості, але не враховують потенційні, урахування яких дало б змогу покращити техніко-економічні і фінансові показники діяльності і підвищити її ефективність в цілому. Це спричиняє необхід-

ність узагальнення теоретичних підходів до визначення суті ресурсного потенціалу підприємства і його характеристики як економічної категорії, що виражає відносини з приводу акумуляції і використання ресурсних можливостей підприємства. У статті на підставі аналізу економічної літератури розглянуто наукові підходи до визначення сутності поняття «ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств». Запропоновано власне визначення сутності дефініції «ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств».

За допомогою абстрактно-логічного методу, зокрема прийомів аналогії та співставлення, досліджено та уточнено сутність понят-

тя «ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств».

Автором узагальнено і систематизовано існуючі наукові підходи до визначення досліджуваної у роботі категорії та запропоновано власний підхід до тлумачення поняття

«ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств».

Ключові слова: ресурси, потенціал, ресурсний потенціал, сільськогосподарське підприємство, науковий підхід.

Komarynska M.

THE ECONOMIC ESSENCE OF THE CONCEPT OF «RESOURCE POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES»

The aim of the article. The need for detailed study and clarification of the category "resource potential of agricultural enterprises" is stipulated by the fact that goals and objectives for achieving end results for the future period are largely determined not by the available resources but the capacity and efficiency of their use. In practice, it is observed that many companies determine the effectiveness of their activities, relying only on existing opportunities, but do not account for potential, which would give the opportunity to improve technical, economic and financial performance and increase its overall efficiency. This necessitates the generalization of theoretical approaches to determination of essence of the enterprise resource potential and characterizing it as an economic category that expresses the relations as for the accumulation and use of the resource potential of the enterprise. The article considers the scientific approaches to determination of essence of the concept "resource potential of agricultural enterprises" on the basis of the economic literature analysis. The definition of the concept of "resource potential of agricultural enterprises" has been proposed.

Methods. Using the abstract-logical method, in particular the analogue and comparison methods, the essence of the notion of "resource potential of agricultural enterprises" has been studied and clarified.

Results. The author has generalized and systematized the existing scientific approaches to the definition of the category under consideration and proposed her own approach to interpreting the term "resource potential of agricultural enterprises".

Key words: resources, capacity, resource potential, agricultural enterprises, scientific approach.

Вступ. В умовах становлення ринкової економіки, характерними ознаками якої є, насамперед, нестабільність попиту та пропозиції, а також змінність конкурентного оточення підприємства важливою і актуальною проблемою є визначення граничних можливостей ресурсного потенціалу підприємства. Від того, який потенціал має підприємство, наскільки оптимальна його структура, залежить фінансовий стан підприємства та результати його діяльності. Враховуючи те, що до цього часу не має єдиного трактування дефініції «ресурсний потенціал», це зумовлює необхідність подальших досліджень.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблемам визначення сутності поняття «ресурсний потенціал підприємства» приділяли значну увагу такі вчені-економісти як І.Ф. Баланюк, С.М. Гончарова, В.Ф. Іванюта, Н.С. Краснокутська, Е.В. Лапін, О.О. Мамалуй, М.Я. Мойса, Г.М. Підлісецький, П.Т.Саблук, С.Е. Сердак, О.В. Ульянченко, В.М. Якубів та інші.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд наукових підходів до сутності поняття «ресурсний потенціал підприємства» та уточнення сутності дефініції «ресурсний потенціал».

Виклад основного матеріалу дослідження. Ресурсний потенціал відіграє важливу роль для ефективної роботи будь-якого підприємства, в тому числі і сільськогосподарського, оскільки він є засобом для отримання максимального прибутку і підвищення конкурентоспроможності.

На сьогодні у науковій літературі немає єдиної думки щодо тлумачення поняття ресурсного потенціалу підприємства. В основі даного поняття лежить загальна категорія «ресурси». Слово «ресурс» походить від французького «resource» і означає допоміжний засіб. В еко-

номічному словнику С.М. Гончарова ресурси визначаються як «природні, сировинні, матеріальні, трудові, фінансові цінності, які можна використати в разі потреби для створення продукції, надання послуг, одержання додаткової вартості» [1, с. 230].

В свою чергу, В.Н. Авдеєнко стверджує, що ресурси – це «сукупність матеріальних і нематеріальних елементів, які прямо чи опосередковано беруть участь у виробничому процесі» [2, с.74].

На думку американських економістів К.Р. Макконнеллата, С.Л. Брю ресурси – це «сукупність природних, людських і вироблених людиною засобів, що використовуються для виробництва товарів і послуг» [3].

О.О. Мамалуй тлумачить ресурси як «капітал фірми, тобто благо, використання якого дає змогу збільшити майбутні блага» [4, с. 468-470].

В свою чергу слово «потенціал» походить від латинського «potential» і означає міцність, сила.

У «Великому тлумачному словнику української мови» вказується, що потенціал – це:

- 1) сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані у певній сфері, галузі, ділянці;
- 2) запас чого-небудь, резерв;
- 3) приховані здатності, сили якої-небудь діяльності, що можуть виявлятися за певних умов [5].

Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, О.Д. Кирилов вважають, що потенціал підприємства – це «сукупність організованих у певних соціально-економічних формах ресурсів, що можуть за певних діючих внутрішніх і зовнішніх чинників середовища бути спрямовані на реалізацію діяльності підприємства, метою якої є задоволення нових потреб суспільства» [6].

П.Т. Саблук стверджує, що потенціал підприємства – це «сукупність засобів і можливостей підприємств у реалізації своєї місії в даних умовах господарювання» [7].

В.Г. Андрійчук виробничий потенціал трактує як «сукупність органічно взаємопов'язаних ресурсів сільськогосподарського виробництва, що дозволяють досягти при заданих умовах об'єктивно обумовленого рівня господарських результатів» [8].

Порівнюючи категорії «ресурси» та «потенціал» Е.В. Лапін приходять до висновку, що принциповою відмінністю між поняттями «ресурси» та «потенціал» є те, що ресурси і-

нують незалежно від суб'єктів економічної діяльності, а потенціал окремого підприємства невіддільний від суб'єктів діяльності. Тобто поняття «потенціал», крім матеріальних і нематеріальних засобів, включає і відношення працівника, колективу, підприємства, суспільства в цілому до ефективного використання наявних засобів і ресурсів [9, с. 23].

О.В. Ульянченко визначає ресурсний потенціал як «сукупність резервів певної кількості і якості, які необхідні для розширеного відтворення еколого-соціально-економічної системи і які через свою абсолютну або відносну обмеженість задають межі поточного і майбутнього розвитку» [10].

На думку Г.М. Підлісецького ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств – це «сукупність матеріальних, трудових, фінансових, нематеріальних ресурсів, включаючи здатність працівників підприємства використовувати ефективно дані ресурси для досягнення стратегічних та поточних цілей підприємства» [11].

На нашу думку, слід наголосити на тому, що ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств включає в себе і розвиток науково-технічного прогресу. Адже, за допомогою нього підприємства будуть мати можливість виробляти високопродуктивну сільськогосподарську продукцію, при чому будуть затрачати менше ресурсів, як матеріальних, так і нематеріальних.

С.Е. Сердак, вважає, що ресурсний потенціал підприємства – це «сукупність матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових ресурсів, зокрема здатність робітників підприємства ефективно використовувати зазначені ресурси для виконання місії, досягнення поточних та стратегічних цілей підприємства».

При цьому на думку С.Е. Сердака ресурсний потенціал підприємства можна охарактеризувати чотирма основними критеріями:

- 1) реальними можливостями підприємства в тій чи іншій сфері діяльності;
- 2) обсягом ресурсів, залучених і підготовлених до використання у виробництві;
- 3) здатністю кадрів використовувати ресурси, вміння розпоряджатися ресурсами підприємства;

4) формою підприємництва та відповідною організаційною структурою підприємництва [12, с. 83-87].

В.Ф. Іванюта ресурсний потенціал АПК розглядає як «сукупність таких його видів:

природно-земельний, біологічний, трудовий, виробничий та фінансовий» [13].

На погляд Н.С. Краснокутської ресурсний потенціал підприємства повинен включати такі складові: технічні, кадрові, фінансові, організаційні, технологічні, просторові, інформаційні та ділову репутацію [14, с.14-15].

На думку М.Я. Мойси та І.О. Крюкової ресурсний потенціал – це «сукупність земельних, матеріальних, трудових, фінансових ресурсів та економічного інтересу, які є об'єктивно необхідними передумовами здійснення аграрного виробництва» [15].

Таким чином, вивчивши наведені вище визначення ресурсного потенціалу сільськогосподарського підприємства, ми пропонуємо уточнити сутність цієї категорії стверджуючи, що ресурсний потенціал – це сукупність системно взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих трудових, матеріальних, земельних та інших засобів виробництва, що використовуються у процесі виробничо-господарської та іншої діяльності підприємства з метою отримання прибутку.

Висновки з даного дослідження. Узагальнюючи вище сказане, очевидно, що виробництво сільськогосподарської продукції здійснюється на основі поєднання таких чинників, як земля, трудові ресурси, матеріальні ресурси, нематеріальні ресурси та фінансові ресурси. Недостатнє забезпечення хоча б одним із вище вказаних ресурсів ускладнює процес його виробничої діяльності, гальмує досягнення конкурентоспроможного виробництва сільськогосподарської продукції.

Література

1. Гончарова С. М. Тлумачний словник економіста / за ред. проф. С. М. Гончарова – Рівне: Вид-во НУВГП, 2008. – 264 с.
2. Авдеенко В. Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / В. Н. Авдеенко, В. А. Котлов. – М.: Экономика, 1989. – 240 с.
3. Макконнелл К. Р. Принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – Экономикс: В 2-х т. Т.1. – М.: Республика, 1992. – 399с.
4. Мамалуй О. О. Основи економічної теорії: підручник / О. О. Мамалуй, О. А. Гриценко, Г. Ю. Дарнопих та ін. / за заг. ред. О. О. Мамалуй. – К.: Вид-во "Юрінком Інтер", 2003. – 480 с.
5. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2002. – 1440с.
6. Калінеску Т. В. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток: моногр. / Т. В. Калінеску, Ю. А. Романовська, О. Д. Кирилов. – Луганськ: Вид-цтво СНУ ім. В. Доля, 2007. – 272с.

7. Саблук П. Т. Координаційні напрями вирішення економічних проблем в АПК / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2005. – № 5. – С.3-8.

8. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.

9. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия: [монография] / Е. В. Лапин. – Сумы: ИТД «Универс. книга», 2002. – 310 с.

10. Уляниченко О. В. Формування та використання ресурсного потенціалу в аграрній сфері: Монографія / О. В. Уляниченко // Харк. НАУ. – 2006. – 356с.

11. Підлісецький Г. М. Підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу аграрного сектору / Г. М. Підлісецький, М.І. Толкач // Економіка АПК. – К.: НАН, 2008. – № 5. – С. 65-66.

12. Сердак С. Е. Принципи ефективного управління ресурсами суб'єктів господарювання / С. Е. Сердак // Академічний огляд: наук.-практ. журнал. – 2008. – № 2. – С. 83-88.

13. Іванюта В. Ф. Природний потенціал агропромислового комплексу: регіональний аспект / В. Ф. Іванюта // Агроінком. – 2007. – № 9-10. – С.45-48.

14. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Навч. посібник / Н. С. Краснокутська. – К.: 2005. – 352 с.

15. Мойса М. Я. Ресурсний потенціал аграрних підприємств та економічний механізм його раціонального використання / М. Я. Мойса // Економіка АПК. – 2004. – № 2. – С. 38-43.

References

1. Goncharova S. M. Economist's Explanatory dictionary / edited by Professor S. M. Goncharova – Rivne: publishing NUVHP, 2008. – 264 p.
2. Avdeenko V. N. The Industrial potential of the enterprise / V. N. Avdeenko, V. A. Kotlov. – M.: Economy, 1989. – 240 P.
3. McConnell K. R. The Principles, Problems, and Politics / K. R. McConnell, S. L. Bru. – Economics: in 2 t. T. 1. – M. Republic, 1992. – 399 p.
4. Mamali O. O. Foundations of economic theory: Textbook / O. O. Mamali, O. A. Gritsenko, G. Yu. Darnopux and others / edited by O.O. Mamali. – K. publishing "Yurinkom Inter", 2003. – 480 p.
5. Big explanatory dictionary of the modern Ukrainian language / by Editor-in-Chief V. T. Buzel. – K.: Irpin: VTF, 2002. – 1440 p.
6. Kalinescu T. V. Strategic potential of the enterprise: Modeling and Development: monograph / T. V. Kalinescu, Yu.A. Romanovskaya, O. D. Kirilov. – Lugansk: edited by SNU name V. Dolya, 2007. – 272 p.
7. Sabluk P. T. The Coordination of directions for solving economic problems in APK / P. T. Sabluk // Economy APK. – 2005. – № 5. – P. 3-8
8. Andriychuk V. G. Economy of agrarian enterprises / V. G. Andriychuk. – K.: KNEU, 2002. – 624 p.
9. Lapin E. V. Economic potential of the enterprise: [monograph] / E. V. Lapin. Sumy: ITD «universe book», 2002. – 310 p.
10. Ulyanchenko O. V. Modeling and the use of potential resources in the agrarian sector: Monograph / O. V. Ulyanchenko // Kharkiv. NAU. – 2006. – 356 с.

11. Pidlysetskii G. M. Increasing the efficiency of using the potential resources for the agrarian sector / G. M. Pidlysetskii, M. I. Tolkach // Economy APK. – K.: NAN, 2008. – №5. – P. 65-66

12. Serdak S. E. Principles of effective Resource Management of separate entities / S. E. Serdak // Academic review: scientific and practical journals. – 2008. – № 2. – P. 83-88.

13. Ivanyuta V. F. Natural potential of the agro-industrial

complex: regional aspects / V. F. Ivanyuta // Agroindustry. – 2007. – №9-10. – P.45-48.

14. Krasnokutskaya N. S. The potential of the enterprise: Modeling and Rating. See Tutorial / N. S. Krasnokutskaya. – K.: 2005. – 352 p.

15. Moysa M. Ya. Resource potential of agrarian enterprises and the economic mechanisms of using these ideas in a rational manner / M. Ya. Moysa // Economy APK. – 2004. – № 2. – P. 38-43.

Розділ 3. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 314.7:351.746.1 (477)

Романюк М. Д.

МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ОСНОВНИХ ЧИННИКІВ СОЦІАЛЬНИХ РИЗИКІВ

Досліджено соціальні ризики та загрози, що спричинили інтенсивні закордонні трудові міграції та масові внутрішні переміщення жителів Донецької і Луганської областей до інших регіонів України, викликані анексією РФ Криму та військовою агресією Росії на Донбасі. Розкрито сучасні особливості, обсяги і спрямованість зовнішніх трудових поїздок населення України та регіональні особливості розселення вимушених внутрішньо переміщених осіб. Розглянуто заходи державної міграційної політики щодо облаштування і працевлаштування в регіонах України виму-

шених переселенців, а також заходи стосовно упорядкування міграційного простору, регулювання інтенсивних закордонних трудових міграцій з позиції національних пріоритетів і попередження соціальних ризиків та міграційних загроз.

Ключові слова: зовнішні міграції, закордонні трудові міграції, масові внутрішні міжрегіональні міграційні переселення, вимушені внутрішньо переміщені особи, міграційні виклики, міграційні загрози, державна міграційна політика.

Romanyuk M. D.

MIGRATORY PROCESSES ARE IN UKRAINE IN CONTEXT OF BASIC FACTORS OF SOCIAL RISKS

Social risks and threats, that entailed intensive foreign labour migrations and mass internal interregional moving of population from Donetsk and Luhansk regions to other regions of Ukraine caused by annexation of Crimea by Russian Federation and by military aggression of Russia in Donbas, are have been investigated in the article. Modern peculiarities, volumes and orientation of external labour journeys of the population of Ukraine and regional peculiarities of settling of the forced inwardly transmigration persons, are have been exposed. The measures of state migratory policy concerning arrangement and employment in the regions of Ukraine of the forced migrants and also measures concerning arrangement of migratory space, regulation of intensive foreign labour migrations from position of national priorities and prevention of social risks and migratory threats have been considered.

Key words: external migrations, internal migratory transigrations, forced internal mi-

grants, inter-regional migrations, foreign labour migrations, migratory threats, migratory challenges, public migratory policy.

Постановка проблеми. Міграції населення України у другій половині третього десятиліття державної незалежності значно відмінні від міграцій населення попередніх років оскільки протягом двох десятиліть зовнішня трудова міграція та еміграція були наймасовішими міграційними потоками. Нинішнім міграційним процесам в Україні притаманна інша спрямованість, а також різні кількісні та якісні характеристики, які пов'язані, з анексією Російською Федерацією Криму, гібридною війною, яку веде Росія з Україною на Донбасі та запровадженням у червні 2017 року безвізового режиму для України з країнами ЄС. Нині Україна переживає історичний переломний момент пов'язаний з вибором долучитися до європейської сім'ї демократичних націй.

З квітня 2014 року – від початку бойових дій на Донбасі з Донецької та Луганської областей виїхало за даними ООН майже 2 мільйони осіб з яких 1 млн. 680 тисяч осіб переселилося до інших регіонів України, а понад 300 тис. осіб емігрувало до Російської Федерації. З анексованого Криму біженцями та переселенцями на материкову Україну стало більше 25 тис. осіб. Найбільше внутрішньо переміщених осіб з Донбасу розміщено в Донецькій області – 660 тис., Луганській – 249 тис., Харківській – 210 тис., Запорізькій – 116 тис. Дніпропетровській – 76 тис., Київській – 48 тис., Одеській – 36 тис., м. Києві – 123 тис. осіб. Основною причиною що стимулювала високу інтенсивність міграційного руху населення між регіонами України стали анексія Криму, військові дії на Донбасі, тероризм і посягання на територіальну цілісність та суверенітет країни.

Високою залишається інтенсивність зовнішніх міграційних переміщень населення України. За даними Євростату, громадян України, які лише на легальних підставах проживали на території Євросоюзу, на кінець 2013 р. нараховувалося 634,8 тис. чол., а у 2014 р. їх було вже 868,7 тис. Найбільше українців проживали в Італії (236 тис.), Польщі (210 тис.), Німеччині (112 тис.), Чехії (111 тис.) та Іспанії (83 тис.). І хоча українці становили лише 5 % від загальної чисельності іноземців з третіх країн, враховуючи відносно нетривалий період, коли міграція стала для них можливою, їхня присутність в Європі є значною. Здебільшого вона сформувалася завдяки трудовій міграції. У зв'язку з виконанням оплачуваної роботи оформлено 68% дозволів на перебування українців, тоді як загалом громадянам третіх країн – близько чверті [22].

Сьогодні основне стратегічне завдання полягає в збереженні державного суверенітету, територіальної цілісності України та інтеграції до європейського економічного і міграційного простору, забезпеченні наблизених до світових стандартів якості та тривалості життя, реалізації прав і свобод громадян.

Стрімка активізація міжнародної мобільності населення України, що відбувається за умов глобалізації та наростання інтенсивності світових міграцій, висуває актуальну проблему – регулювання міграційних процесів, надання їм організованого, безпечного та неконфліктного характеру. Досконалою міграційною політикою необхідна як для мінімізації обумовлених міграцією соціальних ризиків, так і для

використання значного позитивного потенціалу міграції в інтересах розвитку країни та її регіонів.

Специфічною соціально вразливою групою населення України є внутрішньо переміщені особи із зони проведення антитерористичної операції. Окрім загальних проблем, притаманних місцям їх теперішнього перебування, специфікою їхнього стану є раптові матеріальні витрати, психологічні травми, відчуття нестабільності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідження міграційних процесів в Україні, їх вплив на демографічний потенціал, рівень життя, освіти та зайнятості, у виході на європейський ринок праці, а також формування і здійснення державної міграційної політики постійно є об'єктом глибокого наукового аналізу та досліджень відомих вчених та провідних міграціологів України і, зокрема, Лібанової Е.М., Малиновської О.А., Пирожкова С.І., Позняка О.В., Прибиткової І.М., Садової У.Я., Хомри О.У., Шульги М.О., Купець О.М., Мостової І.О., Майданік І.В., Овчиннікової О.В. та ін.

В той же час проблеми впливу міграційних процесів на соціальні ризики та міграційні загрози національній безпеці України, що пов'язані з масовою зовнішньою трудовою міграцією та військовою агресією Росії на Донбасі, а також впливу на національну безпеку країни масових вимушених переселень населення з Донецької та Луганської областей – місць де відбуваються військові дії до інших регіонів України, мало досліджені.

Мета статті полягає у дослідженні соціальних ризиків та загроз, що спричинили інтенсивні закордонні трудові міграції та масові внутрішні міжрегіональні переселення населення з областей Донбасу до інших регіонів України, а також загальних методологічних підходів до аналізу загроз сучасних міграційних процесів національній безпеці країни в теоретичному і практичному аспектах та реалізації заходів державної міграційної політики.

Основні результати дослідження. Теорія управління міграційним рухом населення дає нам розуміння міграції як специфічного способу буття, функціонування та розвитку детермінант і механізмів міграційної сфери, видів міграційних потреб та інтересів, особливостей їх формування і задоволення, а також попередження соціальних ризиків, які несуть масові міграції.

Управління міграційними процесами за нинішніх умов передбачає комплексний підхід до аналізу природи міграційного буття у всій його сукупності і тих економічних, соціальних, правових та інших чинників, що притаманні саме цьому періоду, його причин та суб'єктів міграційних процесів, методів регулювання міграцій.

За роки державної незалежності в період реформування економіки та трансформації всієї соціально-економічної системи, а також у зв'язку з демократизацією суспільного життя, економічною кризою і падінням життєвого рівня переважної більшості населення країни характер, обсяги, склад та спрямованість внутрішніх і зовнішніх міграційних потоків зазнали суттєвих змін та набули нового значення. Громадяни України набули право вільно пересуватися світом. У червні 2017 Україні надано безвізовий режим з країнами ЄС.

Складними і дуже часто взаємопов'язаними є проблеми зовнішніх міграцій населення України в цілому та її регіонів, зокрема. За роки державної незалежності можна виділити три основних періоди міждержавних міграційних переміщень населення: 1991 – 1993 роки; 1994 – 2004 роки; 2005 – 2016 роки.

Напередодні та в роки розпаду СРСР (1989–1991 рр.), а також в перші роки державності України (1991–1993 рр.) в Україну із Росії, Казахстану, Узбекистану та інших країн СНД прибуло 2,4 млн. чол., значна частина з яких були як переселенцями із-за місця роботи, так і представниками та нащадками депортованих народів, а також осіб, що були репресованими, розкуркуленими та політичними в'язнями. За 1991–1993 рр. чисельність населення України завдяки міграційному притоку, передусім із країн СНД, збільшилась на 566,1 тис. осіб. (кількість прибулих за ці роки склала 1 млн. 270,6 тис. осіб., а вибулих – 704,5 тис. осіб.) [15, с. 104].

Після запровадження демократичних свобод, у т.ч. й свободи пересування, міжнародна мобільність українців стрімко зростала, причому передусім за рахунок перетинів західного кордону, який за радянських часів для більшості громадян був фактично закритим. Вступ центральноєвропейських сусідів України до ЄС (2004 р.) та їх приєднання до Шенгенської зони (2007 р.) і запровадження відповідних візових процедур дещо загальмували, однак не зупинили цей процес. Причому в 2013 р., тобто ще до початку російської агресії, чисельність поїздок до Польщі перевищила кількість ви-

їздів до Росії, яка традиційно найбільше відвідувалась громадянами України і з якою зберігався безвізовий режим.

З початком воєнних дій на Донбасі відбулося загальне зменшення кількості поїздок за кордон, передовсім за рахунок виїздів до Росії. Водночас, кількість виїздів українців до Євросоюзу продовжувала зростати – 10,5 млн. в 2014 р., 12,5 млн. в 2015 р. За даними Державної прикордонної служби України, у 2014 р. українці перетинали кордон з Польщею майже 7,7 млн. разів, що становило понад третину всіх виїздів за межі держави. У 2015 р. тенденція до переорієнтації на пряму зарубіжних поїздок була ще наочнішою: чисельність відвідин Польщі сягнула 9,5 млн. Отже, візовий режим не був визначальним для обсягів і напрямів транскордонної мобільності українців [7, с.60].

У 2012 році українці були п'ятою, після Туреччини, Марокко, Албанії та Китаю, за чисельністю групою громадян третіх країн які проживали на території ЄС. Рейтинг України за часткою емігрантів був першим у Польщі і Чеській Республіці, друге місце – у Російській Федерації, Словаччині та Угорщині, третє місце – у Естонії, четверте місце – у Греції та Італії. У десяти країнах чисельність українських трудових мігрантів перевищувала 100 тис. осіб. За даними Міжнародної організації праці у 2012 році кількість українських трудових мігрантів оцінювалась у 3-5 млн. осіб, з яких близько 50 % – молоді у віці 30 років.

Збільшення обсягів трудової міграції з України підтверджується статистикою країн призначення. Так, в 2014 р. в Польщі було зареєстровано 373 тис. заявок від роботодавців на роботу для українців за спрощеною системою на строк до 6 місяців упродовж року, що на 155 тис. більше, ніж попереднього року. В 2015 р. таких заявок було вже 706 тис. [20]

Спрямованість потоків закордонної трудової міграції супроводжується певною їх переорієнтацією із традиційного східного напрямку, до Росії, на західний. Ця тенденція спостерігалася і раніше. Внаслідок анексії Криму, військових дій на Сході країни, загального недружного ставлення з боку сусідньої держави вона активізувалась. На користь виїзду в західному напрямку також вищий в країнах ЄС рівень заробітків, кращі умови життя та праці. За даними опитування GfK-Україна на замовлення МОМ, серед потенційних трудових мігрантів з України частка тих, хто шукає

роботу в Росії, знизилася з 18% у 2011 р. до 12% в 2015 р. Водночас привабливість Польщі зросла з 7 % у 2006 році до 30 % у 2016 р. [5].

Таким чином, обумовлена економічними негараздами інтенсифікація трудової міграції з України лише частково відчуватиметься її західними сусідами. До того ж, йдеться про робочу силу, на яку є попит на ринках праці європейських країн, зокрема центральноєвропейських, звідки після приєднання до Євросоюзу спостерігався численний відплив працездатного населення. Наприклад, польські підприємці, зацікавлені в залученні додаткової робочої сили, з початку 2016 року ведуть активні переговори з владою щодо спрощення процедури оформлення іноземців на роботу. Тим більше, що склад мігрантів поступово змінюється на користь більш молодих і освічених осіб, необхідних економіці [21].

На наш погляд значно завищеними є дані, оприлюднені Світовим Банком, у 2012 р. проте що чисельність українських зовнішніх мігрантів досягла 6,6 млн. осіб, тобто 14,4% населення нашої країни [17]. Таким чином, протягом останніх 10-15 років явище української трудової еміграції (особливо із західних регіонів України) стало передумовою тривалого перебування окремих громадян за кордоном, що забезпечило перманентне зростання обсягів грошових трансфертів до нашої держави, які в останні роки перевищують обсяги прямих іноземних інвестицій в українську економіку. Дві третини коштів, що надходять в Україну від трудових мігрантів, витрачаються на побутові потреби, і лише незначна частка спрямовується на цілі, пов'язані із започаткуванням власного бізнесу, створенням нових робочих місць, розвитком економіки. Важливість надання коштів трудових мігрантів інвестиційного характеру зумовлює необхідність розробки інституційних механізмів їх залучення. Особливо це стосується депресивних територій областей України – регіонів походження переважної частки вітчизняних міжнародних трудових мігрантів [1, с. 46].

Значно іншою є характеристика проблем вимушеного внутрішнього переселення населення, що виникають не лише у внутрішньо переміщених осіб, але й в українському суспільстві загалом – відбувається абсолютне спрощення поведінки людини у напрямку виживання, що своєю чергою зумовлює загальну невизначеність у суспільних відносинах, тобто значне зростання соціальних ризиків, а від-

сутність чітко визначених часових перспектив щодо відновлення контролю держави над тимчасово окупованими територіями обумовлює необхідність вироблення адекватних адаптаційних стратегій спрямованих на вихід індивіда з конфлікту із зовнішнім середовищем.

Внаслідок російської агресії, в Україні досить гостро постала проблема вимушеної внутрішньої міграції. Підтверджені міграційні втрати Донбасу з квітня 2014 року по даний час перевищують 2 млн. осіб. Втрати робочих місць оцінюються від 50 % для великих підприємств до 80-90 % – для малих і середніх підприємств регіону. Внаслідок цього від 1,1 до 1,8 млн. працездатних осіб у Донецькій і Луганській областях частково або повністю залишилися без роботи й засобів до існування.

Відомий дослідник соціальних ризиків Надрага В.І. справедливо зазначає, що на відміну від добровільної міграції, коли соціальний статус особи, у більшості випадків, покращується, результатом вимушеної міграції є значне його погіршення та часткова чи повна втрата раніше отримуваних доходів. А тому до вивчення проблеми вимушеної міграції слід підходити через призму соціальних ризиків внутрішньо переміщених осіб. В його основу покладено адаптацію, окремі етапи якої мають негативний вплив на людину, через що в неї викликається стан депресії та розчарування. Пролонгованість негативних інституціональних чи інших чинників на новому місці може стати серйозною перешкодою для настання наступного етапу – оптимізму та інтегрованості до нових умов. Значна частина вимушених переселенців не зможуть (чи не захочуть) повністю адаптуватися до нового середовища. Навіть після нормалізації ситуації і повернення до попереднього місця проживання, вони знову змушені будуть будувати нові адаптаційні стратегії. Ось чому за умов ризикогенного суспільства державна політика має спрямовуватися, насамперед, на цінності й інтереси людини, що є більш важливими, ніж плюралістична демократія та окремі закони ринкової економіки [10, с. 20-21].

Актуальність проблеми вимушеної внутрішньої міграції досить гостро постала внаслідок анексії РФ Криму та військової агресії Росії на Донбасі. В законі України «Про забезпечення прав і свобод внутрішньо переміщених осіб», зокрема, зазначено, що внутрішньо переміщеною особою є громадянин України, який постійно проживає на території України, якого змусили або який самостійно покинув своє місце

проживання, у результаті або з метою уникнення негативних наслідків збройного конфлікту, тимчасової окупації, повсюдних проявів насильства, масових порушень прав людини та надзвичайних ситуацій природного чи техногенного характеру.

Соціальні наслідки перебування окремих територій в окупації та проведення антитерористичної операції наразі чинять вагомий вплив на соціально-економічний розвиток країни. Вони ж зумовлюють велику кількість вимушених переселенців та актуалізують питання захисту їх прав, створення належних умов їх життєдіяльності в регіонах розселення. Загострення проблем тимчасових переселенців і дослідження зарубіжного досвіду у їх вирішенні свідчать про необхідність негайних дій держави щодо формування законодавчої бази для: отримання статусу вимушеного переселенця, отримання житла, забезпечення прав зайнятості, отримання соціального забезпечення (освіта, охорона здоров'я і т.д.), створення умов повернення до попередніх місць проживання [2].

Проблема вимушеної міграції має не лише кількісний, але й часовий вимір. Зараз в Україні налічується найбільша чисельність внутрішньо переміщених осіб у Європі з часів завершення Другої світової війни. За різними оцінками, майже 2 млн. мешканців Донецької, Луганської областей та АР Крим вимушено змінили місце проживання; половину з них складають діти, інваліди та пенсіонери [11, с.201]. Дані про чисельність вимушених внутрішньо переміщених осіб та їх потреба в працевлаштуванні наведені в таблиці 1.

Як засвідчують дані табл. 1 більшість вимушено переселених осіб географічно розташовані у районах, близьких до їхніх домівок і які перебувають під контролем українського уряду. Значна кількість вимушено переселених осіб також переїхала до першої лінії областей, що оточують Донбас, – Харківської (210 тис. осіб.), Запорізької (116 тис. осіб.), Дніпропетровської (76 тис. осіб.), також другої лінії областей – Київської (48 тис. осіб.), Одеської (36 тис. осіб.), Полтавської (31 тис. осіб.), м. Київ (123 тис. осіб.). Те, що вони залишаються неподалік від дому, означає, що вони хочуть підтримувати тісні зв'язки з залишеними сім'ями та майном, а також залишати для себе можливість повернення.

Зараз у цих регіонах кількість місць для можливого розселення зменшилася, але незважаючи на наявність місць для проживання на заході України, більшість вимушено переселених осіб не хочуть їхати через усю країну, щоб прийняти таку

пропозицію про розміщення. В той же час в Західних регіонах України чисельність вимушених переселенців є порівняно незначною: Львівська область (11143 особи), Івано-Франківська (4 072 особи), Волинська (4071 особа), Закарпатська (3478 осіб), Рівненська (3160 осіб), Чернівецька (3131 особа).

Масова міграція населення всередині країни пов'язана з низкою проблем, які виникають як у самих внутрішньо переміщених осіб, так і в суспільстві в цілому – відбувається абсолютне спрощення поведінки людини у напрямку виживання, однак це породжує загальну невизначеність у суспільних відносинах, а значить, і значне зростання соціальних ризиків.

Насамперед, треба зазначити, що на відміну від добровільної міграції, коли соціальний статус особи, у більшості випадків, покращується, результатом вимушеної міграції є значне його погіршення та часткова чи повна втрата раніше отримуваних доходів. Під вимушеністю ми розуміємо відсутність позитивної мотивації для переміщення, а також зміну умов проживання, за якої стає неможливим нормальна життєдіяльність чи виникає реальна загроза безпеці за відсутності перспективи нормалізації ситуації.

Більшість населення Донбасу – і ті, хто залишилися, і ті, хто виїхали до інших регіонів України – в один момент втратили все: роботу, доходи, житло, машину, дачу. Лише частина донеччан (близько 1 млн осіб, тобто 22 %) та луганчан (понад 300 тис. осіб, тобто 16 %) мали фінансові можливості переїзду на більш-менш тривалий період. Проте через неможливість повернення додому чи повну втрату майна внаслідок бойових дій навіть раніше відносно забезпечене населення опинилося в стані раптової бідності, а в окремих випадках – зазнало її крайніх виявів. Лише близько 10 % сімей із району проведення АТО (незалежно від того, переїхали вони в інші регіони чи залишилися на постраждалих територіях) можуть зберегти відносно стабільний матеріальний стан і не потребують соціальної підтримки. Це здебільшого сім'ї, яким вдалося скористатися заощадженнями (майном, депозитами тощо) для зміни місця проживання, або ті, хто зміг зберегти традиційні джерела доходів чи успішно реалізувати себе на ринку праці в інших регіонах країни. Натомість майже 90 % населення із прифронтових територій або вже стали бідними, або потрапили в зону високої вразливості до бідності, оскільки розвиток подій на сході може в будь-яку хвилину призвести до втрати мізерних заробітків чи заощаджень [4, с 173].

Поряд з цим, частина вимушених переселен-

Таблиця 1
Обсяги внутрішньо переміщених осіб та їх потреба в працевлаштуванні за регіонами України

	Назва області	Обліковано осіб	Кількість осіб, які заявили про потребу в працевлаштуванні		
			всього	звернулись за працевлаштуванням до центрів зайнятості	працевлаштовані з числа тих, хто звернувся до центрів зайнятості
1	Вінницька	13 107	2 479	1 231	382
2	Волинська	4 071	998	550	176
3	Дніпропетровська	76206	12 739	4 122	1 321
4	Донецька	660 105	12811	9217	1 565
5	Житомирська	10 403	2 450	1 133	347
6	Закарпатська	3 478	771	457	167
7	Запорізька	116 411	9 023	3 533	825
8	Івано-Франківська	4 072	1 173	679	266
9	Київська	48 036	8 097	2 239	621
10	Кіровоградська	12 069	1 835	1 041	281
11	Луганська	248 519	2 778	2 949	899
12	Львівська	11 143	3 334	1 548	469
13	Миколаївська	8 696	998	1 050	377
14	Одеська	35 703	7 255	1 719	510
15	Полтавська	30 493	4617	2910	713
16	Рівненська	3 160	852	667	287
17	Сумська	15 243	2 336	1 405	342
18	Тернопільська	2 720	797	433	175
19	Харківська	209 837	17 104	4 648	1 703
20	Херсонська	14 070	2 193	997	301
21	Хмельницька	6 698	1 289	987	285
22	Черкаська	14 284	2 248	1 633	513
23	Чернівецька	3 131	860	454	116
24	Чернігівська	9 963	2 369	1 342	330
25	м.Київ	123 197	28 130	4 435	1 039
	ВСЬОГО	1 684 815	129536	51379	14010

Джерело: дані Міністерства соціальної політики України.

ців не зможуть або не захочуть адаптуватися до нового середовища і після нормалізації ситуації повернуться на попереднє місце проживання, але там їх чекають нові проблеми реадптації.

Розглядаючи відмінності між добровільною та вимушеною міграцією слід зазначити, що у випадку добровільної міграції спочатку, як пра-

вило, у суб'єкта адаптації виникає позитивна установка на нове явище, тобто відбувається адаптація свідомості, а потім вже нова адекватна форма поведінки. Або ж особа поступово змінює звичні стандарти поведінки, особливо не переймаючись сутністю оточуючої дійсності, а з часом відбувається кореляція його свідомості.

Вимушені адаптації виникають у тих середовищах, які жорстко диктують свої умови адаптації, – у особи виникає негативна установка на освоєння нових явищ, вона вимушена вибудувати свою поведінку у незнайомому середовищі. Розподіл адаптаційних стратегій за добровільністю чи вимушеністю є ключовим в установках особи на успішність пристосування до нових умов. Досить важливим також є детермінація економічної активності працюючого населення, яка формує різні системи ціннісних орієнтацій людей, впливає на рівень готовності до підприємництва. Установки та орієнтації щодо відкриття власної справи, а також оцінки спроможності займатися підприємницькою діяльністю значною мірою залежать від рівня матеріального становища вимушеного переселенця.

Проблема масових як внутрішньо вимушених переселенців, так і закордонних трудових міграцій населення України потребують нагального розв'язання. Україна, як передбачено частиною третьою статті 25 Конституції України, гарантує піклування та захист своїм громадянам, які перебувають за її межами. Така сама норма міститься у статті 8 Закону України "Про громадянство України". Вона спрямована на законодавче забезпечення реалізації зазначеного конституційного положення. В статті 33 Конституції України, зокрема, зазначено що кожному, хто на законних підставах перебуває на території України, гарантується свобода пересування, вільний вибір місця проживання, право вільно залишати територію України, за винятком обмежень, які встановлюється законом, а також те, що громадянин України не може бути позбавлений права в будь-який час повернутися в Україну.

Структура правового врегулювання трудової міграції, ускладненої іноземним елементом, передбачає: міжнародні угоди у сфері трудової міграції; національне законодавство; правові акти волевиявлення учасників правовідносин, пов'язані з трудовою міграцією. Аналіз двосторонніх угод України з державами про взаємне працевлаштування та соціальний захист засвідчує широку географію легально-го працевлаштування українських громадян.

Слід зазначити, що трансформація міграційних процесів населення України з врахуванням закордонної трудової міграції залежатиме від співвідношення якості життя, рівня доходів та ринку праці в Україні і за кордоном. Щодо зовнішньої міграції то слід погодитися з висновками відомого міграціолога України

Малиновської О.А., що скасування візового режиму поїздок українців до ЄС не спричинить додаткових масових переміщень населення і що помірне збільшення міжнародної міграції відбуватиметься переважно за рахунок тимчасових циркулярних поїздок на заробітки та освітньої міграції.

Висновки. Серед основних завдань і заходів державної міграційної політики по врегулюванню сучасних міграційних процесів є наступні:

- 1) облаштування та працевлаштування вимушених переселенців з областей Донбасу та Криму; 2) активізувати переговорний процес щодо укладання угод про взаємне працевлаштування громадян та їх соціальний захист з країнами, в яких кількість трудових мігрантів – громадян України – є найбільшою; 3) сприяти прискоренню внесення змін до угод про співробітництво у сфері трудової міграції і соціальний захист трудових мігрантів з країнами ЄС; 4) розробити державну програму регулювання міграційних процесів з чітким розподілом повноважень та обов'язків центральних органів виконавчої влади і місцевого самоврядування; 5) вжити заходів для зменшення масштабів нелегальної трудової міграції населення за межі країни; провести роботу щодо запровадження аналітичної звітності з метою здійснення контролю за поверненням до України громадян, яким надавалися туристичні послуги; 6) створити дієві механізми легалізації доходів громадян, які працюють за кордоном: опрацювати механізм створення сприятливих умов для переведення в Україну грошових переказів трудових мігрантів – громадян України; 7) вивчити систему оподаткування трудових мігрантів інших країн та унормувати режим оподаткування доходів трудових мігрантів – громадян України; 8) здійснити практичні заходи по врегулюванню освітньої міграції, (нині за кордоном навчається понад 60 тис. українських студентів та стільки ж іноземців навчається на Україні), на трьох рівнях: державному, регіональному та рівні ВНЗ як з країнами – донорами, так і з країнами – конкурентами на ринку освітніх послуг.

Слід зазначити, що на загальнодержавному рівні необхідно розробити та схвалити нормативно-правові документи щодо управління та регулювання міжнародної трудової міграції, пріоритетними серед яких є Стратегія державної міграційної політики, Закон України «Про статус трудового мігранта», двосторонні угоди у сфері регулювання питань взаємного пра-

цевлаштування, соціального захисту, пенсійного забезпечення, оподаткування, взаємного визнання дипломів про освіту та регулювання потоків трансфертів міжнародних трудових мігрантів. Вище зазначені нормативно-правові документи передбачали б певні економічні стимули у разі реєстрації та вкладення коштів трудових мігрантів у пріоритетні галузі економіки, відтак – участі мігрантів у інвестиційній діяльності та підвищенні ефективності соціально-економічної системи України. До заходів нормативно-правового регулювання слід додати також те, що доцільно виводити трансферти трудових мігрантів з тіні шляхом економічної амністії та спрощення системи грошових переказів.

Нинішні реалії міграційних тенденцій та викликів полягають у тому щоб розв'язати проблеми щодо здійснення заходів по облаштуванню та працевлаштуванню вимушених переселенців з анексованого Криму, Донецької та Луганської областей, охоплених війною, врегулювання статусу кримськотатарського народу, співпраці з міжнародними організаціями у протидії і боротьбі з нелегальною міграцією, облаштування кордонів, приведення українського міграційного законодавства у відповідність до вимог міжнародних норм і принципів міграції.

За нинішніх умов основні зусилля центральних та місцевих органів державної влади мають концентруватися на розробці та ефективному запровадженні Стратегії соціальної адаптації внутрішньо переміщених осіб, яка передбачатиме, насамперед, інтеграцію внутрішньо переміщених осіб в соціум, тобто створення нових робочих місць та будівництво повноцінного житла.

Регулювання міграційних процесів на макрорівні має стати вагомим складовим соціально-економічної політики держави. Завдання щодо управління міграцією, особливо її зовнішніми формами, полягає не в тому, щоб зводити бар'єри через систему адміністративно-обмежувальних заходів, які не дають можливості мігрантам проникати в розвинуті країни, а в тому, як на основі дотримання прав людини та гуманних принципів ефективно управляти закордонними міграційними трудовими потоками та вимушеними масовими міжрегіональними переселеннями з врахуванням інтересів мігрантів, держави, приймаючих країн і регіонів.

Література

1. Вавришук Н. Г. Еміграція робочої сили з України: теоретичні та методологічні аспекти // Наукові записки НаУКМА. – Т. 56. Економічні науки. – К : КМА. 2006 – С. 45-50.

2. Войналович І. А. Вимушені переселенці: зарубіжний досвід, стан реалізації їх прав в Україні/ І. А. Войналович, М. О. Кримова, Л. В. Щетініна// Інституційний репозитарій КНЕУ. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ir.kneu.kiev.ua:8080/bitstream/2010/5981/1/250-258.pdf>

3. Дацко О. І. Вплив міжнародної міграції на посилення загрози економічній безпеці держави. // Проблеми зовнішньої міграції України та інших пострадянських держав: матеріали засідання круглого столу / Члени редколегії: М. І. Флейчук, У. В. Щурко, Н. І. Черкас, О. Б. Василиця. – Львів: Сполом, 2014. – С. 25-29 с.

4. Донбас і Крим: ціна повернення : монографія / за заг. ред. В. Я. Горбуліна, О. С. Власюка, Е. М. Лібанової, О. М. Лященко. – К.: НІСД, 2011.– 474 с.

5. Дослідження з питань міграції та торгівлі людьми: Україна, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iom.org.ua/sites/defaultes>.

6. Макарова О. В. Соціальна політика в Україні: Монографія / О. В. Макарова ; ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН Укоаїни. – К. – 2015. – 244 с.

7. Малиновська О. А. Зовнішня міграція громадян України в контексті скасування візового режиму поїздок до ЄС. // Демографія та соціальна економіка. – ІДСД НАН України – 2016.– Вип. 3(28).– С. 58-69.

8. Малиновська О. А. Трудова міграція: соціальні наслідки та шляхи реагування. – К.: НІСД, 2011.– 40 с.

9. Міграція як чинник розвитку України: Дослідження фінансових надходжень, пов'язаних з міграцією та їхнього впливу на розвиток України / МОМ.– К., 216. – С. 32 Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://vsutpl.com/robota-v-polshi-diya-ukraintsiv-budivelnikyiv/>

10. Надрага В. І. Соціальні ризики в трудовій сфері./ ІДСД НАН України. – Київ: «ПП Сердюк В. Л.».-2016. – 39 с.

11. Надрага В. І. Соціальні ризики: сутність, аналіз, можливості впливу. / ІДСД НАН України.-Київ: «ПП Сердюк В. Л.»-2015. – 330 с.

12. Недюха М. П. Україна в контексті соціології ризику / М. П. Недюха Українознавство. – 2004. – № 3-4. – С. 218-221.

13. Оцінка потреб внутрішньо переміщених осіб в Україні та послуг для них. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.lhsi.org.ua/images/2015/Doslidzhennya_VPO_LHSI2015.pdf.

14. Позняк О. В. Оцінювання наслідків зовнішньої трудової міграції в Україні // Демографія та соціальна економіка. – ІДСД НАН України – 2016. – Вип. 2(27).– С. 169-182.

15. Романюк М. Д. Міграційні загрози національній безпеці України: сучасні виклики, проблеми подолання // Демографія та соціальна економіка. – ІДСД НАН України – 2015. – Вип. 3(25). – С. 99-111.

16. Романюк М. Д. Міграційні детермінанти національної безпеки України: теоретико-методологічні та практичні аспекти. // Демографія та соціальна економіка. – ІДСД НАН України – 2009. – Вип. 1(11). – С. 50-60.

17. Світовий банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.data.worldbank.org.

18. Трудова міграція з України до ЄС : макроекономічний вимір [Текст] : монографія / М. М. Відякіна, Р. Д. Стаканов ; Ін-т міжнар. відносин, Київ. нац. ун-т ім. Т. Г. Шевченка. – К.

УДК 331.101

Колот А. М., Герасименко О. О.

ДЕФІЦИТ ГІДНОЇ ПРАЦІ: ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ, ФОРМИ ПРОЯВУ, СТРАТЕГІЧНІ ВЕКТОРИ ПОДОЛАННЯ

Обґрунтовано авторський погляд на сучасний концепт гідної праці. Виокремлено причини виникнення та форми прояву дефіциту гідної праці. Визначено стратегічні вектори подолання дефіциту гідної праці. Доведено вплив

інституту гідної праці на стійкий розвиток соціально-трудової сфери.

Ключові слова: соціально-трудова сфера, гідна праця, дефіцит гідної праці, концепт гідної праці.

Колот А. М., Герасименко О. О.

THE DEFICIT OF DECENT WORK: CAUSES OF OCCURRENCE, FORMS OF MANIFESTATION, STRATEGIC VECTORS OF OVERCOMING

Author view on the modern concept of decent work is substantiated. Causes of occurrence and forms of manifestation of decent work deficit are presented. The strategic landmarks of overcoming the deficit of decent work are determined. The influence of institute of decent work on the sustainable development of social and labor sphere has been proven.

Key words: social and labor segment, decent work, decent work deficit, decent work concept.

Вступ. Становлення нової економіки – економіки постіндустріальної доби, економіки знань, економіки інноваційного типу – в глобальних та національних масштабах супроводжується багатовекторними трансформаціями. При цьому цілком очевидним є посилення значення соціально-трудових наслідків великомасштабних та неоднозначних змін, що відбуваються. Як підтверджує вітчизняний та світовий досвід, в соціально-трудовій сфері формуються небажані тенденції, відбувається зародження нових серйозних викликів і загроз, виникає дефіцит гідної праці. Комплекс чинників як внутрішнього, так і зовнішнього характеру актуалізують значущість інституту гідної праці, який потребує пильної уваги з боку усіх, хто причетний до опрацювання та реалізації соціально-трудової політики.

Прикро це визнавати, але українські економіка і суспільство не наближаються, а віддаляються від суспільно значимих параметрів гідної праці. Мізерними є масштаби створення

знаннєво-, інтелектуально насичених робочих місць, що підпадають під визначення гідних. Левова частка створюваних робочих місць – це робочі місця індустріальної, і навіть доіндустріальної доби, які не забезпечують ефективну зайнятість та гідні умови роботи і оплати праці.

Постановка завдання. Вітчизняні наукові школи упродовж багатьох десятиліть ХХ ст. плідно займалися опрацюванням наукових і прикладних аспектів явищ, процесів, компонентів соціально-трудової діяльності, які на певному етапі суспільного та економічного розвитку отримали емну назву – *гідна праця*. Серед представників цих шкіл – О. А. Грішнова, В. М. Данюк, Г. Т. Завіновська, Г. В. Задорожний, А. М. Колот, Я. В. Крушельницька, Ю. М. Куликов, Е. М. Лібанова, Л. С. Лісогор, С. В. Мельник, В. В. Онікієнко, І. Л. Петрова, В. М. Петюх, В. А. Савченко, В. І. Чернов та інші.

Проблематиці гідної праці присвячено численні статті та інші публікації, абсолютна більшість з яких розпочинається з посилань на ідею гідної праці, яка була вперше оприлюднена Міжнародною організацією праці (МОП) у 1999 році. Зазначимо, що у доповіді Генерального директора МОП Х. А. Сомавія на 87-й сесії Міжнародної конференції праці гідну працю визначено як працю із захищеними правами трудящих, яка надає адекватний дохід і забезпечує соціальну захищеність [7]. Також гідна праця уособлює достатню працю у тому розумінні, що кожний індивід має повний і

19. Трудова міграція і соціальна безпека: аналіз наслідків та перспектив у контексті українських реалій [Текст] / Л. А. Весельська // Економіка та держава. – 2011. – № 4. – С. 111-116.

20. У Польщі підраховували українських заробітчан [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.korrespondent.net/ukraine>.

21. Українська міграція в Польщу за три роки сильно змінилася – експерт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrinform.ua/rubric-society/1961175-ukrainska-migracia-v-polsu-za-3-roki-silno-zminilasa-ekspert.html>

22. Eurostat. Asylum and managed migration database [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://ec.europa.eu/eurostat/web/asylum-and-managed-migration/data/database>.

References

1. *Vavryshchuk N. H.* Emihratsiia robochoi syly z Ukrainy: teoretychni ta metodolohichni aspekty // Naukovi zapysky NaUKMA. – Т. 56. Ekonomichni nauky – К : КМА. 2006. – С. 45-50.

2. *Voinalovych I. A.* Vymusheni pereselentsi: zaru-bizhnyi dosvid, stan realizatsiia yikh prav v Ukraini / I. A. Voinalovych, M. O. Krymova, L. V. Shchetinina // Instytutsiinyi repozytarii KNEU. [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu do resursu: <http://www.ir.kneu.kiev.ua:8080/bitstream/2010/5981/1/250-258.pdf>

3. *Datsko O. I.* Vplyv mizhnarodnoi mihratsii na posylennia zahroz ekonomichnii bezpetsi derzhavy. // Problemy zovnishnoi mihratsii Ukrainy ta inshykh postradianskykh derzhav: materialy zasidannia kruhloho stolu / Chleny redkolehii: M. I. Fleichuk, U. V. Shchurko, N. I. Cherkas, O. B. Vasylytsia. – Lviv: Spolom, 2014. – С. 25-29 s.

4. Donbas i Krym: tsina povernennia : monohrafiia / za zah. red. V. Ia. Horbulina, O. S. Vlasiuka, E. M. Libanovoi, O. M. Liashenko. – К.: NISD, 2011 – 474 s.

5. Doslidzhennia z pytan mihratsii ta torhivli liudmy: Ukraina, 2015 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://iom.org.ua/sites/defaultes>.

6. *Makarova O. V.* Sotsialna polityka v Ukraini: Monohrafiia / O. V. Makarova ; yin-t demohrafiia ta sotsialnykh doslidzhen im. M. V. Ptukhy NAN Ukoainy. – К. – 2015. – 244 s.

7. *Malynovska O. A.* Zovnishnia mihratsiia hromadian Ukrainy v konteksti skasuvannia vizovoho rezhymu poizdok do YeS. // Demohrafiia ta sotsialna ekonomika. – IDSD NAN Ukrainy – 2016. – Vyp. 3(28). – С. 58-69.

8. *Malynovska O. A.* Trudova mihratsiia: sotsialni naslidky ta shliakhy reahuvannia. – К.: NISD 2011. 40 s.

9. *Mihratsiia yak chynnyk rozvytku Ukrainy: Doslidzhennia finansovykh nadkhodzen, poviazanykh z mihratsiieiu ta yikhnoho vplyvu na rozvytok Ukrainy / MOM.-K., 216.-S.32 Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu do resursu: <http://vsetutpl.com/roboata-v-polshi-diya-ukraintsiv-budivelnikiv/>*

10. *Nadraha V. I.* Sotsialni ryzyky v trudovii sferi. / IDSD NAN Ukrainy. – Kyiv: «PP Serdiuk V.L.»-2016. – 39 s.

11. *Nadraha V. I.* Sotsialni ryzyky: sutnist, analiz, mozhlyvosti vplyvu./IDSD NAN Ukrainy. – Kyiv: «PP Serdiuk V.L.»-2015. – 330 s.

12. *Nediukha M. P.* Ukraina v konteksti sotsiolohii ryzyku / M. P. Nediukha Ukrainoznavstvo. – 2004. – № 3-4. – С. 218-221.

13. Otsinka potreb vnutrishno peremishchenykh osib v Ukraini ta posluh dlia nykh. [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu do resursu: http://www.lhsi.org.ua/images/2015/Doslidzhennya_VPO_LHSI2015.pdf.

14. *Pozniak O. V.* Otsiniuvannia naslidkiv zovnishnoi trudovoi mihratsii v Ukraini // Demohrafiia ta sotsialna ekonomika. – IDSD NAN Ukrainy – 2016. – Vyp. 2(27). – С. 169-182.

15. *Romaniuk M. D.* Mihratsiini zahrozy natsionalni bezpetsi Ukrainy: suchasni vyklyky, problemy podolannia // Demohrafiia ta sotsialna ekonomika. – IDSD NAN Ukrainy – 2015. – Vyp. 3(25). – С. 99-111.

16. *Romaniuk M. D.* Mihratsini determinty natsionalnoi bezpeky Ukrainy: teoretyko-metodolohichni ta praktychni aspekty. // Demohrafiia ta sotsialna ekonomika. – IDSD NAN Ukrainy – 2009. – Vyp. 1(11). – С. 50-60.

17. Svitovyi bank [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: www.data.worldbank.org.

18. Trudova mihratsiia z Ukrainy do YeS : makroekonomichni vymir [Tekst] : monohrafiia / M. M. Vidiakina, R. D. Stakanov ; In-t mizhnar. vidnosyn, Kyiv. nats. un-t im. T. H. Shevchenka. – К.

19. Trudova mihratsiia i sotsialna bezpeka: analiz naslidkiv ta perspektyv u konteksti ukrainskykh realii [Tekst] / L. A. Veselska // Ekonomika ta derzhava. – 2011. – № 4. – С. 111-116.

20. U Polshchi pidrakhuvaly ukrainskykh zarobitchan [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://ua.korrespondent.net/ukraine>.

21. Ukrainaska mihratsiia v Polshchu za try roky sylno zminylasia – ekspert [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.ukrinform.ua/rubric-society/1961175-ukrainska-migracia-v-polsu-za-3-roki-silno-zminilasa-ekspert.html>

22. Eurostat. Asylum and managed migration database [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu <http://ec.europa.eu/eurostat/web/asylum-and-managed-migration/data/database>

вільний доступ до можливостей заробляти і отримувати дохід. Крім того, дотримання принципів гідної праці означає нові перспективи з точки зору економічного і соціального розвитку, нові можливості, за яких зайнятість, дохід і соціальна захищеність можуть бути досягнуті без компромісу між правами трудящих і соціальними стандартами [8]. За методикою МОП прогрес у сфері праці оцінюється за індикаторами зайнятості, соціальної захищеності, дотримання прав працівників, розвиненості інституту соціального діалогу. Для 19 країн різних континентів світу розроблено «профілі» гідної праці, що дає можливість виявити прогресивні зрушення та виокремити проблемні зони функціонування соціально-трудової сфери [11].

Значним є внесок світового науково-експертного середовища у розробку методичного інструментарію вимірювання гідної праці в глобальному масштабі, проведення статистичних обстежень та моніторингу реалізації її принципів з урахуванням рівня розвитку національних економік. Так науково-прикладні розробки, авторами яких є Р. Анкер, Ф. Еггер, Ф. Мехран, Дж. Риттер, І. Чернишев містять індикатори, критерії та показники, що характеризують гідну працю [5]. Відмітною рисою підходу, розробленого Д. Бескондом, Ф. Мехраном, А. Шатеньє є методологія вибору індикаторів, а саме – оцінка гідної праці соціально вразливих верств населення [6]. Інтегральний індекс гідної праці, серед компонент якого особлива увага приділяється безпеці та захищеності працівників, запропонований Ф. Бонне, Г. Стендінгом, Ж. Фігейредо [10]. Особливістю ідентифікації гідної праці Г. Філдсом стало оцінювання доступності зайнятості в контексті розвитку [9].

Проте, публікаціям на проблематику гідної праці притаманне некритичне, поверхневе сприйняття більшості постулатів, які задекларовані в матеріалах міжнародних організацій та викладені в наукових працях. Науково-прикладне підґрунтя гідної праці залишається недостатньо обґрунтованим, методологічно не підкріпленим. Часто-густо поза увагою науковців залишається доведений авторами статті факт, що дефіцит гідної праці постає «тромбом» на шляху збалансованого розвитку соціально-трудової сфери як в глобальних, так і в національних масштабах [3; 4].

Пропоновані потенційним читачам теоретико-прикладні обґрунтування сучасного кон-

цепту гідної праці з виокремленням причин виникнення, форм прояву та стратегічних векторів подолання її дефіциту стали результатом виконання науково-дослідної роботи «Соціально-економічні механізми забезпечення гідної праці в умовах євроінтеграційних процесів та інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки України», що викладено в монографії, підготовленій за результатами проведеного дослідження [1].

Результати дослідження. Сучасна економіка та суспільство не тільки за назвою, а й, головню, за своїми характеристиками, цінностями, рушійними силами дедалі більше стають інформаційними, знанневими, інноваційними. Проте, доводиться констатувати, що численні політичні запевнення з великих і малих трибун, програми, послання тощо, які перманентно з'являються на президентсько-урядовому олімпі, і які декларують прагнення розбудувати нову економіку, забезпечити продуктивну зайнятість, гідну роботу чи не для усіх, залишаються здебільш гаслами. Між популярними запевненнями та їх реалізацією на практиці залишається величезна прірва. Усвідомлюємо, що її подолання буде і тривалим, і нелегким. А розпочинати треба з оцінювання реального стану соціально-трудової сфери, виокремлення найбільш значущих чинників, що дестабілізують соціально-трудову сферу та викликають численні у ній асиметрії; з фундаментального переосмислення домінант розвитку праці загалом та гідної праці, зокрема, що в перспективі має сформувані якісно нове економічне мислення, задіяти інноваційно орієнтовані механізми подолання дефіциту гідної праці.

Безумовно, неочіненна заслуга в ініційованні та пропаганді ідеї гідної праці в глобальному світі належить Міжнародній організації праці. Виступи її очільників, доповіді, що розповсюджені як документи МОП, численні резолюції, інші нормативно-правові та методичні матеріали цієї поважної міжнародної організації дійсно сприяли тому, що ідея гідної праці, образно кажучи, почала оволодівати масами, а на національних рівнях з'явилися перші програми реалізації гідної праці. Проте, проголошений МОП концепт гідної праці, численні рішення та резолюції цієї авторитетної міжнародної організації залишаються здебільш політичним закликком. Поки що не вибудовані інструменти макро- та мікроекономічної політики з акцентом на ефективну зайнятість, створення гідних робочих місць, розширення

можливостей людини праці. Вкрай повільно у суспільній свідомості посилюється переконання, що перспективи гідної праці пов'язані не з неформальним, а з формальним сектором економіки, не з неформальною, а з формальною зайнятістю, що не можна переходити «червону лінію» у застосуванні нестандартних форм зайнятості, які породжують низку соціальних та економічних ризиків. Саме дефіцит гідної праці є основною причиною деградації соціально-трудової сфери, а бідність, соціальна ізоляція, соціальне відторгнення, соціальна незгуртованість, відсутність соціальної стабільності мають одне коріння.

На думку авторів, інститут гідної праці в найбільш загальному, інституціональному її вимірі слід розглядати як комплексну політичну, економічну, соціальну платформу, яка має об'єднати зусилля органів державної влади, соціальних партнерів на усіх рівнях ієрархічної структури світової та національної економіки, представницькі органи громадянського суспільства задля того, щоб соціально-економічний прогрес забезпечувався функціонуванням продуктивних, знанневонасичених робочих місць, покращенням умов праці, соціалізацією відносин у сфері праці, розширенням прав працівників, розвитком їхніх можливостей. Інститут гідної праці має яскраво виражений гуманістичний характер, оскільки спрямований на створення умов, за яких економічно активна людина може у повній мірі розвивати та використовувати потенціал, проявляти здібності, навички, майстерність, мати безпечні умови праці, отримувати справедливий винагорода за працю, відчувати соціальну захищеність.

Концепт гідної праці як теоретико-прикладний фундамент втілення її принципів та визначення магістральних шляхів розбудови інституту гідної праці вміщує системний комплекс компонент, які формують теоретико-прикладне підґрунтя для ідентифікації прогресу у сфері праці та розроблення механізмів її забезпечення на різних рівнях – глобальному, національному, мікроекономічному, індивідуальному. Формування рамкових умов сучасної концепції гідної праці здійснюється під впливом глобалізаційних процесів та сучасних уявлень про стандарти трудового життя, соціально-трудових відносин, соціальної справедливості, розвиток можливостей людини праці.

Причини, які дестабілізують соціально-трудову сферу, є водночас і причинами, які обмежують розвиток інституту гідної праці. До складу останніх відносимо наступні:

1) глобалізація світової економіки у її нинішньому форматі та неоднозначність наслідків її впливу на усі складові інституту гідної праці;

2) лібералізація соціально-економічної політики, складником якої є так званий **економіко-центризм**. Наслідком останнього є превалювання економічного над соціальним, домінування стану, за якого економічна доцільність бере верх над соціальною спрямованістю, а інтереси людського розвитку абсолютної більшості населення відсуваються на другий план;

3) формування нової економіки, яка докорінно змінює усталені елементи ринку праці (попит, пропозицію, ціну послуг праці) та механізми його функціонування, посилює різновекторність змін на ринку праці;

4) зниження ролі соціального діалогу в оптимізації відносин між провідними соціальними силами. Одним із наслідків цієї небажаної тенденції стало поширення практики монопольного диктату на ринку праці з боку роботодавців, масове нехтування останніми принципів гідної праці;

5) низька, неадекватна потребам сьогодення роль держави в забезпеченні стійкого розвитку соціально-трудової сфери;

6) обмежені масштаби та формальний формат впровадження інституту соціальної відповідальності у сфері праці та соціально-трудових відносин;

7) зростання асиметрій у розвитку соціально-трудової сфери.

Проте, немало представників наукового середовища та політикуму продовжують навипередки стверджувати, що під впливом об'єктивних, глобально-цивілізаційних чинників українська економіка і суспільство розвертаються у напрямку людини, її інтересів, її суспільного буття, що формується принципово нова, егоцентрична або соціоцентрична реальність. Результати проведених нами досліджень є дещо іншими, а саме: логіка цивілізаційного процесу є такою, що людина праці на рубежі двох тисячоліть мала б не опосередковано, а безпосередньо стати реальним системоутворюючим центром суспільного розвитку; накопичений усім попереднім розвитком потенціал мав започаткувати принципово нові можливості для самореалізації, нової якості свободи вибору. У новій, людиноорієнтованій, егоцентричній економіці, яка в українських реаліях народжується у великих муках, людина все ще не стала метою розвитку, а зайняті у сус-

пільному виробництві, як і десятиліття дотепер, розглядаються, здебільш, як уніфікований фактор виробництва, як «цеглинки», як ресурси. Зроблені нами висновки, які кореспондують з висновками багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, переконують у тому, що левова частка проблем соціально-економічного та соціально-психологічного характеру, з якими стикається економічно активна людина на сучасному етапі, прямо чи побічно пов'язана з дефіцитом гідних робочих місць та гідної праці – праці, результатом якої є все необхідне для існування, процвітання і розвитку людства; праці, з якою пов'язаний прогрес у всіх сферах економічного та суспільного життя. Формами прояву дефіциту гідної праці є:

- безробіття у відкритій чи прихованій формах;
- поширення нестандартних форм зайнятості та атипичних трудових договорів;
- зростання частки робочих місць, зайнятості на яких не забезпечує отримання суспільно прийнятної рівня трудових доходів;
- наявність незадовільних умов праці та зростаюча соціальна незахищеність працівників у різноманітних формах прояву;
- зростання масштабів і глибини асиметрії на «полі» соціально-трудої сфери, які відтворюють умови для збереження та зростання дефіциту гідної праці.

Ще і ще раз привертаємо увагу небайдужого читача до наступного. Українські реалії є такими, що за низкою індикаторів гідної праці як в національному масштабі, так і в розрізі сфер економічної діяльності та регіонів проявляються ознаки дефіциту гідної праці, що переконливо підтверджують дані табл. 1–2.

Зокрема, у 2016 р. загрозливих параметрів на рівні національної економіки досягла неформальна зайнятості – 24,3 % від загальної чисельності зайнятого населення. Найвищі показники неформальної зайнятості характерні для сільського господарства та торгівлі – відповідно 40,8 % та 20,9 % від загальної чисельності неформально зайнятих в економіці України. Рівень вимушеної неповної зайнятості у 2016 р. в цілому по економіці України становив 8,0 %; в галузевому розрізі коливався від 0,4 % у сфері фінансової та страхової діяльності й освіти до 20,2 % у промисловості. 24,1 % загальної облікової чисельності штатних працівників не були охоплені колективними договорами, що свідчить про обмеження можливості їх участі в соціальному діалозі. Суттєве пере-

вищення зазначеного показника зафіксовано у сфері тимчасового розміщування й організації харчування (68,5 %), торгівлі (63,3 %), операцій з нерухомим майном (51,2 %), будівництва (49,8 %), діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (48,0 %), інформації та телекомунікацій (47,5 %). Як на галузевому рівні, так і в регіональному розрізі залишається поширеною практика виплати заробітної плати в межах соціальних стандартів (зокрема, прожиткового мінімуму); зберігається заборгованість з виплати заробітної плати; спостерігаються гендерні перекося в розмірі середньомісячної заробітної плати.

Маємо засвідчити, що значна частка економічно активного населення потрапляє під статус прекаріїв. Чинниками потенційного і реального набуття економічно активною людиною статусу прекарія є відсутність стабільної роботи і невпевненість у завтрашньому дні; низький рівень трудових доходів через вимушену нестандартну зайнятості; зниження рівня соціальної захищеності; тінізація соціально-трудої відносин; корозія трудових прав; повний або частковий демонтаж «стандартного» трудового договору.

Виходячи з того, що основними групами, які формують прекаріат, в економічно активному населенні є безробітні та населення, яке зайняте у неформальному секторі економіки і перебуває у нестандартних формах зайнятості, за нашими оцінками у 2016 р. згідно з даними офіційної статистики щонайменше 33,6 % чисельності економічно активних осіб можна віднести до прекаріїв. Проведені дослідження демонструють надтісний зв'язок між показниками гідної праці та масштабами прекаріату. При цьому чим менше праця підпадає під визначення «гідна», тим більшими є масштаби прекаріату і навпаки.

Змушені констатувати, що інститути, які діють на полі соціально-трудої сфери, демонструють низьку ефективність або ж взагалі не впливають на соціально-трудої розвиток. Особливо турбує, якщо не лякає те, що соціальні партнери часто-густо не демонструють усвідомленого прагнення до утвердження нових цінностей трудового життя, нових пріоритетів суспільного буття, не стали носіями соціальної відповідальності за сучасними європейськими мірками. Не може не турбувати й те, що суспільство поступово упокорюється, смиряється з примітивізацією української економіки, деградацією багатьох видів еконо-

Таблиця 1
Головні показники дефіциту гідної праці за видами економічної діяльності у 2016 рр.*

	Частка безробітного населення серед осіб, які працювали раніше, %	Питома вага чисельності населення, неформально зайнятого, в чисельності зайнятого населення, %	Рівень вимушеної неповної зайнятості, % до середньоблікової чисельності штатних працівників ¹	Питома вага працівників, не охоплених колективними договорами, % до облікової чисельності штатних працівників	Питома вага штатних працівників, яким заробітна плата у грудні нарахована в розмірі, що не перевищує прожитковий мінімум, у середньобліковій чисельності штатних працівників, %	Динаміка заборгованості із виплати заробітної плати станом на 1 січня наступного року, % до 1 січня попереднього року	Співвідношення середньомісячної заробітної плати жінок до середньомісячної заробітної плати чоловіків, %
Україна	100	100	8,0	24,1	2,8	95,2	74,6
Сільське, лісове та рибне господарство	14,7	40,8	6,4	24,9	4,2	136,3	82,2
Промисловість	20,5	6,1	20,2	17,3	1,7	97,6	74,7
Будівництво	12,4	15,5	15,9	49,8	2,9	75,7	91,5
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	18,3	20,9	2,6	63,3	3,9	128,4	78,0
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	5,2	3,5	9,7	17,7	2,8	85,9	77,4
Тимчасове розміщування й організація харчування	2,8	2,6	8,1	68,5	6,7	34,0	86,2
Інформація та телекомунікації	1,5	...	1,4	47,5	1,5	82,7	77,3
Фінансова та страхова діяльність	2,0	...	0,4	42,9	2,5	90,6	67,0
Операції з нерухомим майном	5,4	51,2	3,7	129,1	93,6
Професійна, наукова та технічна діяльність	1,9	...	19,3	38,2	2,1	92,9	83,4
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	1,4	...	5,6	48,0	4,2	75,1	103,0
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	6,9	...	0,8	22,4	1,0	86,5	93,3
Освіта	4,2	...	0,4	9,7	2,9	248,1	93,7
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	3,2	...	1,1	9,2	3,1	74,1	89,3
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	1,3	25,9	5,6	194,7	50,0
Надання інших видів послуг діяльності	5,0	10,6	4,0	58,4	9,0	119,2	82,6

* За офіційними даними Державної служби статистики України. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

¹ За чисельністю працівників, які знаходились у відпустках без збереження заробітної плати та переведені з економічних причин на неповний робочий день (тиждень)

Таблиця 2

Головні показники дефіциту гідної праці за регіонами у 2016 рр.*

	Рівень безробіття серед населення у віці 15-70- років, %	Питома вага чисельності населення, неформально зайнятого, в чисельності зайнятого населення, %	Рівень вимушеної неповної зайнятості, % до середньоблікової чисельності штатних працівників ¹	Питома вага працівників, не охоплених колективними договорами, % до облікової чисельності штатних працівників	Питома вага штатних працівників, яким заробітна плата у грудні нарахована в розмірі, що не перевищує прожитковий мінімум, у середньобліковій чисельності штатних працівників, %	Динаміка заборгованості із виплати заробітної плати станом на 1 січня наступного року, % до 1 січня попереднього року	Співвідношення середньомісячної заробітної плати жінок до середньомісячної заробітної плати чоловіків, %
Україна	9,3	24,3	8,0	24,1	2,8	95,2	74,6
Вінницька	9,7	31,7	6,8	25,1	3,7	115,7	76,6
Волинська	11,5	28,9	7,1	16,1	3,6	27,8	77,3
Дніпропетровська	7,9	18,4	6,5	18,2	2,5	118,6	71,4
Донецька	14,1	15,2	18,0	14,3	2,3	73,0	60,2
Житомирська	11,2	25,4	4,7	15,1	1,9	62,1	77,0
Закарпатська	10,0	35,9	7,6	14,8	1,9	50,8	81,5
Запорізька	10,0	25,5	13,5	18,5	2,9	116,9	70,0
Івано-Франківська	8,8	53,2	8,6	14,8	3,4	132,6	73,8
Київська	6,8	10,3	7,2	44,4	1,8	98,9	71,2
Кіровоградська	12,4	18,7	6,6	15,7	2,8	92,4	77,4
Луганська	16,0	31,8	20,7	22,2	2,2	81,4	75,1
Львівська	7,7	23,6	8,4	24,6	3,5	101,0	76,8
Миколаївська	9,7	27,3	6,3	18,7	3,8	159,2	68,1
Одеська	6,8	18,5	4,8	31,8	2,2	90,5	76,5
Полтавська	12,6	15,8	11,0	22,3	3,6	86,6	71,7
Рівненська	10,6	46,5	6,7	20,8	3,4	41,8	68,8
Сумська	9,3	32,0	8,4	16,3	4,0	120,8	76,3
Тернопільська	11,5	24,6	9,4	34,1	4,0	136,6	80,2
Харківська	6,4	17,2	8,9	15,9	2,6	142,3	76,5
Херсонська	11,2	42,1	6,5	21,3	3,4	64,7	81,1
Хмельницька	9,4	23,1	8,7	29,9	2,8	33,6	75,9
Черкаська	10,4	25,1	7,6	16,9	2,9	87,0	81,8
Чернівецька	8,7	49,9	7,6	19,0	4,1	172,1	88,7
Чернігівська	11,3	20,5	5,3	21,2	4,8	71,9	75,5
м. Київ	6,7	13,1	3,4	40,1	1,7	102,0	81,1

* За офіційними даними Державної служби статистики України. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

¹ За чисельністю працівників, які знаходились у відпустках без збереження заробітної плати та переведені з економічних причин на неповний робочий день (тиждень)

мічної діяльності, деінтелектуалізацією праці, аномальним розшаруванням суспільства за статками, поширенням праці, яка не підлягає під визначення гідної. Посилюється відчуття, що суспільство втрачає дух оптимізму, солідарності, працелюбства, справедливості, співчуття, співучасті.

В цілому, реальний стан соціально-трудо-вої сфери в Україні ми розцінюємо як вкрай складний і загрозливий. За риторикою стабілізації і декларованого зростання соціальних стандартів не можемо не бачити віддалення від європейських стандартів як економічних, так і особливо позаекономічних – можливостей участі, моральності, справедливості, соціального залучення, а найбільшим дефіцитом стає довіра. Нежданно-негаданно наближаємося до усереднених характеристик країн третього світу з аномальною поляризацією доходів, неприродним злиттям влади і власності, приватизацією держави з боку великого капіталу, домінуванням монополізму чи не у всіх його формах.

Утім ми далекі від апокаліптичних висновків та прогнозів. Переконані, що українське суспільство може і повинне стати суспільством людського розвитку, ефективної зайнятості й реалізації можливостей – можливостей у виборі гідних робочих місць, можливостей мати гідні умови праці, можливостей реалізувати себе як особистість. Мати названі вище можливості зможемо за умови іншої за пріоритетами та змістом економічної політики в державі. Основою такої політики має стати **соціально-трудова політика** з домінуванням інноваційної, ефективної зайнятості. Попри усі економічні негаразди економічно активна людина повинна мати і право, і реальну можливість вже нині бути самодостатньою, розвивати свої творчі здібності, повноцінно відпочивати, мати достатньо часу для дозвілля; бути щасливою не колись, а вже сьогодні. Життя людини має підпорядковуватись принципу «Працювати, щоби жити», а не навпаки – «Жити, щоби працювати».

Наголошуємо на тому, що лівова частка соціально-трудової проблематики – зайнятість, трудові доходи, умови праці, якість життя тощо пов'язані з критичним дефіцитом нових конкурентоспроможних, високопродуктивних робочих місць і дефіцитом праці загалом. Брак належного попиту на висококваліфіковану робочу силу, декваліфікація тих, хто перебуває у

стані маргінальної зайнятості, зростання бідності серед працюючих, занепад соціального діалогу та виробничої демократії унеможливають реалізацію принципів гідної праці в мірі, якої потребує українське суспільство.

Реалізація на практиці принципів гідної праці та забезпечення стійкої позитивної динаміки соціального розвитку значною мірою залежатиме від того, настільки узгодженими, гармонізованими будуть усі складові механізми господарювання (структурна, інвестиційна, податкова, цінова, регуляторна та інші складові економічної політики), наскільки односпрямовано вони будуть «працювати» на соціально-трудо-вий розвиток.

Принципово важливо також подолати інституціональну кризу (кризу формування та розвитку суспільних інститутів), яка є реальністю в Україні. Наступний етап реформ, що повинен мати соціально-трудо-ве спрямування, пов'язаний з тим, що нові, формально вже позначені інститути держави, суспільства й економіки мають наповнитися новими цінностями і динамізмом їх реалізації.

На завершення ще раз наголошуємо на архіважливості *зміни пріоритетів* економічної політики. Існує необхідність подолати примат грошово-фінансової політики та приділити першочергову увагу політиці соціально-трудо-вій і, передусім, проблематиці ринку праці і доходів. Політика «дешевої робочої сили», диспропорції у рівнях і диференціації трудових доходів перетворилися, без перебільшення, чи не у основне гальмо на шляху стійкого розвитку. Звернімо увагу на те, що не пропозиція, а обмежений, неплатоспроможний попит є чи не основною проблемою української економіки. Виробництво товарів і послуг втрачає сенс в умовах пригніченого попиту через розширення бідності, «вимивання» середнього класу, зростаючої асиметрії у рівнях і диференціації доходів. Саме соціально-трудова політика та успішна її реалізація без перебільшення має стати «локомотивом» досягнення відчутних результатів у царині соціально-економічного розвитку. Звернімо увагу на те, що у країнах, з яких ми намагаємося брати приклад, оцінка діяльності Президента, уряду, інших органів виконавчої влади здійснюється, перш за все, за показниками, які характеризують стан соціально-трудо-вої сфери – рівень зайнятості, створення нових робочих місць, скорочення неформальної зайнятості, зростання трудових доходів тощо.

Як зазначається в Доповіді про людський розвиток за 2016 рік «Людський розвиток для всіх і кожного», для охоплення людським розвитком всіх і кожного зростання повинно бути інклюзивним та спиратись на чотири стрижні: зростання, що забезпечує зайнятість; посилення фінансової інклюзії; інвестування в пріоритетні напрями людського розвитку; здійснення високоєфективних різноспрямованих заходів втручання [2, с.11].

Розвиток інституту гідної праці автори пов'язують зі створенням можливостей зайнятості, з вільною та продуктивною працею, з її безпекою та рівністю на роботі.

Можливості гідної зайнятості – це, перш за все, – збільшення масштабів формальної економіки, це офіційне працевлаштування за дотримання вимог, які не є взаємозамінними, а виключно взаємодоповнюючі. За нашим баченням, механізми функціонування неформальної економіки (правові, економічні, інституціональні, морально-етичні тощо) є такими, що формують та постійно відтворюють умови, за яких одночасна наявність усіх ознак гідної праці є неможливою. На наше глибоке переконання, покращення можливостей зайнятості усе більшою мірою має ґрунтуватися на розширенні масштабів третинного сектора та інноваційної сфери, посиленні конкурентоспроможності робочих місць, використанні висококомпетентної робочої сили, що в свою чергу передбачає забезпечення всебічного професійного розвитку працівників і гідної винагороди за працю.

Продуктивна праця як компонента концепту гідної праці передбачає високий рівень віддачі для всіх сторін соціально-трудових відносин від використання трудового потенціалу, що проявлятиметься у прирощенні макро- та мікроекономічних показників, забезпеченні гідної винагороди за результати праці за умови збалансованого задоволення інтересів цих сторін.

Безпека праці гарантуватиме соціальну захищеність (медичне страхування, виплату пенсій, допомог, фінансову підтримку в разі нещасних випадків та захворювань на виробництві), дотримання санітарно-гігієнічних умов праці та техніки безпеки праці на робочому місці.

Забезпечення рівності на роботі можливе в разі створення однакових можливостей доступу до робочих місць та гарантування відсутності дискримінації за всіма ознаками, врахо-

вуючи вікові та гендерні відмінності, обмеженість фізичних можливостей людини.

Висновки. Проведені авторами дослідження переконують у тому, що дефіцит гідної праці – одна з найактуальніших проблем для нинішньої економіки та її інститутів. Серед головних причин, що дестабілізують соціально-трудову сферу і призводять до масових виявів її деградації, – серйозні прорахунки у здійсненні реформи сфери праці. Як у попередні більше ніж 25 років, так і дотепер українські економіка та суспільство не мають сучасної, інноваційно орієнтованої соціально-трудової політики, здатної забезпечити ефективну зайнятість та домінування гідної праці. Істотною перешкодою на шляху формування згаданої політики є неадекватність оцінок з боку політикуму, експертного середовища, менеджменту державних установ щодо реального стану соціально-трудової сфери, неусвідомлення достеменних причин поглиблення асиметрій у розвитку «світу праці», постійне масове видавання бажаного за дійсне.

Неупереджений аналіз свідчить, що за низкою індикаторів гідної праці спостерігаються зміни регресивного характеру. Як у національному масштабі, так і на рівні сфер економічної діяльності та регіонів виразно та рельєфно виявляються ознаки дефіциту гідної праці. Змушені констатувати, що інститути, які діють на полі соціально-трудової сфери, демонструють низьку ефективність або взагалі не впливають на соціально-трудовий розвиток.

Лева частка соціально-трудової проблематики – зайнятість, трудові доходи, умови праці, якість життя тощо – пов'язані з критичним дефіцитом нових конкурентоспроможних, високопродуктивних робочих місць і дефіцитом праці загалом. Проведене дослідження підтвердило: брак належного попиту на висококваліфіковану робочу силу, декваліфікація тих, хто перебуває у стані маргінальної зайнятості, зростання бідності серед працюючих, занепад соціального діалогу та виробничої демократії унеможливають реалізацію принципів гідної праці мірою, якої потребує українське суспільство.

Сучасну філософію гідної праці та побудовані на її засадах соціально-економічні механізми подолання дефіциту у цій царині слід розглядати, за нашим баченням, як демократичну вимогу соціуму до урядових структур, соціальних партнерів усіх рівнів щодо створення гідних робочих місць, розширення

доступу до останніх та створення належних умов (правових, організаційних, економічних, інституціональних, психофізіологічних тощо) для продуктивної зайнятості. Така вимога спрямована на подолання дефіциту гідної праці та подальший розвиток соціально-трудової сфери.

Автори статті переконані, що без нових підходів до формування економічної й соціальної політики, без усвідомлення, що за умов сьогодення економічна і соціальна сфери помінялися місцями, без усвідомлення потреби у новій структурі та ієрархії факторів розвитку, без нового розуміння достеменної ролі людини, її мотивів, пріоритетів, цінностей будь-яка політика приречена на невдачу.

Література

1. Гідна праця: імперативи, українські реалії, механізм забезпечення : монографія / [А. М. Колот, В. М. Даниук, О. О. Герасименко та ін.]; за наук. ред. д.е.н., проф. А. М. Колота. – К. : КНЕУ, 2017. – 500 с.
2. Доклад о человеческом развитии 2016. Человеческое развитие для всех и каждого. Резюме [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://hdr.undp.org/sites/default/files/HDR2016_RU_Overview_Web.pdf
3. Колот А. Дефіцит гідної праці як глобальна проблема соціально-трудової сфери / А. Колот, О. Герасименко // Міжнародна економічна політика. – 2016. – № 2. – С. 21–40.
4. Anatoliy Kolot and Oksana Herasymenko (2017). A deficit of decent work as a current trend in the development of social and labor sphere in Ukraine. Knowledge and Performance Management, 1, 5-18. doi: [https://doi.org/10.25161/kpm.1\(1\).01](https://doi.org/10.25161/kpm.1(1).01)
5. Richard Anker, Igor Chernyshev, Phillippe Egger, Farhat Mehran and Joseph Ritter. Measuring Decent Work with Statistical Indicators // Working Paper No. 2, 2002. – International Labour Office, Geneva. – 74 p.
6. David Bescond, Anne Chataignier, Farhad Mchran. Seven indicators to measure decent work: An international comparison // International Labor Review (Geneva) 2003. – Vol.142, № 2. – pp.179–212.
7. Decent work. Report of the Director-General. International Labour Conference. 87th Session 1999. International Labour Office. Geneva. – 88 p.
8. Decent work: Some Strategic Challenges Ahead. Report of the Director-General. International Labour Conference. 97th Session. 2008. International Labour Office. Geneva. – 40 p.

9. Fields, G. S. (2003). Decent work and development policies // International Labour Review (Geneva), 2003. – Vol.142, № 2. – pp. 239–262.

10. Florence Bonnet, Jose B. Figueiredo, Guy Standing. A family of decent work indexes // International Labor Review (Geneva), 2003. – Vol.142, № 2. – pp.213–238.

11. Measuring decent work. Decent Work Country Profiles [Electronic resource] – Access: <http://www.ilo.org/integration/themes/mdw/lang--en/index.htm>

References

1. Kolot, A. M. Daniuk, V. M. and Herasymenko, O. O. (2017), *Hidna pratsia: imperatyvy, ukrains'ki realii, mekhanizm zabezpechennia* [Decent work: imperatives, Ukrainian realities, mechanism of support], KNEU, Kyiv, Ukraine.
2. Overview Human Development Report 2016 Human Development for Everyone [Electronic resource] – Access: http://hdr.undp.org/sites/default/files/HDR2016_EN_Overview_Web.pdf
3. Kolot A., Herasymenko O. (2016), “The deficit of decent work as a global problem of social and labor segment”, International Economic Policy, 2, pp. 21–40.
4. Anatoliy Kolot and Oksana Herasymenko (2017), “A deficit of decent work as a current trend in the development of social and labor sphere in Ukraine”, Knowledge and Performance Management, 1, pp. 5-18. doi: [https://doi.org/10.25161/kpm.1\(1\).01](https://doi.org/10.25161/kpm.1(1).01)
5. Richard Anker, Igor Chernyshev, Phillippe Egger, Farhat Mehran and Joseph Ritter. Measuring Decent Work with Statistical Indicators // Working Paper No. 2, 2002. – International Labour Office, Geneva. – 74 p.
6. David Bescond, Anne Chataignier, Farhad Mehran. Seven indicators to measure decent work: An international comparison // International Labor Review (Geneva) 2003. – Vol.142, № 2. – pp.179–212.
7. Decent work. Report of the Director-General. International Labour Conference. 87th Session 1999. International Labour Office. Geneva. – 88 p.
8. Decent work: Some Strategic Challenges Ahead. Report of the Director-General. International Labour Conference. 97th Session. 2008. International Labour Office. Geneva. – 40 p.
9. Fields, G. S. (2003). Decent work and development policies // International Labour Review (Geneva), 2003. – Vol.142, № 2. – pp. 239–262.
10. Florence Bonnet, Jose B. Figueiredo, Guy Standing. A family of decent work indexes // International Labor Review (Geneva), 2003. – Vol.142, № 2. – pp. 213–238.
11. Measuring decent work. Decent Work Country Profiles [Electronic resource] – Access: <http://www.ilo.org/integration/themes/mdw/lang--en/index.htm>

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РОБОЧОЇ СИЛИ ЯК УМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Досліджено специфіку взаємодії між конкурентоспроможністю робочої сили та забезпеченням соціальної безпеки. Проаналізовано демографічні, економічні, технологічні, освітньо-професійні, соціальні чинники впливу на динаміку змін конкурентоспроможності робочої сили. Доведено, що обсяги інвестицій у нові технології та людський капітал виступають економічним підґрунтям забезпечення сталого економічного зростання економіки. Визначено напрями підвищення конкурентоспроможності робочої сили з урахуванням

можливостей забезпечення соціальної безпеки, які передбачають необхідність реалізації дієвих структурних реформ в економіці, забезпечення пріоритетів інноваційного розвитку, покращення системи охорони здоров'я, скорочення бідності та подолання нерівності, посилення соціальної відповідальності та ефективності соціального діалогу.

Ключові слова: конкурентоспроможність робочої сили, соціальна безпека, структурні зміни, інноваційний розвиток ринку праці.

Lisogor L. S.

ENHANCING THE COMPETITIVENESS OF THE LABOUR FORCE AS A CONDITION FOR PROVIDING THE SOCIAL SECURITY OF UKRAINE

The specificity of the interaction between the competitiveness of the labour force and the provision of social security has been explored. The analysis of demographic, economic, technological, educational and professional, social factors influencing the dynamics of changes in the competitiveness of labor force is analyzed. It is proved that volumes of investments into new technologies and human capital serve as the economic basis for ensuring sustainable economic growth of the economy. The main directions of increasing the competitiveness of the labour force were determined taking into account the necessity of providing social security that require the implementation of effective structural reforms in the economy, ensuring priorities of innovation development, improvement of the health care system, reduction of poverty and overcoming of inequalities, strengthening of social responsibility and efficiency of social dialogue growth.

Key words: competitiveness of labour force, social security, structural changes, innovative development of labour market.

I. Вступ. В умовах глобалізації світового економічного простору пріоритетного значен-

ня набувають проблеми забезпечення ефективного використання ресурсного потенціалу країн. При цьому саме розвиток науки та технологій інформатизації суспільства відіграє вирішальну роль у досягненні сталого економічного зростання, отриманні стійких конкурентних переваг країнами, зорієнтованими на інноваційний розвиток економік. Це обумовлює необхідність формування та розвитку трудового потенціалу, здатного до генерації та впровадження інновацій на основі безперервного навчання, систематичного оновлення отриманих знань та умінь. Саме рівень освіти і професійної підготовки, стан здоров'я, професійна мобільність, матеріальна мотивація праці формують конкурентні переваги робочої сили, реалізація яких забезпечує можливості інноваційного розвитку країн.

Водночас нерозвиненість бізнес-середовища, недостатньо високий рівень інноваційної активності в економіці суттєво обмежують можливості інноваційного розвитку країн. Передусім, це проявляється через звуження можливостей набуття досвіду та підвищення кваліфікації працівників, погіршення умов найму та оплати праці, зменшення попиту на інтелектуальну працю, пов'язану із розробкою

та впровадженням нововведень. Це ускладнює вирішення завдання переходу суспільства на інноваційну стадію розвитку, звужує можливості поширення інноваційної праці, ослаблює соціальний захист населення, зайнятого у неформальному секторі економіки.

Відповідно, загострюються ризики забезпечення соціальної безпеки держави, пов'язані з недостатньо ефективним розвитком соціально-трудова сфери, обмеженням можливостей сталого людського розвитку, загостренням дисбалансу між потребами людей та існуючими ресурсами. Це обумовлює актуальність дослідження особливостей впливу підвищення конкурентоспроможності робочої сили на забезпечення соціальної безпеки.

Аналіз останніх наукових досліджень. Серед найбільш відомих зарубіжних дослідників проблем конкуренції та конкурентоспроможності слід відзначити П. Друкера (P. Drucker), М. Портера (M. Porter), П. Самуельсона (P. Samuelson), А. Стрикленда (A. Streakland), Ф. Хайека (F. Hayek), а також Фатхутдінова Р. (R. Fathutdynov), Іноземцева В. Л. (V. Inozemtsev) та ін.

Суттєвий внесок у розвиток теорії конкурентоспроможності, визначення специфіки конкурентоспроможності робочої сили внесли вітчизняні науковці-економісти В. В. Близнюк (V. Blyznyuk), Д. П. Богиня (D. Bogunya), Н. М. Глевацька (N. Glevatska), Грішнова О. А. (O. Grishnova), А. М. Колот (A. Kolot), Е. М. Лібанова (E. Libanova), І. Л. Петрова (I. Petrova), М. В. Семікіна (M. Semikina), О. І. Цимбал (O. Tsybal). Разом з тим, серед наукових досліджень, присвячених проблемам соціальної безпеки, слід відзначити праці О. І. Іляша, О. П. Ковалю, С. І. Пирожкова, Р. П. Підліпної, в яких аналізувалася не тільки економічна сутність, але й показники оцінювання рівня соціальної безпеки.

Аналізуючи проблеми конкурентоспроможності робочої сили з позицій кон'юнктурного підходу, М. В. Семікіна визначає економічну сутність цієї категорії „як здатність працівника в умовах певної ринкової кон'юнктури відповідати попиту роботодавця, критеріям та мінімним вимогам ринку праці стосовно професійно-освітнього рівня, кваліфікації, ділових та особистих якостей порівняно з відповідними характеристиками інших працівників або осіб, які шукають роботу” [1, с. 100].

Водночас неможливість ефективно реалізації конкурентоспроможності робочої сили в

умовах погіршення умов найму та оплати праці, ослаблення соціального захисту населення може значно загострювати ризики забезпечення соціальної безпеки держави. Досліджуючи економічний зміст соціальної безпеки, О. П. Коваль визначає це поняття „...як відсутність загроз здоров'ю та життю людини (традиційний підхід), як відсутність загроз національній безпеці з боку власних громадян (альтернативних підхід)” [2, с. 29].

Разом з тим, недостатньо ефективний розвиток соціально-трудова сфери, обумовлений погіршенням макроекономічної ситуації, недостатньою ефективністю розвитку інфраструктури охорони здоров'я, ринку праці, посилення міграційних настанов населення внаслідок неможливості забезпечення розширеного відтворення робочої сили, значно обмежує можливості підвищення конкурентоспроможності робочої сили. Відповідно, ускладнюються можливості забезпечення соціальної безпеки держави за рахунок покращення стану здоров'я, поліпшення якості освіти, створення умов для гідної праці. Саме це обумовлює необхідність дослідження взаємодії та взаємовпливу між конкурентоспроможністю робочої сили та забезпеченням соціальної безпеки, оскільки дотепер недостатньо дослідженими залишаються окремі аспекти трансформації взаємодії між цими поняттями.

II. Постановка завдання. Метою дослідження є дослідження специфіки взаємодії між конкурентоспроможністю робочої сили та забезпеченням соціальної безпеки, визначення напрямів підвищення конкурентоспроможності робочої сили з урахуванням можливостей забезпечення соціальної безпеки.

Повільні темпи структурних реформ, значні соціально-економічні та людські втрати в результаті анексії АР Крим та збройного конфлікту на Донбасі, збереження значних масштабів тіньової економіки, утримання сировинно-ресурсної орієнтації моделі розвитку економіки, залежної від змін зовнішньоекономічної кон'юнктури, значно посилюють ризики забезпечення економічної, соціальної, гуманітарної безпеки для України. В сучасних умовах пріоритетного значення для забезпечення соціальної безпеки країни набуває питання збереження та розвитку трудового потенціалу, що, відповідно, потребує визначення найбільш важливих чинників впливу на результативність цього процесу.

Поліпшенню якості трудового потенціалу країни може сприяти підвищення конкуренто-

спроможності робочої сили як важливої передумови забезпечення реалізації конкурентних можливостей економіки. При цьому зростання конкурентоспроможності робочої сили може бути досягнуто на основі створення умов для поширення здорового способу життя, забезпечення гідної праці, отримання якісної освіти, реалізації інноваційних ресурсів розвитку економіки.

Згідно "Human Development Report 2016", нерівність у доступі до сучасної високоякісної освіти, медичного обслуговування та інших послуг значно обмежує здатність окремих людей розвивати свій потенціал [3]. Відповідно, це формує суттєві загрози соціальній безпеці, яка передбачає необхідність забезпечення гідного та якісного рівня життя населення незалежно від віку, статі, рівня доходів, сприяння розвитку людського капіталу як найважливішої складової економічного потенціалу країни з боку держави [4].

III. Результати. Місце країни у рейтингу геополітичної конкуренції в сучасних умовах визначається можливостями економіки до генерації високої інноваційної активності, використанням сучасних технологій, ефективністю ринку праці, розвиненістю систем освіти, охорони здоров'я. Експерти „Звіту про глобаль-

ну конкурентоспроможність" World Economic Forum, з урахуванням найбільш впливових на рівень конкурентоспроможності національної економіки (у контексті розвитку робочої сили) чинників, визначають рейтинг країн. При цьому найбільш суттєво на динаміку змін конкурентоспроможності робочої сили впливають демографічні, економічні, технологічні, освітньо-професійні, соціальні чинники, які, відповідно, проявляються через якість макроекономічного середовища, стан охорони здоров'я, початкової та вищої освіти, професійної підготовки, ефективність ринку праці, технологічну готовність країни, поширеність інновацій (рис. 1).

Серед найбільш впливових демографічних чинників впливу на конкурентоспроможність робочої сили необхідно відзначити, передусім, низький показник очікуваної тривалості життя, утримання високого рівня смертності чоловіків працездатного віку. Зокрема, очікувана тривалість життя чоловіків при досягненні віку 20 років у 2013 році становила 47,9 роки, порівняно з 61,1 роками у Швейцарії, 60,5 роками у Швеції, 58,5 роками у Німеччині, 53,7 роками у Польщі, 52,8 роками в Угорщині [5, 100]. Це відбувається на тлі утримання невисокого індикатора дитородної активності – су-

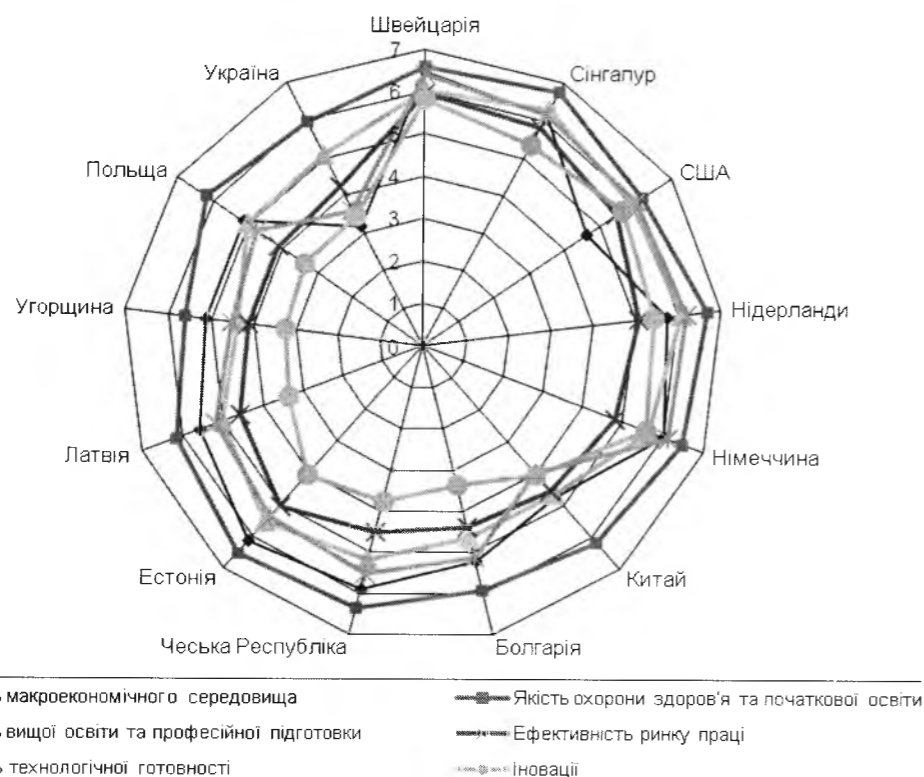


Рис. 1. Рейтинги конкурентоспроможності країн (у контексті розвитку робочої сили)
Джерело: [7]

марного показника народжуваності, навіть незважаючи на певне його зростання у 2012-2013 рр. (1,53-1,51 дитей) внаслідок вступу у дитородний вік покоління, народжених у роки „бебі-буму” та запровадження ряду пронаталістських заходів [6].

Суттєвим чином на конкурентоспроможність робочої сили та стан соціальної безпеки країни впливав незадовільний стан розвитку інфраструктури охорони здоров'я, поширеність інфекційних та соціальних хвороб (туберкульоз, СНІД), недостатня якість профілактики цих хвороб. За оціночними даними „Українського центру контролю за соціально небезпечними хворобами МОЗ України”, на початок 2016 року в Україні мешкало 220 000 ВІЛ-інфікованих (один з найвищих показників ВІЛ-інфекції в Європі) [8]. Також останнім часом спостерігається зниження доступності медичної допомоги, обумовлене високою вартістю ліків, послуг охорони здоров'я. За даними Національної доповіді 2017 „Цілі сталого розвитку. Україна”, майже 24% домогосподарств не мали можливості придбати необхідні, але дорогі ліки [9]. Не менш серйозним викликом забезпечення соціальної безпеки країни залишається збереження значних обсягів робочих місць із шкідливими умовами праці, що також впливає на конкурентоспроможність робочої сили.

Економічні чинники також значно впливають на динаміку конкурентоспроможності робочої сили, оскільки можливості її підвищення залежать від реалізації економічного потенціалу, ефективності структурних реформ, розвиненості бізнес-середовища в країні. Важливим ресурсом забезпечення необхідного рівня економічного розвитку країни виступає рівень інноваційної активності економіки (у 2015 р. інноваційною діяльністю займалося 17,3% промислових підприємств з середньою кількістю працівників 50 осіб і більше) [10]. Невисока результативність інноваційної діяльності зумовлена повільними темпами структурних перетворень, нагромадженню економічному потенціалу. За рейтинговою оцінкою агентства Bloomberg, Україна посідає 41 місце серед найбільш інноваційних економік, за показниками продуктивності [11].

В умовах орієнтованості економіки на використання дешевої робочої сили та природних ресурсів, відсутність конкуренції та стимулів до оновлення виштовхує інновації, гальмує перехід економіки на інноваційний шлях роз-

витку. Забезпечення інноваційності економіки можливе за умов наявності конкурентоспроможної робочої сили, здатної обслуговувати інновації. Експерти World Economic Forum відзначають, що Україна значно відстає від економічно розвинених країн за рівнем здатності економіки до інновацій (4,36 бали у 2016/2017 рр., порівняно з 6,12 у Швейцарії, 5,93 балами США, 5,74 балами у Німеччині). Суттєвим залишається розрив між Україною та країнами – лідерами конкурентоспроможності за рівнем технологічної готовності. Зокрема, за наявністю новітніх технологій Україна характеризується 4,31 балами, порівняно з 6,54 балами у США, 6,44 балами у Швейцарії, 6,32 балами у Німеччині. Також значно відстає Україна за обсягами прямих іноземних інвестицій і передачі технологій (3,65 бали, тоді як Сінгапур досяг відмітки 5,92 бали, Швейцарія – 5,35 балів, Німеччина – 5,29 балів) [7].

В умовах глобалізаційних змін забезпечення гідної праці як важливої передумови досягнення соціальної безпеки можливо за рахунок впровадження прогресивних технологій, які трансформуються у підвищення продуктивності праці. Значно актуалізується проблема забезпечення взаємозв'язку конкурентоспроможності з продуктивністю економіки як джерела підвищення національних стандартів життя. Досліджуючи рейтинг країн за показниками продуктивності економіки (з позицій забезпечення конкурентоспроможності робочої сили) у 2016/2017 рр., експерти World Economic Forum відзначили недостатньо сприятливу ситуацію в Україні щодо забезпечення співвідношення між оплатою праці та продуктивністю (4,4 бали з 7 можливих), гнучкості встановлення заробітної плати (4,86 бали), впливу оподаткування на мотивацію до праці (2,99 бали з 7 можливих), існуючої практики найму та вивільнення робочої сили (4,0 бали), рівня розвиненості соціального партнерства (4,19 бали) [7]. Це відставання від країн-лідерів суттєво впливає на рівень соціальної безпеки в Україні, обмежуючи можливості забезпечення гідної праці та гальмуючи процес підвищення конкурентоспроможності робочої сили.

Забезпечення пропорційності змін оплати праці, приведення її у відповідність до змін продуктивності праці виступає необхідною передумовою зростання конкурентоспроможності робочої сили та забезпечення соціальної безпеки країни. Однак внаслідок деформацій в системі оплати праці, надмірної соціалізації

політики доходів може значно ослабитися мотивація до підвищення продуктивності праці, рівня освіти та майстерності, втрата заробітною платою стимулюючої та відтворювальної функцій. Нерозвиненість ринкової складової доходів (прибутків від підприємницької діяльності, від операцій з нерухомістю та цінними паперами) також гальмує дію матеріальних чинників зростання конкурентоспроможності робочої сили.

Конкурентоспроможність робочої сили також залежить від рівня освіти населення, що виступає невід'ємною складовою людського розвитку. Утримання високого освітнього рівня населення можливе в результаті забезпечення високої якості освітніх послуг, збереження високими якісних показників функціонування освітньої системи. За якістю освіти Україна займає достатньо стабільні позиції: 4,04 бали, порівняно з 6,16 балами Швейцарії, 5,88 балами Сінгапуру, 5,43 балами Німеччини. Також сприятливою залишається ситуація за якістю викладання математики і точних наук (4,82 бали в Україні, порівняно з 6,39 балами у Сінгапури) [7].

Разом з тим, однією з найважливіших передумов підвищення конкурентоспроможності робочої сили залишається не тільки якість системи освіти, але й можливість систематичного підвищення рівня кваліфікації. Насамперед, це може бути забезпечено наявністю професійного менеджменту та високою якістю підготовки менеджменту, за якими Україна значно відстає від країн-інноваторів.

Загалом, усі вищезазначені чинники свідчать, що в сучасних умовах саме значні обсяги інвестицій у нові технології, покращення якості робочої сили та підвищення її конкурентоспроможності виступають економічним підґрунтям забезпечення сталого економічного зростання економіки, та загалом сприяють забезпеченню соціальної безпеки країни.

IV. Висновки. Підвищення рівня конкурентоспроможності країни безпосередньо залежить від темпів створення організаційно-економічних передумов для становлення „економіки знань”, яка формує передумови для розвитку інформаційних технологій, поліпшення якості людського капіталу. Відповідно, це обумовлює необхідність визначення напрямів мінімізації загроз зниження рівня соціальної безпеки держави. Серед найбільш важливих напрямів підвищення ефективності державної політики щодо підтримання високого рівня

конкурентоспроможності робочої сили з урахуванням можливостей забезпечення соціальної безпеки, слід відзначити наступні: проведення дієвих структурних реформ в економіці, забезпечення пріоритетів інноваційного розвитку, покращення системи охорони здоров'я, скорочення бідності та подолання нерівності, посилення соціальної відповідальності та ефективності соціального діалогу.

Література

1. Семикіна М. В. Конкуренція і конкурентоспроможність на ринку праці: методологія визначення / М. В. Семикіна // Демографія та соціальна економіка. – 2008. – № 2. – С. 94 – 103
2. Соціальна безпека: сутність та вимір. наук. доп. / О. П. Коваль. – К.: НІСД, 2016. – 34 с. // [Електр. ресурс]. – Режим доступу: // http://www.niss.gov.ua/public/File/2016_nauk_anal_rozrob/social_bezpeka.pdf
3. Human Development Report. 2016 // [Electronic resource] – Mode of access: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2016_report_russian_web.pdf
4. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджені наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29.10.2013 р. [Електр. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=cf1a6236-2e54-49b5-9d46-894a4bcdf481>
5. Людський розвиток в Україні. Інноваційні види зайнятості та перспективи їх розвитку: кол. моногр. / за ред. Е. М. Лібанової; Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України. – К., 2016. – 328 с.
6. Населення України. Народжуваність в Україні у контексті суспільно-трансформаційних процесів. – Київ: АДЕФ-Україна, 2008. – 288 с.
7. The Global Competitiveness Report 2016-2017 [Electronic resource]. – Available at: <http://www.weforum.org>
8. Інформаційний бюлетень № 45 „VIL-інфекція в Україні”. ДУ „Український центр контролю за соціально небезпечними хворобами МОЗ України”. 2016 рік
9. Національна доповідь 2017 „Цілі сталого розвитку. Україна” [Електр. ресурс]. – Режим доступу: // http://www.un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf
10. Інноваційна діяльність промислових підприємств у 2015 році (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції): експрес-випуск від 14.04.2016 №99/0//05.Звн-16) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2016/06/138w.zip>
11. Jamrisko M. There Are the World's Most Innovative Economies / M. Jamrisko, L. Wei [Electronic resource]. Available at: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-01-19> – (Accessed 27 July 2016)

References

1. Semykina M. V. (2008) Konkurenciya i konkurentospromozhnist' na rynku praci: metodologiya vy'znachennya / M.V. Semykina (Competition and Competitiveness in the Labour Market: Methodology for Determining) // Demografiya ta social'na ekonomika – 2008. – № 2. – С. 94-103.

2. Social'na bezpeka: sutnist' ta vy'mir (Social Security: Essence and Measurement) – Nauk. dop. / O. P. Koval' – K.: NISD, 2016. – [Electronic resource] – Mode of access: http://www.niss.gov.ua/public/File/2016_nauk_anal_rozrob/social_bezpeka.pdf

3. Human Development Report. 2016 // [Electronic resource] – Mode of access: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2016_report_russian_web.pdf

4. Metody'chni rekomendaciyi shhodo rozrahunku rivnya ekonomichnoyi bezpeky' Ukrayiny', zatverdzeni nakazom Ministerstva ekonomichnogo rozvy'tku i torgivli Ukrayiny' # 1277 from 29/10/2013 (Methodical recommendations for calculating the level of economic security of Ukraine, approved by the order of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine) – [Electronic resource] – Mode of access: // <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=cf1a6236-2e54-49b5-9d46-894a4bcdf481>

5. Lyuds'ky'j rozvy'tok v Ukrayini. Innovacijni vy'dy' zajnyatosti ta perspektyvy' yix rozvy'tku (Human Development in Ukraine. Innovative Types of Employment and Prospects of their Development): kol. monogr. / za red. E.M. Libanovoyi; In-t demografii ta social'ny'x doslidzhen' im. M.V. Ptuhy' NAN Ukrayiny. – K., 2016. – 328 s.

6. Naselennya Ukrayiny'. Narodzhuvanist' v Ukrayini u konteksti suspil'no-transformacijny'x procesiv (The population of Ukraine. Fertility in Ukraine in the context of social transformation processes). – K: ADEF-Ukrayini, 2008. – 288 s.

УДК 314.743

ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ПЕРЕМІЩЕННЯ ТРУДОВИХ ПОТОКІВ ЗА МЕЖІ УКРАЇНИ

У статті розглядається трудова еміграція, як різновид еміграції трудових ресурсів потенціалу України. Увага приділена особливостям еміграційних процесів в Україні, а саме аналізу залежностей між чинниками впливу

7. The Global Competitiveness Report 2016-2017 [Electronic resource]. – Available at: <http://www.weforum.org>

8. Informacijny'j byuletен' # 45 „VIL-інфекція в Україні”. (Informational Bulletin. HIV infection in Ukraine) ДУ „Український центр контролю за соціально небезпечними хворобами МОЗ України”. 2016

9. Nacional'na dopovid' 2017 „Cili stalogo rozvy'tku. Ukrayina” (National Baseline Report 2017 “Sustainable Development Goals: Ukraine”) [Electronic resource]. – Available at: // http://www.un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf

10. Innovacijna diyal'nist' promy'slovy'x pidpr'yemstv u 2015 roci (bez uraxuvannya tymchasovo okupovanoj terytoryi Avtonomnoyi Respubliky' Kry'm, m. Sevastopol' ta chasty'ny' zony' provedennya anty'terory'st'chnoyi operaciyi): (Innovative activity of industrial enterprises in 2015 (without taking into account the temporarily occupied territory of the Autonomous Republic of Crimea, Sevastopol and parts of the zone of the anti-terrorist operation). Ekspres-vypusk vid 14.04.2016 №99/0//05.Звн-16) [Electronic resource]. – Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2016/06/138w.zip>

11. Jamrisko M. There Are the World's Most Innovative Economies / M. Jamrisko, L. Wei [Electronic resource]. Available at: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-01-19> – (Accessed 27 July 2016).

Смутчак З. В.

на еміграцію та кількістю осіб, що виїхали за межі країни.

Ключові слова: міграція, переміщення людських ресурсів, трудова еміграція, емігрант, трудовий потенціал

Smutchak Z. V.

THE PECULIARITIES OF INTENSIFICATION OF THE MOVEMENT OF LABOUR FLOWS BEYOND UKRAINE

The article deals with labour emigration, as a kind of emigration of labour resource potential of Ukraine. Attention is paid to the peculiarities of emigratory processes in Ukraine, namely the analysis of dependencies between factors of influence on emigration and the number of people who left the country.

Key words: migration, movement of human resources, labour emigration, emigrant, labour potential.

Вступ. Сьогодні, домінуючою тенденцією у міжнародних відносинах є глобалізація, одним з проявів якої виступає міжнародна еміграція робочої сили. Важливість дослідження еміграційних процесів, їх причин та мотивів зумовлена також стрімким зростанням обсягів, нарощуванням інтенсивності, вагомим впливом на економічний та соціальний розвиток країн. Особливе місце еміграції робочої сили в сучасних умовах визначається насамперед високою динамікою, швидким реагуванням на

зміни у суспільстві та економіці. Все більшого поширення і значення набуває переміщення людських ресурсів, зумовлене соціально-економічними, військовими, етнічними та релігійними чинниками. Швидке зростання масштабів міжнародної еміграції, залучення до неї значних обсягів трудових ресурсів робить актуальним дослідження міжнародної еміграції робочої сили як однієї з форм світових господарських зв'язків та її впливу на світове господарство.

Сьогодні трудова еміграція виступає своєрідним каталізатором цього процесу, адже вона є одночасно причиною (консолідації культур, релігій) та наслідком («стирання кордонів» між етносами, державами) глобалізації. Однак, українська трудова еміграція не є явищем, пов'язаним лише із світовими тенденціями. Особливістю мотивації до переселення наших громадян на нові місця проживання та працевлаштування за кордоном є кризові економічні чинники всередині держави.

Постановка завдання. Дослідження даної теми продиктоване низкою серйозних змін у соціальному, політичному та економічному житті України. Після набуття Україною незалежності одним із здобутків демократизації суспільного життя стало усунення обмежень на перетин державного кордону, забезпечення вільного пересування громадян.

Питання трудової еміграції громадян України за кордон є проблемою державного рівня. Тема українських заробітчани активно обговорюється в пресі та на телебаченні, привертаючи увагу всього суспільства. Мільйони трудових емігрантів з України, більшість з яких працює в Росії, країнах Західної Європи та Північної Америки, змушують державу по-новому усвідомити важливість проблеми захисту прав та свобод її громадян. Сьогодні більшість наших співвітчизників перебуває за кордоном у статусі нелегальних трудових емігрантів і належить до найбільш дискримінованої та незахищеної категорії іноземців. У зв'язку з цим, зростає кількість звернень до органів державної влади України від громадян, які потрапляють у складні ситуації за кордоном, з проханням надати їм допомогу та захистити. Ця важлива проблема підкреслюється масштабами та тенденціями трудової еміграції з України.

Результати. Стрімкі еміграційні потоки в Україні пояснюються складним соціально-економічним становищем, бідністю, неможливістю реалізувати себе на Батьківщині. Звідси

впливає, що велика кількість чоловіків, а в більшості жінок неспроможні прогодувати та утримати сім'ю, надати дітям належну освіту, яка в нас теж потребує великих коштів, допомогти літнім батькам. Саме такі обставини змушують наших співвітчизників залишати свою країну, свою рідну домівку щоб заробити певні кошти, але не кожен замислюється, які труднощі очікують на чужині. На початку 1990-х рр. трудова еміграція розгорталася у формі масових виїздів до сусідніх країн з дешевими товарами вітчизняного виробництва з метою придбання предметів широкого вжитку. Свого піку виїзд на роботу за кордон досяг на межі тисячоліть. У наступні роки, що відзначалися певним пожвавленням економіки України, виїзд на заробітки чисельно стабілізувався і почав поступово зменшуватися.

Згідно з даними соціологічного опитування Інституту Горшеніна (квітень 2016 року), понад 40% економічно активних українців віком від 18 до 29 років готові виїхати з України заради більш оплачуваної роботи та кар'єрних перспектив. За даними опитування компанії GfK Ukraine, 8% громадян України (а це близько 3 млн. осіб) найближчим часом будують плани щодо трудової міграції за кордон. До прикладу, 5 років тому ця кількість була більш ніж удвічі меншою – 1,2 млн. осіб. Однак за статистикою від'їжджає лише кожен восьмий серед тих, хто має такий намір.

В останні десятиліття Україна була ареною активних еміграційних процесів. За оцінкою Світового банку країна входить до п'ятірки найбільших постачальників емігрантів у світі, поступаючись лише Мексиці, Індії, Китаю та Росії. За даними статистики, у 2012 році за межі України виїхало 14517 громадян народжених на території України. А вже в 2014 році кількість людей, які виїхали закордон становить 51991 осіб. За даними статистики на 2014 рік – поза територією України проживають 8,6 млн. громадян України. З кожним роком даний показник зростає, що збільшує чисельність українців, які працюють за кордоном тимчасово та на постійній основі, використовуючи свої знання та навички на благо інших країн. За даними Державної служби статистики України кількість емігрантів порівняно з 2009 р. по 2010 р. зменшилась від 19470 до 14677 осіб. З 2010 по 2012 рр. кількість людей, які емігрували за межі України, майже не змінювалась. Проте у 2013 та 2014 рр. можна спостерігати стрімке збільшення населення, яке емігрувало:

від 14517 осіб у 2012 році до 51991 осіб у 2014 році. Варто зазначити, що станом на 2015 рік кількість іммігрантів та емігрантів практично зрівнялись (рис. 1).

ттю іммігрантів є досить сильною, коефіцієнт кореляції становить $r=0,66$. Коефіцієнт достовірності складає 95%. Так як кожен працівник (а особливо фахівці у своїй справі) бажають

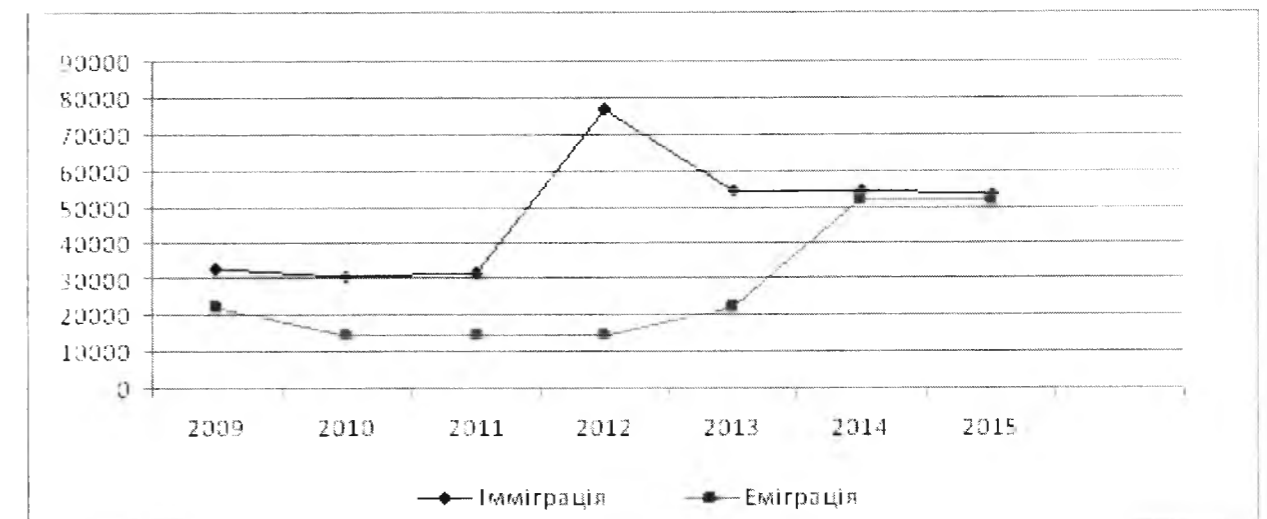


Рис. 1. Міграційний рух населення України складено з використанням джерела [3]

Гендерний розподіл українських трудових емігрантів наступний: чоловіки – 66% та жінки – 34%. За віковими групами трудові емігранти розподіляються наступним чином. Близько чверті – емігранти віком 40-49 років, п'яту частину становлять емігранти віком 30-34 роки, по 15% припадає на групи віком 25-29, 35-39 та 50-59 років. Таким чином середній вік становить 37 років. 65% трудових емігрантів мають повну вищу освіту, 30% базову або неповну вищу освіту [1].

Причини для трудової еміграції є різні і залежать від особливостей соціально-економічного розвитку регіону, клімату, матеріальної забезпеченості населення, наявності певних соціальних пільг, заборгованості по заробітній платі, народжуваності, політичної ситуації тощо. Кореляція (рис. 2) підтверджує, що працівники не задоволені заробітною платною, саме тому виїжджають за межі країни. Залежність між заробітною платою та кількіс-

мати високу оплату своєї праці, враховуючи ті посадові обов'язки, які вони виконують. Незадоволеність заробітною платною спонукає людей до виїзду закордон, де їм пропонують кращі умови праці та вищу, в еквівалентному значенні, оплату праці. Це підтверджується рівнянням регресії: $y = -10285,861 + 12,0159 \cdot x_1$, де x_1 – заробітна плата 1 працівника.

Заборгованість із заробітної плати має досить суттєвий вплив на бажання працівників шукати роботу у іншій країні. Дане рівняння кореляційного зв'язку підтверджує залежність між заборгованістю по заробітній платі та кількістю людей, які виїхали за кордон: $y = 22920,9853 + 19,2422 \cdot x_2$, де x_2 – заборгованість по заробітній платі працівників (рис. 3).

Коефіцієнт кореляції за даними показниками складає $r=0,518$. Це свідчить про те, що чим довше не виплачується заробітна плата, тим більше виїжджають громадян, які працюють в інших країнах, де мають змогу отримувати постійну та вчасну заробітну платню.

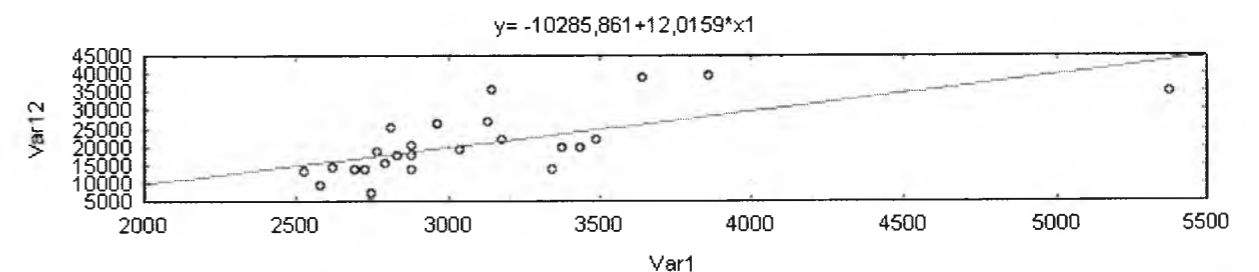


Рис. 2. Кореляційне поле залежності кількості людей, які виїхали за кордон від рівня заробітної плати (за областями України) складено з використанням джерела [3]

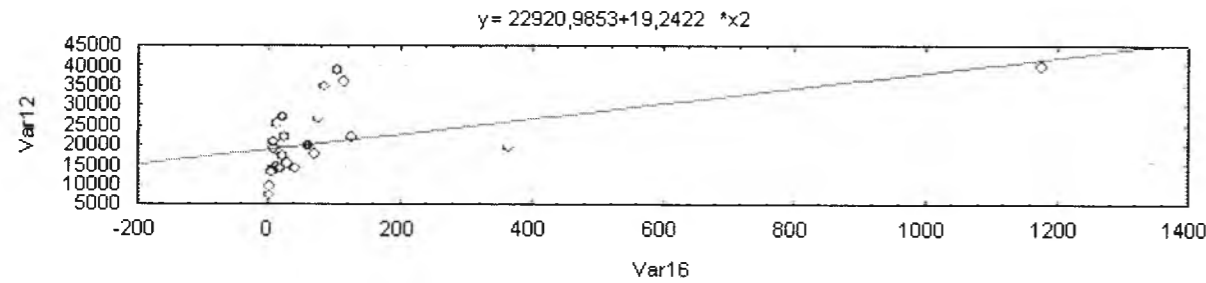


Рис 3. Кореляційне поле залежності кількості людей, які виїхали за кордон від заробітній платі (за областями України) складено з використанням джерела [3]

Трудова еміграція, негативно впливає на соціально-економічний розвиток України, так як зменшується кількість кваліфікованих працівників. Слід зауважити, що еміграція некваліфікованих робітників дозволяє знизити рівень безробіття і скоротити пов'язані з ними витрати. Частина емігрантів отримує за кордоном освіту, додаткову професійну підготовку, цінний досвід роботи. Спостерігається зростання рівня кваліфікації робітників, які виїжджають в інші країни з метою працевлаштування, оскільки за кордоном емігранти залучаються до передових технологій, стандартів трудової дисципліни і організації виробництва. Але така ситуація не завжди має місце, тому що трудові емігранти з України, це найчастіше, освічені люди, з вищою освітою, які виконують за кордоном далеко не престижну, але більш високооплачувану роботу, ніж роботу за фахом у себе не батьківщині. У такому

як експортує робочу силу, часто погіршується ситуація на ринку праці, знижується її інтелектуальний потенціал. Найпопулярніші сфери працевлаштування українських трудових емігрантів представлені на рис. 4.

Варто зазначити, що трудові емігранти поділяються на: кваліфікованих фахівців та не кваліфікованих. В свою чергу кваліфіковані працівники поділяються на тих хто працює за кордоном за професією та тих хто працює не за фахом.

На основі статистичних даних було проведено аналіз залежностей між кількістю студентів навчальних закладів I-II ступенів до кількості людей, які виїхали за кордон та між кількістю студентів ВНЗ та кількістю громадян, які емігрували. Істотний кореляційний зв'язок було виявлено між кількістю студентів ВНЗ та кількістю людей, які виїхали за кордон (рис.

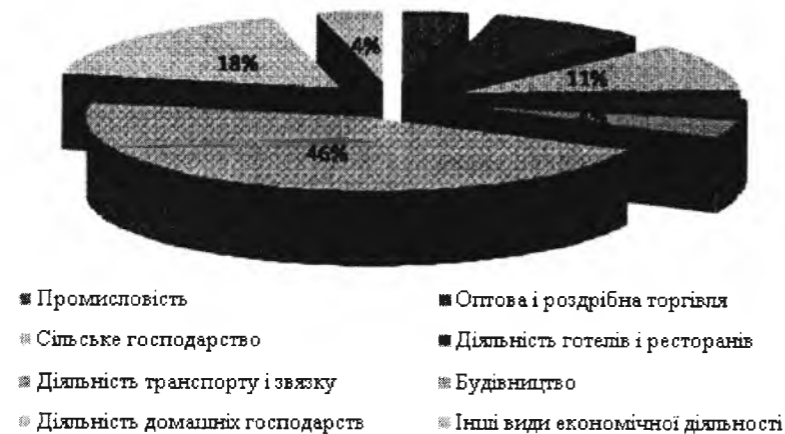
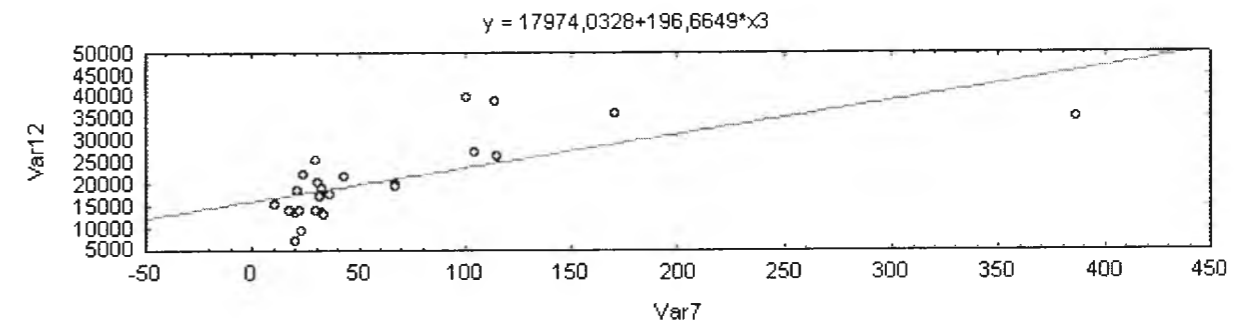


Рис. 4. Основні сфери зайнятості працівників-емігрантів у 2009-2015 рр. складено з використанням джерела [4]

випадку відбувається їх повна декваліфікація. Щодо негативних наслідків трудової еміграції, то вони більшою мірою впливають на соціально-економічний розвиток країни – експортера робочої сили. Суть полягає в тому, що в країні,

5.). Коефіцієнт кореляції становить $r=0,682$.



Примітка: x3 – кількість студентів ВНЗ

Рис 5. Кореляційне поле залежності кількості людей, які виїхали за кордон від кількості студентів ВНЗ (дані за областями України) складено з використанням джерела [3]

Національна економіка країни-експортера робочої сили, а саме України, втрачає найбільш і, як правило, найконкуренентоспроможнішу частину працездатного населення. За кордон, з метою працевлаштування виїжджають, в основному, молоді люди з досить високим рівнем освіти. Внаслідок цього відбувається зміна структури трудових ресурсів

Потоки трудових емігрантів спрямовані в основному до сусідніх країн – Російська федерація (43%), Польща (14%), Чеська республіка (13%), та до країн з привабливішими умовами – Італія (13%), Іспанія (5%), Німеччина (2%). Причому до Росії та Чеської республіки виїждять в основному чоловіки, де вони працюють на будівництві, тоді як серед тих, хто емігрує до Італії та Угорщини переважають жінки, де вони працюють відповідно в якості домашньої прислуги та у сільському господарстві.

На початок 2014 року, за даними державної служби статистики, за кордоном перебувало понад 7 млн. наших громадян. Основна їх кількість працює у країнах Європи та Америки: в Аргентині – 100 тис., Бразилії – 150, Великій Британії – 70. Греції 200, Ізраїлі – 150, Іспанії – 400, Італії – понад 500, Канаді – 150, Росії – 3 млн., Туреччині – 30, Чехії – 400 тис. чол. З усіх громадян України, які мешкають за кордоном, владою країн перебування легалізовано близько 500 тис. Решта перебувають там нелегально, що зменшує можливість їх підрахування (рис. 6.).

Один з вагомих критеріїв, який впливає на рішення про еміграцію в іншу країну є наявність і рівень соціального захисту. У кожній країні є свої норми соціального забезпечення. Найчастіше розвинені країни, за стійкою економікою мають високий рівень соціального

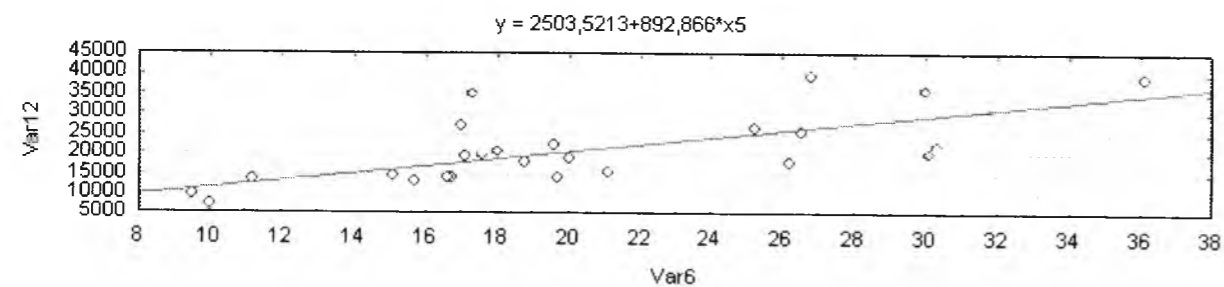


Рис 6. Кількість емігрантів з України в країнах Європи та Америки складено з використанням джерела [1]

захисту, саме такі країни є пріоритетними для емігрантів. В Україні не достатній рівень соціального забезпечення, саме тому це є одним з поштовхів до трудової еміграції.

Коефіцієнт кореляції складає $r=0,715$ з коефіцієнтом достовірності 95 %.

Найвагомим показником, який впливає на еміграційні процеси є рівень безробіття в країні. Щороку в Україні випускають мінімально 1438 тис. кваліфікованих робітників, які подаються на ринок праці в пошуках робочих місць. Нажаль кількість робочих місць в країні не збільшується, а з особливим станом в Україні з 2014 року – навіть зменшується, отже рівень безробіття невпинно зростає. За даними Державної служби статистики в Україні на 2014 рік, в Україні – 512,2 тис. безробітних. Коефіцієнт кореляційної залежності між кількістю людей, які виїхали за кордон до кількості безробітних становить $r=0,687$. Наочно побачити як впливає рівень безробіття на кількість емігрантів можна побачити на рис. 7.



Примітка: x5 – кількість безробітних

Рис 7. Кореляційне поле залежності кількості людей, які виїхали за кордон від кількості безробітних (дані за областями України) складено з використанням джерел [3]

Високий рівень безробіття в країні зумовлений більше об'єктивними причинами, тобто тими економічними законами, на дію яких людина майже не може впливати. Здобуття незалежності, перехід від планової економіки до ринкової, швидкість темпів проходження країною шляху розвитку від адміністративно-командної системи до демократії, спад економіки, застарілість основних фондів, шалений темп науково-технічного прогресу, економічні реформи і т.д.

Саме через високий рівень безробіття в Україні кожного року країна втрачає висококваліфікованих спеціалістів та робітників. Так як здебільшого трудові емігранти – це молоді люди, які закінчили навчання і не бачать перспектив в Україні або люди середнього віку,

які мають досвід роботи за своєю спеціальністю але не мають кар'єрного зросту і збільшення заробітної плати. Такі люди маючи пропозицію від зарубіжних роботодавців, з вищою заробітною платою, працюють на добробут іншої країни.

Також істотний кореляційний зв'язок, за даними аналізу проведеного авторами, було виявлено між кількістю людей, які виїхали за кордон і витратами на професійне навчання на одного штатного працівника. Коефіцієнт кореляції становить $r=0,637$. Це означає, що в Україні приділяють мало уваги професійному навчанню, що зменшує рівень розвитку спеціалістів. Періодичність підвищення кваліфікації в Україні становить 1 раз на 10 років, в той час як в розвинених країнах підвищення кваліфікації проводять 1 раз на 3 роки. Така статистика вказує на те, що потрібно змінити відношення нашого уряду до професійного навчання працівників так як це дозволить збільшити кількість спеціалістів, дозволить молоді швидше розвиватися у свої професії та змен-

шити кількість бажаючих виїжджати на заробітки в інші країни.

Масштабна трудова еміграція молоді України за кордон є однією з ознак соціально-економічних змін у державі. У структурі робочої сили України сформувався багатомільйонний континент осіб, для яких трудова еміграція є основним видом зайнятості й першорядним джерелом доходів. Тому вирішення цієї проблеми має велике суспільно-політичне та соціальне значення. Трудова еміграція молоді впливає на демографічну, соціальну й економічну ситуацію в Україні. Головними причинами, які змушують українську молодь залишати свої оселі в пошуках кращого життя, є економічні основи. Це, зокрема, низький рівень заробітної плати, значні масштаби безробіття,

нестабільність розвитку української економіки. Трудова еміграція в Україні є результатом незадоволення рівня заробітної плати, заборгованості по заробітній платі, низького рівня соціальної захищеності людей, великої кількості випускників ВНЗ при недостатній кількості робочих місць та високого рівня безробіття в країні. Ці причини щороку збільшують кількість трудових емігрантів, а найчастіше кваліфікованих працівників, які своїми знаннями і вміннями розвивають економіку інших країн.

Становлення України як незалежної держави з власними кордонами та вільним обміном трудовими ресурсами вимагає принципово нового розуміння зовнішньої еміграції. Структурна перебудова економіки, конверсія оборонного комплексу, банкрутство й ліквідація підприємств видобувної й переробної промисловості, об'єктивне, а іноді й штучно викликане припинення виробництва призвели до істотного скорочення сукупного фонду робочого часу та вивільнення різноманітної в регіонально-галузевому й якісно-професійному розрізі робочої сили. Водночас дефіцит державного і більшості регіональних бюджетів, незначна порівняно з іншими країнами частка приватних інвестицій в Україну не дають змоги за короткий час і без зростання соціального напруження у суспільстві перепідготувати й перерозподілити значні обсяги вітчизняної робочої сили. З метою зменшення еміграції робочої сили необхідне провадження системи заходів, які повинні мати чітке внутрішнє і зовнішнє спрямування. До числа перших належать заходи макроекономічної стабілізації та оздоровлення економіки – створення робочих місць, розширення іноземного інвестування тощо. Зовнішні заходи мають забезпечити цивілізовані форми виїзду працівників за кордон та можливість їх вільного повернення з-за кордону, ввезення валюти, а також гарантії нашим співвітчизникам захисту їхніх трудових прав за кордоном.

Висновки. Сучасний світ постає сьогодні як складне полісистемне утворення, що динамічно розвивається. Глобалізація призвела до активізації всіх форм міжнародної взаємодії і зокрема поставила на новий щабель таку форму як еміграція робочої сили, яка виступає важливою складовою міжнародних економічних відносин. Отже, швидка інтенсифікація міжнародних еміграційних процесів, про що свідчать цифри Міжнародної організації праці (у 2013 р. у всьому світі налічувалося 232 млн.

міжнародних емігрантів, а у 1990 р. – 154,2 млн.), разом з урізноманітненням складу еміграції, її характеру та напрямів перетворила це явище на одне з найбільш визначальних для сучасного людства. Хоча переміщення людей були завжди присутні в історії цивілізацій, еміграції ніколи раніше так масштабно не впливали на економіку, політичне та соціальне життя, культурну сферу і країн-реципієнтів, і країн-донорів.

З кожним роком чисельність українських трудових емігрантів збільшується. Україна по праву вважається однією з найбільших країн-донорів трудових ресурсів. Проблема полягає в тому, що в нашій державі не ведеться статистика щодо реальної кількості українських громадян, які працюють за кордоном. Немає також реальних даних щодо обсягів еміграції. Це спотворює картину еміграційних процесів в Україні, унеможливорює ефективно їх регулювання і потребує більшої уваги уряду на цю проблему.

Література

1. Звіт щодо методології організації проведення та результатів модульного вибіркового обстеження з питань трудової міграції в Україні / Міжнародна організація праці. Група технічної підтримки з питань гідної праці та Бюро МОП для країн Центральної та Східної Європи – Будапешт, 2013. – С. 98.
2. Гайдучький А. Масштаби потоків еміграційного капіталу в Україну / А. Гайдучький // Вісник НБУ. – 2013. – №4. – С.11-14.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL : www.ukrstat.gov.ua
4. Міграційний профіль України 2013 [Електронний ресурс] / Міграційна служба України. – Режим доступу : http://dmsu.gov.ua/images/files/UKR_Migration_%20Profile_2013.pdf
5. Романюк, М. Д. Міграційні детермінанти національної безпеки України: теоретико-методологічні та практичні аспекти / М. Д. Романюк // Демографія та соціальна економіка. – 2009. – № 1. – С. 50 – 60.
6. Зовнішні трудові міграції населення України / За ред. Е. М. Лібанової, О. В. Позняка. – К.: РВПС України НАН. України, 2002. – С. 63

References

1. Report on the methodology of organization of the organization and results of the modular sample survey on labour migration in Ukraine (2013) / International Labour Organization. A group of decent work support and the II. O Bureau for the countries of Central and Eastern Europe – Budapest. – P. 98. [in Ukrainian].
2. Haydutskyi, A. (2013) Masshtaby potokiv mihratsiyynoho kapitalu v Ukrainu [The scale of the migratory flows of capital in Ukraine]. Visnyk NBU – Bulletin of the National Bank of Ukraine, 4, 11–14. [in Ukrainian].

3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]. Retrieved from: www.ukrstat.gov.ua [in Ukrainian].

4. Migrantsyyny profil Ukrainy (2013) [Migratory profile of Ukraine]. www.dmsu.gov.ua. Retrieved from http://dmsu.gov.ua/migrantsyyny-profil/1077-migrantsyyny-profil [in Ukrainian].

5. Romanyuk, M. D. (2009) Migrantsyyni determinanty natsionalnoyi bezpeky Ukrainy: teoretyko-metodolohichni ta praktychni aspekty [The migratory determinants of national security of Ukraine: theoretical, methodological and practical aspects]. Demohrafiya ta sotsialna ekonomika – Demography and social economics, 1, 50 – 60 [in Ukrainian].

6. Libanova E. M. & Poznyak O.V. (2002) Zovnishni trudovi mihratsiyi naseleण्या Ukrainy [External labour migration of Ukraine]. – Kyiv: RVPS Ukrainy NAN. [in Ukrainian].

6. Libanova E. M. & Poznyak O.V. (2002) Zovnishni trudovi mihratsiyi naseleण्या Ukrainy [External labour migration of Ukraine]. – Kyiv: RVPS Ukrainy NAN. [in Ukrainian].

УДК 331:640.4

Оболенцева Л. В., Краснокутська Ю. В.

ДОСЛІДЖЕННЯ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ ГОСТИННОСТІ

У статті висвітлено питання, які пов'язані з організацією та удосконаленням мотивації персоналу на готельних підприємствах. Проаналізовано діючу систему мотивації на підприємстві, побудовано мотиваційні профілі співробітників готелю та обґрунтовано рекомендації щодо підвищення ефективності

управління мотивацією персоналу на підприємствах гостинності.

Ключові слова: мотивація, персонал, готель, плинність кадрів, стимулювання, мотиваційний профіль

Obolentseva L. V., Krasnokutska I. V.

RESEARCH OF MOTIVATION OF PERSONNEL IN AN ENTERPRISE OF HOSPITALITY

The article is devoted to consideration of questions concerning organization and improvement of motivation of personnel at hotel enterprises. The operating system of motivation is analysed in an enterprise, the motivational types of employees of hotel are built and recommendations are given in relation to increase of efficiency of management motivation of personnel.

Key words: motivation, personnel, hotel, staff turnover, stimulation, motivation profile

Вступ. У сучасних умовах ведення бізнесу та важко передбачуваного і нестабільного ринкового середовища, саме персонал часто стає вирішальним фактором, який і гарантує підприємству виживання та ефективно і довготривале функціонування. Адже на сьогодні надзвичайно важливим стає креативне, продуктивне та віддане ставлення працівника, яке спрямоване на досягнення високих показників діяльності підприємства. Все це означає, що така базова функція менеджменту як мотивація праці персоналу, а також створення відповідних умов та спонукання працівників бути зацікавленими в результатах діяльності підприємства стають нагальними та першочерговими завданнями для керівництва підприємства.

емства стають нагальними та першочерговими завданнями для керівництва підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження існуючої системи мотивації на досліджуваному підприємстві гостинності, виявлення ключових проблем та окреслення векторів подальших дій щодо управління мотивацією персоналу на підприємстві гостинності у спосіб, який направлений як на задоволення вимог і очікувань працівників підприємства, так і ефективної роботи персоналу.

Результати. Змістовне дослідження діяльності аналізованого готелю дозволяє виділити низку проблем, однією з яких є плинність кадрів. Так, даний показник має наступні значення: за 2014 рік – 10%, 2015 рік – 16%, 2016 рік – 20%. Отриманні результати говорять про нестабільність у трудовому колективі. Високий рівень плинності кадрів вказує на серйозні недоліки в галузі мотивації персоналу і управлінні підприємством в цілому. Крім прямих загроз для готелю, плинність кадрів також містить приховані небезпеки, однією з яких є демотивуючий вплив. А це доводить, що:

плинність кадрів позначається на продуктивності праці не тільки тих кадрів, які мають

намір йти, але тих, що продовжують працювати;

плинність заважає створювати ефективно працюючу команду, негативно впливає на корпоративну культуру готелю [2].

Щоб контролювати плинність кадрів і зрозуміти, як утримати кращих співробітників, необхідно розібратися у її причинах. Як відомо, плинність кадрів і мотивація мають пряму залежність. Виходячи з цього, основною проблемою, яка призводить до високої плинності найчастіше є незбалансована система мотивації і стимулювання співробітників, а саме: 1) невдоволення співробітників матеріальним заохоченням (всі працівники, які мають одну посаду, отримують однакові оклади незалежно від результату їхньої виробничої діяльності, стажу, кваліфікації та досвіду роботи); 2) відсутня можливість професійного зростання (готель не бере участі в навчанні або підвищенні кваліфікації своїх співробітників); 3) слабка перспектива кар'єрного зростання; 4) не приділяється належної уваги визнанню співробітників та їхніх досягнень; 5) висока інтенсивність праці; 6) організаційна плутанина.

Таким чином, на підприємстві необхідно удосконалювати існуючу систему мотивації

праці персоналу з метою підвищення ефективності і віддачі від працівників готелю.

Варто підкреслити, що мотивація дуже впливає на виконання співробітниками своєї роботи, виробничих обов'язків. Однак між мотивацією і кінцевим результатом діяльності немає однозначної залежності. Це обумовлено тим, що на результати праці впливає безліч інших факторів: кваліфікація та здібності працівника, правильне розуміння ним виконаного завдання, вплив на процес роботи з боку оточення тощо [1]. Тобто, можна класифікувати стимулювання на дві групи [2]: матеріальне стимулювання: заробітна плата, премія, надбавки, додаткові соціальні пільги в готелі відсутні; нематеріальне стимулювання: привітання з днем народження, система адаптації персоналу, залучення співробітників у процес прийняття рішень, просування по службі, відзнаки, формування сприятливого клімату на роботі та інше.

Так, на аналізованому готельному підприємстві використовуються дві системи стимулювання співробітників [3]. Нематеріальне стимулювання представлено на рис. 1.

Моральна мотивація надихає персонал на досягнення високих результатів протягом



Рис. 1. Нематеріальне стимулювання персоналу

тривалого часу та сприяє максимальному розкриттю та реалізації їхнього потенціалу. Вона є важливою складовою для всіх категорій працівників готелю.

За даними відділу кадрів, за останній рік для працівників готелю застосовувалися такі види морального заохочення: похвала з боку керівництва (отримали 35% співробітників), цінні подарунки – 10%, підвищення посади – 10%, 30% колективу мали інші види заохочення, не заохочувалися лише 15% опитаних (рис. 2).

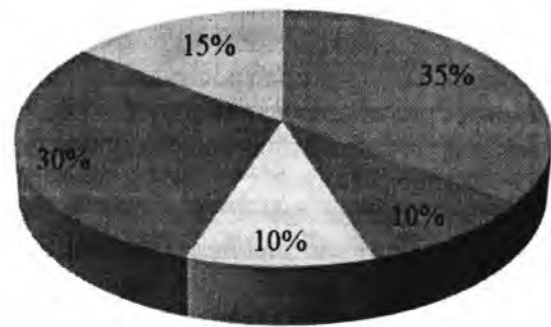


Рис. 2. Види морального заохочення, які використовують на підприємстві

Також в процесі дослідження було з'ясовано, що в готелі не використовуються, але працівники хотіли б, щоб це було реалізовано, такі інструменти нематеріальної мотивації: дошка пошани; конкурси на звання кращого працівника; корпоративні заходи; організація навчання (тренінги, семінари, стажування).

Поряд з нематеріальними стимулами величезну роль відіграє матеріальне стимулювання. Керівництво готельного підприємства розробило систему грошових заохочень, надбавок до заробітної плати, премій. Це стимулює трудову діяльність і сприяє підвищенню прибутку готелю (рис. 3).

В якості основних методів управління в готелі виступає система заробітної плати і преміювання. Керівництво готелю розробило систему грошових заохочень, надбавок до заробітної плати. Заробітна плата співробітників складається з декількох частин. Співробітникам видається опис його посадових обов'язків і їхньої оплати, також вказуються бонуси, доплати за швидкість, кількість обслужених гостей і високий рівень якості виконання роботи.

Заробітна плата співробітників впливає на їхню мотивацію до праці, отже, вона є одним

із інструментів впливу на ефективність праці працівника.

Оплата праці співробітника безпосередньо пов'язана з результатами діяльності в сфері його відповідальності або з результатами діяльності всього готелю.

Матеріальна винагорода стає мотивуючим чинником в тих випадках, коли працівники надають заробітній платі велике значення і коли чітко простежується зв'язок між заробітною платою і результативністю роботи, тобто збільшення продуктивності повинно приводити до збільшення заробітної плати.

- похвала з боку керівництва
- цінні подарунки
- підвищення посади
- інші види заохочення
- не заохочувалися

Аналізуючи методи мотивації персоналу в готелі, необхідно зазначити, що: 1) преміювання є потрібним для того, щоб зацікавити співробітників до успіху роботи готелю; 2) моральне стимулювання (подяка), його ціль полягає в тому, щоб сформувати у співробітника переконання, що він є цінним працівником.

В якості матеріального стимулювання в готелі застосовується система преміювання. Встановлено такі види виплат стимулюючого характеру: преміальні виплати за якість обслуговування; за ефективність використання знань; виплати за стаж безперервної роботи, вислугу років; надбавка за напруженість та особливі умови праці.

З метою вивчення та формування мотиваційного профілю співробітників готелю було застосовано тест мотиваційного профілю особистості Ш. Річі і П. Мартіна, який, як відомо, являє собою 12 мотивуючих чинників співробітника, які представляються у вигляді гістограми [4].

Ця методика дозволяє виявити потреби і прагнення працівника, тим самим отримавши уявлення про його мотиваційні чинники. За допомогою даного тесту можна виявити відносну цінність зазначених 12 мотиваторів.

Такими мотиваційними потребами співробітників готелю обрано [4]: 1 – потреба у високій заробітній платі і матеріальній винагороді, бажання мати роботу з хорошим набором пільг і надбавок; 2 – потреба в хороших умовах роботи комфортного навколишнього оточення; 3 – потреба в чіткому структуруванні роботи.

4 – потреба в зниженні невизначеності та встановлення правил виконання роботи; 5 – потреба в соціальних контактах, спілкуванні з широким колом людей, легка ступінь довіри, тісних зв'язків з колегами; 6 – потреба формувати і підтримувати довгострокові стабільні взаємини, довірливості; 7 – потреба в завоюванні визнання з боку інших людей, в тому, щоб оточуючі цінували заслуги, досягнення і успіхи індивідуума; 8 – потреба ставити для себе сміливі складні цілі і досягати їх; це показник потреби слідувати поставленим цілям і бути самомотивованим; 9 – потреба у прагненні керувати іншими; 10 – потреба в різноманітності; прагнення уникати рутини; 11 – потреба бути креативним, аналізуючим, думаючим працівником, відкритим для нових ідей; 12 – потреба в самовдосконаленні, рості і розвитку як особистості; 12 – потреба у відчутті затребуваності в цікавій роботі.

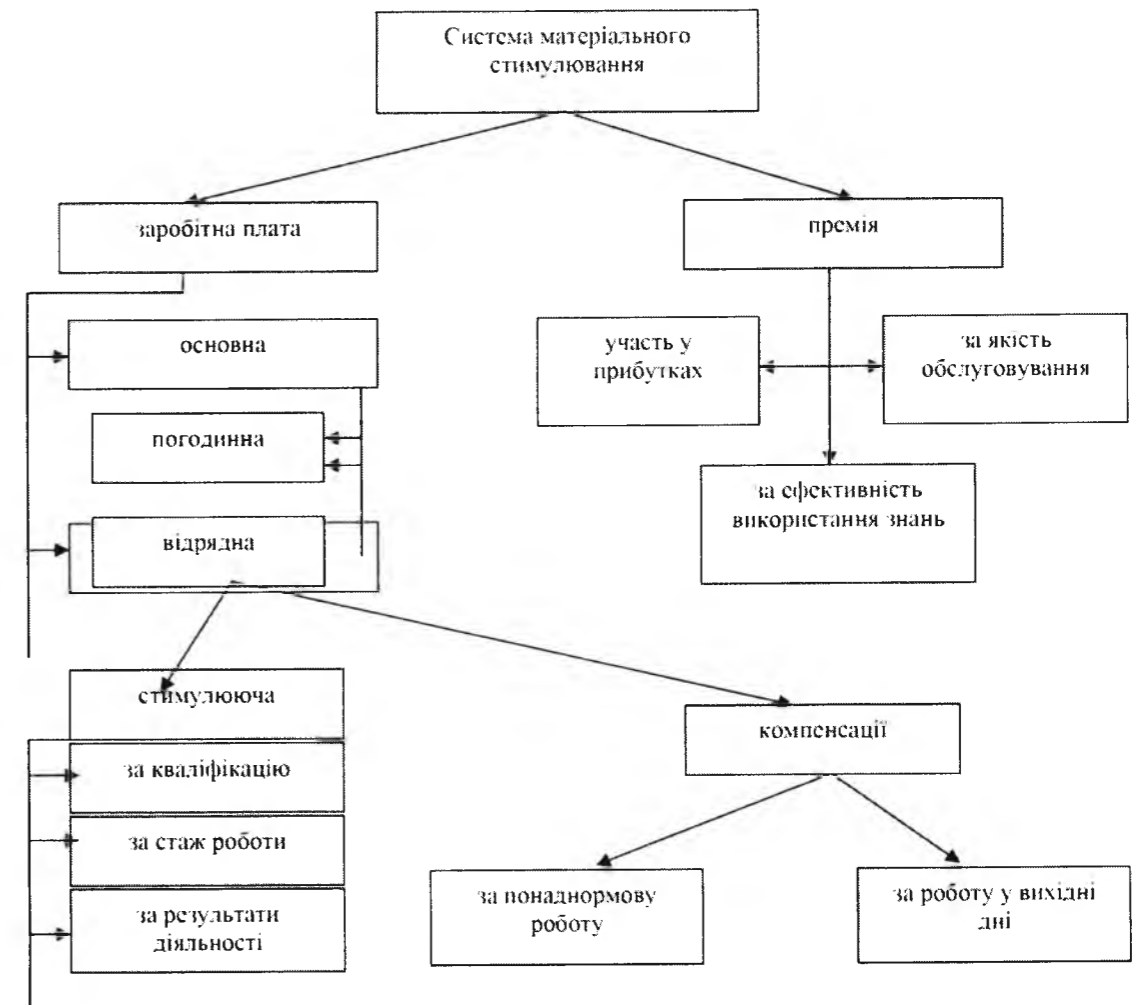


Рис. 3. Система матеріального стимулювання

Наявність зворотного зв'язку і інформації, що дозволяє судити про результати своєї роботи, потреба в зниженні невизначеності та встановлення правил виконання роботи; 4 – потреба в соціальних контактах, спілкуванні з широким колом людей, легка ступінь довіри, тісних зв'язків з колегами; 5 – потреба формувати і підтримувати довгострокові стабільні взаємини, довірливості; 6 – потреба в завоюванні визнання з боку інших людей, в тому, щоб оточуючі цінували заслуги, досягнення і успіхи індивідуума; 7 – потреба ставити для себе сміливі складні цілі і досягати їх; це показник потреби слідувати поставленим цілям і бути самомотивованим; 8 – потреба у прагненні керувати іншими; 9 – потреба в різноманітності; прагнення уникати рутини; 10 – потреба бути креативним, аналізуючим, думаючим працівником, відкритим для нових ідей; 11 – потреба в самовдосконаленні, рості і розвитку як особистості; 12 – потреба у відчутті затребуваності в цікавій роботі.

В ході дослідження протестовано 35 співробітників готелю, які обіймають різні посади і працюють в різних підрозділах готелю і проаналізовано кожен профіль. В результаті аналізу виявлено, що більшість співробітників особливо чутливі до таких чинників: високий зарібок і матеріальне заохочення, цікава робота, структурування роботи, визнання, умови роботи, самовдосконалення.

На підставі отриманих мотиваційних профілів було складено узагальнений профіль співробітника готелю (рис. 4), і зроблено висновок про те, що вдосконалення системи мотивації персоналу на підприємстві є вкрай необхідним.

Між показниками мотивації і умовами праці існує взаємозв'язок, який сприяє мотивації персоналу. Для оцінки такого взаємозв'язку респондентам було запропоновано оцінити своє ставлення до роботи, проаналізувати наявність позитивних і негативних чинників, відповісти на питання про умови та характер

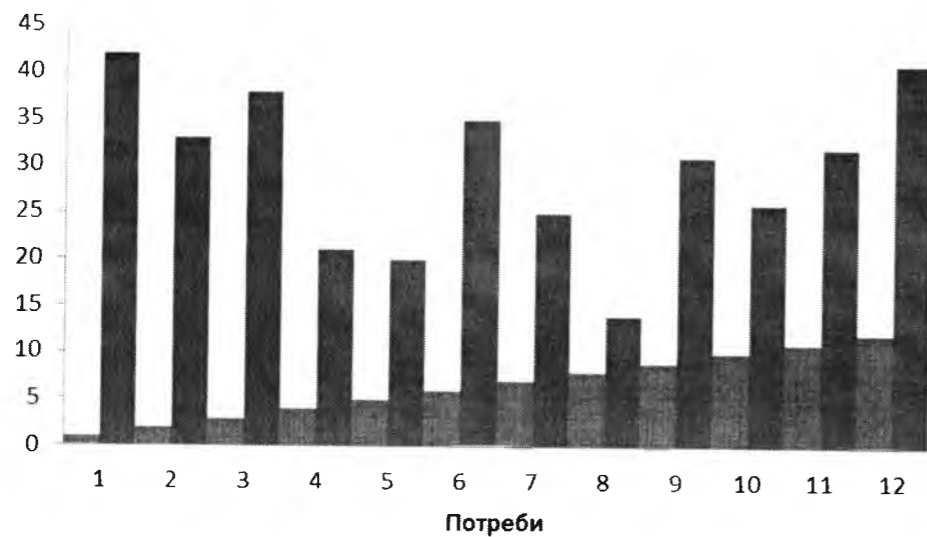


Рис. 4. Груповий мотиваційний профіль співробітників готелю

праці, а також заповнити індивідуальні відомості.

Результати дослідження показали, що на характер, якість і зміст роботи значний вплив мають негативні психологічні фактори. Так, досить часто відчувають негативні психічні стани, такі як стрес, сильне стомлення або дратівливість 3% співробітників 1 групи (керівники і професіонали); 20% 2 групи (фахівці і робітники, технічні службовці і молодший обслуговуючий персонал), та 77% опитаного персоналу, який має прямі контакти із споживачами.

Спільними для всіх респондентів є такі негативні чинники, як збільшення тривалості робочого дня, тривала робота на комп'ютері і одноманітність виконуваних функцій. Крім того, для керівників і професіоналів негативно впливає такий чинник як висока ступінь відповідальності за прийняті рішення (це відзначили 25% з усіх опитаних керівників і професіоналів).

Дослідження також показало, що на мотивацію респондентів впливають наслідки професійних і особистих стресів, загроза втрати роботи, соціальна і правова незахищеність, зростаюча вартість життя. Зростання стомлення, психологічних зривів і емоційної напруженості співробітників викликає зростання їхньої захворюваності, збільшення кількості помилок і погіршення якості роботи.

Кожен співробітник має свою ієрархію потреб, але можна виділити цінності, які є загальними для всієї досліджуваної групи. Наприклад, можливість реалізувати себе на

підприємстві виявилася більш значущою стороною професійної діяльності, ніж прагнення виконувати високооплачувану роботу. Це говорить про те, що відсутність можливості задоволення потреб вищого рівня може сильно знижувати мотивацію персоналу.

За даними проведеного дослідження, задоволеними своєю роботою є 43% керівників і професіоналів, 10% фахівців і робітників, технічних службовців і молодшого обслуговуючого персоналу, і лише 6%, персоналу, який має прямий контакт із споживачами. Слід зазначити, що 30% респондентів відзначають не повну реалізацію своїх здібностей (знань, умінь, навичок), оскільки використовують в роботі менше 50% свого потенціалу.

Крім цього, можна виділити наступні фактори, які негативно впливають на реалізацію здібностей респондентів: відсутність необхідності використовувати в повній мірі інтелектуальні здібності на роботі; відсутність зв'язку між розміром оплати праці, кваліфікацією і професіоналізмом; слабка моральна зацікавленість; низький оклад.

Аналіз задоволеності розміром заробітку показав, що не задоволені ним 47% керівників і професіоналів, 55% фахівців і робітників, технічних службовців і молодшого обслуговуючого персоналу, і 60% співробітників, які мають прямий контакт із споживачами. Причому як основну причину незадоволеності всі респонденти виділяють відсутність зв'язку між одержуваною винагородою і фактичними результатами праці.

Висновки. З проведеного дослідження можна зробити висновок, що мотивування праці співробітників є однією з найважливіших проблем, які стоять перед керівником. Адже в залежності від рівня мотивації працівників підприємства визначається рівень орієнтації на досягнення цілей організації, виникає бажання і формується потреба досягти зазначені цілі та одержати заплановані результати. А це, в свою чергу, є основою для ефективної роботи організації в цілому.

Тобто, функціонування готелю завжди пов'язане з людьми, які працюють в ньому. Правильні принципи організації виробництва відіграють, дуже важливу роль, але виробничий успіх залежить від конкретних людей, їхніх знань, компетентності, кваліфікації, мотивації, дисципліни. Організація праці на підприємстві прагне створювати комфортні для співробітника умови праці, зацікавленість працівника в результатах праці і в показниках діяльності готелю. Мотивація є одним із головних чинників, що визначають ефективність трудової діяльності. При створенні мотиваційної програми в індустрії гостинності необхідно враховувати інтереси, можливості та характер працівників.

Проведене дослідження дозволило зробити висновок, що для кожної групи співробітників необхідні свої способи мотивації і стимулювання. Більше того, важливим є індивідуальний підхід, який може бути забезпечений застосуванням системи нематеріальної мотивації, оскільки вона допоможе задовольнити потреби самореалізації, а також врахувати особливості профілю кожного співробітника. Крім того, управління мотивацією на досліджуваному готельному підприємстві здійснюється недостатньо ефективно, але існують великі резерви для вдосконалення системи мотивації.

УДК 338.49

СОЦІАЛЬНА ІНФРАСТРУКТУРА МІСТА: СУТНІСТЬ, СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ, ФУНКЦІЇ ТА ПРИНЦИПИ РЕАЛІЗАЦІЇ

У статті висвітлено теоретичні основи дослідження категорії соціальна інфраструктура міста. Визначено її сутність та основні складові елементи. Встановлено основні функції та принципи реалізації соціальної інфраструктури міста. Досліджено чинники екзогенного та ендогенного характеру, які

впливають на формування та функціонування соціальної інфраструктури міста.

Література

1. Богиня Д. П. Методологічні засади формування мотиваційного механізму конкурентоспроможності робочої сили / Д. П. Богиня // Мотиваційні механізми формування конкурентоспроможності робочої сили: Зб. Наук. Праць. – К.: Ін-т економіки НАН України, 2002. – С. 10-27.
2. Дмитренко Г. А. Мотивація та оцінка персоналу: навч. посібник / Г. А. Дмитренко, Е. А. Шарпатово, Т. М. Максименко. – К.: МАУП, 2002. – 248 с.
3. Оболенцева Л. В., Костіна К. М. Особливості мотиваційної діяльності в готельному бізнесі / Л. В. Оболенцева, К. М. Костіна / Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Стратегічні імперативи розвитку туризму та економіки в умовах глобалізації», 30-31 березня 2017 р. – Запорізький національний технічний університет. – Запоріжжя: «Просвіта», 2017. – Т. 1. – 436 с. – С. 267-269.
4. Ричи Ш., Мартин П. Управление мотивацией: Учеб. пособие для вузов / Пер. с англ, под ред. проф. Е. А. Климова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 399 с.

References

1. Bohynia D. P. Metodolohichni zasady formuvannia motyvatsiinoho mekhanizmu konkurentospromozhnosti robochoi syly / D. P. Bohynia // Motyvatsiini mekhanizmy formuvannia konkurentospromozhnosti robochoi syly: Zb. Nauk. Prats. – K.: In-t ekonomiky NAN Ukrainy, 2002. – S. 10-27.
2. Dmytrenko H. A. Motyvatsiia ta otsinka personalu: navch. posibnyk / H. A. Dmytrenko, E. A. Sharpatova, T. M. Maksymenko. – K.: MAUP, 2002. – 248 s.
3. Obolentseva L. V., Kostina K. M. Osoblyvosti motyvatsiinoi diialnosti v hotelnomu biznesi / L. V. Obolentseva, K. M. Kostina / Materialy Mizhnarodnoi naukovopraktychnoi konferentsii «Stratehichni imperatyvy rozvytku turyzmu ta ekonomiky v umovakh hlobalizatsii», 30-31 bereznia 2017 r. – Zaporizkyi natsionalnyi tekhnichnyi universytet. – Zaporizhzhia: «Prosvita», 2017. – T. 1. – 436 s. – S. 267-269.
4. Rychy Sh., Martyn P. Upravlenye motyvatsiiei: Ucheb. posobyie dlia vuzov / Per. s anhl, pod red. prof. E.A. Klymova. – M.: YuNYTY-DANA, 2004. – 399 s.

Бойченко В.С.

впливають на формування та функціонування соціальної інфраструктури міста.

Ключові слова: соціальна інфраструктура міста, солідарність, соціальне середовище, соціальні програми, чинники соціальної інфраструктури

Boychenko V. S.

SOCIAL INFRASTRUCTURE OF THE CITY: THE ESSENCE, COMPOSITION ELEMENTS, FUNCTIONS AND PRINCIPLES OF REALIZATION

In the article the theoretical bases of the research category of social infrastructure of the city. Its essence and main components are determined. The basic functions and principles of realization of social infrastructure of the city are established. The factors of exogenous and endogenous nature that influence the formation and functioning of the city's social infrastructure.

Key words: social infrastructure of the city, solidarity, social environment, social programs, factors of social infrastructure

Вступ. В сучасних умовах існуючих глобальних та регіональних тенденцій – посилення соціальної складової економічних систем, збільшення важливості людського капіталу у формуванні додаткової вартості, розвитку економік заснованих на знаннях, активізації територіальної мобільності населення, актуалізується питання забезпечення гармонійного розвитку, як економічної, так і соціальної підсистеми територіальних одиниць. Одну з головних ролей в цьому процесі відіграє соціальна інфраструктура, адже вона, покликана створити максимально можливі умови для розвитку молодих поколінь, формуванні у них світосприйняття, необхідних для соціального та професійного життя вмінь та навичок, підвищити якість життя населення, сприяти довголіттю та збереження здоров'я населення, збільшити інклюзивність вразливих верств населення у суспільне життя, забезпечити підвищення платоспроможності населення та його культурного та духовного розвитку. Важливість соціальної інфраструктури у формуванні ефективних економік міст підтверджується широким колом практичних результатів, які мають місце в багатьох країнах світу.

Постановка проблеми. Соціальна інфраструктура міста є мікро рівнем формування соціальної сфери країни, на цьому рівні більш прозорими є проблеми, які існують в даному соціумі, а отже більш швидшим, якісним та предметним є реагування на їх вирішення. Багато фахівців ототожнюють категорії соціальної інфраструктури країни та соціаль-

ної інфраструктури міста, розмежовуючи їх межами територій на які вони локалізуються. В дійсності ж, остання має широке коло своїх індивідуальних характеристик (змістовних, функціональних та предметних), що різнять її від макrorівня соціального середовища. Визначенню саме цих відмінних характеристик та особливостей соціальної інфраструктури міста присвячено подальше дослідження.

Результати дослідження. Соціальна інфраструктура міста – це комплекс матеріальних та нематеріальних (програмних) інструментів соціального характеру, які створюють умови для гармонійного людського розвитку міста у відповідності до поточних та перспективних потреб громади.

Соціальна інфраструктура міста включає в себе такі *структурні елементи* (рис. 1), як:

– освіта – це заклади дошкільної, початкової, середньої та позашкільної освіти, які функціонують в місті; місцева мережа закладів вищої та професійно-технічної освіти, установи, що здійснюють освіту дорослих у будь-яких формах (підвищення кваліфікації, курси, дистанційне навчання, професійні клуби, тощо); освітні програми направлені на розвиток окремих груп дітей (обдаровані діти, діти з обмеженими фізичними можливостями, тощо); якісний зміст, склад та структура освітніх програм, що реалізуються в місті; система професійної орієнтації населення та первинної професійної підготовки; освітні проекти загального та спеціалізованого профілю, які реалізуються у місті (навчання комп'ютерної грамотності, іноземної мови, інноваційним технологіям, тощо);

– охорона здоров'я – це мережа закладів стаціонарного та амбулаторного лікування населення міста; мережа спеціалізованих лікарень та закладів медичного та соціального профілю; існуючі в місті соціальні програми підтримки здорового способу життя, програми медичного та препаратного забезпечення хворих на окремі важкі та поширені захворювання; якість та вчасність медичних послуг, які надаються; мережа та якість швидкої невідкладної допомоги;



Рис. 1. Чинники формування соціальної інфраструктури міста та функції, які вона виконує

– культура і спорт – це мережа будинків культури та творчого розвитку населення; заклади культурного дозвілля (концертні зали, театри, кінотеатри, художні галереї та музеї різноманітного профілю); мережа екскурсійних послуг; мережа спортивних закладів (в т.ч. спортивних шкіл, стадіонів, спортивних площадок, спеціалізованих спортивних залів, тощо); культурні проекти, які реалізуються в місті; насиченість культурного та спортивного життя міста; наявність фестивалів різноманітного профілю та спортивних змагань;

– соціальні програми – це різноманітні соціальні проекти загального профілю, які реалізуються у місті та направлені на поліпшення якості життя населення та стимулювання людського розвитку. Соціальні програми такого типу можуть реалізуватися, як в рамках місцевого бюджету, так і за рахунок коштів міжнародних організацій, підприємств у рамках соціальної відповідальності, благодійними фондами та окремими громадянами;

– соціальний захист – це система допомоги вразливим верствам населення міста; мережа закладів соціальної допомоги та соціальної реабілітації; спеціалізовані інклюзивні соціальні проекти (направлені на інвалідів, осіб похилого віку, осіб без постійного місця проживання, тощо); мережа закладів та проектів

направлених на допомогу матерям з маленькими дітьми; доступність закладів соціальної інфраструктури для осіб з обмеженими можливостями, тощо;

– комунальна сфера – включає наявну систему тепло, газу та водопостачання у місті, її розгалуженість, поширеність та сучасність; проекти тепло та енергозбереження; якість роботи сфери житлово-комунального господарства, обслуговування будинків та прибудинкових територій;

– туризм та рекреація – це наявні у місті туристичні об'єкти, історичні та природні пам'ятники, рекреаційні зони; доступність та якість обладнання рекреаційних та туристичних об'єктів, тощо;

– екологія – це загальний рівень забрудненості повітряних та водних басейнів міста; наявність очисних споруд та контроль викидів шкідливих речовин у повітря; система переробки сміття та його утилізації; система розподілу сміття;

– території відпочинку – це паркові а лісопаркові зони, які знаходяться в межах міста; сквери та зелені насадження; чистота та доступність паркових зон для жителів місті; наявні розважальні центри та заклади для проведення дозвілля, якість послуг, які вони надають; дитячі та спортивні майданчики на територіях загального користування, тощо;

– транспорт – це мережа громадського транспорту (електро, авто, залізничний транспорт) та доступність його для жителів міста; комфортність переміщення містом пішки, автомобілем, велосипедом та громадським транспортом); системи електронного пошуку руху транспорту; якість обслуговування у громадському транспорті; безпека на дорозі (наявність пішохідних зон, переходів та світлофорів);

– житло – це рівень забезпеченості населення власним житлом; кількість житлового фонду у місті; кількість новобудов та будинків в аварійному стані; соціальні програми доступного житла для окремих категорій населення.

Рівень розвиненості кожної з компонент соціальної інфраструктури міста у комплексі показує існуючі можливості для людського розвитку в місті та ступінь задоволеності населення своїм життям.

Соціальна інфраструктура міста має широке коло функцій, які вона виконує в рамках забезпечення не лише соціального, а й економічного розвитку. До основних функціональних складових можна віднести:

адаптивна – соціальна інфраструктура направлена на досягнення взаємопорозуміння в суспільстві, стимулює до злагодженої дії разом для досягнення найбільш продуктивних можливостей людського розвитку кожного індивіда;

продуктивна – соціальна інфраструктура створює умови для реалізації можливостей задоволення потреб людей, які необхідні для відтворення та розвитку людського та соціального капіталу, продукує можливості для підтримки якості життя на всіх рівнях суспільства;

культурна – соціальна інфраструктура регулює процеси включення індивіду до різноманітних соціальних груп, які сприяють забезпеченню духовної складової відтворювального процесу, накопичення соціально-морального потенціалу суспільства, забезпечує погодження культурних та духовних інтересів різних груп, сприяє збереженню культурних та духовних цінностей нації;

динамічна – соціальна інфраструктура створює можливості для забезпечення зростання якості життя населення на основі динамічного характеру вдосконалення соціальної сфери, яка базується на виникненні нових запитів населення;

захисна – соціальна інфраструктура створює умови для забезпечення можливостей ре-

алізації соціальних гарантій та прав населення, в тому числі умов для надання соціальної допомоги та підтримки непрацездатного населення;

просвітницька – соціальна інфраструктура регулює процеси та створює можливості накопичення освітнього потенціалу населення, сприяє забезпеченню процесів збереження та накопичення вмінь, знань та навичок у кожного члену суспільства; забезпечує умови професійного та освітнього розподілу продуктивних сил;

комунікативна – соціальна інфраструктура покликана розширювати можливості обміну соціальним капіталом в межах громади, забезпечувати розвиток соціальної відповідальності в межах міста;

інтегративна – соціальна інфраструктура міста створює умови для взаємопов'язаного інтегрованого розвитку соціальної інфраструктури усіх регіонів країни;

регулятивна – соціальна інфраструктура направлена на створення умов для економічного та соціального розвитку міста та забезпечує, при його гармонійному розвитку, можливості реалізації людського капіталу населення, збільшення його купівельної спроможності та розвитку економічної активності.

Джерела фінансування розвитку соціальної інфраструктури міста є дуже різноманітними. Фінансову основу складають кошти державного та місцевого бюджетів, саме за рахунок цих коштів забезпечується створення та підтримка основних закладів соціальної інфраструктури (освітні установи, заклади охорони здоров'я, заклади культури, комунальна мережа, транспорт та можливості пересування містом, тощо). Кошти соціальних партнерів – в сучасних умовах відіграють велику роль, основна форма фінансування їх в Україні полягає у втіленні ними проектів соціальної відповідальності, які реалізуються найчастіше в предметних сферах, що потребують швидкого реагування, або направлені на окремі групи населення (наприклад, надання коштів на медичне обладнання; устаткування для навчальних закладів, проведення благодійних концертів, спортивних змагань, покращення паркових зон). Важливою формою фінансового забезпечення створення соціальної інфраструктури міста, соціальними партнерами, є їх екологічна відповідальність (встановлення на підприємствах очисного обладнання, збільшення екологічної відповідальності, поширення про-

ектив утилізації промислових відходів, тощо). Відіграють свій фінансовий внесок у розвиток соціальної інфраструктури міста й благодійні фонди, які надають перевагу програмно-проектному характеру своєї діяльності, направляючи свої кошти на реалізацію окремих заходів. За часів глобалізації набуває поширення у якості фінансового актора й різноманітні міжнародні організації та фонди, які інвестують свої кошти у більшості випадків у великі системні соціальні проекти покликані покращити соціальну інфраструктуру міста в цілому, особливістю цього джерела фінансування є те, що вона направлено на покриття в якості споживачів якомога більшого кола стейкхолдерів. Займають, не велику, фінансову нішу у забезпеченні СІМ й окремі домогосподарства, що в більшості випадків вкладають в неї кошти задля отримання окремих предметних результатів людського розвитку себе або членів своєї родини (так, наприклад, сплачуючи кошти за отримання вищої освіти, індивід соінвестує кошти у розвиток системи освіти, тощо).

Задля досягнення виконання мети та функцій соціальна інфраструктура міста повинна відповідати наступним *принципам*:

зручність та доступність – об'єкти соціальної інфраструктури міста повинні мати розгалужену систему та знаходитись у територіально доступних місцях, що мають відповідну транспортну та логістичну інфраструктуру;

рівності – рівна доступність до закладів соціальної інфраструктури незалежно від віку, статі, соціального положення, дієздатності та інших соціальних відмінностей;

ефективності використання коштів – передбачає оптимальне розподілення грошових коштів між суб'єктами соціальної інфраструктури та цільовими споживачами;

паритетності – у фінансуванні розвитку соціальної інфраструктури міста, можуть приймати участь будь-які суб'єкти;

розподілення – кластеризація соціальної інфраструктури повинно бути багатопрофільним та рівномірно охоплювати усі сфери соціального середовища;

цільоспрямованості – соціальна інфраструктура повинна мати цільовий характер програм та послуг, які вона надає та забезпечує виконання її головної мети, забезпечення людського розвитку міста.

Характер, функціонування та розвиненість соціальної інфраструктури міста знаходиться під впливом широкого кола *чинників*, як екзо-

генного, так і ендегенного характеру. До екзогенних чинників у науковій літературі відносять чинники зовнішнього середовища, які мають масштабний характер та впливають не залежно від рівня розвитку системи, це можуть бути глобальні тенденції розвитку економік, наявний науково-технічний прогрес, сучасні економічні та соціальні технології, природно-географічні умови, ринкова інфраструктура, культурно-історичні особливості розвитку території та інше. До ендегенних чинників відносять чинники внутрішнього порядку, які формуються в рамках системи та мають прямий вплив на її розвитку, а також корелюються між собою, створюючи певні умови для розвитку підсистеми. У випадку з соціальною інфраструктурою до таких чинників можна віднести інституціональне підґрунтя формування соціальної інфраструктури міста; поточна структура населення та щільність його проживання; наповненість міського бюджету, інвестиційна привабливість соціальної інфраструктури міста, якість та конкурентоздатність соціальних послуг, рівень життя населення міста, тощо.

В цілому за факторною характеристикою, чинники впливу на соціальну інфраструктуру міста можна поділити на наступні змістовні групи:

економічні – включають чинники, що характеризують існуючі зовнішні можливості розвитку соціальної інфраструктури міста, зокрема, наявний економічний потенціал територіальної громади; рівень інвестиційної привабливості закладів соціальної інфраструктури; структура місцевого бюджету, в т.ч. обсяг видатків на розвиток соціальної сфери; рівень достатку населення та готовність до придбання окремих соціальних послуг; місце та роль соціальної інфраструктури у формуванні економіки міста, рівень цін та тарифів на окремі елементи соціального благоустрою; рівень зайнятості та економічної активності населення міста; ступінь розвитку міського ринку праці, тощо.

територіальні – враховують чинники геополітичного та локального розташування міста, зокрема, природно-кліматичні умови; основне розміщення населення територією міста та щільність його проживання; географічні умови розташування території та наявні межі з іншими країнами.

матеріальні – чинники, що враховують загальний рівень матеріального забезпечення соціальної інфраструктури міста, а також

чинники, які включають рівень життя та матеріального добробуту населення (впливає на необхідність формування додаткової соціальної підтримки для населення, що знаходиться в складних матеріальних умовах та проживає за межею бідності).

соціальні – включає чинники, які характеризують якісні особливості територіальної громади, зокрема, освітня та професійна структура населення; рівень накопиченого соціального капіталу у місті; рівень соціальної відповідальності населення, суб'єктів господарювання та місцевої влади; відкритість населення до сприйняття нового та інноваційного; ментальність та культурні вподобання населення міста; міжнародні та міжрегіональні відносини у місті; рівень інклюзивності спільноти; науково-освітній потенціал населення та відкритість до інновацій, мотивація та цільова орієнтація мешканців міста, тощо.

організаційні – наявна система соціального забезпечення та соціальної політики у місті та в країні, підпорядкованість об'єктів соціальної інфраструктури; методи організації управління соціальною інфраструктурою; рівень організації взаємодії між усіма суб'єктами; розгалуженість транспортної системи, що виражається у можливості вільно дістатись до основних закладів соціальної інфраструктури, тощо;

демографічні – відображають наявну демографічну структуру населення міста, тенденції руху та рівень здоров'я, які прямо та опосередковано впливають на структурно-функціональний розподіл закладів соціальної інфраструктури, а також зміст соціальних програм, зокрема, вікова структура населення міста; природний та механічний рух населення; активність жителів міста до зовнішньої та внутрішньої міграції; загальний рівень захворюваності населення в т.ч. на соціально небезпечні хвороби; рівень смертності від найпоширеніших хвороб серцево-судинної системи та онкозахворювання; кількість інвалідів та пенсіонерів, що проживають у місті, тощо;

інституціональні – включають чинники, які характеризують рівень взаємодії економічної та соціальної підсистеми; встановлену швидкість реакції на запити соціальних програм та закладів соціальної інфраструктури; існуюча система планування, нормування та управлін-

ня соціальною сферою; наявні механізми взаємодії між соціально інфраструктурними елементами.

Висновки. Проведене теоретичне дослідження змісту соціальної інфраструктури міста дало змогу підкреслити унікальність та специфічність цієї категорії у порівнянні з макро рівнем її виміру. Визначено, що основні структурні складові елементи соціальної інфраструктури міста включають в себе, як «hard» складові інфраструктури, що включають в себе матеріальні об'єкти та заклади соціальної сфери, так і «soft» складові, що являють собою програми та проекти соціального профілю. Розгляд соціальної інфраструктури міста, як проектною складовою дав змогу визначити основні групи чинників, що впливають на її розвиток, серед них найбільш вагомими є: економічні, територіальні, матеріальні, соціальні, організаційні, демографічні та інституціональні.

Література

1. Бандур С. І. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи: [монографія] / С. І. Бандур, Т. А. Заяць, В. І. Куценко. – Черкаси: Брама-Україна, 2006. – 620 с.
2. Грішнова О. А. Людський, інтелектуальний і соціальний капітал України: сутність, взаємозв'язок, оцінка, напрями розвитку / О. А. Грішнова // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2014. – № 1. – С. 34–40.
3. Role of social infrastructure in local and regional economic development: Regional infrastructure summit [Електронний ресурс] // RIS. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.sgsep.com.au/assets/insights/Linda-Perrine-Social-Infrastructure-presentation-0.pdf>
4. What is Social Infrastructure? [Електронний ресурс] // NZSIF. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.nzsif.co.nz/Social-Infrastructure/What-is-Social-Infrastructure/>

References

1. Bandur S. I. Social Development of Ukraine: Contemporary Transformations and Prospects: [monograph] / S. I. Bandur, T. A. Zayats, V. I. Kutsenko. – Cherkasy: Bra-ma-Ukraine, 2006. – 620 p.
2. Grishnova O. A. Human, intellectual and social capital of Ukraine: essence, interconnection, assessment, directions of development / O. A. Grishnova // Social-labor relations: theory and practice. – 2014. – No. 1. – P. 34–40.
3. Role of social infrastructure in local and regional economic development: Regional infrastructure summit [Electronic resource] // RIS. – 2013. – <http://www.sgsep.com.au/assets/insights/Linda-Perrine-Social-Infrastructure-presentation-0.pdf>
4. What is Social Infrastructure? [Electronic resource] // NZSIF. – <http://www.nzsif.co.nz/Social-Infrastructure/What-is-Social-Infrastructure/>

УДК 316.344.23-058.34(477):005.52:316.4

Власенко М. П.

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ БІДНОСТІ ТА ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА НЕЇ

У статті визначено основні методи розрахунку рівня бідності, проаналізовано зміну відповідних показників в Україні протягом 2002-2015 рр. та в останні роки зокрема, проведено дослідження впливу макроекономічних чинників на абсолютний рівень бідності за допомогою кореляційно-регресійного аналізу,

виокремлено на його основі слабкі сторони вітчизняної державної політики.

Ключові слова: соціальна нерівність, абсолютна бідність, відносна бідність, деприваційна бідність, суб'єктивна бідність, межа бідності, прожитковий мінімум, регресійна модель.

Vlasenko M. P.

ANALYSIS OF THE POVERTY DYNAMICS AND INFLUENCE FACTORS ON IT

The basic methods of calculating the poverty level are defined at the article. The changes in the relevant indicators in Ukraine during 2002-2015 and in recent years are analyzed. The impact of macroeconomic factors on the absolute poverty level through correlation-regression analysis is studied and the weaknesses of the domestic state policy are singled out.

Key words: social inequality, absolute poverty, relative poverty, deprivation poverty, subjective poverty, poverty line, subsistence level, regression model.

Вступ. Актуальність теми. Подолання бідності – одна з найважливіших глобальних проблем сучасності. Вона і в глобальному і в локальному вимірах є предметом наукового інтересу та жвавих дискусій зарубіжних і вітчизняних науковців упродовж багатьох років, що свідчить про її надзвичайну актуальність. Світовий рівень бідності як вияв соціальної нерівності важко спрогнозувати та передбачити, щороку він може кардинально змінюватися. До того ж соціальна нерівність за оцінкою Всесвітнього економічного форуму входила до Топ-5 глобальних ризиків в 2014 р., а в наступні роки до цього списку входять окремі її елементи та прояви [4].

В Україні внаслідок реформ 1990-х років, метою яких було відродження ринкових відносин, кардинально змінилася соціальна структура суспільства, з'явилися нові соціальні групи, зокрема середній клас, «олігархи». Стрімко

зростали масштаби бідності за монетарними та немонетарними критеріями через деформацію системи оплати праці, соціальних гарантій та соціального захисту населення. Омріяний ідеал суспільства рівних можливостей насправді перетворювався на поляризований соціум, де панують різноманітні форми соціальної нерівності. Ситуація стабілізувалася тільки на початку 2000-х років. Саме тоді почалася реалізація національної та міжнародної програми з подолання бідності, коли Україна в 2001 р. долучилася до реалізації програми ООН «Цілі Розвитку Тисячоліття» і розробила програму «Стратегія подолання бідності» до 2015 р. Нині, коли дія програми закінчилася і за оцінками експертів вона досягла лише частини своїх цілей, обставини з рівнем бідності в Україні викликає занепокоєння не тільки у вітчизняних науковців, а й в ООН, оскільки показник бідності зріс більш ніж у 2 рази (за національною методологією та методологією ООН) у 2015 р. порівняно з 2014 р. [6].

Проблематика бідності широко представлена у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі. Варто також зазначити, що за часів існування СРСР проблема бідності не досліджувалася як така. Лише на початку 90-х років ХХ ст. аспекти цієї проблеми почали досліджувати вітчизняні економісти, соціологи й політологи. Серед них, зокрема, слід назвати С. Башкірова, В. Броницьку, О. Васильєва, О. Крикун, Е. Лібанову, М. Міщенко, С. Полякову, А. Реут, Н. Холод, С. Тютюннікову, Л. Шангіну, Л. Шевченко, В. Шишкіна, В. Юрчишина та ін.

Можна відзначити також достатню увагу до проблеми бідності з боку Міжнародних організацій, а саме Організації Об'єднаних Націй, Світового банку, Всесвітньої організації охорони здоров'я, Міжнародної організації праці та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз рівня бідності в Україні. Виходячи з цього, постають завдання розгляду статистичної та емпіричної інформації щодо становища бідного населення в Україні, побудови множинної регресійної моделі залежності рівня бідності від макроекономічних факторів, з'ясування на її основі основних чинників впливу на соціальну нерівність та формування рекомендацій щодо державної політики.

Результати. Сучасна наука визначає бідність, як неможливість через брак коштів підтримувати спосіб життя, притаманний конкретному суспільству в конкретний період часу [2]. Досвід статистичних і соціологічних досліджень дозволяє виокремити принаймні три основні різновиди бідності: монетарну, деприваційну та суб'єктивну. Кожен із них має власну методологію виявлення та обчислення рівня потреб особи, що потрапила у скрутне матеріальне становище.

Монетарна бідність визначається на основі критеріїв абсолютної та відносної бідності. У свою чергу, **абсолютна бідність** передбачає

потреб, специфічних для даного суспільства. Кількісним критерієм виступає межа бідності, або прожитковий мінімум [3]. Його розмір залежить від низки критеріїв і може суттєво коливатися. Так, за розрахунками фахівців Світового банку, поріг абсолютної бідності для мешканців країн Центральної та Східної Європи становить 4,3 долара США на добу¹, тобто 130 доларів на місяць (загалом для Світу – 3,10 долара США на добу або 93 долара на місяць, а крайньої (extreme) бідності – 1,9 долара на добу чи 57 доларів на місяць). За підрахунками спеціалістів ООН світова межа абсолютної бідності становить 5,05 доларів на добу або 151,5 доларів на місяць. В той же час Законом України «Про Державний бюджет України на 2017 рік», прожитковий мінімум з 1 травня встановлений у розмірі 1624 грн. на місяць, або трохи більше ніж 61 долар², що більш ніж вдвічі менше за світові стандарти.

Відносна бідність розуміється як ситуація, коли індивід не має достатньо коштів, щоб вести прийнятний для даного суспільства стиль життя. В Україні національний критерій відносної бідності домогосподарств становить 75% медіанного рівня середньодушових еквівалентних сукупних витрат, межа крайньої бідності – 60% медіанного рівня середньодушових еквівалентних сукупних витрат [3]. Коefіцієнт глибини бідності відображає середнє

Таблиця 1

Динаміка відносного та абсолютного рівнів бідності в Україні в 2010-2015 рр.
(За даними Державної служби статистики України)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Рівень відносної бідності, %	24,1	24,3	25,5	24,8	23,4	22,9
Глибина відносної бідності, %	20,9	20,5	20,5	20,9	19,9	19,8
Рівень абсолютної бідності (за витратами), %	16,8	14,6	19,6	20,0	17,6	9,1
Глибина абсолютної бідності (за витратами), %	19,1	18,2	19,7	20,3	18,8	18,0
Рівень абсолютної бідності (за доходами), %	8,8	7,8	9,1	8,3	8,6	6,4
Глибина абсолютної бідності (за доходами), %	18,7	16,0	18,5	17,4	15,8	16,5

таке становище індивіда, коли на свій дохід він не може придбати товари та послуги, необхідні для задоволення основних соціальних

¹ За паритетом купівельної спроможності.

² За поточним курсом НБУ.

відхилення доходів досліджуваних сімей від величини прожиткового мінімуму і характеризується величиною сумарного дефіциту доходу, який співвідноситься з загальним числом досліджуваних сімей.

Розраховуючи кількість бідних осіб методом **депривації**, керуються не підрахунками наявних у них коштів, а обсягом та характером тих позбавлень та соціальних виключень, яких вони зазнають у повсякденному житті. Справа в тому, що далеко не всі позбавлення та виключення можуть бути переведені у грошовий еквівалент, наприклад: доступність та якість освітніх, медичних та соціальних послуг, комфортність житла тощо. Державна служба статистики України опитує домогосподарства за 33-ома ознаками бідності та позбавлення, які включають два блоки: економічна депривація та розвиток інфраструктури. У разі виявлення 10 та більше позбавлень домогосподарство вважається бідним. Поряд із цим в обстеженнях використовують перелік з 18 базових депривацій, наявність 4 із яких також дає підстави кваліфікувати домогосподарство як бідне. В Україні рівень відносної та деприваційної бідності коливається приблизно в однакових межах (рис. 1).

Суб'єктивна бідність визначається на підставі самооцінки індивідом власного матеріального становища. Межа бідності (так зване Лейденське визначення межі бідності) оцінюється за відповідями респондентів на питання про мінімальний дохід, необхідний для досягнення достатнього стилю життя, як функції від справжнього доходу опитаних. Це можна пояснити тим, що об'єктивно незадовільні умови життя, пов'язані з численними позбавленнями, браком коштів та самообмеженнями в споживанні різноманітних благ, зумовлюють формування суб'єктивних уявлень про власне нужденне становище. Проте частка осіб, які за оцінкою матеріального добробуту відносять себе до бідних, щонайменше вдвічі перевищує частку бідних за відносним і деприваційним критеріями. Більше того, рівень суб'єктивної бідності мав тенденцію до постійного зростання навіть попри відносно стабільну політико-економічну ситуацію в Україні в 2007-2013 роках (рис. 1).

Відзначимо, що бідність є не лише соціальною, а й економічною категорією, а отже, залежить від таких макроекономічних показників, як обсяг ВВП, рівень безробіття, індекси інфляції та реальної заробітної плати, а також

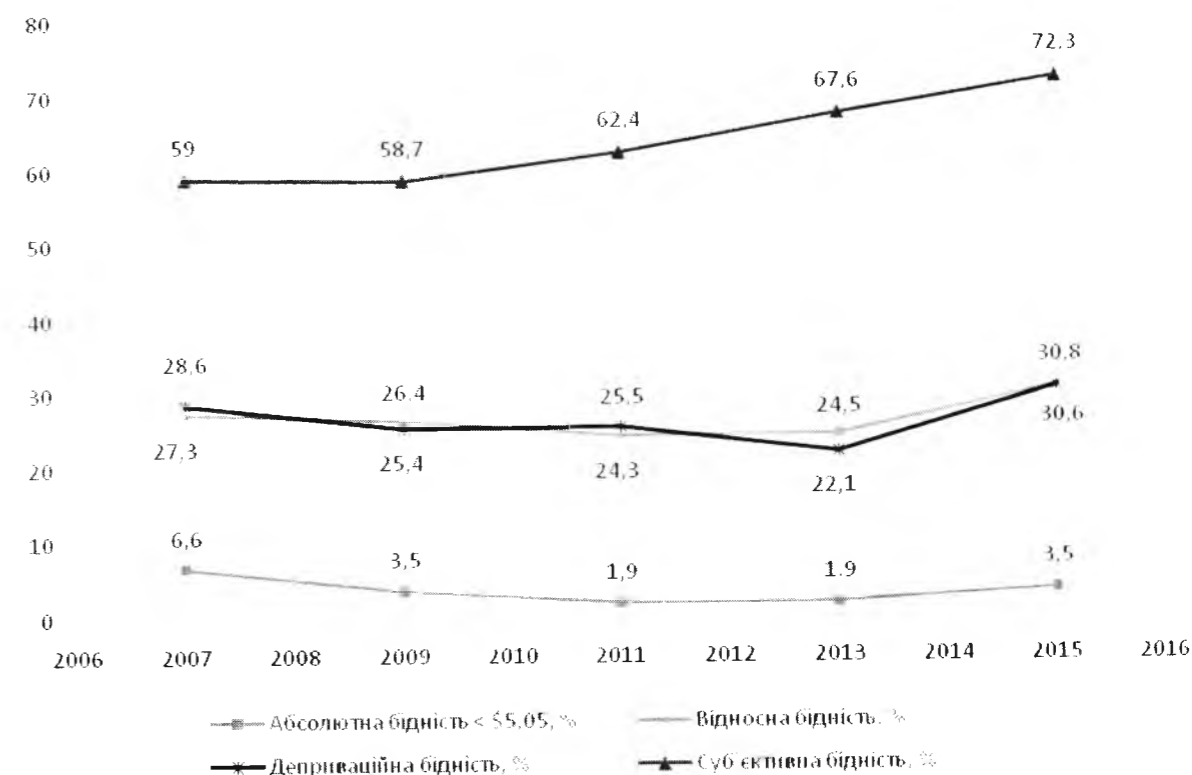


Рис. 1. Бідність в Україні за основними критеріями вимірювання в 2007-2015 роках
(За даними Державної служби статистики України, ООН)

низького рівня оплати праці та пенсійного забезпечення, заборгованості з виплати заробітної плати. Спробуємо розібрати механізм впливу цих чинників та побудувати множинну регресійну модель залежності рівня бідності від цих факторів для підтвердження наших міркувань.

Політична криза наприкінці 2013 року, а згодом анексія Криму Росією та збройний конфлікт на сході країни, значно ускладнили економічну ситуацію в Україні. Внаслідок економічної кризи ВВП зменшився у 2014 році на 28,1%, а в 2015 році – ще на 31,3% (встановившись на рівні трохи вищому за рівень ВВП у постійних цінах 1994 р. та 2003 р.), відповідно зростала інфляція та зменшувався індекс реальної заробітної плати. За абсолютними показниками країна була відкинута практично на 10 років назад до рівня 2005 р. Скорочення виробництва призвело до зменшення реальної заробітної плати та підвищення рівня інфляції (рис. 2). Поруч з цим поглиблювалося безробіття, зменшувалася самозайнятість населення, банкрутували малі й середні підприємства. Все це сприяло поглибленню бідності за всіма показниками (рис. 1) в Україні в 2014-2015 рр. Ситуацію також загострило зростання заборгованості із виплати заробітної плати, що

до 2014 р. мала позитивну тенденцію до скорочення, та спрямована на фінансування оборонних заходів державна політика, що в першу чергу здійснювалася шляхом збільшення дефіциту (рис. 3) та залученням міжнародних кредитів і допомоги.

Враховуючи все вищесказане про економічну ситуацію, можна було б стверджувати, що показники бідності в Україні протягом 2014-2015 рр. зростали, проте згідно таблиці 1 рівень відносної бідності зменшився. Пояснення цьому явищу дає Державна служба статистики України у своїй аналітичній записці «Комплексна оцінка бідності в Україні та регіонах за 2010-2015 роки»: властиве кризовим періодам зниження доходів населення призводить до зменшення нерівності у групі з доходами, нижчими за середні, що в свою чергу породжує позитивну динаміку загальної нерівності та обсягів відносної бідності [6]. Тому, згідно цього документу, доцільніше звертати увагу на абсолютний вимір національної бідності – саме його візьмемо за результативний показник у нашій моделі регресії.

Побудуємо модель регресії за такими чинниками: валовий внутрішній продукт (ВВП) на душу населення за паритетом купівельної спроможності (ПКС), індекс споживчих цін,

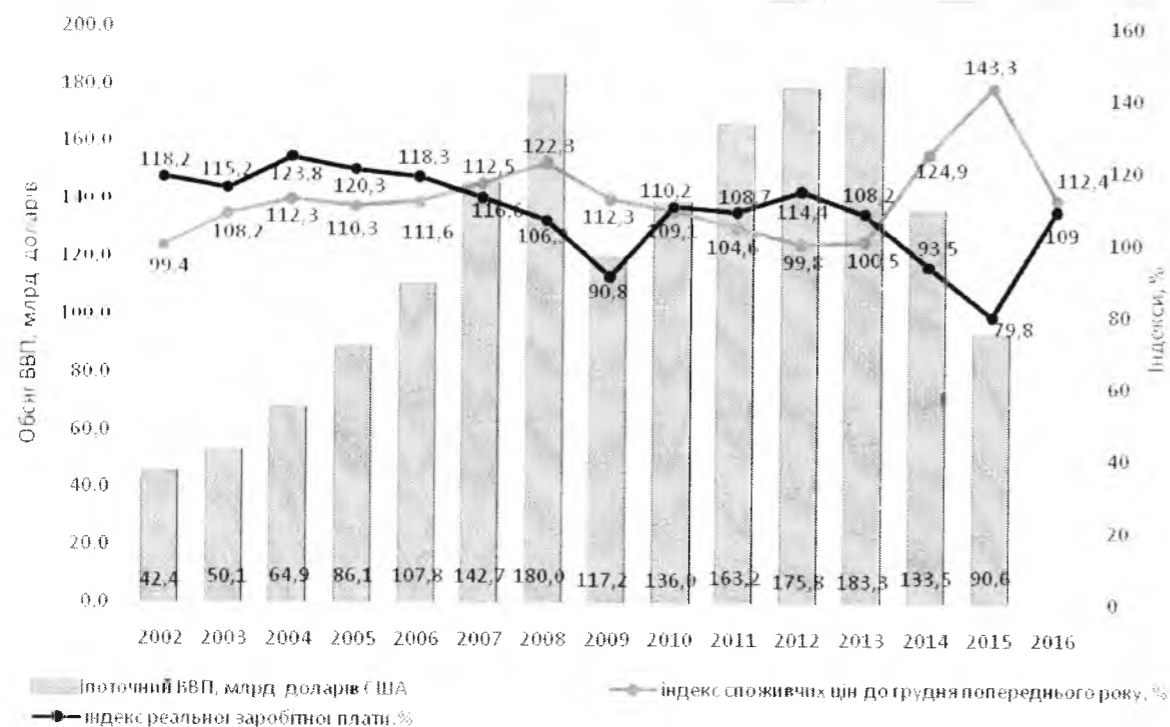


Рис. 2. Динаміка ВВП, інфляції та індексу реальної зарплати в Україні в 2002-2016 рр. (за даними <http://www.ukrstat.gov.ua/>, <http://data.worldbank.org>)

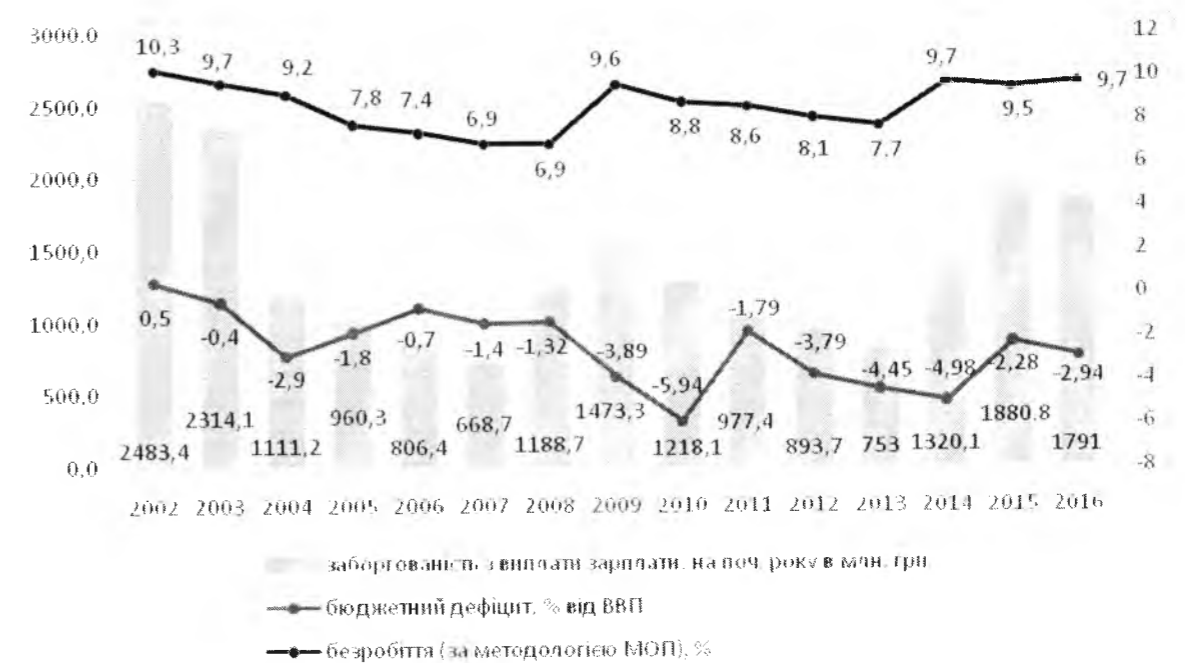


Рис. 3. Динаміка заборгованості із виплати зарплати, дефіциту бюджету та безробіття в Україні в 2002-2016 рр. (за даними <http://www.ukrstat.gov.ua/>)

бюджетний дефіцит, індекс людського розвитку (ЛР) та боротьбу з корупцією, висунувши гіпотезу про те, що від цих змінних величин залежить питома вага бідного населення в Україні. ЛР було включено до моделі в зв'язку з його врахуванням державної політики соціального захисту громадян, крім того, він включає ряд показників, що також мають зв'язок з рівнем бідності в країні: тривалість життя, стан злочинності і соціальна напруженість, комфортність життя, медичне обслуговування,

рівень зайнятості та заробітної плати, соціальне страхування, доступність усіх рівнів освіти, справедливості розподілу ресурсів та ін.

Враховуючи загальнонаціональну антикорупційну програму, значну увагу до цієї проблеми з боку світової спільноти, виділення іноземними державами та організаціями коштів на подолання корупції та постійні нарікання населення на зловживання чиновниками своїх посадових обов'язків та бюрократію, особливо при оформленні необхідних допо-



Рис. 4. Динаміка чисельності бідних в Україні в 2002 -2015 рр. (за даними Державного комітету статистики України)

мог чи субсидій, відшкодуванні втрат чи відновленні справедливості при порушенні прав, було вирішено врахувати і показник боротьби з корупцією у побудованій моделі.

Також до моделі було включено фіктивну змінну – період, яка відображає зміну з плином часу чисельності бідного населення (рис. 4), чії доходи знаходяться нижче рівня прожиткового мінімуму.

На основі аналізу отриманих даних обраних показників за 2002-2015 рр. було побудовано багатофакторну регресійну модель із шістьма незалежними змінними. Результати аналізу кореляційного зв'язку наведено у таблиці 2.

лежними змінними та вказує, що на 3,1% вона піддається впливу факторів, неврахованих у моделі. Достовірність моделі підтверджується перевіркою за допомогою критерію Фішера: розраховане значення перевищує табличне значення розподілу $36,71 = F_{розр.} > F_{табл.} = 3,87$, а за значимістю $F = 0,0000604$, що є меншою за прийнятий рівень похибки $\alpha = 0,05$, — стійка залежність коефіцієнта бідності від впливу обраних чинників.

Розраховані значення коефіцієнтів рівняння регресії (a_i), їх вплив, стандартні помилки параметрів регресії (Sa_i), t-статистика та P-значення наведено у таблиці 3.

Таблиця 2

Матриця значень кореляційного зв'язку між обраними показниками множинної моделі регресії

Бідні	Рівень бідності	ВВП на д/н за ПКС	Інфляція	Дефіцит-бюджету	Корупція	ІРЛ	Період, (фіктивна)
Рівень бідності	1						
ВВП на д/н за ПКС	-0,93	1					
Інфляція	-0,33	0,29	1				
Дефіцит бюджету	0,63	-0,58	-0,05	1			
Корупція	0,33	-0,20	0,18	0,50	1		
ІРЛ	-0,94	0,98	0,33	-0,65	-0,31	1	
Період, (фіктивна змінна)	-0,87	0,86	0,40	-0,67	-0,52	0,94	1

Кореляційний аналіз показав, що на рівень бідності дійсно впливає розмір ВВП, індекс людського розвитку, дефіцит державного бюджету та фактор часу, менш суттєвий зв'язок демонструють фактори впливу інфляції та боротьби з корупцією (0,33). Крім того, між факторами ВВП на д/н за ПКС та ІРЛ теж існує істотний зв'язок (0,98), це можна пояснити тим, що за методикою розрахунку останній включає валовий національний дохід на душу населення за паритетом купівельної спроможності, який обчислюється на основі ВВП. Також фактор часу впливає і на ІРЛ і на ВВП на душу населення за ПКС.

Отриманий в процесі розрахунків коефіцієнт детермінації $R^2 = 96,9\%$ також свідчить про суттєву залежність між бідністю та неза-

За критерієм Стьюдента всі отримані розрахункові значення параметрів регресійної моделі є значимими, адже перевищують табличне значення $t_{табл.} = 2,16$. ВВП прямо впливає на чисельність бідних в країні, адже збільшення ВВП приводить до зростання нерівності та розшарування населення. Таким чином, підтверджується думка світових науковців та, зокрема, спеціалістів Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, що економічне зростання сприяє бідності, тому курс державної політики на економічний розвиток має бути комплексним та всебічно обґрунтованим.

Інфляція згідно регресійної моделі має зворотній вплив на чисельність бідного населення, тобто чим вища інфляція, тим менше буде

Таблиця 3

Результати регресійного аналізу моделі

	Коефіцієнти	Стандартна похибка	t-статистика	P-значення (α)
Вільний член	11292,83	2990,00	3,78	0,006920595
ВВП на д/н за ПКС	0,09	0,031	2,88	0,023519443
Інфляція	-2,25	0,54	-4,15	0,004310609
Бюджетний дефіцит	-4,88	2,25	-2,17	0,066565058
Боротьба з корупцією	316,93	75,66	4,19	0,004091821
ІРЛ	-16456,03	4470,29	-3,68	0,007847194
Період, фіктивна змінна	42,66	11,17	3,83	0,006558695
Табличне значення	—	—	2,1604	<0,05

бідних в країні. Таке пояснення, на перший погляд, здається абсурдним, оскільки висока інфляція зменшує реальні доходи населення, зменшує кількість товарів, яку можуть придбати громадяни на свій номінальний дохід, тим самим сприяючи збільшенню нужденних. Проте висока інфляція спостерігається в умовах глибоких економічних криз, під час яких падають доходи усіх верств населення, а фактичний прожитковий мінімум (межа абсолютної бідності) не змінюється або зростає невеликими темпами, нерівність в доходах між соціальними класами вирівнюється і загальний обсяг бідного населення скорочується, як ми вже зазначали вище і тепер підтвердили аналітично.

Бюджетний дефіцит теж обернено впливає на рівень бідності: вищий дефіцит державного бюджету зменшує чисельність осіб, які отримують доходи нижче межі бідності. З огляду на те, що рівень дефіциту бюджету не може зростати постійно понад рекомендовану науковцями межу в 2,5 % від ВВП, адже це призведе до значних негативних економічних та соціальних наслідків, та необхідність його забезпечення протягом року, можуть проявитися суперечливі наслідки цього явища: а) якщо дефіцит покриватиметься за рахунок зростання стимульованого інвестиціями ВВП, випуску в обіг додаткової грошової маси та зростанням реального виробництва, то соціальні стандарти життя разом з прожитковим мінімумом будуть підвищуватися та рівень абсолютної бідності зменшуватися; б) за умови покриття дефіциту бюджету за рахунок не підкріпле-

ної реальними товарами та послугами готівки («увімкнення друкувального станку») виникне непомірна інфляція, дія якої описана в попередньому абзаці, та зменшуватиметься відносний рівень бідності.

Боротьба з корупцією має прямий вплив на рівень бідності: зменшення корумпованості та виведення з тіні доходів окремих громадян, дозволить здійснювати адекватні реальним обставинам статистичні підрахунки у сфері реальних доходів, соціальних стандартів та втілювати більш адресну державну допомогу нужденним верствам населення і підвищувати їх добробут.

Індекс людського розвитку як комплексний показник в моделі має зворотній вплив на рівень бідності: зростання показника, що відображає ситуацію з розвитком людського капіталу в країні, призводить до зменшення бідності. ІРЛ відображає результати державної політики у сфері демографії, освіти, медицини, екології, безробіття, соціальних допомог, охорони правопорядку, а тому зростання цих показників зумовлює скорочення чисельності бідних.

Отже, загалом наше припущення про зв'язок абсолютного рівня бідності з ВВП, інфляцією, бюджетним дефіцитом, рівнем боротьби з корупцією та індексом людського розвитку підтвердився. Щодо можливості використання даної регресійної моделі для прогнозування, то необхідно оперувати більшим числом спостережень для точності побудови та зробити деякі додаткові розрахунки, проте це не було метою нашого дослідження.

Висновки. Згідно з дослідницькою установкою абсолютної бідності бідними вважаються всі, чий дохід нижче певної суми, за рахунок якої можна задовольнити базові фізіологічні та соціальні потреби. За критерієм відносної бідності бідними визнаються особи, у яких недостатньо коштів, щоб вести типовий для даного соціуму стиль життя. Деприваційний метод ґрунтується не на підрахунку наявних у індивідів коштів, а на виявленні у них певних позбавлень та ситуації виключення, які часом важко перевести у грошовий (монетарний) еквівалент. Суб'єктивний метод спирається виключно на самоідентифікації осіб з бідними верствами.

Відповідно за цими методами розрахунку рівня бідності в Україні ситуація є наступною: абсолютна бідність є невисокою, проте це забезпечується заниженими споживчим кошиком та прожитковим мінімумом, – в порівнянні зі світовими стандартами, що втричі більші, цей вид бідності має бути вищим; відносна та деприваційна бідності є близькими за значеннями та чутливими до зміни економічної кон'юнктури; суб'єктивна бідність зростає в умовах зростання товарної номенклатури та асортименту і споживацької культури. Загалом, абсолютна бідність, на підтвердження поглядів вітчизняних науковців, має стати ключовим моментом в управлінні соціальною політикою в комплексі зі стимулюванням економічного розвитку, адекватним регулюванням бюджетного дефіциту та інфляції, дієвими антикорупційними заходами, збільшенням фінансування освіти, медицини, заходів перепідготовки кадрів, суттєвих змін в екологічній сфері.

Література

1. Лібанова Е. Україна: глибина нерівності // Дзеркало тижня, 1 жовтня 2016 р. [Електронний ресурс] – режим доступу: http://gazeta.dt.ua/internal/ukrayina-glibinaperivnosti_.html
2. Лібанова Е. М., Черенко Л. М., Макарова О. В. та ін. Нерівність в Україні: масштаби та можливості впли-

ву / за ред. Е. М. Лібанової. – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України, 2012. – 404 с.

3. Наказ Міністерства соціальної політики України, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Міністерства фінансів України, Державної служби статистики України, Національної академії наук України «Про затвердження Методики комплексної оцінки бідності» 08.10.2012 №629/1105/1059/408/612

4. TheGlobalRisks. Report 2017. 12th Edition. (21.04.2017)[Електронний ресурс] – режим доступу http://www3.weforum.org/docs/GRR17_Report_web.pdf

5. Офіційний сайт Світового банку. [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://data.worldbank.org>

6. Комплексна оцінка бідності в Україні та регіонах за 2010-2015 роки. Аналітична записка. Державна служба статистики, 2016 р. [Електронний ресурс] – режим доступу:<http://www.ukrstat.gov.ua/>

7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

8. Черенко Л. М. Нові форми бідності в Україні: основні прояви та оцінка // Демографія та соціальна економіка. – 2015. – № 1. – С. 11-21. [Електронний ресурс] – режим доступу:[http://dse.org.ua/arhivce/23/1\(23\)_2015.pdf](http://dse.org.ua/arhivce/23/1(23)_2015.pdf)

References

1. Libanova E. M., Cherenko L. M., Makarova O. V. etc. Inequality in Ukraine: Scale and Impact Opportunities / ed. E. M. Libanova – K.: Institute of Demography and Social Studies named after MV Studs of the National Academy of Sciences of Ukraine, 2012. – 404 p.
2. OrderoftheMinistry of Social Policy of Ukraine, Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine, Ministry of Finance of Ukraine, State Statistics Service of Ukraine, National Academy of Sciences of Ukraine "On Approving the Integrated Poverty Assessment Methodology" 08.10.2012 №629 / 1105/1059/408/612
3. TheGlobalRisks. Report 2017. 12th Edition. (Apr. 21, 2017) [Electronic resource] – access mode http://www3.weforum.org/docs/GRR17_Report_web.pdf
4. WorldBankofficialwebsite. [Electronic resource] – access mode: <http://data.worldbank.org>
5. Comprehensiveassessmentofpoverty in Ukraine and regions for 2010-2015. Analytical note. State Statistics Service, 2016 [Electronic resource] – access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Official site of the State Statistics Service of Ukraine [Electronic resource] – access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Cherenko L. M. Newforms of poverty in Ukraine: key manifestations and assessment// Demography and social economy. – 2015. – # 1. – November 11-21. [Electronic resource] – access mode: [http://dse.org.ua/arhivce/23/1\(23\)_2015.pdf](http://dse.org.ua/arhivce/23/1(23)_2015.pdf)

Гжегож Байцер

ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ»

У статті розглянуто еволюцію поглядів зарубіжних і вітчизняних вчених на категорію «мотивація персоналу». Висвітлено мотивацію персоналу як процес впливу на працівників суб'єктом управління; процес усвідомленого вибору працівником певного типу поведінки під впливом зовнішніх і внутрішніх сил; сукупність зовнішніх і внутрішніх сил, що вплива-

ють на працівника і визначають його поведінку; внутрішній стан працівника, який визначається його потребами та інтересами.

Ключові слова: мотивація персоналу, матеріальна і нематеріальна форми мотивації персоналу, методи мотивації персоналу.

Grzegorz Balcer

EVOLUTION OF VIEWS ON THE ESSENCE OF «MOTIVATION OF PERSONNEL»

The evolution of views of foreign and home scientists on "motivation of personnel" category has been considered in the article. Motivation of personnel as the process of influence on workers by the management subject has been described; the process of comprehension choice by a worker of certain type of behavior under the influence of external and internal forces; totality of external and internal forces that influence a worker and determine his behavior; internal state of a worker that is determined by his demands and interests.

Key words: motivation of personnel, material and non-material forms of motivation of personnel, methods of motivation of personnel.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання перед кожним підприємством гостро постає питання підвищення ефективності діяльності, посилення конкурентоспроможності на ринку. Вченими і практиками доведено, що основною рушійною силою розвитку підприємств сьогодні є персонал. Саме людський фактор дозволяє отримати значне зростання продуктивності та ефективності праці, сприяє зростанню прибутків підприємства. Головним чинником активізації трудової діяльності людських ресурсів, підвищення їх внеску у діяльність підприємства є мотивація.

Мотив я у усвідомлене спонукання до дії в перекладі з латиської означає «подавати руку», штовхатися». Жодне підприємство не функціонуватиме ефективно, якщо не буде розроблено оптимальну систему мотивації праці персо-

налу, яка б спонукала кожного працювати продуктивно для досягнення особистісних цілей та цілей підприємства. Проте для систем мотивації українських підприємств характерним є односторонність систем мотивації, яка полягає у надання особливого значення заробітній платі та нехтуванні не фінансових, моральних методів мотивації; необдумане копіювання зарубіжних систем мотивації персоналу, що не відповідають рівню розвитку вітчизняних підприємств, їх фінансовим можливостям, умовам господарювання, потребам та менталітету працівників. Це зумовлює необхідність дослідження систем мотивації персоналу на підприємстві та формування ефективної мотиваційної системи.

Аналіз публікацій. Актуальність проблеми управління мотиваційним механізмом найманої трудової діяльності викликала значний інтерес науковців до неї. Питання мотивації досліджували такі відомі зарубіжні вчені, як М. Армстронг, Р. Дафт, Д. Макклеланд, Ф. Херцберг, А. Маслоу, Е. Мейо, Д. МакГрегор, А. Сміт, Ф. Тейлор. Проблема мотивації персоналу є предметом дослідження ряду вчених близького зарубіжжя, зокрема Б. М. Генкіна, А. Я. Кібанова, А. А. Литвинюка, С. А. Шапіро, Й. Щипачинського. Серед вітчизняних науковців значний внесок в розвиток проблеми мотивації зробили Д. П. Богиня, В. М. Данюк, А. М. Колот, Г. Т. Куліков, С. О. Цимбалюк та інші.

Результати. Проблема збільшення результатів праці цікавила людей з давніх часів на

стадії появи суспільного виробництва. Науковці і практики досліджували, яким чином можна спонукати людей до ефективнішої праці.

Описав вплив заробітної плати на продуктивність праці Ф. Тейлор (засновник «школи наукового управління») в праці «Принципи наукового управління». На його думку, однією із причин того, що працівники виконують завдання повільно, без ентузіазму, є рівна оплата праці для всього персоналу. Таким чином, працівники не зацікавлені збільшувати продуктивність праці, оскільки їх заробіток не враховує кількість виготовленої ними продукції. Відповідно до цього, Ф. Тейлор запропонував «систему уроків», за яких працівник отримує детальні інструкції з описом уроку, який він повинен виконати, часу на окремі роботи, і ресурсів, потрібних для роботи. У випадку успішного і вчасного виконання працівником уроку, йому виплачується надбавка в розмірі 30-100% від заробітної плати. На думку Ф. Тейлора, гроші є найважливішим мотивом трудової діяльності [14].

Однак з розвитком економічної думки, економіки і збільшенням суспільного добробуту дослідники дійшли думки, що не лише матеріальна складова мотивує працівників.

Першим таку ідею висловив Е. Мейо, засновник «школи людських ресурсів», у праці «Людські проблеми індустріальної цивілізації». Провівши Хоторнські експерименти, він дослідив, що основним чинником підвищення продуктивності праці є не матеріальна винагорода чи умови праці, а морально-психологічні чинники, наприклад, соціальний статус працівника в колективі, соціально-психологічний клімат в колективі, можливість спілкуватись зі співробітниками [11].

Наступним етапом у вивченні сутності та механізму мотивації було дослідження її психологічних аспектів (Дж. Роттер, К. Роджерс та ін.).

Зміни поведінки під час взаємодії з іншими людьми досліджено у теорії соціального навчання Дж. Роттера. Обираючи модель поведінки, людина сподівається на підкріплення, цінність якого визначається бажанням одержати це підкріплення. Очікування та цінність підкріплення пов'язані із задоволенням потреб:

- визнання, статусу;
- захищеності;
- домінування;
- самостійності;

- любові і прив'язаності інших людей;
- фізичного комфорту.

Найбільш детально проблема мотивації досліджувалась авторами сучасних теорій мотивації.

Сучасні теорії мотивації поділяються на дві групи:

1) змістові, згідно яких в основі поведінки людини лежать потреби та бажання їх задовольнити. Авторами змістових теорій є Д. Мак-Грегор, А. Маслоу, К. Альдерфер, Д. Мак-Клеланд, Ф. Герцберг. Вони досліджували потреби та їх вплив на мотивацію персоналу;

2) процесуальні, які відображають способи мотивування працівників та процес вибору певної моделі поведінки. До представників процесуальних теорій належать В. Врум, С. Адамс, Е. Локе, Л. Портер і Е. Лоулер.

А. Маслоу своїй праці «Мотивація і особистість» сформулював найбільш відому теорію мотивації. Її суть полягає в тому, що люди відчують певні потреби, які об'єднані у ієрархічно розташовані групи:

1. Фізіологічні: потреби у їжі, воді, повітрі.
2. Потреби в безпеці: потреби в захищеності, в стабільності, в залежності, в свободі від страху, хаосу, в порядку, законі.
3. Потреби в приналежності і любові.
4. Потреби у визнанні: потреби у повазі від інших людей, самоповазі. Ці потреби поділяються на два підвиди. До першого належать потреби в досягненнях, у відчутті власної могутності, компетентності, у почутті впевненості, незалежності, а до другого – потреби в репутації, престижі, завоюванні статусу, уваги, визнання.
5. Потреби в самоактуалізації: потреби в розвитку потенціалу і навиків, для того щоб стати тим, ким людина спроможна стати.

Потреби реалізуються у висхідному порядку – від потреб нижчих рівнів до потреб вищих рівнів. Але, на думку А. Маслоу, в реальному житті між потребами немає такої чіткої ієрархії і потреби вищих рівнів можуть появлятися одночасно з потребами нижчих рівнів, а в деяких людей навіть домінувати над потребами нижчих рівнів. Людина одночасно відчуває кілька потреб, які взаємодіють між собою. Коли певна потреба задоволена, то актуалізується інша потреба, а задоволена більше не мотивує [10].

Теорія ERG К. Альдерфера, як і теорія А. Маслоу, ґрунтується на класифікації та аналізі потреб, обґрунтуванні їх впливу на пове-

дінку працівників. К. Альдерфер виділив три групи потреб: зростання, зв'язку, існування (рис. 1.1).

Згідно теорії К. Альдерфера, потреби задовольняються у висхідному порядку. Якщо задоволення вищих потреб не можливе, то посилюється актуалізація нижчих потреб [5].



Рис. 1.1. Піраміда потреб за теорією мотивації Альдерфера

Теорія «Х» і теорія «У», розроблені Д. Мак-Грегором у праці «Людська сторона підприємства», пояснюють мотивацію із різних підходів. Теорія «Х» передбачає, що:

- люди є лінивими, вони уникають роботи;
- людям не вистачає амбіцій, вони не хочуть брати відповідальності і прагнуть, щоб ними керували;
- люди за своєю природою егоцентричні, байдужі до потреб організації;
- змусити людей працювати можна лише із використанням примусу, контролю, покарання.

Але Д. Мак-Грегор зрозумів, що таке розуміння людської суті не відповідає дійсності, а система управління, що базується на даному підході, не відповідає дійсним потребам працівників та організації. Тому виникла теорія «У», яка передбачає, що люди не ліниві, не безвідповідальні і проявляють творчість, ініціативність, якщо вони мотивовані. Згідно теорії «У»:

- люди за своєю природою не є пасивними чи байдужими до організаційних потреб;
- мотивація, потенціал для розвитку, здатність думати, відповідальність, готовність узгоджувати власну поведінку із організаційними цілями – все це присутнє в людях;
- важливим завданням управління є створення організаційних умов методів роботи для того, щоб люди могли досягти своїх власних цілей, направляючи свої зусилля на організаційні цілі.

Теорія «Х» і теорія «У» не є взаємозамінними. Д. Мак-Грегор вважає, що в організації працюють люди категорії «Х» та категорії «У». Керівник повинен дотримуватись теорії «У», враховуючи особливості працівників категорії «Х» і допомагаючи їм перейти в категорію «У» [12].

Згідно теорії Д. Мак-Клеланда мотивація людей визначається такими видами потреб:

- 1) потреба в досягненні, яка проявляється у бажанні бути успішними, самостійно визначити цілі, приймати помірно ризиковані рішення, брати на себе особисту відповідальність;
- 2) потреба в належності й причетності, яка передбачає прагнення бути членами груп, асоціювати себе з іншими, налагоджувати і підтримувати дружні відносини, отримувати підтримку оточуючих;
- 3) потреба у владі, при якій виникає бажання контролювати дії інших, впливати на їх поведінку, брати на себе відповідальність за дії інших людей [6].

Ф. Герцберг у праці «Мотивація до роботи» розробив двофакторну теорію мотивації. В результаті дослідження серед працівників, він визначив фактори, які викликають задоволення та невдоволення працівників роботою. До факторів, що приводили до задоволення працею, респонденти віднесли ті, що пов'язані із змістом роботи, з можливостями професійного росту. Такі чинники названо мотиваційними. Факторами, що призводять до невдоволення, респонденти віднесли характеристики лінійного керівництва, міжособистісні відносини, фізичні умови праці, заробітну плату, політику компанії та стиль управління, пільги для працівників, надійність та стабільність роботи. Вони названі гігієнічними (рис. 1.2).

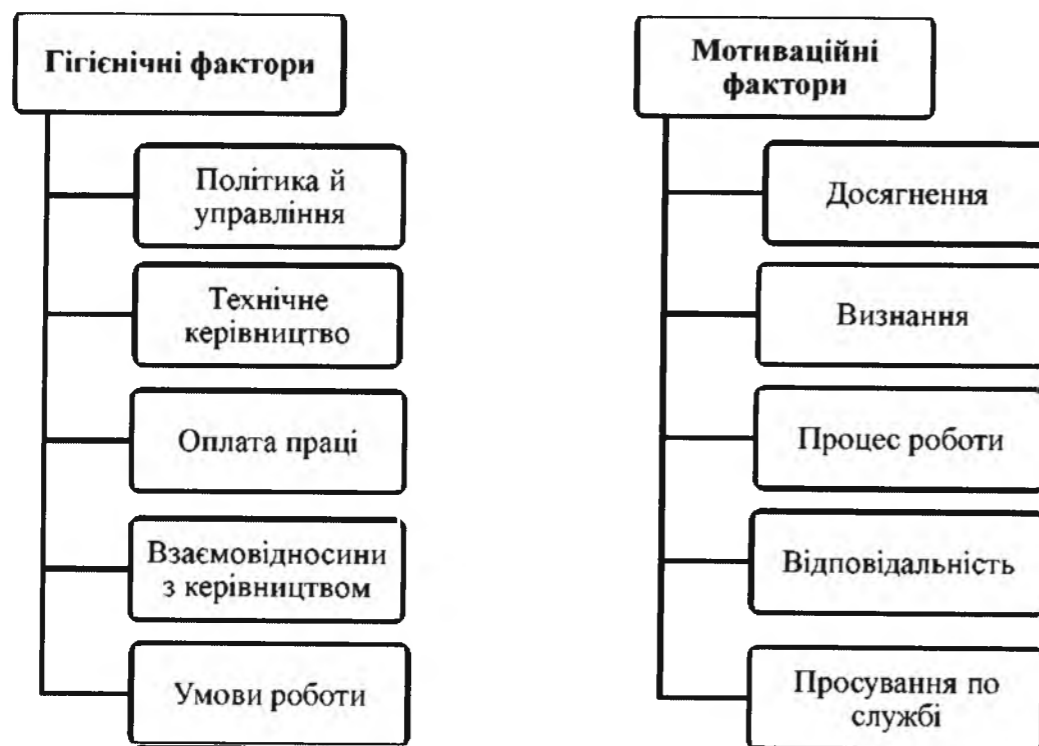


Рис. 1.2. Двохчинникова теорія мотивація Ф. Герцберга

Негативний стан гігієнічних факторів зумовлює невдоволення індивіда працею. Коли ж дія цих чинників є оптимальною, то це позбавляє працівників невдоволення, але не спричиняє позитивного ставлення до роботи і підвищення мотивації. Із впливом на працівника мотиваційних факторів зростає його задоволення від роботи, але відсутність цих чинників не означає посилення невдоволення [9].

В. Врум сформулював теорію очікувань, відповідно до якої ступінь мотивації персоналу визначається їх думкою щодо своїх здібностей, реальності досягнення цілей, цінності винагороди. Теорія очікувань розглядає взаємозв'язки між затратами праці і результатами, між результатами і винагородою, валентність (міра задоволення винагородою).

Вважається, що мотивація буде дієвою тоді, коли працівник вірить, що його зусилля забезпечать необхідні результати, за які він отримає очікувану винагороду.

Теорія справедливості Дж. Адамса свідчить, що люди суб'єктивно оцінюють відношення отриманої винагороди і витрачених зусиль відносно попередніх періодів та винагород інших людей, які здійснюють аналогічну роботу. Якщо працівник відчуває справедливе ставлення до себе, як і до інших, він буде задоволений і активно працюватиме. У випадку, коли порівняння показує дисбаланс

і несправедливість, то у людини з'являється психологічна напруга. У результаті, необхідно заохочувати цього працівника і для відновлення справедливості подолати дисбаланс. Таким чином, ті працівники, які переконані, що вони отримують менше, ніж інші, можуть зменшити інтенсивність праці або прагнути підвищити винагороду. Працівники, які думають, що отримують зовнішню винагороду, будуть підтримувати інтенсивність праці на тому самому рівні і навіть підвищувати її. Витратами вважаються не лише зусилля для виконання конкретного завдання, але й вік, кваліфікація, стаж роботи на підприємстві, в організації, соціальний статус та інші показники. Якщо внаслідок усіх оцінок і співставлень людина вважає, що порушень немає, то мотивуючі чинники діють нормально і надалі. Якщо дисбаланс відслідковується – відбувається де мотивація особистості, внаслідок чого ефективність праці падає і працівник знижує свою ділову активність, вимагає підвищення заробітної плати та поліпшення умов праці, використовує проти-законні способи збільшення доходу, або ж, навіть, звільняється. Якщо ж людині перепа-чують – вона не змінює свою поведінку. Люди можуть відновити баланс, змінивши рівень витрачених зусиль або змінити рівень отриманої винагороди. До того моменту, коли люди будуть переконані, що їх винагорода справед-

лива, вони прагнуть зменшити інтенсивність праці.

Відповідно до цільової теорії мотивації Е. Локе, поведінка працівника визначається цілями. Цілі концентрують зусилля на конкретних напрямках, є ідеалами, з якими співставляються результати, і основою оцінки витрат ресурсів, відображають мотиви і особливості працівника та організації. Е. Локе вважав, що сама постановка цілей може здійснювати мотиваційний вплив. Але мотиваційний ефект цілей визначається їх характеристиками. Так, складні цілі краще заохочують працівника до роботи, ніж легкі, а конкретні, зрозумілі і чіткі цілі збільшують ймовірність того, що працівник працюватиме ефективніше, завищені цілі ведуть до зниження мотивації та результативності праці.

Л. Портер і Е. Лоулер сформулювали теорію мотивації, яка включає елементи теорії очікувань і теорії справедливості. У цій теорії наявні п'ять категорій: зусилля, сприйняття, отримані результати, винагорода, міра задоволення. На результати праці впливають такі фактори: зусилля, здібності і особливості працівника, усвідомлення працівником своєї ролі в процесі праці. Рівень зусиль залежить від цінності винагороди і від ймовірності залежності між зусиллям і винагородою. Отримання необхідного рівня результативності спричиняють внутрішні та зовнішні винагороди. Перші дає сама праця, вони пов'язані зі змістом і значущістю виконуваної роботи, почуттям досягнутого результату, самоповагою, спілкуванням у процесі праці. Другі – зовнішні винагороди – дає організація: заробітна плата, похвала керівництва, просування по службі тощо. Задоволення є результатом внутрішніх і зовнішніх винагород з урахуванням їхньої справедливості. Задоволення працівника є мірилом того, наскільки цінна винагорода насправді. Ця цінність впливатиме на дальшу поведінку працівника. Згідно моделі Портера-Лоулера саме результативна праця дає задоволення [7].

В сучасній економічній літературі відсутні єдині погляди на суть мотивації персоналу. Сутність поняття «мотивація» у працях як вітчизняних так і зарубіжних науковців трактується по-різному.

У економічній енциклопедії дається визначення мотивації: «як – причина, що спонукає економічного суб'єкта до діяльності для досягнення певної мети, наявності інтересу до цієї діяльності й способів її реалізації» [3].

Проте, на нашу думку, це визначення відповідає терміну «мотив».

Відомий український вчений А. М. Колот мотивацію розглядає як сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які заохочують до діяльності, визначають поведінку, форми діяльності, надають цій діяльності спрямованість, орієнтованої на досягнення власних цілей і цілей організації. Іншими словами мотивація є сукупністю мотивів, що впливають на поведінку [5].

На думку Д. П. Богині, мотивація є суб'єктивним аспектом діяльності людини, що представлений сукупністю потреб, інтересів [1, с. 11].

Капустянський пояснює суть мотивації як довготерміновий вплив на працівників для зміни їх цінностей та інтересів [4, с. 21].

Як стверджує А. Я. Кібанов, мотивація – це процес свідомого вибору людиною певної поведінки під дією зовнішніх і внутрішніх факторів [9, с. 17].

Г. Т. Куліков зазначає, що мотивація є процесом заохочення людини здійснювати певні дії, для задоволення потреб і досягнення поставлених цілей [6, с. 37]. Такої ж точки зору дотримується Б. М. Генкін [2, с. 133].

Н. Самоукіна під мотивацією розуміє «внутрішню енергію, що включає в себе активність людини в житті та на роботі» [8, с. 31].

Проаналізувавши різні тлумачення поняття «мотивація», можна зробити висновки, що усі вони зводяться до основних чотирьох значень:

- 1) процес впливу на працівників суб'єктом управління за допомогою комплексу засобів з метою формування необхідного типу поведінки для досягнення цілей підприємства;
- 2) процес усвідомленого вибору працівником певного типу поведінки під впливом зовнішніх і внутрішніх сил;
- 3) сукупність зовнішніх і внутрішніх сил, що впливають на працівника і визначають його поведінку, активізують до діяльності;
- 4) внутрішній стан працівника, що визначається його потребами та інтересами.

Висновки. Сучасні науковці розглядають мотивацію як процес впливу на працівників суб'єктом управління; процес усвідомленого вибору працівником певного типу поведінки під впливом зовнішніх і внутрішніх сил; сукупність зовнішніх і внутрішніх сил, що впливають на працівника і визначають його поведінку; внутрішній стан працівника, що визначається його потребами та інтересами.

Формами мотивації є матеріальна і нематеріальна, зовнішня і внутрішня, позитивна і негативна, самомотивація. До методів мотивації відносять: примушення, винагородження і солідарність; методи самомотивації і стороннього мотивування; методи позитивного і негативного мотивування; прямі та непрямі методи; внутрішні та зовнішні методи; економічні, організаційні, соціальні та морально-психологічні; адміністративні, економічні і соціально-психологічні.

Усі форми і методи мотивації об'єднуються у систему мотивації – комплекс заходів, що заохочують персонал підприємства до ефективної праці для досягнення мети підприємства.

Система мотивації персоналу підприємства розробляється і здійснюється в такій послідовності:

1) діагностика діючої системи мотивації персоналу;

2) формулювання цілей мотиваційної політики та визначення структури системи мотивації;

3) розробка системи матеріального грошового стимулювання;

4) формування системи негрошового стимулювання;

5) побудова системи нематеріального стимулювання;

6) розробка внутрішніх нормативних документів в сфері мотивації персоналу.

Побудова системи мотивації персоналу має ґрунтуватись на таких принципах: комплексність, системність, регламентація, цілеспрямована творчість, орієнтація на результат, простота і зрозумілість, відкритість і об'єктивність.

Для побудови ефективної системи мотивації, необхідно з'ясувати сильні і слабкі сторони діючої системи. Діагностика системи мотивації передбачає вивчення документів, що регламентують сферу мотивації, вивчення кадрових елементів системи мотивації, аналіз відповідності системи мотивації стратегії, цілям та етапу життєвого циклу підприємства, проведення аналізу фонду оплати праці, та аналізу середньої заробітної плати, оцінки рівня диференціації заробітної плати.

Література

1. Богиня Д. П. Методологічні засади формування мотиваційного механізму конкурентоспроможності робочої сили / Д. П. Богиня // Мотиваційний механізм формування конкурентоспроможності робочої сили : зб. наук. праць. – К. : Ін-т економіки НАН України, 2002. – С. 10-27.

2. Генкин Б. М. Экономика и социология труда : учебник для вузов / Б. М. Генкин. – М. : НОРМА, 2007. – 448 с.

3. Зарботок в Украине : минимальная и средняя зарплата, прожиточный минимум, пенсия. Моя зарплата в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mojazarplata.com.ua/ru/main/zarabotok>

4. Ковальчук О. А. Формування множини показників, що характеризують рівень мотивації персоналу / О. А. Ковальчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 4, Т.1. – С. 77-80.

5. Кравец М. В. Гибкий поход к организации социального пакета сотрудников организации / М. В. Кравец // Государственное управление. Электронный вестник. – 2016. – № 50. – С. 137-151.

6. Маслова Е. Л. Менеджмент : учебник для бакалавров / Е. Л. Маслова. – М. : ИТК «Дашков и К°», 2016. – 336 с.

7. Міценко Н. Г. Эффективность системы материального стимулирования на предприятии та способи її оцінки / Н. Г. Міценко, М. Т. Стецишин // Науковий вісник. – 2005. – Вип. 15.2. – С. 268-271.

8. Самоукина Н. В. Эффективная мотивация персонала при минимальных финансовых затратах : монография / Н. В. Самоукина. – М. : Эксмо, 2011. – 272 с.

9. Херцберг Ф. Мотивация к работе / Ф. Херцберг, Б. Монсер, Б. Блох Снидерман; пер. с англ. [Д. А. Куликов]. – М. : Вершина, 2007. – 240 с.

10. Maslow A. Motivation and Personality, Harper & Row, New York, 1954.

11. McGregor D. The human side of enterprise. Reflections, 2000, 2(1), 6-15.

12. Penc J. Zarzadzania personelem w przedsiebiorstwie / J. Penc ; wyd. A. Marzalek. – Warszawa, 2001 г. – 454 s.

13. Szczupaczyński J., Anatomia zarządzania organizacją. – Warszawa : Międzynarodowa Szkoła Sp. z o.o., Warszawa, 2002 г. – 269 с.

14. Taylor F. W. Principles of Scientific Management, New York, Harper, 1911.

References

1. Bohynya D. P. Metodolohichni zasady formuvannya motyvatsiynoho mekhanizmu konkurentospromozhnosti robochoyi syly / D.P. Bohynya // Motyvatsiynyy mekhanizm formuvannya konkurentospromozhnosti robochoyi syly: zb. nauk. prats. – K. : In-t ekonomiky NAN Ukrayiny, 2002. – S. 10-27.

2. Henkyn B. M. Ekonomika i sotsiolohiya pratsi: navchalnyy posibnyk dlya vuziv / B. M. Henkyn. – M. : NORMA, 2007. – 448 s.

3. Zarabotok v Ukrayne: minimalna i serednya zarobitna plata, zhytlyevyy minimum, pensiya. Moya zarplata v Ukrayne [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://mojazarplata.com.ua/ru/main/zarabotok>

4. Kovalchuk O. A. Formuvannya mnozhyn pokaznykiv, yaki kharakteryzuyut riven motyvatsiyi personalu / O. A. Kovalchuk // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. – 2010. – № 4, T.1. – S. 77-80.

5. Kravets M. V. Hibkyy pokhod na orhanizatsiyu sotsialnoho paketa spivrobotnykiv orhanizatsiyi / M. V. Kravets // Derzhavne upravlinnya. Elektronnyy vistnyk. – 2016. – № 50. – S. 137-151.

6. Maslova E. L. Menedzhment: uchebnyk dlya bakalavrov / E. L. Maslova – M. : YTK «Dashkov i K°», 2016. – 336 s.

7. Mitsenko N. H. Efektyvnist systemy materialnoho stymulyuvannya na pidpryyemstvi ta sposoby yiyi otsinky / N. H. Mitsenko M. T. Stetsyshyn // Naukovyy visnyk. – 2005. – Vyp. 15.2. – S. 268-271.

8. Samoukyna N. V. Efektyvna motyvatsiya personalu pry minimal nykh finansovykh vytratakh: monohrafiya / N. V. Samoukyna. – M. : Eksmo, 2011. – 272 s.

9. Khertsberh F. Motyvatsiya do roboty / F. Khertsberh, B. Monser, B. Blokh Sniderman; per s anhl. [D. A. Kulikov].

УДК 65.016.7

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ЗАЙНЯТОСТІ У КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ЧИННИКІВ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

Досліджено економічний зміст реструктуризації зайнятості з урахуванням можливостей забезпечення інноваційного розвитку ринку праці України. Проаналізовано чинники впливу на результативність процесу реструктуризації. Доведено об'єктивність процесу реагування підприємств на виникнення шоків попиту та пропозиції у формі реструктуризації. Визначено напрями реалізації інноваційних чинників розвитку ринку праці з ура-

хуванням впливу реструктуризації, передусім, необхідність активізації ринкових механізмів урегулювання можливих негативних наслідків реструктуризації, забезпечення умов для реструктуризації зайнятості, сприяння у перепідготовці та підвищенні кваліфікації, навчання новим професіям.

Ключові слова: реструктуризація зайнятості, структурні зміни, інноваційні чинники, розвиток ринку праці.

Chuvardynskiy V. O.

EMPLOYMENT RESTRUCTURING IN THE CONTEXT OF THE REALIZATION OF INNOVATIVE FACTORS OF LABOUR MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE

Economic content of employment restructuring considering the possibilities of the innovative development of Ukrainian labour market is investigated. The main factors of the influence on the effectiveness of restructuring process are analyzed. It is proved that the process of enterprises' reaction on existence of shocks of demand and supply in the form of restructuring is objective. The main ways of the realization of the innovative factors of labour market development considering the influence of restructuring were defined. This implies the need to activate the market mechanisms of the regulation of possible negative consequences of restructuring, the provision of the conditions for employment restructuring, the creation of the conditions for training and retraining of personnel.

Key words: employment restructuring, structural changes, innovative factors, labour market development.

I. Вступ. В умовах глобалізації підвищення конкурентоспроможності національних економік передбачає необхідність мобілізації інноваційних чинників розвитку, визначення найбільш ефективних механізмів адаптації економік до глобальних змін. Разом з тим, отримання стійких конкурентних переваг ринково орієнтованими країнами можливе лише на основі сприяння розвитку бізнес-середовища, поліпшення інвестиційного клімату, створення умов для генерації та впровадження інновацій, зорієнтованих на забезпечення модернізації

виробництва. Реалізація цих завдань передбачає необхідність не тільки проведення структурних реформ в економіці, але й підвищення результативності процесу реструктуризації зайнятості. Досягнення поставлених цілей потребує активізації інноваційних чинників розвитку ринку праці, що сприятиме покращенню якості трудового потенціалу країни.

Поступова трансформація структури зайнятості у напрямку збільшення інноваційної компоненти сприяє посиленню творчого, креативного характеру праці, формує підґрунтя для підвищення конкурентоспроможності національної робочої сили. Однак для трансформаційних економік дотепер характерні консервація неефективної структури виробництва внаслідок відсутності ефективних структурних реформ в економіці, обмежені можливості розвитку високотехнологічних галузей як результат недостатньо активної участі держави та слабкої мотивації бізнесу до підвищення інноваційної активності економіки. Це обумовлює загострення ризиків, пов'язаних з впливом структурних реформ на сферу зайнятості, що може проявлятися через підвищення рівня безробіття, зниження конкурентоспроможності робочої сили країни.

Відповідно, це обумовлює актуальність дослідження специфіки реструктуризації зайнятості у контексті реалізації інноваційних чинників розвитку ринку праці, визначення напрямів мінімізації негативних наслідків впливу структурних зрушень на сферу зайнятості.

Аналіз останніх наукових досліджень. Вагомий внесок у дослідження проблем реструктуризації зайнятості внесли зарубіжні науковці Ф. Агійон (P. Aghion), О. Бланшар (O. Blancha), В. Вашер (W. Wascher), А. Фігура (A. Figura), а також В. Гімпельсон (V. Gimpelson), Р. Капельюшников (R. Kapelyushnikov).

Вітчизняні науковці В. В. Близнюк (V. Blyznyuk), Т. В. Бурлай (T. Burlay), О. О. Герасименко (O. Gerasymenko), Т. А. Заяць (T. Zayats), А. М. Колот (A. Kolot), Е. М. Лібанова (E. Libanova), Л. С. Лісогор (L. Lisogor), І. Л. Петрова (I. Petrova), О. І. Цимбала (O. Tymbal) приділяли значну увагу дослідженню проблем структурних зрушень зайнятості в умовах трансформаційних змін, визначенню економічної сутності категорії реструктуризації зайнятості.

Аналізуючи проблеми реструктуризації зайнятості, науковці відзначали комплексність

проблеми, пов'язаної з необхідністю урахування не тільки макроекономічних, але й соціальних аспектів впливу структурних реформ на сферу зайнятості. Згідно точки зору Т. В. Бурлай, необхідно здійснення „...аналізу конвергенційного досвіду постсоціалістичних країн ЄС у сфері макрореструктуризації зайнятості та надання певних рекомендацій щодо її адаптації до умов функціонування вітчизняної економіки” [1, 46]

В умовах вичерпання екстенсивних резервів зростання пріоритетного значення набувають інноваційні чинники розвитку, передусім, забезпечення ефективного використання робочої сили на основі реалізації отриманих знань. На думку Л. Туроу, саме „...знання стає новим джерелом багатства, а працівник інтелектуальної праці є найважливішим ресурсом та активом будь-якої корпорації” [2, 115]. Однак можливості реалізації інноваційних чинників розвитку ринку праці значно залежать від характеру впливу структурних реформ в економіці на процес реструктуризації зайнятості, обумовленого різним ступенем сприйнятливості та адаптованості робочої сили до швидкого оновлення технологій, запровадження інновацій.

Дотепер недостатньо дослідженими залишаються окремі аспекти специфічних проявів реструктуризації зайнятості в умовах інноваційних змін. Це обумовлює необхідність більш детального дослідження економічного змісту реструктуризації зайнятості з урахуванням можливостей забезпечення інноваційного розвитку ринку праці України.

II. Постановка завдання. Метою дослідження є дослідження особливостей реструктуризації зайнятості в умовах інноваційних змін, визначення напрямів реалізації інноваційних чинників розвитку ринку праці з урахуванням впливу реструктуризації.

В умовах глобалізаційних змін можливості інноваційного розвитку країн значно обмежені вичерпанням резервів екстенсивного росту за рахунок збереження експортоорієнтованої стратегії економічного зростання (суттєво залежної від коливань зовнішньоекономічної кон'юнктури). У контексті забезпечення конвергенції та синергії між різними напрямками економічної політики в умовах структурних змін, Єврокомісія започаткувала ряд ініціатив, спрямованих на регулювання реструктуризації зайнятості в ЄС, що передбачає: стимулювання та сприяння інноваційним структурним змі-

нам; подолання негативних ефектів економічної реструктуризації [3]. Передусім, реалізація зазначених ініціатив передбачала необхідність розроблення напрямів політики подолання негативних ефектів реструктуризації економіки. У першу чергу, це стосувалося: активізації ринкових механізмів урегулювання можливих негативних наслідків реструктуризації; застосування ряду політики протекціонізму; гарантування виплат найманим працівникам з фондів соціального страхування та фондів, створених для пом'якшення негативних наслідків реструктуризації для підприємств; стимулювання промислової політики у напрямку підвищення конкурентоспроможності підприємств; активізація політики зайнятості щодо сприяння звільненим працівникам у пошуках роботи, підвищенні їх професійної мобільності [3].

Традиційно реструктуризація зайнятості передбачає переміщення робочої сили з неефективних на ефективні підприємства, або сприяє її поступовому витісненню з ринку праці у лави безробітних (протягом кризових періодів). Однак повільні темпи трансформаційних змін у суспільстві, неефективність процесу реформування економіки обумовлюють недостатню послідовність та невисоку результативність структурних зрушень у сфері зайнятості ринково орієнтованих економік. Незважаючи на достатньо високий рівень мобільності динаміки руху робочої сили у традиційних видах промислової діяльності, не відбувається прискорення процесів вивільнення (випуття) працівників. Саме це обумовлює необхідність визначення чинників протидії підвищенню результативності реструктуризації зайнятості у контексті реалізації інноваційних чинників розвитку ринку праці. Це, відповідно, потребує більш детального аналізу специфічних рис процесу реструктуризації зайнятості з урахуванням необхідності посилення ролі інноваційних складових соціально-економічного розвитку країни.

III. Результати. Концептуальні підходи до дослідження реструктуризації у сфері зайнятості представлені Ф. Агійоном і О. Бланшаром [4]. На початкових етапах реструктуризація, на думку авторів, може призводити до активізації процесів вивільнення надлишкового персоналу з підприємств традиційних секторів економіки, та, відповідно, збільшення рівня безробіття. Водночас зростає попит на робочу силу з боку приватного сектора, збільшуються масштаби самозайнятості. Таким чином, саме

у цих секторах починають „концентруватися” безробітні, вивільнені з підприємств традиційних секторів економіки (після тривалого періоду пошуку роботи). У даному випадку безробіття виступає у якості „буферу”, що сприяє полегшенню перерозподілу робочої сили із секторів економіки, що перебувають у стадії стагнації, до секторів, що найбільш динамічно розвиваються. При цьому обсяги та рівні безробіття залежать як від інтенсивності вивільнення з традиційних секторів, розвиток яких не відзначається значною позитивною динамікою, так і від інтенсивності залучення (поглинання) більш мобільним приватним сектором, самозайнятстю.

На результативність процесу реструктуризації суттєво впливають поява нових ринків виробництва або збуту, технічне переозброєння фірм та видів економічної діяльності, зміна інтенсивності внутрішньої або міжнародної конкуренції, покращення /погіршення розвитку бізнес-середовища. Це, у кінцевому рахунку, призводить до зміни загальної кількості робочих місць чи їх перерозподілу між окремими підприємствами.

Можливе також підвищення інтенсивності переливу (переміщення) потоків робочої сили під впливом активізації процесів руху робочих місць. Чинники, що обумовлюють переміщення працівників між робочими місцями, можуть бути диференційовані як з боку пропозиції, так і з боку попиту на робочу силу.

Аналіз робочих місць на мікрорівні дає змогу визначити джерела мобільності, які інколи не можуть бути виявлені при дослідженні динаміки змін зайнятості у масштабах економіки. У цих випадках сукупна кількість робочих місць залишається незмінною, оскільки відбувається переміщення робочих місць з одних виробництв на інші. Міжгалузеві та міжрегіональні зрушення у структурі зайнятості також не можуть виступати основною причиною виникнення та ліквідації робочих місць [5], оскільки всередині одного виду економічної діяльності або регіону процеси розширення або звуження зайнятості відбуваються одночасно.

Австралійські науковці А. Фігура та В. Вашер у ході дослідження економічної сутності явища „реструктуризації” відзначили об'єктивність процесу реагування підприємств на виникнення шоків попиту та пропозиції у формі реструктуризаційних процесів [6, 30]. Переважній більшості секторів еконо-

міки притаманна значна кореляція між цінами, доданою вартістю, заробітною платою та продуктивністю. Наростання шоків попиту у промисловості може обумовлювати звуження попиту на робочу силу та збільшення продуктивності праці. Це підтверджує факт концентрації ефектів від шоків у менш конкурентоспроможних сегментах економіки. Водночас, на думку цих авторів, суттєві технологічні зрушення, що відбуваються в окремих видах економічної діяльності, також обумовлюють необхідність реструктуризації. Традиційно найбільш значимими за обсягами залишаються втрати робочих місць (в результаті вивільнення) у промисловості, що, відповідно, призводить до суттєвих втрат специфічних видів капіталу (речового, людського) [6].

Аналіз інформаційно-статистичних даних щодо рівнів прийому та вибуття працівників за окремими видами економічної діяльності свідчить про значну диференціацію руху робочої сили в Україні. Зокрема, у 2016 р. найбільш суттєвими залишалися варіації рівнів вибуття та прийому працівників у сфері оптової та роздрібною торгівлі (55,7% рівень вибуття та 54% рівень прийому), у сільському господарстві (відповідно, 48,5% та 46,3%), Натомість, промисловість не демонструє значної варіативності рівнів вибуття та прийому (27,9% рівень вибуття та 23,6% рівень прийому у 2016 р.) [7, 37]. Це свідчить про утримання невисокого рівня мобільності робочої сили, та недостатньо високу якість робочих місць (за умовами найму та оплати праці).

Водночас поширення інноваційних практик в умовах глобалізованого світу також суттєво впливає на специфіку реструктуризації зайнятості. Зокрема, результатом реструктуризації зайнятості у країнах Європи, згідно даним European Restructuring Monitor, є достатньо високий рівень мобільності робочої сили. Так, у третьому кварталі 2016 року найбільші обсяги створення вакансій та ліквідації робочих місць були зафіксовані у переробній промисловості (17,57 тис. вакансій та звільнення 11,77 тис. осіб). Це стало результатом створення робочих місць для виробництва спортивних електромобілів „Porsche” у Німеччині, з одного боку, та згорання виробничих потужностей корпорацією „Caterpillar” (важке машинобудування) у Бельгії, з іншого боку [8]. Значно поширеною залишається також практика аутсорингу та офшорингу – виведення робочих місць за межі країн з високими рівнями соціальних

стандартів (з метою забезпечення економії на витратах).

В умовах глобалізації Україна намагається знайти конкурентні переваги, що сприяють підвищенню результативності реструктуризації зайнятості. Зокрема, це стосується розвитку ІТ-галузі: розробники програмного забезпечення Харкова та Києва у 2014 році виконували майже 6% усього обсягу замовлень у Східній Європі [8]. Це свідчить про значний потенціал ІТ-рекрутинга великих аутсорсинг-компаній по залученню фріланс-програмістів України до розроблення та тестування програмних продуктів. Однак дотепер вплив інноваційних чинників на процес реструктуризації в Україні залишається недостатньо впливовим, оскільки промисловість залишається інноваційно неактивною.

Загалом, ринково орієнтовані економіки, які не змогли достатньо ефективно здійснити структурні реформи, до числа яких відноситься Україна, дотепер характеризуються утриманням значних масштабів застарілих виробничих потужностей більшості підприємств базових галузей, орієнтованих на масове виробництво. Це, відповідно, ослаблює рівень конкуренції між працівниками, обмежує можливості застосування інноваційних форм зайнятості. З іншого боку, збереження уніфікованої спеціалізації переважної більшості підприємств на виробництві обмеженої номенклатури виробів ослаблює можливість їх реагування на потреби ринку і обумовлює неповне використання існуючих виробничих потужностей, що суттєво обмежує можливість реалізації інноваційних чинників розвитку ринку праці.

IV. Висновки. Досвід зарубіжних країн свідчить, що найважливішим ресурсом підвищення результативності реструктуризації зайнятості у контексті реалізації інноваційних чинників розвитку ринку праці виступає проведення ефективних структурних реформ в економіці, посилення інноваційного змісту трудового процесу на основі підвищення інноваційної активності економіки. Специфікою реструктуризації зайнятості в Україні залишається недостатньо високий рівень інноваційної спрямованості розвитку промисловості та сфери послуг. Серед основних напрямів реалізації інноваційних чинників розвитку ринку праці з урахуванням впливу реструктуризації слід зазначити, передусім, активізацію ринкових механізмів урегулювання можливих негативних

наслідків реструктуризації, забезпечення умов для реструктуризації зайнятості, сприяння у перепідготовці та підвищенні кваліфікації, навчання новим професіям.

Література

1. Бурлай Т. В. Реструктуризація зайнятості в новоінтегрованих країнах ЄС у процесі їх економічної конвергенції / Т. Бурлай // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 4. – С. 43-49
2. Thurow L. Creating Wealth. The New Rules for Individuals. Companies and Countries in a Knowledge-Based Economy. – N.Y., 1999. – 325 p.
3. Restructuring and Employment in the EU: Concepts, Measurement and Evidence. – European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, 2006. – 72 p.
4. Aghion, P. On the Speed of Transition in Central Europe (1994) / P. Aghion, O. Blanchard. – NBER Macroeconomic Annual. – 1994. [Electronic resource] – Mode of access: <http://www.nber.org/books/fisc94-1>.
5. Davis S. J., Haltiwanger J. Gross Job Creation, Gross Job Destruction and Employment Reallocation // Quarterly Journal of Economics. 1992. – Vol. 107. – № 4
6. Figura, A. and Wascher, W. (2008) The Causes and Consequences of Economic Restructuring: Evidence from the Early 21st Century. [Electronic resource] – Mode of access: <https://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2008/200841/200841pap.pdf>
7. Праця України у 2016 році. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – Київ: ТОВ Видавництво “Август Трейд”. – 2017.
8. European Restructuring Monitor. [Electronic resource] – Mode of access: <https://www.eurofound.europa.eu/observatories/emcc/european-restructuring-monitor>
9. Україна має значний потенціал на ринку фріланс-програмування // [Електр. ресурс]. – Режим доступу: // <http://hronika.info/ekonomika/69321-ukraina-ostaetsya-liderom-frilans-programmivaniya-shimkiv.html>

References

1. Burlaj T. V. Restrukturyzaciya zajnyatosti v novointegrovany'x krayinax ES u procesi yix ekonomichnoyi konvergenciyi / T. Burlaj (Employment Restructuring in the New EU Members Countries under Process of the Economic Convergency) // Ukrayina: aspekty' praci – 2009. – № 4. – С. 43-49 [In Ukrainian]
2. Thurow L. Creating Wealth. The New Rules for Individuals. Companies and Countries in a Knowledge-Based Economy. – N.Y., 1999. – 325 p. [In English]
3. Restructuring and Employment in the EU: Concepts, Measurement and Evidence. – European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, 2006. – 72 p.. [In English]
4. Aghion, P. On the Speed of Transition in Central Europe (1994) / P. Aghion, O. Blanchard. – NBER Macroeconomic Annual. – 1994. [Electronic resource] – Mode of access: <http://www.nber.org/books/fisc94-1> [In English]
5. Davis S. J., Haltiwanger J. Gross Job Creation, Gross Job Destruction and Employment Reallocation // Quarterly Journal of Economics. 1992. – Vol. 107. – № 4. [In English]
6. Figura, A. and Wascher, W. (2008) The Causes and Consequences of Economic Restructuring: Evidence from the Early 21st Century. [Electronic resource] – Mode of access: <https://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2008/200841/200841pap.pdf>. [In English]
7. Pracya Ukrayiny' u 2016 roci. Staty'sty'chny'j zbirny'k (Labour in Ukraine. Statistical Yearbook 2016). Statistical /Derzhavna sluzhba staty'sty'ky' Ukrayiny'. – Ky'yiv: TOV Vy'davny'cztvo "Avgust Trejd". – 2017. [In Ukrainian]
8. European Restructuring Monitor. [Electronic resource] – Mode of access: <https://www.eurofound.europa.eu/observatories/emcc/european-restructuring-monitor>. [In English]
9. Ukrayina maye znachny'j potencial na ry'nku frilans-programuvannya (Ukraine has a Significant Potential in the Freelance-Programming Market) // [Electronic resource] – Mode of access: // <http://hronika.info/ekonomika/69321-ukraina-ostaetsya-liderom-frilans-programmivaniya-shimkiv.html> [In Ukrainian]

Розділ 4. ФІНАНСИ. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК. МАРКЕТИНГ. МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 339.187:069.63

Ткач О. В., Баланюк І. Ф., Копчак Ю. С., Баланюк С. І.

МЕТОДОЛОГІЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Висвітлено сутність маркетингового менеджменту у діяльності сучасних підприємств. Розкрито та доведено, що в умовах конкурентного середовища ефективність діяльності підприємств може забезпечуватися випуском продукції відповідно до потреб споживачів. Обґрунтовано алгоритм створення

організаційної структури маркетингу на підприємстві.

Ключові слова: маркетинг, менеджмент, управління, підприємство, організаційна структура, сегменти ринку, збут товарів.

Tkach O. V., Balaniuk I. F., Korchak Yu. S., Balaniuk S. I.

METHODOLOGY AND ORGANIZATION OF MARKETING MANAGEMENT ON MODERN ENTERPRISE

The essence of marketing management in the activity of modern enterprises has been considered. It is disclosed that in conditions of competitive environment, the efficiency of the activity of enterprises can be ensured by the release of products in accordance with the needs of consumers. The algorithm of creation of marketing organizational structure at the enterprise has been grounded.

Key words: marketing, management, enterprise, organizational structure, market segments, goods sales.

І. Вступ. Становлення ринкових відносин в Україні та функціонування у них сучасних підприємств, зумовлює необхідність нового підходу до філософії управління процесами постачання, виробництва та збутом продукції, який базується на системному використанні засобів маркетингу.

Застосування сучасними підприємствами маркетингового менеджменту забезпечує прийняття управлінських рішень відповідно до вимог цільових сегментів ринку, із врахуванням внутрішніх можливостей та зовнішнього середовища.

Маркетинговий менеджмент, як складова системи управління підприємства в цілому, охоплює менеджмент, який визначає мету діяльності підприємства при раціональному ви-

користанні його ресурсів, а також маркетинг, що є засобом для досягнення встановленої мети.

Ефективна діяльність сучасного підприємства може забезпечуватися тоді, коли діюча в ньому система менеджменту і маркетингу буде об'єднуватися для задоволення попиту цільових сегментів ринкового середовища необхідними товарами та послугами. За таких умов в підприємстві буде мати місце маркетинговий менеджмент.

Дослідження організації маркетингового менеджменту у діяльності підприємств проводили вчені-маркетологи Г. Армстронг, Л. Балабанова, О. Біловодська, А. Войчак, С. Гаркавенко, С. Дем'яненко, О. Єранкін, Й. Завадський, С. Ілляшенко, І. Комарницький, Ф. Котлер, І. Кушнір, В. Липчук, В. Матлашенко, Д. Мороз, В. Россоха, М. Сахацький та ін. Вони у наукових працях теоретично обґрунтували, а також практично розкрили, застосування маркетингового менеджменту у діяльності суб'єктів господарювання. Однак зміна умов господарювання сучасних підприємств у ринковому середовищі, яке характеризується зростанням конкуренції, зумовлює необхідність більш детального дослідження змісту та особливостей організації маркетингового менеджменту.

II. Постановка завдання. Розглянути застосування маркетингового менеджменту в ді-

яльності підприємств. Розкрити мету, функції, завдання, методи планування, чинники, права, алгоритм створення організаційної структури маркетингу на підприємстві.

III. Результати. Для обґрунтування організації маркетингового менеджменту необхідно розкрити суть "організація" та "організаційна діяльність". "Організація" трактується як група людей, діяльність яких свідомо координується для досягнення загальної мети. Така група людей, щоб стати організацією, повинна відповідати певним вимогам: має бути щонайменше декілька людей, які вважатимуть себе частиною цієї групи; мати ціль або сукупність цілей; свідомо працювати членам цієї групи, щоб досягти визначені цілі [1].

Складовими будь-якої організації є люди, які до неї входять, завдання, для виконання яких ця організація існує, і управління, яке формує, мобілізує і приводить в рух потенціал організації для виконання завдань, що перед нею стоять. Спираючись на таке розуміння основних складових організації, її можна визначити як систематизоване, свідоме об'єднання дій людей з метою досягнення певних цілей. Життєдіяльність організації складається із трьох основоположних процесів: одержання сировини чи ресурсів із зовнішнього оточення; виготовлення продукту; передача товару в зовнішнє середовище [2, с. 8-9].

Організаційна діяльність визначається необхідністю: об'єднуватися людей у спільну діяльність для досягнення своїх цілей; ефективно здійснювати діяльність, яка буде забезпечуватися передбаченими обсягами; відповідальністю за її виконання; також контролем за нею. Зазначена необхідність визначає організаційну роль члена будь-якого колективу. Сукупність і взаємозв'язки організаційних ролей утворюють організаційну структуру підприємства [1].

Процес організаційної діяльності підприємства включає такі етапи:

- визначення цілей розвитку підприємства;
- виявлення і групування видів діяльності необхідних для досягнення цілей виходячи з ефективного використання ресурсів;
- формування структурних підрозділів, визначення цілей їх розвитку;
- наділення керівників підрозділів повноваженнями, достатніми для досягнення цілей;
- вертикальна і горизонтальна узгодженість підрозділів підприємства, інформаційних потоків, посадових обов'язків працівників;
- забезпечення діяльності підприємства [1].

Ефективна діяльність підприємств в умовах конкурентного середовища може забезпечуватися випуском та реалізацією продукції відповідно до потреб цільових сегментів ринку. Одним із шляхів досягнення такої мети є застосування прогресивних технологій виробництва продукції та комплексу засобів маркетингу.

Організація маркетингової діяльності на сучасному підприємстві включає:

- побудову організаційної структури маркетингу;
- підбір фахівців з маркетингу;
- розподілення завдань, прав і відповідальності в управлінні маркетингом;
- створення умов для ефективної роботи працівників маркетингового підрозділу;
- організацію ефективної взаємодії маркетингового підрозділу з іншими службами підприємства [1].

При здійсненні маркетингової діяльності на підприємстві необхідно дотримуватися принципів організації маркетингу:

- цілеспрямованість – відповідність місії, цілям, стратегії та господарській політиці підприємства, спрямованість на вирішення проблем, пошук і задоволення потреб споживачів;
- простота і чіткість організаційної структури – оптимальна спеціалізація, розподілення операцій, за яким досягається можливість випуску товарів відповідно до потреб споживачів, відсутність дублювання функцій, забезпечення єдності керівництва маркетинговою діяльністю;
- пропорційність – дотримання певних пропорцій у виробничій діяльності структурних підрозділів підприємства на основі врахування трудомісткості виконання окремих функцій;
- паралельність – організація структури управління і відповідно маркетингової діяльності, за якої забезпечується можливе перекриття виконання окремих функцій;
- чітке визначення завдань маркетингової діяльності – зорієнтованість на концепцію, стратегію, функції кожного підрозділу та окремих виконавців, вертикальних та горизонтальних зв'язків;
- гнучкість – своєчасне реагування маркетингової оргструктури у відповідь на зміни у навколишньому бізнес-середовищі або всередині підприємства через наявність зворотного зв'язку;
- координованість дій – комплексність маркетингових заходів для досягнення синергічного ефекту;

– достатня фінансова забезпеченість – як з погляду забезпечення маркетингових дій, так і мотивації праці співробітників маркетингових служб;

– економність – покриття витрат на функціонування маркетингової організаційної структури доходами від реалізації маркетингових заходів;

– кваліфікація кадрів – підбір, навчання, спеціальна підготовка і перепідготовка кадрів;

– творчий підхід – прийняття оптимальних рішень у процесах постачання, виробництва та збуту;

– активна маркетингова політика – організація пошуку ринків, споживачів, ефективні організаційні підходи до вирішення поставлених маркетингових завдань [1], [3], [4, с. 16].

Організаційна структура маркетингу включає: мету, функції, завдання, методи планування, чинники, права, а також алгоритм її створення.

Мета організаційної структури маркетингу на сучасному підприємстві забезпечує:

– збільшення збуту продукції;

– задоволення потреб споживачів певного сегменту ринку;

– забезпечення соціального розвитку підприємства та матеріального і морального задоволення його працівників;

– скорочення витрат виробництва за рахунок оптимального використання ресурсів підприємства;

– забезпечення розрахункового прибутку підприємства за рахунок повного використання наявних ресурсів [1].

Функції організаційної структури маркетингу сучасного підприємства:

– повне і відповідальне виконання аналітичних функцій;

– активний вплив на виробничо-збутову функцію, на розробку та просування нових товарів;

– виконання всіх функцій активного впливу на керовані фактори зовнішнього та внутрішнього середовища: формування попиту; стимулювання збуту; сервіс; товарну і цінову політику; інші елементи комплексної виробничо-збутової функції;

– забезпечення управління та контроль через систему планування, інформаційного та комунікаційного обслуговування господарської діяльності підприємства;

– забезпечення постійного контролю завдяки ситуаційному аналізу, системі зворотних зв'язків, системному аналізу [1].

Для успішного виконання функцій маркетингу необхідна різноманітна інформація. В маркетинговій практиці однією з основних вимог є надійність інформації, оскільки ситуація на ринку часто змінюється.

Маркетингову інформацію можна розбити на чотири основні блоки. Перший – внутрішня звітність, яка включає дані про збут, затрати, обсяги матеріальних засобів, рух грошових коштів і т. д. Другий – зовнішня маркетингова інформація, яка розкриває ринкове комерційне середовище. Третій блок – це спеціальні маркетингові дослідження, їх збір, аналіз і звіт про результати. Четвертий – аналіз маркетингової інформації, який використовує сучасні методи статистичної обробки даних і моделі для процесу прийняття оптимальних маркетингових рішень [5, с. 207].

Завдання організаційної структури маркетингу, виходячи з маркетингових функцій включають:

– збір та обробка інформації про зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства;

– проведення прогностичних досліджень;

– розробка довгострокових, середньострокових та поточних маркетингових планів у відповідності до виробничо-збутової діяльності підприємства;

– організація робіт із створення нових і вдосконалення товарів, що виробляються для більш повного задоволення потреб споживачів;

– активний вплив на змінні чинники, які визначають розвиток зовнішнього середовища в інтересах підприємства;

– оптимальна організація системи товароруку [1], [4, с. 101].

До методів планування організаційної структури маркетингу можна віднести:

– затратний – робота має бути доцільною, тривати повний робочий період, між виконавцями окремих функцій має існувати логічний зв'язок;

– управлінський – створення умов, які дають змогу керувати роботою так, щоб вона здійснювалася послідовно, паралельно чи паралельно-послідовно і в різних напрямках;

– соціальний – робота має бути повноцінною, давати задоволення, відповідати статусу працівників;

– гнучкий – зміст функцій і час на їх виконання мають залишати простір для швидкого реагування на зміну умов як всередині підприємства, так і за його межами [1].

На формування оптимальної організаційної структури маркетингу підприємства впливають такі чинники:

– сукупність цілей підприємства – організація має забезпечувати: виконання запланованих завдань; мобільність організації; вмотивованість персоналу і реалізацію його творчого потенціалу; ефективність управління підприємством;

– умови маркетингового середовища – зовнішні умови (конкуренція, зовнішні канали збуту, кількість та величина ринків, купівельна спроможність споживачів, обсяги, структура потреб, економічна політика держави, стан розвитку науки і техніки, правові і суспільні відносини), внутрішні умови (величина підприємства, матеріально-технічна база, кількість продуктів, що випускаються та їх асортимент, кваліфікація персоналу, фінансовий потенціал, канали збуту) [1].

Права організаційної структури маркетингу:

– подання на розгляд та затвердження керівником планів, програм діяльності підприємства на ринках;

– подання керівництву деталізованих пропозицій відносно складу та послідовності здійснення необхідних дій для створення ефективної системи взаємозв'язків всіх структурних підрозділів підприємства;

– подання керівництву пропозицій з делегування повноважень та компетенції різних рівнів управління виробничо-збутової діяльності підприємства з метою забезпечення оперативності управління маркетингом;

– можливість внесення до планів підприємства пропозицій в залежності від змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі;

– подання пропозицій із внесення коректив в організацію системи товароруку з оптимізації: товарних запасів; складського господарства; маршрутів; засобів транспортування товарів; позиціонування товарів; місць продажу;

– подання пропозицій про моральне та матеріальне заохочення працівників підприємств за досягнення високих кінцевих комерційних наслідків і господарської діяльності;

– звертання до керівництва з пропозиціями про зміни організаційно-управлінської структури підприємства в зв'язку із змінами у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства;

– можливість вимог обов'язкового погодження із службою маркетингу всіх заходів

стосовно: змін у фінансовому стані підприємства; підготовки кадрів; змін в технологічному забезпеченні виробництва; змін в системі матеріально-технічного забезпечення;

– право призупиняти рішення інших керівників структурних підрозділів, які можуть погіршити стан підприємства на ринку, його престиж та репутацію [1].

Алгоритм створення організаційної структури маркетингу підприємства має таку послідовність:

1. Дослідження ринку, на якому підприємство здійснює збут товарів, чи надає послуги.

2. Аналіз розвитку підприємства, констатація основної ідеї її маркетингового менеджменту.

3. Формування концепції організаційної структури маркетингу підприємства.

4. Формування організаційної структури маркетингу підприємства, визначення цілей та завдань її діяльності.

5. Розподілення функцій і повноважень між окремими виконавцями.

6. Підбір кадрів.

7. Розподілення та впровадження системи стимулювання праці.

8. Контроль та аналіз функціонування організаційної структури маркетингу [1].

При дослідженні ринку визначаються: реальну і потенційну місткість ринку та його окремих сегментів, тенденції та перспективи його розвитку, стан конкуренції, обсяг попиту і пропозиції, поведінку споживачів, конкурентів.

Аналіз розвитку самого підприємства дає можливість виявити динаміку обсягів виробництва та збуту продукції, його сильні й слабкі місця, вибір основної ідеї маркетингового менеджменту.

При формуванні концепції організаційних структур маркетингу на підприємстві можливі варіанти: організація відділу збуту, де маркетингові функції, як правило, виконуються спеціалістами, які наймаються тимчасово; створення маркетингово-збутового відділу – збутові і окремі маркетингові функції виконуються штатними працівниками цього відділу; створення маркетингового підрозділу – збутові функції виносяться за межі підрозділу, працівники концентрують увагу тільки на маркетингових функціях; організація сучасної схеми управління маркетингом – виконання маркетингових і збутових функцій поєднуються в єдиний комплекс завдяки єдиному керів-

ництву на рівні заступника директору зі збуту і маркетингу, до виконання маркетингових функцій можуть залучатися інші працівники підприємства.

Формування організаційної структури маркетингу дає змогу перейти до визначення його цілей та основних завдань. Цілі маркетингу, мають бути взаємозв'язані. Слід також врахувати, що між цілями маркетингового підрозділу та інших підрозділів можуть бути розбіжності та конфлікти інтересів [1].

Розподіл функцій і повноважень між виконавцями є основою підвищення ефективності праці на підприємстві. Конкретні форми розподілу праці визначаються технологічними особливостями, ступенем спеціалізації, рівнем централізації управління. Проте існують принципи, які повинні здійснюватися за будь-яких форм розподілу функцій між виконавцями. До них належать: розмежування обов'язків і функцій між окремими службами і конкретними виконавцями; визначення відповідальності та прав кожного працівника за результати і наслідки роботи; забезпечення можливості усім лінійним і функціональним менеджерам самостійно приймати рішення у межах встановлених прав та усувати недоліки на тому рівні управління, де вони виникають; створення надійної взаємодії в роботі між підрозділами й окремими виконавцями [6].

Працівники, які забезпечують організацію маркетингу на підприємстві можуть бути представлені такими рівнями:

- вищий рівень маркетингового управління: заступник керівника підприємства з маркетингу (комерційний директор); маркетинг-директор (керівник департаменту, служби, відділу маркетингу); на малих підприємствах – менеджер з маркетингу;

- середній рівень маркетингового управління. Представляє – менеджер продукту, який координує всі види маркетингової діяльності стосовно окремого товару: менеджер по ринку, регіону, області; менеджер з продажу, збуту, каналам розподілу; менеджер роботи із споживачами, клієнтами; менеджер з реклами; менеджер по підтриманню зв'язків з громадськістю;

- оперативно-виконавчий рівень маркетингового управління: торговий агент, агент з реклами; асистент менеджера з маркетингу; продавець;

- технічний рівень: менеджер (інструктор, спеціаліст) з навчання персоналу прийомам

маркетингової діяльності з врахуванням особливостей ринку і підприємства; контролер маркетингу, який контролює проведення маркетингових заходів: контроль за витратами на маркетинг, контроль виконання планів продажу товарів, контроль за витратами на рекламу, дослідження;

- допоміжний рівень: менеджер з маркетингових досліджень, який підтримує весь комплекс маркетингу шляхом організації і проведення маркетингових досліджень; економіст-аналітик маркетингу – забезпечує внутрішній аудит маркетингу, здійснює аналіз виконання плану прибутку, власної частки ринку, відношення споживачів до продукції підприємства, маркетингових рішень; інтерв'юер; спеціаліст з комп'ютерної обробки інформації [1], [4, с. 102].

З точки зору працівників, організаційна структура маркетингу є ефективною, якщо вона:

- не допускає інформаційних втрат і помилок;

- приносить задоволення від роботи;

- має чіткі лінії підпорядкованості і розподілу відповідальності;

- дозволяє приймати участь у прийнятті рішень;

- забезпечує необхідний статус і надає впевненості в майбутньому;

- гарантує високий рівень заробітної плати [1].

Впровадження стимулювання працівників включає розробку механізму, при якому праця стає умовою задоволення потреб працівників, формування у них мотивів до роботи. Система матеріального і нематеріального стимулювання праці визначає комплекс заходів, спрямованих на підвищення трудової активності працюючих і, як наслідок, підвищення ефективності праці [7].

Управлінський контроль є одною із основних функцій менеджменту, ціль якої кількісна і якісна оцінка праці та облік результатів роботи організації. Головними інструментами реалізації цієї функції є спостереження, перевірка всіх сторін діяльності, облік та аналіз. В загальній системі управління контроль виступає як елемент зворотного зв'язку. За результатами контролю проводиться корегування раніше прийнятих рішень, планів, норм і нормативів. Сутність контролю полягає в трьох основних елементах: встановлення контрольованих стандартів діяльності; аналіз результатів ді-

яльності за допомогою контролю; корегування технологічних, господарських та інших процесів у відповідності до обґрунтованих висновків і прийнятих рішень [8].

Управління маркетингом – це процес аналізу, розробки і перетворення в життя заходів, розрахованих на встановлення, зміцнення і підтримання вигідних обмінів з покупцями заради досягнення цілей організації – одержання прибутку, ріст обсягу збуту, збільшення частки ринку. В результаті управління маркетингом забезпечується: цільова орієнтація ринкової діяльності підприємства, пов'язана перш за все із задоволенням суспільних і власних потреб; компетентність маркетингової діяльності, що знаходить прояв у чіткій організації технологічного процесу від задуму товару до його споживання; максимальне наближення асортименту ринкових потреб і умов споживання [5, с. 203].

Маркетинг як функція управління (маркетинг-менеджмент) передбачає реалізацію чотирьох груп функцій: аналіз (комплексне дослідження ринку, аналіз внутрішніх можливостей фірми); планування (розробка маркетингової стратегії, планів товарної, цінової, збутової та комунікаційної політики, а на їхній основі формування програми маркетингу); реалізація програми маркетингу; контроль маркетингу [9, с. 459].

Управління маркетингом за Ф. Котлером – це аналіз, планування, втілення в життя і контроль за проведенням заходів, розрахованих на встановлення, зміцнення і підтримку вигідних обмінів з цільовими покупцями заради досягнення певних завдань організації, таких, як отримання прибутку, зростання обсягу збуту, збільшення частки ринку і т.п. [10, с. 56].

Американська маркетингова школа розглядає маркетинговий менеджмент як мистецтво і науку вибору цільових ринків, збереження і залучення нових споживачів шляхом створення, постачання і здійснення комунікацій для значимих їм цінностей [4, с. 70].

Застосування маркетингового менеджменту на підприємстві, в умовах конкурентного середовища, передбачає виконання трьох груп заходів: організаційних, адміністративно-правових, науково-методичних.

Організаційні заходи – забезпечують внесення структурних змін до організації та техніки управління підприємством. Адміністративно-правові – юридично закріплюють створення маркетингових організаційних структур на

підприємстві. Науково-методичні – передбачають розробку і застосування наукових і методичних рекомендацій стосовно маркетингової діяльності [4, с. 76].

Методологічною базою науки маркетингового менеджменту є такі підходи:

- системний – розгляд процесів як систем, тобто поєднання в одне ціле елементів, необхідних для досягнення певної мети;

- комплексний – єдність організаційних, економічних, соціальних, правових, психологічних та інших аспектів менеджменту;

- оптимізаційний – потребує спочатку кількісного визначення параметрів маркетингового менеджменту, а потім розробку математичних моделей оптимізації;

- ситуаційний (прикладний) – дії організації та її керівника мають залежати від поточного стану внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства [4, с. 74].

Метою маркетингового менеджменту є маркетингова спрямованість управління, що дає змогу ефективніше задовольняти потреби завдяки обміну й отримувати запланований результат. Така спрямованість зумовлює специфічність аналізу, планування організації, мотивації, реалізації та контролю функцій маркетингового менеджменту. Предметом маркетингового менеджменту виступає система виробничих відносин, яка спрямовує управління сучасним виробництвом на задоволення потреб споживачів за рахунок створення суцільного ланцюга “виробник – споживач”, кожна ланка якого сприяє збільшенню цінностей для кінцевого покупця. Об'єктом маркетингового менеджменту є обсяг і структура попиту [4, с. 74].

Відмінною рисою маркетингового менеджменту є програмно-цільовий підхід, де всі елементи маркетингового менеджменту спрямовані на споживача. Під кожну на підприємстві ціль, стосовно випуску нових товарів та освоєння нових ринків, потрібно розробляти маркетингові програми, а також необхідно їх виконувати [11].

При впровадженні маркетингового менеджменту може виникати ряд проблем:

- подолання психологічного бар'єра керівників і фахівців щодо необхідності використання маркетингу;

- удосконалення організаційної структури управління;

- уміння адаптуватися до змін зовнішнього середовища;

– застосування стратегічного підходу до управління;

– здатність формування необхідної системи маркетингової інформації;

– необхідність кадрового забезпечення кваліфікованими фахівцями [4, с. 76-77].

Маркетинговий менеджмент, на нашу думку, можна визначити, як діяльність підприємства направлена на випуск товарів чи надання послуг відповідно до потреб цільових сегментів ринку з метою одержання прибутку.

IV. Висновки. Головне завдання маркетингового менеджменту є задоволення, в процесі обміну, потреб споживачів, а також прибутків суб'єктів господарювання. В умовах конкурентного середовища підприємства повинні приймати управлінські рішення щодо товарної, цінової, дистрибуційної та комунікативної політик відповідно до своїх можливостей, враховуючи результати дослідження потреб цільових сегментів ринку.

Маркетинговий менеджмент включає цілеспрямовану координацію всіх заходів підприємства, пов'язаних з ринковою діяльністю, на внутрішньому та зовнішньому рівнях на принципах маркетингу.

Література

1. Маркетинговий менеджмент. Організація маркетингового менеджменту. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://elib.lutsk-ntu.com.ua/book/fb/mm/2011/11-80/lecture/ch_2.htm
2. *Матлашенко В. Б.* Менеджмент організацій / В. Б. Матлашенко, Д. В. Мороз. – Львів : ЛДАУ, 2005. – 272 с.
3. Організація маркетингової діяльності підприємства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/11510513/marketing/organizatsiya_marketingovoyi_diyalnosti_pidpriyemstva
4. Маркетинг для магістрів / За ред. С. М. Ляшенка. – Суми : Університетська книга, 2007. – 928 с.
5. *Завадський Й. С.* Менеджмент. У 3 т. – Т. 1. / Й. С. Завадський. – К. : Вид-во Європ. ун-ту. – 2001. – 542 с.

6. Організація праці менеджера. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://westudents.com.ua/glavy/46361-35-rozpodl-funktsy-mj-menedjerom-pdleglimi.html>

7. Види стимулювання праці і їх основний зміст. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://stud.com.ua/26200/menedzhment/vidi_stimulyvannya_pratsi_osnovniy_zmist

8. Контроль у системі менеджменту. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/10310208/menedzhment/kontrol_sistemi_menedzhmentu

9. *Гаркавенко С. С.* Маркетинг / С. С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2007. – 720 с.

10. *Котлер Ф.* Основы маркетинга / Ф. Котлер // Под ред. Е. М. Пенковой. – М. : Прогресс, 1991. – 736 с.

11. Розуміння маркетингового менеджменту. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1417012049576/marketing/rozuminnya_marketingovogo_menedzhmentu#46

References

1. Marketing management (2011). "Marketing management organization", available at: http://elib.lutsk-ntu.com.ua/book/fb/mm/2011/11-80/lecture/ch_2.htm
2. *Matlashenko, V.B.* (2005). Management organization, Lviv: LSAU. 275 p.
3. Enterprise marketing activity, available at: http://pidruchniki.com/11510513/marketing/organizatsiya_marketingovoyi_diyalnosti_pidpriyemstva
4. *Iliashkevych, S. M.* (2007). Marketing for masters, textbook, University book, Sumy, Ukraine, 928 p.
5. *Zavadskii, Yo. S.* (2001). Management, textbook, Edit. European Univ., Kyiv, Ukraine, 542 p.
6. Manager's work organization, available at: <http://westudents.com.ua/glavy/46361-35-rozpodl-funktsy-mj-menedjerom-pdleglimi.html>
7. Types of work stimulation and their main contents, available at: http://stud.com.ua/26200/menedzhment/vidi_stimulyvannya_pratsi_osnovniy_zmist
8. System management control, available at: http://pidruchniki.com/10310208/menedzhment/kontrol_sistemi_menedzhmentu
9. *Harkavenko, S. S.* (2015). Marketing, textbook, Libra, Kyiv, Ukraine, 720 p.
10. *Kotler, F.* (1991). Bases of Marketing, Translated by E. M. Penkova, Progress, Moscow, Russia, 736 p.
11. Marketing management understanding, available at: http://pidruchniki.com/1417012049576/marketing/rozuminnya_marketingovogo_menedzhmentu#46

УДК 005.658.82.637.5

Сахацький М. П., Захарченко О. В., Сахацький П. М.

УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті визначається об'єкт та суб'єкт дослідження, обґрунтовується зміст та розкриваються складові елементи системи управління збутовою діяльністю. Наведено варіанти формування каналів збуту продукції м'ясопереробних підприємств та визнача-

ються критерії вибору перспективної збутової політики.

Ключові слова: система управління, збутова діяльність, м'ясопереробні підприємства, власна збутова мережа, посередницькі збутові організації.

Sakhatskyi N. P., Zakharchenko O. V., Sakhatskyi P. N.

MANAGEMENT BY SUPPLY ACTIVITY OF MEAT PROCESSING ENTERPRISES

The article defines the object and subject of the study, substantiates the content and discloses the components of the management system sales activities. The variants of formation of sales channels of products of meat processing enterprises are presented and criteria of choice of perspective marketing policy are determined.

Key words: management system, sales activity, meat processing enterprises, own sales network, intermediary sales organizations.

Вступ. Актуальність науково прикладного опрацювання проблеми управління збутовою діяльністю м'ясопереробних підприємств зумовлена низкою чинників, до числа основних з яких слід віднести: по-перше, належність м'ясопереробних підприємств до ринкових суб'єктів, ефективне функціонування яких значною мірою визначає рівень забезпечення продовольчої безпеки країни; по-друге, значущість м'ясопереробного сектора для нації в соціальному плані в зв'язку з постачанням м'ясопереробними суб'єктами господарювання ринкової продукції, споживання якої слугує своєрідним індикатором рівня добробуту населення; по-третє, традиційність для України ведення тваринництва та птахівництва, а також здійснення промислової переробки їх продукції як в масштабах сільських домогосподарств, так і промислових обсягах для продажу виробів з м'яса в країні та поза її межами; по-четверте, перспективність нарощування м'ясопереробними суб'єктами масштабів

зовнішньоекономічної діяльності та експорт ними на світовий ринок продукції з високою часткою доданої вартості, що розширює джерела наповнення національного бюджету іноземною валютою; по-п'яте, вагомість в ринковій економіці збутової діяльності, підпорядкування якій всіх інших виробничо-господарських функцій м'ясопереробних підприємств спричинюється необхідністю отримання доходу та прибутку як об'єктивної умови для здійснення розширеного відтворення.

Вищевикладене послужило приділенню проблемі управління збутом значну увагу з боку таких вітчизняних та іноземних науковців, як І.Ф. Баланюк, С.С. Гаркавенко, К.С. Горєва, О.В. Гуменна, В.М. Колесник, Н.С. Косар, Ф. Котлер, Є.В. Крикавський, О.Б. Мних, К.В. Пічик, Н.В. Романченко; В.В. Россоха, О.А.Сорока, О.О. Єрошкін, В. Юрген та інших. Ними закладено надійну наукову базу в розрізі теоретико-методологічних та методичних положень стосовно формування та розвитку маркетингу, що включає в якості складової збутової діяльності. Проте науковому супроводу управління збутом в м'ясопереробних підприємствах, як цілеспрямованій діяльності в комплексі маркетингу, належної уваги не приділялося. Що й визначає наукову та прикладну актуальність, мету й задачі даного дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування теоретико-методологічних положень та розроблення практичних рекомендацій щодо управління збутовою діяльністю м'ясопереробних підприємств.

Результати. Управлінський процес по відношенню до збуту продукції м'ясопереробних підприємств передбачає наявність об'єкта і суб'єкта управління. Цілком логічно, що збут м'ясопереробних підприємств виступає в якості явища, що породжує проблемну ситуацію, а тому обирається для вивчення як об'єкт дослідження. Будучи предметом пізнання з наукових позицій, збут м'ясопереробних підприємств в прикладному плані виступає об'єктом управління, який потребує спеціально організованих впливів для досягнення поставленої перед господарюючим суб'єктом мети.

Суб'єктом, яким спрямовується управлінська дія по відношенню до збуту, виступає система управління, сукупність складових елементів та підсистем якої завдяки комунікаціям та взаємозв'язкам між собою забезпечує перебіг заданих наперед процесів і функціонування об'єкта управління. В умовах дії різнопланових зовнішніх і внутрішніх чинників система управління забезпечує збереження структури діючого об'єкта, підтримання режиму його функціонування та досягнення поставлених менеджментом цілей. Цілісна єдність функціональних та інституціональних елементів системи управління збутовою діяльністю м'ясопереробних підприємств породжує зміст, якість, інтеграцію та синергію управлінського процесу.

Система управління збутовою діяльністю м'ясопереробних підприємств з функціональних позицій покликана забезпечити збалансування соціальних та економічних цілей, досягнення яких передбачає використання існуючої ресурсної бази в умовах динамічної ринкової економіки та врахування впливу сукупності різнопланових зовнішніх і внутрішніх чинників. Складовими такої управлінської системи є прогнозування, планування, організація, координування, регулювання, аналіз, мотивування, облік та контроль, здійснення яких відбувається у взаємозв'язку та етапній послідовності. Сукупність названих управлінських функцій відбиває діалектичне поєднання процесу поділу та кооперації праці в управлінні збутом м'ясопереробних підприємств. При цьому варто врахувати ту обставину, що збутова діяльність нерозривно пов'язана з загальним виробничо-господарським процесом підприємства та є його складовою частиною.

Прогнозування належить до провідних управлінських функцій, бо слугує своєрідним

інструментом прийняття стратегічних управлінських рішень. Адже припущення стосовно найбільш ймовірного можливого стану господарюючого суб'єкта в майбутньому, що ґрунтується на основі системного аналізу його внутрішніх і зовнішніх зв'язків, реального положення та існуючих трендів розвитку в умовах дії об'єктивних економічних законів, дозволяє ставити досить реальні соціальні та економічні й інші важливі для підприємства цілі. Для їх досягнення визначається необхідний комплекс організаційно-економічних заходів, що дає можливість належним чином підготувати виконання наступних управлінських функцій.

Отже, прогнозування в управлінні збутом м'ясопереробних підприємств виступає в якості завчасного передбачення кінцевого результату його здійснення в майбутньому та визначення шляхів, необхідних для досягнення цього майбутнього з врахуванням сукупної дії чинників економічного, соціального та екологічного характеру.

Планування в системі управлінні збутом м'ясопереробних підприємств передбачає встановлення економічних, соціальних і екологічних цілей та шляхів їх досягнення й необхідних для цього ресурсів і робіт. За змістом процес планування передбачає визначення сучасного стану об'єкта дослідження, встановлення бажаних виробничо-господарських й екологічних параметрів та шляхів їх досягнення. Проведення запланованих заходів націлено на забезпечення економічної ефективності, соціальної стабільності та екологічної стійкості об'єкта управління. Адже виконання цієї функції конкретизує в кількісному та якісному вимірах результати, вказує на їх виконавців, етапи виконання та термін досягнення.

Організація в системі управлінні збутом м'ясопереробних підприємств виступає в якості цільового об'єднання, створеного на основі поділу праці між виконавцями для досягнення конкретної колективної мети економічного, соціального та екологічного характеру. Виступаючи управлінською функцією, організація упорядковує виконання робіт через призначення конкретних завдань та надання відповідних ресурсів виконавцям, якими є окремі працівники та структурні підрозділи суб'єкти господарювання.

Сучасна організація в системі управлінні збутом м'ясопереробних підприємств потребує постійного збору, аналізу та оперативного

прийняття управлінських рішень на базі ринкової інформації. Бо в умовах сучасної економіки має місце постійне оновлення й безперервно змінюється оточуюче середовище. За таких обставин, згідно напрацювань О. О. Богданова, відбувається суттєва зміна організаційної природи. Адже «війна», якою в ринковій економіці є конкуренція, суворістю своїх вимог, жорсткістю своєї загрози існування одиниць і колективів неухильно нагадує про організаційні функції, і тим самим немилуче пробуджує та штовхає вперед текстологічне мислення [1, с.55].

Координування в системі управління збутом м'ясопереробних підприємств слугує інструментом, використання якого забезпечує синхронізацію в часі зусиль конкретних працівників та підрозділів, поєднання яких формує єдину цільність, що підпорядковує свою діяльність досягненню поставленої мети. Під час цього процесу мають місце певні невідповідності, виникнення яких породжується впливом зовнішніх та внутрішніх факторів. Завдяки координації відбувається взаємоузгодження виробничо-господарських процесів та управлінських функцій, а також їх безперервність.

Важливість координації ґрунтується на тому, що узгоджуючи в часі і просторі управлінські дії, ця функція дозволяє адаптуватися господарському організму в цілому до змін оточуючого середовища. Пристосування відбувається за рахунок взаємозв'язків та взаємодії між структурними підрозділами, що забезпечуючи динаміку виробничо-господарської діяльності, здійснюють внутрішньогосподарський перерозподіл належних їм ресурсів згідно вимог ринку, змін природного довкілля та впливу регуляторних актів з боку держави та дії громади і її окремих індивідів.

Регулювання в системі управління збутом м'ясопереробних підприємств полягає в постійному приведенні у відповідність їх виробничо-господарської діяльності змінам, що відбуваються в оточуючому середовищі. Завдяки цій управлінській функції підтримується певна спрямованість соціально-економічного розвитку кожного господарюючого суб'єкта та його структурних складових. Завдяки оперативному упорядкуванню внутрішнього середовища зберігається економічна стійкість, відбувається постійне адаптування до змін зовнішнього оточення, нових викликів та завдань.

Регулювання забезпечує виконання поточних заходів, що проводяться для своєчасного усунення відхилень, які виникають у заданому режимі виробничо-господарській діяльності під впливом динаміки ринкових, соціальних, політичних, природних та інших чинників. Виявлені через зворотний зв'язок відхилення від запланованої норми, усуваються через змістовну сторону цієї функції. Вона передбачає здійснення адміністративного розпорядництва по відношенню до об'єктів управління, важелями впливу якого слугують як адміністративні, так і економічні та соціально-психологічні методи управління. Завдяки регулюванню в управлінні збутом м'ясопереробних підприємств усуваються диспропорції, що виникають в процесі ринкової та виробничо-господарської діяльності, створюються умови для мобілізації необхідних ресурсів для досягнення соціально-економічних цілей.

Аналіз в системі управління збутом м'ясопереробних підприємств слугує в якості джерела інформації, що необхідна для прийняття управлінських рішень та виконання інших управлінських функцій. Оскільки при цьому первинна інформація не може безпосередньо використовуватися, то виникає необхідність проведення аналітичної роботи. Завдяки їй обґрунтовуються варіанти рішень, що зменшують ризики та сприяють отриманню максимальної віддачі від ресурсів, використаних в процесі виробничо-господарської та ринкової діяльності. В управлінні збутом м'ясопереробних підприємств важливим чинником в аналізі виступає інформація, що стосується різних сфер життєдіяльності як галузі та її господарюючих суб'єктів, так і стосовно суспільства в цілому, внутрішнього та світового ринку, природного довкілля.

Мотивація в системі управління збутом м'ясопереробних підприємств покликана спонукати до дії та передбачає результативне виконання прийнятих рішень. Здійснюється мотивація через заохочення виконавців до здійснення ефективної роботи, внаслідок якої людина діяльно задовольняє свої потреби. В мотивації наголошується на необхідності отримання виконавцем задоволення від роботи як умови, що забезпечує отримання високоєфективної праці та результату. В управлінні збутом м'ясопереробних підприємств важливо знаходити баланс та поєднувати різнопланові інтереси (економічні, соціальні, екологічні)

господарюючого суб'єкта та його працівників, кожний з яких має власні життєві цінності, світогляд, матеріальні та духовні потреби.

Облік в системі управління збутом м'ясопереробних підприємств показує кількісну та якісну оцінку результатів як виробничо-господарської, так і управлінської діяльності. Здійснюючи збір, накопичення, реєстрацію, узагальнення та обробку інформації щодо об'єкту управління, облік сприяє результативному здійсненню всіх інших управлінських функцій. При цьому важливо, щоб фіксація стану і параметрів виробничо-господарської діяльності підприємства відбувалася системно, об'єктивно, своєчасно, в достатньому для аналітичної роботи обсязі.

Контроль в системі управління збутом м'ясопереробних підприємств здійснюється для досягнення узгодженості й синхронізації роботи виконавців, які зайняті у виробничо-господарській діяльності господарюючих суб'єктів, а також для виявлення та усунення розбіжностей. Необхідність контролю витікає з наявності в керованому об'єкті низки стихійних факторів, викликаних ринковою кон'юнктурою, не однозначністю перебігу соціальних процесів в колективах. Завдяки контролю створюються умови для адекватного реагування на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища. Важливим постає й те, що контроль виявляє як існуючі факти, так і їх причинно-наслідковий зв'язок, дозволяє оцінювати отримані результати з кількісних та якісних позицій, здійснює виховну та профілактично-захисну функції, передбачає заходи з усунення виявлених недоліків.

Управлінський процес збутом виробленої продукції передбачає задоволення потреб споживачів та вимагає від кожного м'ясопереробного підприємства, щоб товар в необхідних обсягах і якості був доставлений покупцю в потрібний час і потрібне місце. Для цього вироблена продукція повинна подолати відстань, що знаходиться між місцем її виготовлення і місцезнаходженням покупця. Виходячи зі специфіки м'ясної продукції та вимог ринкової економіки, товаровиробник зацікавлений в тому, щоб переміщення товару до місця його продажу відбувалося якнайшвидше.

Виробничий процес і накопичення необхідного обсягу продукції вимагають певного періоду часу. Специфіка продукції м'ясопереробних підприємств передбачає, що

для зберігання товару використовуються необхідні для цього складські приміщення, а для переміщення товару – відповідні транспортні засоби. Розміри економічного зиску та наявні можливості щодо зберігання та переміщення продукції виступають для м'ясопереробних підприємств критерієм вибору варіанту доставки товару до покупця – безпосередньо, опосередковано чи комбіновано. В останньому разі одна частина продукції поставляється виробником безпосередньо до покупців, а інша – через посередників. Таким чином, економічна доцільність зумовлює потребу кожному господарюючому суб'єкту формувати власну збутову політику.

Оскільки зміст товароруку відбиває переміщення товару, а дистрибуція стосується господарюючого суб'єкта в частині його виробничо-господарської діяльності в мікроекономічному середовищі, то ринкову поведінку м'ясопереробного підприємства, пов'язану з накопиченням, зберіганням, транспортуванням, розподілом, використанням певних каналів збуту та продажем, доцільно трактувати як управління збутовою політикою. Зміст цієї політики полягає в прийнятті рішення стосовно фізичного переміщення продукції від м'ясопереробного підприємства до покупця та надання йому права власності на товар через ринковий продаж-купівлю. В цьому процесі щодо виробленого м'ясопереробним підприємством товару відбувається його транспортування, складування, зберігання та реалізація угоди купівлі-продажу. Переміщення продукції відбувається каналами, що формують шлях товароруку.

Відтак, в управлінні збутом м'ясопереробним підприємствам необхідно приймати рішення щодо вибору каналів збуту. До таких слід віднести формування власної збутової мережі, використання оптово-посередницьких організацій, поєднання продажу через власну збутову мережу й посередницькі організації, що функціонують одночасно.

Економічне значення каналів товароруку продукції м'ясопереробних підприємств зумовлено тим, що вони визначають довжину шляху та тривалість часу переміщення товару від виробника до споживача, прискорюючи чи гальмуючи швидкість руху продукції. Тому вибір варіанту товароруку безпосередньо впливає на рівень задоволення потреб споживача та величину прибутку і загальну ефективність

управління збутом м'ясопереробного підприємства.

Наявність власної збутової мережі дозволяє м'ясопереробному підприємству: збільшувати абсолютні розміри отриманого доходу та прибутку; розширювати сферу виробничо-господарської діяльності; спрощувати переміщення товарів; скорочувати витрати часу перебування товару на шляху до клієнта; уникати узгоджувальних процедур на передачу прав власності на товар; виключати можливість не виконання договірних зобов'язань з боку інших посередницьких господарюючих суб'єктів; запобігати втрат товару через недобросовісність ринкових партнерів; отримувати інформацію про актуальні та майбутні потреби безпосередньо від покупців; підтримувати постійні контакти з кінцевими споживачами; зменшувати сукупні витрати на складування, транспортування, зберігання товару в загальній системі збуту продукції.

Водночас, використання в процесі управління збутом незалежних посередницьких організацій, дає м'ясопереробному підприємству можливість поглиблювати спеціалізацію виробничо-господарської діяльності; підвищувати концентрацію виробництва продукції; нарощувати інтенсифікацію трудових процесів; підвищувати загальну економічну ефективність виробництва та збуту продукції. Адже завдяки посередницьким збутовим організаціям м'ясопереробні підприємства:

- отримують концентровану інформацію про потреби споживачів, ринкову кон'юнктуру, перспективи товарів-новінок, цінову динаміку, зміни маркетингових комунікацій;
- мінімізують число контактів зі споживачами при збуті виробленої продукції;
- залучають до збуту продукції чисельних роздрібних продавців;
- мають економію на витратах, що пов'язані зі зберіганням, комплектуванням необхідного товарного асортименту та переміщенням продукції до споживачів;
- отримують додаткове джерело постачання необхідних для виробничо-господарської діяльності техніко-технологічних, матеріально-фінансових, маркетингових та інших ресурсів;
- набувають матеріально-технічної бази для тривалого зберігання вироблених товарів;
- уникають ризиків, що пов'язані з можливим псуванням та закінченням термінів зберігання продукції;

– удосконалюють маркетингову діяльність через підвищення кваліфікації персоналу, консультування, участь у виставках та ярмарках;

– розширюють коло споживачів через мережу Інтернет, що обслуговує клієнтів.

Прийняття управлінського рішення щодо розвитку власної збутової мережі, використання послуг незалежних торговельних мереж чи їх комбінування відбувається з урахуванням можливостей отримання доходу, прибутку, вигод, витрат та ризиків. Співставлення ефективності різних варіантів збуту продукції дозволяє менеджменту м'ясопереробних підприємств вибрати із них найбільш безпечний та економічно доцільний.

Висновки. Система управління збутовою діяльністю м'ясопереробних підприємств з функціональних позицій покликана забезпечити збалансування соціальних та економічних цілей, досягнення яких передбачає використання існуючої ресурсної бази в умовах динамічної ринкової економіки та врахування впливу сукупності різнопланових зовнішніх і внутрішніх чинників. Складовими такої управлінської системи є прогнозування, планування, організація, координування, регулювання, аналіз, мотивування, облік та контроль, здійснення яких відбувається у взаємозв'язку та етапній послідовності.

Управлінський процес збутом виробленої продукції передбачає задоволення потреб споживачів та вимагає від кожного м'ясопереробного підприємства, щоб товар в необхідних обсягах і якості був доставлений покупцю в потрібний час і потрібне місце.

Розміри економічного зиску та наявні можливості щодо зберігання та переміщення продукції виступають для м'ясопереробних підприємств критерієм вибору варіанту доставки товару до покупця – безпосередньо, опосередковано чи комбіновано. В останньому разі одна частина продукції поставляється виробником безпосередньо до покупців, а інша – через посередників. Таким чином, економічна доцільність зумовлює потребу кожному господарюючому суб'єкту формувати власну збутову політику.

Література

1. Богданов А. А. Тектология: (Всеобщая организационная наука). В 2-х кн.: Кн. 1 / Редкол. Л. И. Абалкин (отв. ред.) и др. / Отд-ние экономики АН СССР. Ин-т экономики АН СССР. – М.: Экономика. 1989. – 304 с.
2. Єрошкін О. О. Маркетинг в АПК України в умо-

вах глобалізації: монографія / Єрошкін О. О. – К.: КНЕУ, 2009. – 382 с.

3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Котлер Ф. – С.Пб.: Питер Ком, 2006. – 764 с.

4. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. / В. В. Россоха, О. В. Гуменна, К. В. Пічик, Н. В. Романченко; за ред. д-ра екон. наук В. В. Розсохи. – К.: ННЦ ІАЕ, 2014. – 244 с.

5. Крикавський С. В., Косар Н. С., Мних О. Б., Сорока О. А. Маркетингові дослідження: навчальний посібник – Львів: Національний університет „Львівська політехніка” (Інформаційно-видавничий центр „Інтелект” + „Інститут післядипломної освіти), „Інтелект-Захід”, 2004. – 288с.

6. Юрген В. Управление сбытом / Витт Юрген; пер. с нем. – М.: Инфра-М, 1997. – 112 с.

References

1. Bogdanov A. A. Tectology: (Universal organizational

science). In 2 Vol.: Bk. 1 / Redkol. L. I. Abalkin (ed.) and others / Department of Economics, USSR Academy of Sciences. Institute of Economics of the USSR Academy of Sciences. – Moscow: Economics. 1989. – 304 p.

2. Eroshkin O. O. Marketing in the agroindustrial complex of Ukraine in the conditions of globalization: monograph / Eroshkin O. O. – K.: KNEU, 2009. – 382 p.

3. Kotler F. Marketing Management / Kotler F. – S.Pb.: Peter Kom, 2006. – 764 p.

4. Marketing Management: Tutorial / V. V. Rossokha, O.V. Humenna, K.V. Pichik, N.V. Romanchenko; for ed. Dr. Econ. Sciences V.V. Rossokha– K.: NSC IAE, 2014 – 244 p.

5. Krykavsky E. V., Kosar N. S., Mnych O. B., Soroka O. A. Marketing researches: Tutorial – Lviv: National University “Lviv Polytechnic” (Information and Publishing Center “Intellect” + Institute of Postgraduate Education), “Intellect-West”, 2004 – 288p.

6. Jurgen B. Sales management / Witt Jurgen; Trans. with germ. – M.: Infra-M, 1997. – 112 p.

Гнатюк Т. М., Шкромиди В. В.

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ: ЗАЛЕЖНІСТЬ ПРИБУТКОВОСТІ І ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ

Розглядаються актуальні аспекти та сучасні тенденції формування структури загального капіталу підприємств. Розкрито методичний підхід до оцінки фінансового стану потенційних контрагентів суб'єкта господарювання. Досліджується вплив структури капіталу на фінансові результати діяльності

через оцінку залежності одних явищ і фактів господарської діяльності підприємства від інших процесів.

Ключові слова: структура капіталу, позиковий капітал, фінансовий важіль, фінансовий ризик, рентабельність активів.

Gnatiuk T. M., Shkromyda V. V.

ANALYSIS OF CAPITAL STRUCTURE: DEPENDENCE OF PROFITABILITY AND FINANCIAL FIRMNESS

The current aspects and modern tendencies of formation of the structure of total capital of enterprises are considered. The methodical approach to assessing the financial condition of potential counterparties of an entity is disclosed. The influence of capital structure on financial performance of an activity is examined through an assessment of the dependence of some phenomena and facts of enterprise economic activity on other processes.

Key words: capital structure, loan capital, financial leverage, financial risk, ROA.

I. Вступ. В системі фінансово-економічних відносин на рівні суб'єктів господарювання в Україні, останнім часом, спостерігаються

безладні, хаотичні, а часом і неконтрольовані процеси, спрямовані на перегляд усталених економічних зв'язків з різними контрагентами. Одним з основних спонукальних чинників такого явища є об'єктивне прагнення підприємств уникнути небезпечної ситуації, пов'язаної з виникненням кризи неплатежів. Навіть незначне уповільнення грошового потоку за певний звітний період може стати причиною втрати значної частини оборотних ресурсів, через високий темп росту цін на них. Такий стан речей змушує менеджмент підприємств оперативно переглядати господарські угоди з партнерами на користь фінансово стійких господарюючих суб'єктів та позбавлятися неплатоспроможних покупців чи поставальників. Фінансова стійкість потенційного

партнера стає важливим, а то і ключовим критерієм при прийнятті рішення про укладання довгострокових господарських угод.

Питання оцінки взаємозв'язку стійкості фінансового стану, платоспроможності та структури джерел, формування ресурсів підприємства розкриваються в працях відомих зарубіжних вчених, зокрема: Дж. Бейкера, С. Майерса, Н. Майлуффа, М. Міллера, Ф. Модільяні, Дж. К. Ван Хорна, Дж. Вільямса та ін.. Однак сучасні умови господарювання характеризуються високим ступенем невизначеності. А тому, дослідження та подальший розвиток науково обґрунтованої методи оцінки рівня фінансової стійкості підприємства, сприятиме подальшому розвитку механізму управління та удосконаленню інструментарію вирішення низки сучасних фінансово-економічних проблем господарюючих суб'єктів.

II. Постановка завдання. Метою даного дослідження є пошук шляхів підвищення інформативності результатів аналізу стійкості та стабільності фінансового стану основних партнерів підприємства, за рахунок виокремлення невеликої множини ключових параметрів та індикативних показників шляхом деталізації характеру та рівня впливу окремих фактів, явищ чи подій господарського процесу.

III. Результати. Методика оцінки фінансової стійкості підприємства достатньо широко описана у наукових та навчально-методичних працях Л.М. Шульгіної., Н.В. Тарасенка, І. П. Отенка, Г. Ф. Азаренкова, Г. А. Іващенко, та інших вітчизняних вчених. Окрім того, окремі аспекти аналізу стійкості фінансового стану господарюючих суб'єктів формалізовано в низці –нормативно-законодавчих документів з регламентації роботи органів державного фінансового контролю [2]

Частина вчених стверджує, що для якісної оцінки фінансової стійкості підприємства необхідно використовувати статистичні емпіричні методи, такі як лінійний багатовимірний дискримінантний аналіз, або штучні нейронні мережі [3]. Слід відмітити, що з наукової точки зору їхні дослідження мають надзвичайне значення для розвитку економічної науки, оскільки забезпечують основу для формування найбільш суттєвих знань про об'єктивні закони і закономірності функціонування економічних одиниць. Використання економіко-математичних методів дослідження дають змогу моделювати складні господарські процеси, дозво-

ляють передбачити їх хід та результативність на теоретичному рівні, що значно підвищує ефективність використання ресурсного потенціалу, забезпечує отримання виробничих функцій з бажаними характеристиками та знижує ризики прийняття управлінських рішень в реальному секторі економіки [5].

Проте, прикладне використання згаданих методик на рівні господарюючого суб'єкта є достатньо проблематичним через низку об'єктивних чинників. Найбільш істотним недоліком практичної реалізації таких підходів є брак фахівців, які володіють універсальним математичним апаратом. Адаже в процесі створення детального опису фактів і явищ господарської діяльності виникає необхідність будувати все більш складні математичні моделі, а їх реалізація вимагає наявності дороговартісного програмного забезпечення.

Для результативної оцінки стійкості фінансового стану контрагентів доцільно використовувати відносно простий, але інформативний підхід, який базується на дослідженні залежності одних явищ, фактів чи процесів господарської діяльності підприємства від інших, та оперативно забезпечує управлінський персонал об'єктивною інформацією про рівень платоспроможності покупців і замовників, чи ступінь ділової активності поставальників і підрядників. Такий підхід вперше на теоретичному рівні було описано Альфредом Маршалом в далекому 1892 р. В подальшому його ідею використали аналітики компанії *The DuPont System of Analysis* для оцінки ефективності використання ресурсів вкладених в господарську діяльність підприємства через встановлення детермінації факторів, як процес складної взаємодії різних форм зв'язків (причинно-наслідкових, функціональних, статистичних та інших). Було встановлено, що фінансова стабільність і незалежність у прийнятті господарських рішень підприємства забезпечується величиною власних ресурсів та можливістю їх вільного використання на покриття активів (забезпечення потреб у засобах та предметах праці) і зобов'язань у зазначені терміни. У свою чергу, постійний приріст власних ресурсів може забезпечити лише позитивна динаміка прибутку та приріст рентабельності підприємства.

До сьогоднішнього часу, з усіх відомих показників, які визначають оцінку генерованого підприємством прибутку за окремий звітний

період найчастіше використовується рентабельність активів (*РЗК*) та рентабельність власного капіталу (*РВК*) [1].

Попри незначні відмінності згадані показники є однаково цінними і жоден з них не повинен окремо використовуватись як абсолютний показник загальної перспективи діяльності та фінансової стійкості через наявність об'єктивних недоліків.

Рентабельність загального капіталу розраховується як чистий прибуток, поділений на сукупні активи [7]. Він легко використовується для порівняння результативності господарювання підприємств однієї галузі та показує ефективність менеджменту у використанні усіх наявних ресурсів для отримання прибутку. Кожен аналітик чи інвестор позитивно оцінює збільшення даного показника, оскільки це означає, що підприємство заробляє більше за менші обсяги залучених ресурсів. Однак об'єктивність такого співвідношення може бути спотвореним, якщо суб'єкт господарювання схильний до надмірної ліквідності активів і тримає на поточних рахунках надлишок грошових коштів для забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності.

Рентабельність власного капіталу розраховується як чистий прибуток, поділений на власний капітал підприємства [4]. Цей показник визначає рівень рентабельності, який підприємство отримує з ресурсів вкладених інвесторами та створених за увесь період господарювання. Проте, його підсумкове значення може бути легко скориговане у бік збільшення шляхом викупу частини акцій власної емісії. Також, високе значення рентабельності власного капіталу не виключає наявності у підприємства значних боргів чи прострочених зобов'язань, оскільки наявність чистого прибутку не завжди забезпечує адекватний грошовий потік. Високе значення *РВК* досліджуваного підприємства може маскувати значні труднощі з грошовими коштами на покриття зобов'язань та приховувати проблеми, які можуть виникнути у кредиторів чи постачальників з отриманням своїх грошей від такого підприємства у майбутньому.

Одним з варіантів аналізу рівня стійкості фінансового стану та платоспроможності покупців, для визначення можливості укладання довгострокових угод товарно-матеріального постачання на умовах відстрочки платежів, є використання видозміненої факторної моделі компанії «DuPont» (рис 1).

Формалізований запис факторної моделі оцінки рентабельності на двох рівнях можна подати наступним чином [6]:

$$РВК = \frac{ЧП}{ВР} \times \frac{ВР}{ЗК} \times \frac{ЗК}{ВК} = РЗК \times ОВК \times КФЗ$$

де *РВК* – рентабельність власного капіталу;
ЧП – чистий прибуток;
ВР – виручка від реалізації;
ЗЛ – загальний капітал;
ВК – власний капітал;
РЗК – рентабельність загального капіталу;
КФЗ – коефіцієнт фінансової залежності.

Використання даної моделі для оцінки рівня фінансової стійкості вимагає її видозміни. Зокрема на стійкість фінансового стану впливає питома вага позикового капіталу в загальній величині усіх наявних ресурсів. До розрахунку показника рентабельності власного капіталу слід ввести коефіцієнт прибутковості позикового капіталу зваженого на рівень фінансового ризику. Логіка аналізу таких показників полягає у необхідності об'єктивної оцінки рівня рентабельності власного капіталу з огляду на питому вагу сукупних боргів підприємства.

Формалізований запис видозміненої факторної моделі для оцінки фінансової стійкості виглядає так:

$$РЗК = \frac{ЧП}{ПК} \times \frac{ПК}{ВК} \times \frac{ВК}{ЗК} = РПК \times КФР \times КФН$$

де *ПК* – позиковий капітал;
РПК – рентабельність позикового капіталу;
КФР – коефіцієнт фінансового ризику (плече фінансового важеля);
КФН – коефіцієнт фінансової незалежності (коефіцієнт автономії).

За допомогою даної моделі можна отримати інформацію про конкретного суб'єкта підприємницької діяльності та дати оцінку факторам, які найбільше впливають на стійкість фінансового стану. З наведеної факторної моделі випливає, що рентабельність загального капіталу залежить від трьох факторів, зокрема: рентабельності залученого капіталу, плеча фінансового важеля та коефіцієнта автономії. Значимість названих факторів для аналізу фінансової стійкості є очевидною, вони узагальнюють усі питання пов'язані з позиковими коштами та ефективність їх використання. Збільшення прибутковості власного капіталу підприємства знаходиться в прямій залежності з приростом чистого прибутку та питомої ваги позикових коштів, і в оберненій залежності з приростом

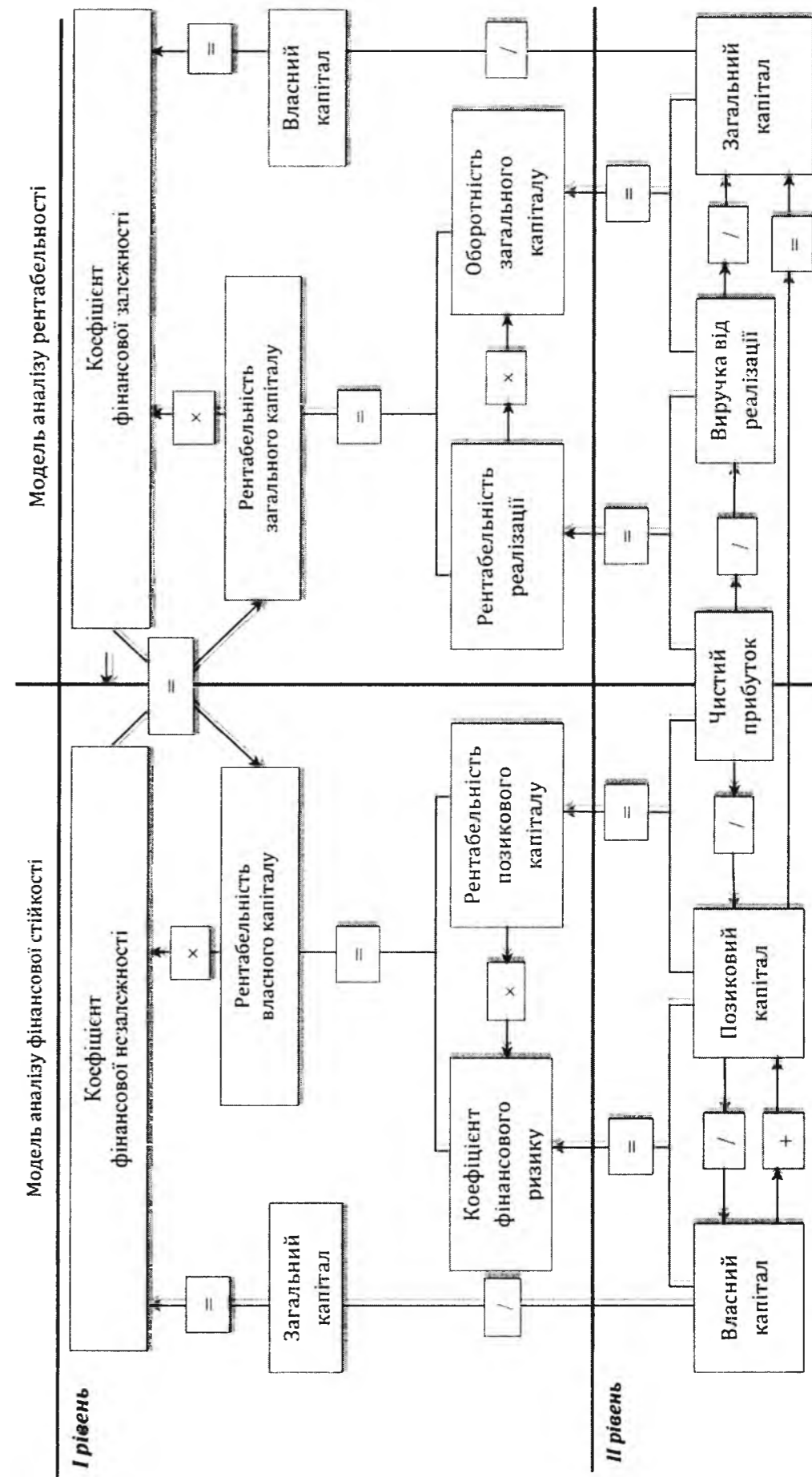


Рис 1. Видозмінена факторна модель аналізу фінансової стійкості та рентабельності підприємства

загального капіталу за рахунок власних джерел коштів. Фактично приріст рентабельності власного капіталу і показник фінансової стійкості знаходяться в оберненій залежності. При збільшенні питомої ваги власного капіталу знижується рентабельність, проте зростає рівень фінансової стійкості підприємства.

Використовуючи даний підхід для оцінки фінансової стійкості підприємства, необхідно враховувати низку суттєвих особливостей. Так, представлена модель не враховує часовий, репутаційний та потоковий аспекти.

Часовий аспект полягає в тому, що при використанні згаданої методики оцінки фінансової стійкості необхідно врахувати організаційно-виробничі процеси відповідного періоду. Якщо освоєння нових видів продукції відбувається у аналізованому періоді, то рівень рентабельності може знизитись на фоні низької стійкості фінансового стану через необхідність додаткового залучення позикового капіталу. За таких обставин, щоб уникнути помилкових управлінських рішень, низькі значення рентабельності не слід характеризувати, як негативні. Суть репутаційного чинника в тому, що показники для оцінки стійкості та рентабельності капіталу відображені в балансі, проте, там не відображено репутацію підприємства (нематеріальні активи у вигляді гудвілу) яка може впливати на ринкову вартість капіталу конкретного підприємства. Поточковий аспект характеризує відповідність чистого прибутку та суми грошового потоку. Може статись так, що за фінансовою звітністю підприємство є високорентабельним, але воно не може розраховуватись за терміновими боргами через відсутність грошових коштів на рахунках. Тому у розрахунок показників рентабельності слід вводити чистий прибуток зважений на величину чистого грошового потоку аналізованого періоду.

IV. Висновки. Очевидно, що фінансова стійкість підприємства характеризується не тільки числовими параметрами в структурі капіталу, але і періодом часу, впродовж якого підприємство здатне забезпечити достатнє фінансування ресурсів та їх адекватний розподіл для своєчасного покриття всіх витрат. Такий період часу має бути граничним терміном, на який може отримати відстрочку платежу за надані товари (роботи, послуги) потенційний контрагент. Якщо періоду часу, впродовж яко-

го покупець здатен покривати зобов'язання скорочується в динаміці, то підприємство яке надало відстрочку платежу саме може опинитись у ситуації, коли через прострочену дебіторську заборгованість необхідно звертатись за поточними позиками для покриття найбільш нагальних потреб у забезпеченні власної господарської діяльності.

Література

1. Джеймс К. Ван Хорн, Джон М. Вахович Основы финансового менеджмента: 12-е издание: Пер. с англ. — М.: ООО «И. Д. Вильямс», 2008. — 1232 с.
2. Гнатюк Т. М. Актуальні аспекти нормативної регламентації аналізу господарської діяльності підприємства / Т. М. Гнатюк, В. В. Шкромиди // Обліково-аналітичне забезпечення господарської діяльності : монографія / за редакц. І. Ф. Баланиук Н. І. Пилипів, В. М. Якубів — Івано-Франківськ, 2014. — С. 83-96
3. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1/ Редкол.: ... С. В. Мочерний (відп.ред.) та ін. — К.: Видавничий центр "Академія", 2000 — 864 с.
4. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства / Н. В. Тарасенко. — Львів: ЛІБІ НБУ, 2004. — 485 с.
5. Фінансовий аналіз : навчальний посібник / І. П. Отенко, Г. Ф. Азаренков, Г. А. Івашченко. — Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. — 156 с
6. Шульгіна Л. М. Леверидж підприємств: сутність, види та складові елементи Економіка Крима № 4(33), 2010 С. 216 – 222
7. Erich A. Helfert Financial analysis: tools and techniques // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://alqashi.com/book/book17.pdf>

References

1. Dzheims K. Van Khorn, Dzhon M. Vakhovych Osnovy finansovoho menedzhmenta: 12-e izdanie: Per. s anhl. — M.: ООО «Y.D. Vyliame», 2008. — 1232 s.
2. Hnatiuk T. M. Aktualni aspekty normatyvnoi rehlementatsii analizu hospodarskoi diialnosti pidpriemstva / T. M. Hnatiuk, V. V. Shkromyda // Oblikovo-analitychne zabezpechennia hospodarskoi diialnosti : monohrafiia / za redakts. I.F. Balaniuk N.I. Pylypiv, V.M. Yakubiv — Ivano-Frankivsk, 2014. — S. 83-96
3. Ekonomichna entsyklopediia: U trokh tomakh. T.1/ Redkol.: S.V. Mochernyi (vidp. red.) ta in. — K.: Vydavnychiy tsentr "Akademiia", 2000 — 864 s.
4. Tarasenko N. V. Ekonomichniy analiz diialnosti promyslovoho pidpriemstva / N.V. Tarasenko. — Lviv: LIBI NBU, 2004. — 485 s.
5. Finansovyi analiz : navchalnyi posibnyk / I. P. Otenko, H. F. Azarenkov, H. A. Ivashchenko. — Kh. : KhNEU im. S. Kuznetsia, 2015. — 156 s
6. Shulhina L. M. Leverydzh pidpriemstv: sutnist, vydy ta skladovi elementy Ekonomika Kryma № 4(33), 2010 S. 216 – 222
7. Erich A. Helfert Financial analysis: tools and techniques // [Elektronnyi resurs]. — Rezhym dostupu: <http://alqashi.com/book/book17.pdf>

УДК 368.91:339.138

Гринів Л. В., Блазун І. І.

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ ПОСЛУГ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ

У статті досліджено особливості страхування життя та визначено необхідність розвитку ринку страхування. Обґрунтовано необхідність застосування маркетингу в процесі діяльності страхової компанії. Розроблено механізм взаємодії між страховиком та

страхувальником, який враховує особливості та інтереси всіх учасників ринкового процесу.

Ключові слова: маркетинг, страхування життя, страхова компанія

Gruniv L.V., Blagun I. I.

FEATURES OF MARKETING OF SERVICES OF LIFE-INSURANCE

In the article the features of life insurance are researched and need of insurance market development is defined. The necessity of applying marketing process of the insurance company is proved. The mechanism of interaction between the insurer and the insured is created which takes into account the characteristics and interests of all participants in this process.

всбічного вивчення потреб страхувальників, прогнозування динаміки змін зовнішнього середовища функціонування, визначаючи обґрунтовані ринкові стратегічні завдання та на їх основі активного застосування маркетингових інструментів та розробки заходів, які будуть спрямованими на побудову взаємовигідних партнерських стосунків між учасниками страхового ринку.

Keywords: marketing, life-insurance, insurance company

Основне завдання менеджменту страхової компанії – це підготовка та реалізація якісних та адекватних управлінських рішень, що забезпечують формування ефективного механізму взаємодії та використання потенціалу страхових компаній і гармонізацію фінансових інтересів споживачів страхових послуг, власників і персоналу страхових компаній, посередників та держави. Досягнення зазначеної цілі неможливе без якісного та повного використання всіх можливостей та інструментів, які надає маркетинг.

Відповідно, зростання ролі розробки ефективного механізму управління маркетинговою діяльністю страховиків у сучасних умовах розвитку вітчизняної страхової галузі та недостатня увага, що приділяється вітчизняними науковцями проблемам ринку страхування життя визначили необхідність та актуальність дослідження даної проблематики.

Аналіз останніх наукових досліджень. Серед іноземних авторів, які досліджують проблематику маркетингу страхових послуг, можна виділити А. Мейдена, В. Кіндаурса, В. Кутербаха, російських учених О.Зубця, В. Гомелля, Д. Туленти, Т. Клімову, М. Трофімову.

I. Вступ. На сьогоднішньому етапі розвитку суспільно-господарських взаємовідносин найзначнішим сектором небанківських послуг в Україні є ринок страхових послуг, зокрема страхування життя. Таке визначення пояснюється соціальною вагомістю, інституційним забезпеченням та економічними показниками зазначеної сфери фінансових послуг. Даний сектор національної економіки є одним із визначних елементів питання забезпечення фінансової надійності країни та значно впливає на соціально-економічну стабільність суспільства. Від рівня забезпечення ефективності функціонування страхового ринку залежить і розв'язання багатьох проблем національної економіки.

Проте, незважаючи на значне зростання, ринок страхових послуг в Україні є найменш розвинутим серед європейських держав. Така ситуація є наслідком низької обізнаності та значної недовіри українського суспільства до фінансової сфери, зокрема, і ринку страхових послуг. Виправити це явище можливо шляхом

II. Постановка завдання. Метою роботи є обґрунтування і вдосконалення маркетингових підходів управління діяльністю страхової компанії на ринку страхування життя.

III. Виклад основного матеріалу дослідження. Напротязі багатьох століть існування людства здійснювався пошук можливостей захистити себе і відшкодувати втрати, що виникають внаслідок непередбачуваних та непереборних подій, викликаних причинами та руйнівними наслідками дії стихійного лиха природного середовища (землетрусу, пожежі, повені, засухи), або згубних наслідків діяльності людської цивілізації та суспільними протиріччями. Значних економічних наслідків для життєдіяльності людини та забезпечення базових фізіологічних потреб завдає втрата працездатності. Розвиток суспільних відносин, ускладнення економічних зв'язків, посилення впливу взаємозалежних процесів між різними видами господарської діяльності та між економічними системами різних держав, посилення взаємного впливу та взаємозалежності зумовлює необхідність забезпечення сталого суспільного і економічного розвитку.

Таким способом забезпечення себе і свого життя є страхування життя. Аналізуючи дослідження закордонних і вітчизняних науковців, можна зробити висновок про відсутність єдиного підходу щодо визначення дефініції страхування життя. Це пов'язано із складністю даного поняття, оскільки предметом даних взаємовідносин є життя людини і тому неможливо адекватно оцінити його вартість. Деякі фахівці розглядають питання страхування життя як певний вид позики, заощаджень чи спеціальний договір, тобто взагалі не відносять його до страхування.

Страхування життя є договором між власником страхового поліса і страховиком, де страховик обіцяє виплатити бенефіціару, призначену суму грошей (далі «вигоди») після смерті застрахованої особи. Залежно від умов контракту, інші події, такі як невиліковної хвороби або тяжкої хвороби можуть також викликати компенсацію. Страховальник, як правило, платить премію, або на регулярній основі або у вигляді одноразової суми. Інші витрати (такі як витрати на похорон), також іноді включаються в премію.

Договори страхування життя, як правило, діляться на дві основні категорії:

- політика захисту – призначений для надання пільги в разі вказаної події, як правило, одноразова виплата.

- інвестиційна політика – де головна мета полягає в тому, щоб сприяти зростанню капіталу регулярними або поодинокими преміями.

Люди беруть поліси страхування життя з цілого ряду причин. Таке страхування забезпечує безпеку членів сім'ї при втраті близької людини. Наприклад, якщо первинний годувальник помирає у розквіті сил, тоді через його смерть, отримуватиметься виплата по страхівці, що буде допомагати тим, хто вижив, або членам сім'ї в подоланні тягаря трагічної загибелі. Кошти також можуть допомогти оплатити витрати на похорон, коли смерть є несподіваною.

Страхування життя може бути придбане приватними особами, але також часто пропонується роботодавцями. Найчастіше, великі та державні роботодавці пропонують страхування життя групи без будь-яких витрат для працівника. У разі, якщо працівник бажає отримати додаткове покриття від страхової компанії роботодавця, вони можуть зробити це, як правило, за зниженими цінами. У більшості випадків, страхування спливає після того, як працівник більше не працює в компанії.

Як показує міжнародний досвід, страхування життя завжди розглядається як вигідне вкладення капіталу. Страховальник (застрахований) за договором страхування життя може розраховувати на страхову суму або пенсію в разі дожиття до кінця контракту, який є засобом накопичення капіталу. Страхування життя може бути застраховане і захищено як спадщина, так як вона дозволяє йому передбачати наслідки своєї смерті для близьких і визначити частку спадщини, присвоєний кожному з них. Таким чином, страхування життя дозволяє полегшити передачу активів для створення грошових коштів для різних цілей (наприклад, вартість поховання або успадкування).

Вартість страхування життя залежить від кількох факторів. Насамперед, це стать, вік, здоров'я страховальника. Часто при оформленні договору страхувальнику потрібно пройти медичне обстеження, результати якого впливають на розмір страхової суми. Існують спеціальні таблиці смертності, на основі яких розраховується розмір внесків. Також страхувальник зобов'язаний повідомити страховику всі факти, які можуть згодом мати значення; аж до визнання договору недійсним, якщо мала місце помилка або прихована інформація.

Крім того, широко поширене страхування життя допомагає знизити соціальну напруженість і соціальне навантаження на бюджет. Довгострокові договори страхування життя, термін виконання яких може настати через 10, 20 і 40 років, дають можливість накопичити досить великі страхові фонди, деякі з яких можуть бути використані як джерело інвестицій в економіку, сприяючи стабілізації стану фінансової стабільності

Вартість страхування життя варіюється в залежності від таких факторів, як вік застрахованого, стан здоров'я чи рід занять. По суті, більш імовірно, що людина повинна померти в більш ранньому, ніж середній вік, тому надбавки у цієї особи буде коливатись з віком. Наприклад, премія за 25-річного, чоловіка, що не курить і є в відмінному здоров'ї буде набагато нижчою, ніж аналогічна політика для 65-річного чоловіка – курця. Точно так же, інструкторові з дайвінгу доведеться платити набагато вищі страхові внески, ніж бібліотекарю. Тому договори страхування життя мають ряд ризиків, пов'язаних із смертю, втратою працездатності або досягненням застрахованої особи певного віку.

Поліс страхування життя призначено для покриття таких витрат, як медичні рахунки, заборгованості кредитної картки або витрати на похорон, і може допомогти захистити своїх близьких від майбутніх фінансових проблем.

Отже, розглянувши всі аспекти, страхування життя можна визначити як сукупність господарських взаємовідносин між надавачем і споживачем страхових послуг, оформлених у формі договору, відповідно до якого страхова компанія (надавач страхових послуг) бере на себе зобов'язання відшкодування втрат, пов'язаних із смертю, втратою працездатності або досягненням певного віку застрахованої особи, яка за користування даної послуги сплачує певну суму платежів.

Основною метою діяльності страхової компанії є, звичайно, максимізація прибутку шляхом реалізації на ринку страхових послуг і задоволенні потреб споживачів у захисті та впевненості у завтрашньому дні. Умовою реалізації страхових послуг є договори страхування та продаж страхових полісів – це означає, що в очах страховальника запропоновані страховиком на ринку страхові продукти мають споживчу вартість, корисну цінність, а також, що існує попит на даний вид послуг.

Оскільки страхова компанія працює на ринку страхових послуг пропонуючи на ньому певний товар з метою задоволення потреб споживачів, то визначальною умовою ефективного і прибуткового функціонування є організація маркетингової діяльності. В системі діяльності страхової компанії маркетинг є також основою управління, організації, планування та контролінгу, також виступає в якості ефективного інструменту для розробки та прийняття ефективних управлінських рішень. У системі забезпечення страхової діяльності маркетинг також виступає як функція по інтеграції зусиль всіх її ланок, спрямованих на досягнення визначених цілей і виконання поставлених завдань. Ціль – це бажаний стан об'єкта.

Маркетинг – це одночасно філософія страхового бізнесу і активний процес, спрямований на задоволення потреб кінцевого споживача (страхувальника) в умовах конкуренції. Маркетинг у страховій діяльності включає кілька напрямків (рис. 1).

Розглянений контекст маркетингової діяльності страховика являє собою чітко структуризовану, творчу, безперервну і якісну діяльність (часто навіть агресивну) по формуванню, задоволенню і регулюванню потреб страхувальників на свої товари і послуги.

До об'єктів страхового маркетингу можна віднести страховий продукт, систему господарських взаємовідносин між суб'єктами страхового ринку, визначальну необхідність задоволення базових потреб в безпеці, передусім економічній, особливості визначення та регулювання балансу попиту і пропозиції на ринку страхових послуг.

Маркетинг страховика включає в себе такі основні елементи:

- вивчення потенційних страхувальників;
- вивчення мотивів потенційного клієнта;
- аналіз структури та умов конкуренції на ринку страхових послуг, бар'єри входу та виходу з ринку, а також ступінь інтенсивності конкурентної боротьби;
- вивчення переліку та конкурентоспроможності страхового продукту, їх адекватність потребам ринку;
- дослідження ефективності рекламної діяльності;
- визначення ефективних способів просування страхових послуг.

Цілі діяльності страхової компанії та її маркетингові цілі є співзвучними і перебувають у взаємній залежності і підпорядкованості.



Рис. 1. Основні напрямки використання маркетингу в страховій діяльності

Основним цілями діяльності страхової організації є формування та розширення клієнтської бази шляхом завоювання ринку (збільшення частки ринку), у забезпеченні високих фінансових результатів, стійкості платоспроможності і надійності страхової компанії і, в кінцевому підсумку, в отриманні та збільшенні норми її прибутковості.

Означення даних цілей зумовлює необхідність всебічного та ефективного використання маркетингових концепцій та їх практичної реалізації в діяльності страховика. Посилення інтенсивності конкуренції на ринку фінансових послуг, динамічність зовнішнього середовища та постійні зміни умов ведення господарської діяльності визначають первинну роль маркетингу в ефективному управлінні страховою компанією.

Правильний вибір та наукове обґрунтування маркетингової концепції діяльності страхової компанії відіграє велику роль. Її реалізація забезпечується всебічним виконанням функцій маркетингу, які виконуються поряд з іншими функціями фірми. Головна відмінність функцій маркетингу полягає в її націленості на організацію та здійснення ефективного процесу взаємобміну між фірмою та її споживачами, клієнтами.

Страхова компанія функціонує у зовнішньому конкурентному середовищі як цілісний механізм у процесі аналізу, андеррайтингу, прийняття ризиків та відповідальності в процесі надання страхових послуг, виконання зобов'язань перед власниками, працівниками, клієнтами. Ефективність зазначених процесів

досягається за умови ефективного управління всіма процесами діяльності страховика. Управління – це цілеспрямований вплив суб'єкта управління на об'єкт управління з метою досягнення поставлених цілей і виконання поставлених завдань. Ефективність управління визначається співвідношенням затрачених ресурсів щодо виконаних завдань. З іншого боку під ефективністю розуміють рівень якості, тобто ефективне управління – це управління, спрямоване на підвищення якісного рівня обслуговування клієнтів страховою компанією за допомогою використання маркетингових методів та інструментів. Загальна ефективність управління страховою компанією складається з ефективності управління окремими підсистемами і елементами управління: маркетингом, фінансами, організаційною структурою та інші елементи. Кожна з цих елементів та підсистем має внутрішню органічну структуру, спрямовану на досягнення намічених цілей і завдань діяльності страхової компанії. Органічне поєднання даних елементів в єдину структуру дозволяє досягати бажаного стану об'єкта, тобто страховика.

Поєднання чинників високого рівня невизначеності зовнішнього середовища страхової компанії та високої ціни помилки при плануванні її маркетингової діяльності визначає провідну роль маркетингового планування як у загальній системі планування СК, так і серед функцій управління її маркетинговою діяльністю.

Результати проведеного теоретичного аналізу дозволили зробити висновки, що про-

цес управління маркетинговою діяльністю страхової компанії є достатньо складним і вимагає розробки ефективного, теоретично та практично обґрунтованого інструментарію, який дасть змогу цілеспрямовано вирішувати окреслені специфічні завдання.

На основі проведених досліджень можна визначити основні тенденції розвитку страхового маркетингу, а саме:

1) основою для розвитку маркетингу інноваційних страхових послуг є детальне та всебічне врахування вимог та особливостей ринку;

2) маркетинг страхування активно впроваджується і стає невід'ємною частиною повсякденного життя компанії;

4) страховий маркетинг перетворюється на засіб досягнення цілей компанії;

5) поступово удосконалюється та розширюється набір маркетингових інструментів;

6) страхові компанії спрямовують свої зусилля в напрямку соціальної орієнтації бізнесу.

В сучасних умовах господарювання в сфері страхування широкого розвитку набули специфічні напрями маркетингу, як от мобільний маркетинг, Інтернет-маркетинг, одним із різновидів якого є вірусний маркетинг. Вірусний маркетинг – це спосіб просування бренду, коли інформацію про компанію та її продукти поширюють самі споживачі шляхом особистих рекомендацій. Шляхом використання вірусного маркетингу страхова компанія формує медіа інформацію, спрямовану на конкретну цільову аудиторію з тим, щоб кожен користувач, який з нею ознайомився, поділився даними зі своїм колом спілкування. Відповідно, коло користувачів інформації збільшиться з 1 до 10-15 і так далі в геометричній прогресії. Використовуючи вірусний маркетинг страховик несе мінімальні витрати лише на створення ролика, а далі інформація поширюється самостійно. Хорошим напрямом такого поширення інформації є використання соціальних мереж (Фейсбук та ін.), оскільки в наш час люди різного віку, соціального становища, професій і рівня доходів з тих чи інших причин активного користуються даними системами. І кожен користувач має від 50 і до 3000 друзів, які автоматично стають одержувачами відповідної інформації.

Всебічне та комплексне здійснення маркетингових досліджень страхового ринку та за-

стосування методів економіко-математичного моделювання маркетингової діяльності дозволить своєчасно вносити відповідні корективи у методи досягнення цілей та їх послідовність. Маркетингові дослідження також дають інформацію для корегування всіх елементів комплексу маркетингу, тобто цінової політики, розробки або удосконалення страхового продукту, удосконалення системи комунікацій та ін. А проведення досліджень за методом «таємний клієнт» дозволить виявити слабкі сторони у підготовці персоналу компанії.

Механізм маркетингових досліджень ринку страхування передбачає здійснення ряду заходів, серед яких основними є:

– всебічне маркетингове дослідження ринку, яке носить комплексний характер і включає вивчення та аналіз тенденцій ринку страхових послуг; дослідження основних показників діяльності та формування конкурентних переваг страхувальника, комплексна оцінка ефективності товарної політики, бренду, логотипу страхової компанії;

– аналітичний огляд тенденцій та перспектив розвитку страхового ринку, необхідність появи нових форм та видів страхових послуг у відповідності із сучасними напрямами і впливами зовнішнього середовища;

– виявлення ємкості ринку, обсягів платоспроможного попиту, загальних настроїв фактичних і потенційних страхувальників, їхні актуальні проблеми та можливі шляхи вирішення цих проблем;

– вивчення споживачів, їх потреб, переваг, а також чинників вибору напрямів страхування і визначення шляхів подолання невпевненості потенційних споживачів у фінансових установах, зокрема страхових компаніях. Дослідження умов, при яких споживачі охоче користуються послугами страхових компаній і виявлення найбільш поширених послуг;

– вивчення та всебічний аналіз цінової, комунікаційної політики конкурентів, асортименту їх послуг, якості обслуговування, ціновий сегмент та ступінь наближеності до кінцевого споживача, сильні та слабкі сторони, маркетингова стратегія;

– аналіз бар'єрів входу в галузь, які пов'язані з відповідними законодавчими чи інвестиційними нормами. Відповідно до ступеня легкості входу виявлення можливості появи нових страховиків;

– вивчення ефективності застосування комплексу інтегрованих маркетингових кому-

нікацій страховика, до яких обов'язково включаться розроблення ефективної рекламної кампанії, впровадження і активний супровід сайту, сторінок в соціальних мережах, де б споживачі (потенційні чи реальні) могли ознайомитися з переліком запропонованих послуг, їх оновленням, ціновим діапазоном, а також результатами фінансової та іншої діяльності (зокрема кількість укладених договорів, сплачених сум компенсацій у разі настання страхового випадку тощо). Ознайомлення з такою інформацією, а також супровід клієнта в онлайн режимі у формі консультацій сприяють підвищенню довіри до страховика та його наближення до кінцевого споживача (рис. 2).

Крім цього, важливим аспектом комплексу маркетингових комунікацій є проведення заходів щодо покращення іміджу компанії. Цьому якнайкраще сприяють заходи благодійної допомоги, участь у розвитку міст, забезпечення закладів освіти та охорони здоров'я. Кінцевою ланкою зазначеного процесу є формування бренду компанії, якій би довіряли мільйони споживачів страхових послуг;

– аналіз позиціонування (на підставі маркетингового дослідження).

Застосування маркетингу персоналу, в свою чергу, дозволить визначити чіткий взаємозв'язок між мотивацією, стимулюванням та навчанням.

Таким чином, використання маркетингового інструментарію є необхідним елементом

у процесі формування механізму управління страховими компаніями.

Отже, специфічна особливість страхового маркетингу визначається як сукупність відмінностей, які обумовлені особливими характеристиками сфери страхування і обов'язково повинні враховуватися у процесі розроблення планів та організації маркетингової діяльності страховика, при виборі та застосуванні певного інструментарію та їх набір (маркетингова товарна, цінова, комунікаційна політика та система збуту страхових послуг), не врахування яких зумовлює зниження ефективності взаємодії страховика з потенційними споживачами його послуг.

Одним з елементів комплексу маркетингу страхової компанії є розвиток каналів збуту послуг компанії, найефективнішим механізмом є врегулювання діяльності страхових агентів. Однак, рівень досвідченості та кваліфікації таких агентів є досить низьким. Більшість вітчизняних страхових компаній основним завданням ставлять рівень реалізації страхових послуг будь-яким способом. Результатом такої політики страхових компаній є низький рівень задоволення потреб клієнтів та високий ступінь незадоволеності, що провокує відсутність подальшого бажання у клієнта співпрацювати не лише із цим агентом, але й з усім ринком страхування. Страхування життя має свої особливості, які потребують комплексного підходу до вивчення потреб клієнта. Для вирішен-

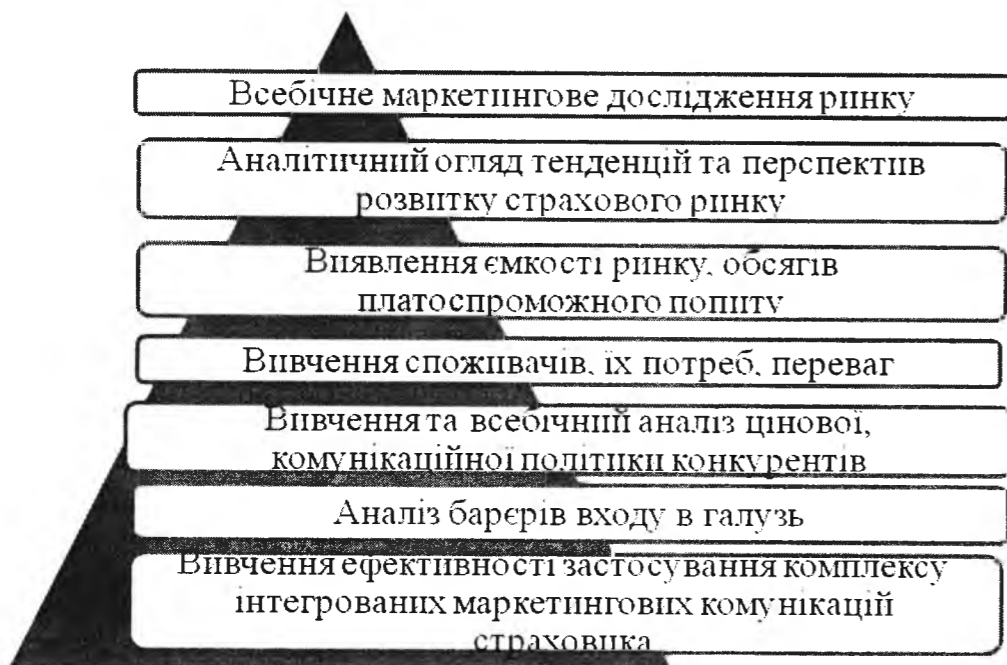


Рис. 2. Заходи механізму маркетингових досліджень страховика

ня питання повного задоволення потреб при страхуванні життя вдосконалено модель орієнтованого на клієнта підходу до процесу реалізації послуг страхування життя, в центрі уваги якої є повне і всебічне задоволення потреб клієнта (рис. 3). Оскільки договір страхування передбачає взаємовигідні відносини, які б забезпечували потреби і досягнення мети кожного з учасників договору. Потребою клієнта є забезпечення себе або своїх рідних у випадку втрати працездатності, життя або досягнення певного віку. Кожна з цих підстав несе за собою певні труднощі. Тому застрахована особа повинна бути впевнена в майбутньому і в тому, що договір буде виконаний з боку страховика. Тому необхідно враховувати також індивідуальні потреби клієнта. Метою діяльності страхової компанії є досягнення певного рівня прибутковості та захоплення певного сегменту ринку, що досягається шляхом задоволення потреб ринку. Страховий агент отримуватиме

більшу комісійну винагороду та вдячного клієнта, який і надалі буде звертатись до нього як до фахівця.

На ринку страхування життя станом на 31.12.2015 року страхові платежі (премії, внески), отримані страховиками-резидентами за договорами страхування, укладеними із страховальниками сягнули 1 183,2 тис.грн.

Сума винагороди за надання посередницьких послуг за договорами страхування, укладеними із страховиками-резидентами на користь страховальників склала 106,9 тис.грн. Кількість договорів страхування, укладених брокером із страховиками-резидентами на користь страховальників склала 582 тис.грн.

Отже, посередницькі структури приймають активну участь у реалізації послуг страхування життя.

Дослідження показують значний відрив між вітчизняною системою захисту прав споживачів страхових послуг та європейських

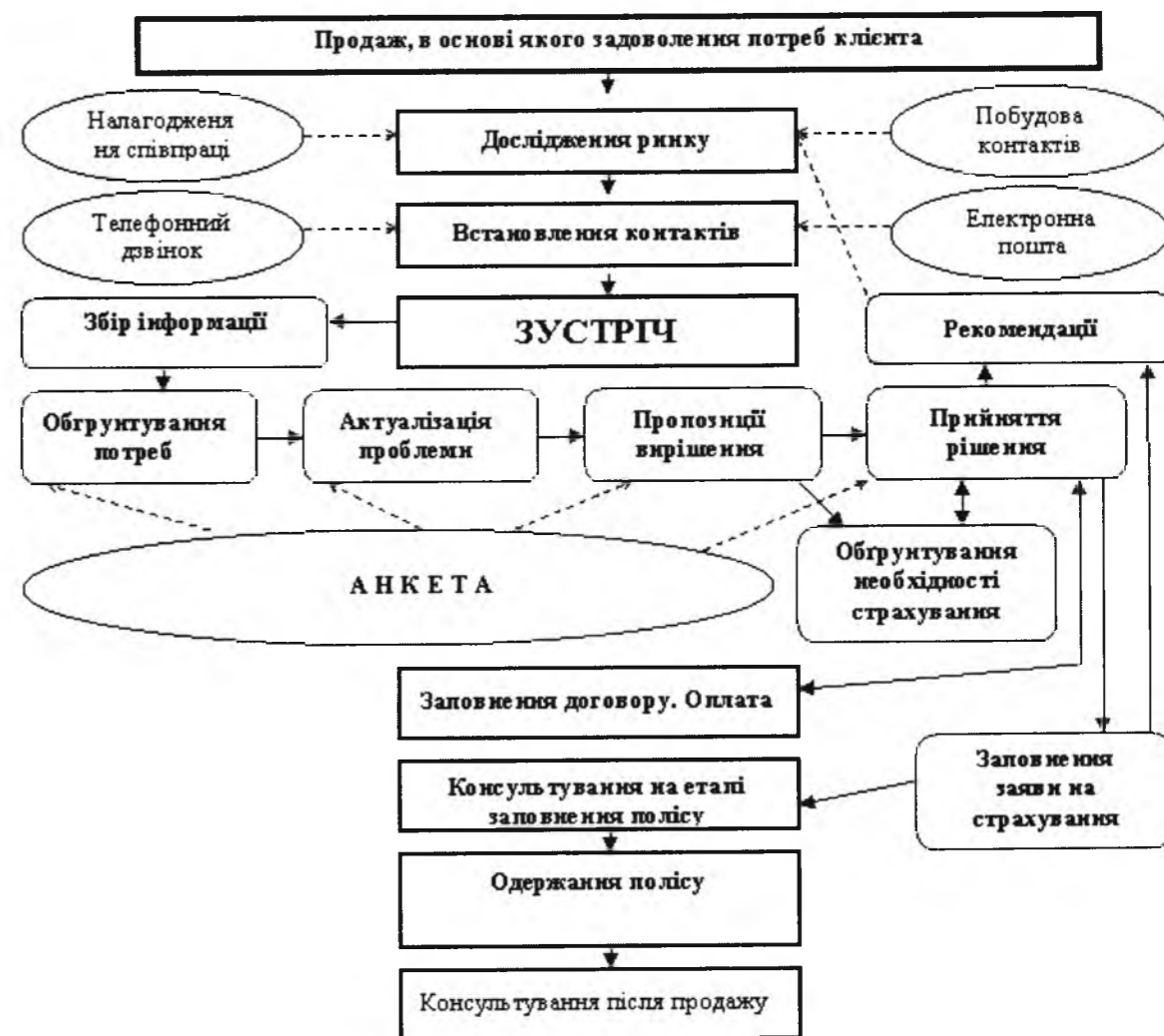


Рис. 3. Модель продажу послуг зі страхування життя

стандартів, внаслідок чого українські споживачі почувають себе незахищено навіть від неадекватної поведінки страховика, не кажучи вже про настання непередбачуваних подій. В цьому ракурсі слід прийняти Концепцію захисту прав споживачів фінансових послуг та посилити роль Держфінпослуг у нагляді за дотриманням страховиками вимог законодавства. Також важливим є посилення діяльності в руслі підвищення страхової культури населення. Передусім необхідно включити діяльність у напрямку поширення серед громадськості інформації про діяльність ринків фінансових послуг та заходи з державного регулювання цієї діяльності у перелік функцій, які здійснює Держфінпослуг, оскільки чинним законодавством це не передбачено. Успішний досвід діяльності польської Комісії фінансового нагляду у цій сфері свідчить, що крім пасивного висвітлення діяльності вітчизняного страхового ринку в засобах масової інформації доцільно передбачати активну роботу, яка проводиться у школах, вищих навчальних закладах, на підприємствах, а також організувати форуми та вікторини присвячені страховій тематиці.

IV. Висновки. У даній роботі розкрито суть поняття страхування життя та маркетингові аспекти управління страховою компанією. В результаті проведення детальної оцінки особливостей страхового маркетингу та особливостей ринку страхування життя можна зробити наступні висновки.

У процесі розвитку ринку страхування необхідно враховувати, що використання страхового маркетингу збільшує витрати страховика, які не завжди компенсуються отриманими доходами. Застосування маркетингу впливає на підвищення вартості послуг, що призводить до зниження їх конкурентоспроможності, в результаті велика вартість страхового маркетингу суттєво стримує його розвиток на вітчизняному ринку. Тому використання маркетингових інструментів у практиці страхових компаній повинно передбачати і методику визначення їх ефективності.

Таким чином, формування маркетингової політики страхової компанії з використанням розробленої моделі співпраці з клієнтами сприятиме підвищенню ефективності фінансового стану компанії та сприяє подальшому його розвитку.

Література

1. Закон України "Про страхування" від 07.03.1996 року зі змінами та доповненнями № 85/96-ВР
2. Закон України "Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням" від 18 січня 2001 року № 2240-III
3. Сергеева О. О. Состояние конкурентной среды на рынке ОМС / О. Сергеева // Страховое ревью. – 2007. – № 3. – С. 19-22.
4. Клименко В. О. Деякі елементи забезпечуючих систем ринку особистого страхування // Клименко В. О., Сокирко О. С. // Вісник Національного університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 1 (10), С. 316–319
5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
6. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – Електронний ресурс. – [Режим доступу]: www.dfp.gov.ua.

References

1. Zakon Ukrainy "Pro strakhuvannia" vid 07.03.1996 roku zi zminamy ta dopovnenniamy № 85/96-VR
2. Zakon Ukrainy "Pro zahalnooboviazkove derzhavne sotsialne strakhuvannia u zviazku z tymchasovoiu vtratoiu pratsezdatsnosti ta vytratamy, zumovlenymy pokhovanniam" vid 18 sichnia 2001 roku № 2240-III
3. Serheeva O. O. Sostoianye konkurentnoi sredy na rynke OMS / O. Serheeva // Strakhovoe reviu. – 2007. – № 3. – S. 19-22.
4. Klymenko V. O. Deiaki elementy zabezpechuiuchykh system rynku osobystoho strakhuvannia // Klymenko V. O., Sokyрко O. S. // Visnyk Natsionalnoho universytetu bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy. – 2011. – № 1 (10), S. 316–319
5. Ofitsiynyi sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: www.ukrstat.gov.ua.
6. Ofitsiynyi sait Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniuie derzhavne rehuliuivannia u sferi rynkiv finansovykh posluh. – Elektronnyi resurs. – [Rezhym dostupu]: www.dfp.gov.ua.

УДК: 336.77:631.11

ВПЛИВ ІНЖИНІРИНГУ ТА ФІНАНСОВОГО ІНЖИНІРИНГУ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК АГРАРНОЇ СФЕРИ

Сус Т. Й.

Розглянуто інжиніринг та реінжиніринг через призму управління інноваціями в аграрній сфері. Окреслено механізм реалізації інжинірингу інновацій в аграрній сфері та завдання стосовно його використання. Обґрунтовано, що в якості об'єктів фінансового інжинірингу в аграрній сфері виступають інноваційні фінансові інструменти і процеси, нові фінансові технології, ключовим завданням яких є врахування специфіки та забезпечення достатніми фінансовими ресурсами іннова-

ційного розвитку, мінімізація ризиків в аграрному виробництві. Зазначено, що інжиніринг та фінансовий інжиніринг при своїй взаємодії забезпечуватимуть ефективну реалізацію пріоритетних напрямків інноваційного розвитку аграрної сфери.

Ключові слова: інжиніринг, фінансовий інжиніринг, інноваційний розвиток, аграрний сектор, фінансові інструменти.

Sus T. Y.

INFLUENCE OF ENGINEERING AND FINANCIAL ENGINEERING ON INNOVATIVE DEVELOPMENT OF AGRARIAN SPHERE

The paper deals with the considers designing and reengineering through the prism of innovation management in the agrarian sector The mechanism of realization of engineering of innovations in agrarian sphere and tasks concerning its use is outlined. It is substantiated that innovative financial instruments and processes, new financial technologies, the key task of which is to take into account the specifics and provide sufficient financial resources of innovation development, minimize risks in agricultural production, act as financial engineering objects in the agrarian sector. It is noted that engineering and financial engineering in their interaction will ensure effective implementation of priority directions of innovative development of agrarian sphere.

Key words: engineering, financial engineering, innovation development, agrarian sector, financial instruments.

передумовою економічного зростання та інноваційного розвитку аграрного сектору є комплексне використання інжинірингу в поєднанні з фінансовим інжинірингом та створення сприятливих умов для діяльності інжинірингових підприємств в аграрній сфері. Завдяки останнім модернізуються агротехнології, впроваджуються інноваційні технологічні процеси, здійснюється трансфер технологій, підвищується ефективність виробництва, знижується антропологічне навантаження на навколишнє природне середовище.

Державна система управління інноваційним розвитком аграрного сектору країни та його підприємств повинна сприяти впровадженню нових інноваційних розробок, технологій, використовуючи сучасні інструменти фінансового інжинірингу. Розвиток аграрного сектору та його фінансове забезпечення характеризується низкою термінових до вирішення проблем.

В першу чергу слід відмітити проблему диспаритету цін на сільськогосподарську і промислову продукцію, слабку матеріально-технічну базу агропромисловості. Нестабільність податкового законодавства та скасування пільг для сільгоспвиробників в свою чергу призвело до зменшення джерел формування власних фінансових ресурсів.

Вступ. Впровадження інноваційної моделі розвитку аграрного сектору України зумовлено необхідністю підвищення конкурентоздатності і ефективності виробництва шляхом досягнення високого технологічного рівня впроваджуваних інноваційних продуктів. Досвід розвинутих країн свідчить, що головною

Зокрема високий ризик сільгоспвиробництва, низька ліквідність сільгоспідприємств, значна волатильність цін на аграрну продукцію як на внутрішньому так і на зовнішньому ринку, зумовлюють необхідність пошуку принципово нових фінансових інструментів та вдосконалення існуючих, які забезпечили б сприятливі умови для інноваційного розвитку та модернізації виробництва на принципах сталого розвитку, а не сировинної економіки.

Застосування інжинірингу та фінансового інжинірингу може послугувати розв'язанням зазначених питань в умовах ринкових перетворень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В ринкових умовах роль фінансів для аграрної сфери та її інноваційного розвитку значно актуалізувалась, що свідчить про практичну потребу наукових досліджень. Дослідженню теоретичних і практичних аспектів фінансового інжинірингу присвячено значну увагу у працях зарубіжних та вітчизняних науковців.

Теоретичними та практичними аспектами фінансового інжинірингу, займалися такі українські та зарубіжні науковці, як О. В. Абакуменко, Ф. Блек, Р. Брейлі, З. О. Воробйова, Ю. І. Капелінський, М. П. Крітцман, Т. Коупленд, С. Майерс, Ю. С. Масленченков, Р. Мертон, Ф. Мішкін, А. М. Мороз, С. Росс, О. М. Сохацька, Д. А. Тимошин.

Значний внесок у формування і розвиток теоретико-прикладних положень щодо сутності інжинірингу й діяльності інжинірингових підприємств

зробило чимало вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких праці І. Александрова, І. Альтшулера, Б. Буркинського, О. Виноградової, В. Захарченка, Д. Кокуріна, В. Кондратьєва М. Окландера, О. Редькіна, А. Савчука, Л. Федулової та багатьох інших.

Маршалл Д. і Бансал В. вважають, що "...фінансова інженерія включає в себе проектування, розробку і реалізацію інноваційних фінансових інструментів і процесів, а також творчий пошук нових підходів до вирішення проблем в області фінансів" [1]. Таким чином автори розглядають фінансовий інжиніринг з позиції нестандартного, творчого підходу до формування фінансових відносин в ринкових умовах.

Боді З., Кейн А. Маркус Дж. Розглядають фінансовий інжиніринг як "...процес створення і розробки цінних паперів з завчасно запро-

грамованими властивостями, які б відповідали потребам інвесторів" [2].

Думпос М. розглядає фінансовий інжиніринг з позиції математичного моделювання ризиків та доходів при використанні фінансових інструментів [3].

Бланк І. дає таке визначення: «Фінансовий інжиніринг – процес цілеспрямованого розроблення нових фінансових інструментів або нових схем здійснення фінансових операцій [4; с. 359].

Основними науковими результатами дослідження інжинірингу є обґрунтування сутності поняття «інжиніринг», класифікація видів інжинірингу, типологія інжинірингових компаній, формування складових інжинірингової інфраструктури, оцінювання ефективності інжинірингової діяльності.

Потребує систематизованих досліджень використання інжинірингу та фінансового інжинірингу для інноваційного розвитку аграрної сфери в умовах кризових явищ в економіці України.

Мета статті – розглянути вплив інжинірингу та фінансового інжинірингу на інноваційний розвиток аграрної сфери в сучасних економічних умовах.

Результати. В ринкових умовах необхідно враховувати, що виживання підприємств аграрної сфери можливе лише при адаптації і постійному пристосуванню до швидкозмінюючого середовища. Саме тому для агропідприємств, які працюють в умовах глобалізаційних економічних процесів та конкурують на міжнародних ринках зі своєю сільськогосподарською продукцією, головною стратегічною задачею є достатнє, конкурентоздатне фінансування та впровадження інновацій в виробничий процес, адекватне з фінансуванням і управлінням інноваційними процесами в інших розвинутих країнах. Вирішення такого рівня завдань в аграрній сфері може здійснюватися при допомозі наступних інструментів: інжинірингу, реінжинірингу та фінансового інжинірингу.

Інжиніринг (англ. engineering – винахідництво, знання) на практиці означає інженерно-консультаційні послуги по створенню нових, сучасних виробничих об'єктів або реалізації масштабних проектів. Інжинірингова діяльність здійснюється як самими аграрними підприємствами так і численними інжиніринговими фірмами. Інжиніринг інновацій для аграрної сфери представляє собою комплекс

робіт по створенню, впровадженню, просуванню та реалізації інновацій. На практиці надання інжинірингових послуг в аграрній сфері може здійснюватися на базі або за участі великих дистриб'юторів обладнання і технологій, що використовуються або можуть використовуватися в аграрній сфері. Вони здійснюють тісну співпрацю із провідними виробниками обладнання, а також володіють інформацією щодо останніх досягнень у розвитку технологій та можливостей їх купівлі і використання своїми потенційними клієнтами, виступають провайдером інноваційного ринку для аграрної сфери.

Характерною особливістю, для економічно розвинутих країн з достатньо високим рівнем фінансування аграрної сфери, є поширення практики виконання робіт і надання послуг методом комплексного інжинірингу. При цьому реалізація інноваційних проектів «під ключ» передбачає тісну співпрацю між собою кредиторів, постачальників, підрядників та інжинірингових підприємств. Інжиніринг інновацій представляє собою об'єкт купівлі-продажу, але на відміну від фрайчайзінгу і ноу-хау має справу з відтворюваними послугами, вартість яких регламентується тільки затратами часу на їх виробництво і, як правило, ці послуги можуть надаватися іншими інжиніринговими компаніями. В той же час фрайчайзінг і ноу-хау пов'язані з реалізацією нових, захищених правами інтелектуальної власності, не відтворюваних знань, які мають право використовувати обмежене число потенційних споживачів. В такому випадку інжинірингові послуги можуть поєднуватися з продажем ноу-хау.

Розглядаючи інжиніринг та реінжиніринг через призму управління інноваціями в аграрній сфері з використанням системного підходу слід виділити два напрямки:

1. удосконалення та модернізація, які дозволять покращити показники діяльності в межах 10-50%;

2. реінжиніринг (ріст показників на 100% і більше, кардинальна зміна пріоритетів та характеристики агропродукції, технологій обробки ґрунту, досягнення біотехнологій і т.д.).

Механізм реалізації інжинірингу інновацій передбачає вирішення наступних завдань:

1. Провести моніторинг ринку з вибором перспективного сегменту для інноваційної продукції.

2. Визначити інноваційні пріоритети та джерела їх фінансового забезпечення, що бу-

дуть впроваджуватись на агропідприємстві або новоствореному кластері, кооперативному підприємстві.

3. Створити консорціум для розробки та впровадження інноваційного проекту.

4. Провести техніко-економічне обґрунтування інноваційного проекту.

5. Обґрунтувати та розробити рекомендації по створенню нового інноваційного продукту та супутніх технологій.

6. Визначити обсяг затрат всіх видів, визначити та узгодити терміни виконання робіт по проекту та розрахувати його економічну, екологічну та соціальну ефективність.

7. Оформити інноваційний проект в вигляді документу.

8. Надати консультації всім виконавцям проекту, в випадку, коли інжинірингова компанія виконує інноваційний проект «під ключ», виконувати роль генпідрядника.

В загальному інжиніринг з точки зору процесу управління інноваціями в аграрній сфері передбачає одержання найкращого економічного, екологічного та соціального ефекту від інвестування в новий продукт в першу чергу стосовно агроінновацій. Важливим при цьому є визначення впливу інноваційних технологій на зміну клімату, що пов'язано зі зв'язуванням вуглекислого газу, стан біорізноманіття та родючість ґрунту. Сучасні світові тенденції до екологізації сільгоспвиробництва дозволяють визначити перспективні напрямки розвитку інноваційної діяльності в аграрній сфері регіону.

Розглядаючи сутність поняття реінжиніринг, слід відмітити, що він є різновидністю інжинірингу тільки більш високого рівня. Американський науковець М. Хаммер, вводячи дефініцію «реінжиніринг» дає наступне його трактування: "Реінжиніринг – це фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування ділових процесів для досягнення значних, стрибкоподібних покращень сучасних показників діяльності компаній, таких як вартість, якість, сервіс і темпи" [5].

Сучасний економічний словник подає таке тлумачення реінжинірингу: «реінжиніринг – 1) процес оздоровлення підприємств, фірм, компаній шляхом підйому технічних рішень на новий рівень; 2) створення принципово нових ефективних бізнес-процесів в управлінні, яких дотепер не було в організації, на підприємстві» [6].

Спільною рисою для фінансового інжинірингу та реінжинірингу є наявність інновацій-

ної складової, проте фінансовий інжиніринг ототожнюється зі створенням нових фінансових продуктів, а реінжиніринг – застосуванням інновацій до бізнес-процесів, що вже існують.

Реінжиніринг в якості інструменту, що використовується при системному підході до управління і фінансування розвитку інновацій в аграрній сфері передбачає всю сукупність інноваційного процесу, зокрема виробництво нових продуктів і операцій, фінансовий інжиніринг, а також інноваційні підходи до реалізації, просування та розповсюдження інновацій та інноваційної продукції.

Сучасний етап розвитку фінансового забезпечення аграрної сфери характеризується впровадженням в практику нових фінансових продуктів, що в свою чергу є результатом застосування методів та інструментів фінансового інжинірингу.

Фінансовий інжиніринг в наукових колах розглядається з позиції інновацій у сфері новітніх фінансово-кредитних технологій, що має на меті ефективно використати фінансові ресурси та мінімізацію ризиків як зі сторони кредитора так і позичальника.

Зокрема Маслеченков Ю. під фінансовим інжинірингом вбачає «фінансове забезпечення клієнта з використанням різних банківських продуктів, у тому числі власних банківських фінансових технологій і фінансових інструментів ринку, яке відповідає потребам як клієнта, так і інтересам банку» [7, с. 345].

Важливим аспектом фінансового інжинірингу в аграрній сфері є пошук нових фінансових інструментів та удосконалення існуючих стосовно управління ризиками, їх мінімізації, що особливо актуально в умовах зміни клімату. Саме з цих позицій Сохацька О. розглядає спрямованість фінансового інжинірингу на мінімізацію ризиків і зазначає, що фінансовий інжиніринг – це конструювання різних фінансових інновацій, в першу чергу, з метою ефективного управління ризиками та додаткового отримання доходу [8, с. 21].

В той же час цілий ряд вітчизняних та зарубіжних науковців розглядають фінансовий інжиніринг з позиції саме інноваційного продукту. Так Максимо В. Енга розуміє фінансовий інжиніринг як «...розвиток та творче застосування фінансових технологій для вирішення фінансових проблем та використання фінансових можливостей» [7, с. 345].

В даному формулюванні ключова роль відводиться вирішенню фінансових проблем та

використанню фінансових можливостей, проте на нашу думку, саме інжиніринг та інструменти фінансового інжинірингу повинні бути направлені на забезпечення інноваційного розвитку всіх суб'єктів господарювання, що здійснюють сільгоспвиробництво і в першу чергу це стосується фермерських господарств. Агрохолдинги успішно використовують інструменти фінансового інжинірингу для підвищення своєї конкурентоздатності, зокрема через механізм виходу на IPO.

Ми поділяємо погляди науковців, які розглядають фінансовий інжиніринг з позиції розробки та реалізації нових фінансових інструментів та технологій. Головна мета фінансового інжинірингу в аграрній сфері – підвищення ефективності фінансової діяльності та управління фінансовими ризиками шляхом створення нових продуктів, а також удосконалення і ефективного використання уже існуючих фінансових інструментів в інтересах всіх учасників фінансових відносин.

В якості об'єктів фінансового інжинірингу в аграрній сфері виступають інноваційні фінансові інструменти і процеси, нові фінансові технології ключовим завданням яких є врахування специфіки та забезпечення достатніми фінансовими ресурсами інноваційного розвитку, мінімізація ризиків в аграрному виробництві.

Основні напрями фінансового інжинірингу в аграрній сфері:

- управління фінансовими ризиками;
- управління фінансовими потоками суб'єктів фінансових відносин;
- планування, прогнозування та формування фінансової стратегії розвитку суб'єктів господарювання;
- інноваційні прориви в сфері фінансових відносин в період криз та трансформаційних перетворень;
- впровадження інформаційних технологій та пов'язаних з ними нових фінансових інструментів, зокрема криптовалют;
- розвиток фондового ринку аграрної сфери;
- удосконалення деривативних технологій хеджування фінансових ризиків діяльності сільськогосподарських підприємств.

Головною метою фінансового забезпечення інноваційного розвитку аграрної сфери повинно бути підвищення конкурентоздатності, що ґрунтується на принципах екологізації, збалансованого управління природними ресурсами, боротьби зі зміною клімату та сталий розвиток сільських територій.

Інжиніринг та фінансовий інжиніринг при своїй взаємодії забезпечуватимуть реалізацію пріоритетних напрямків інноваційного розвитку агросфери, зокрема:

1. Удосконалення та сприяння трансферу знань і інновацій в аграрній сфері.
2. Покращення конкурентоздатності всіх аграрних підприємств і збільшення їх доходності.
3. Удосконалення та забезпечення ефективного управління ризиками в аграрній сфері.
4. Покращення організації споживчого ланцюга від лану до столу.
5. Відтворення, збереження та посилення екосистем, які залежать від діяльності в аграрній сфері.
6. Підтримка ефективного екологічного сільгоспвиробництва з низькою емісією вуглекислого газу та видів діяльності, що заважають зміні клімату.
7. Впровадження інформаційних технологій в сферу управління, контролю, прогнозування та виробництва.
8. Сприяння розвитку людського капіталу на селі, інноваційної інфраструктури та сільських територій.
9. Розвиток альтернативної енергетики.
10. Фінансування створення нових технологій зберігання та переробки сільгосппродукції.
11. Поширення новітніх фінансово-кредитних технологій.

Глобалізаційні процеси зумовили формування та активну розбудову системи міжнародних фінансів, створення інноваційних інструментів ринку фінансових послуг, що набувають глобального характеру. Результатом застосування фінансового інжинірингу є поширення новітніх фінансово-кредитних технологій, становлення ери криптовалют.

Для реалізації стратегічних завдань інноваційного розвитку аграрної сфери необхідно налагодити ефективний міжгалузевий обмін інноваціями перш за все усередині виробничого комплексу України. Беручи до уваги той факт, що саме інжинірингові компанії забезпечують впровадження сучасних технологій в розвинених країнах світу, необхідно сприяти їх становленню та розвитку в Україні. Для аграрної сфери важливим є відслідковування тенденцій в галузі новітніх технологій, передбачення як близьких, так і більш віддалених тенденцій в інноваційному процесі, сприяння

його розвитку шляхом використання інжинірингу та фінансового інжинірингу.

Висновки. Аграрна сфера в умовах глобалізаційних процесів з метою підвищення її конкурентоздатності на міжнародних ринках сільгосппродукції вимагає творчого підходу до вирішення проблем інноваційного розвитку. Ключову роль в формуванні фінансових відносин між усіма учасниками інноваційного ланцюга в процесі інноваційного розвитку аграрної сфери відіграє фінансовий інжиніринг. Використання інжинірингу та фінансового інжинірингу для забезпечення пріоритетів інноваційного розвитку дозволяє одержати синергетичний ефект від їх взаємовпливу, сприяє підвищенню конкурентоздатності аграрного виробництва як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках сільгосппродукції.

Література

1. Маршалл Д. Ф., Бансал В. К. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям: пер. с англ. М., 1998. 149с.
2. Боди З., Кейн А., Маркус Дж. А. Принципы инвестиций. 4-е изд., перераб и доп. М., 2002, 256 с.
3. Zopounidis C., Doumpos M., Pardalos P. M. Handbook of Financial Engineering. 2008. P. 201.
4. Бланк И. А. Словарь-справочник финансового менеджера / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 1998. – 481 с.
5. Dufey, V. G. The evolution of instruments and techniques in international financial markets / V. G. Dufey, J. N. Giddy. – Washington: Suerf Series, 1981. – 14 p.
6. Современный экономический словарь [Электронный ресурс] // Режим доступа : <http://slovari.yandex.ru/~книги/Экономический%20словарь/Реинжиниринг/>
7. Мороз А. Банківські операції : підручник / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна [та ін.]. – К.: КНЕУ, 2000. – 384 с.
8. Фінансовий інжиніринг: [навчальний посібник] / [О. М. Сохацька, Л. В. Гаврилук-Єнсен, В. М. Олейко] / За ред. О.М.Сохацької. – К.: Кондор, 2011.-660 с.
9. Лупенко Ю. О. Хеджування фінансових ризиків та сучасний ринок деривативів для підприємств аграрного сектору економіки / Ю. О. Лупенко, В. В. Фещенко // Фінанси України. – 2014. – № 11. – С. 98-115.
10. Mishkin F. S. The Economics of Money, Banking and Financial Markets. Washington, 1989. P. 243.

References

1. Marshall D. F., Bansal V. K. (1998) *Finansovaja inzhenerija: Polnoe rukovodstvo po finansovym novovvedenijam* [Financial Engineering: A Comprehensive Guide to Financial Innovation], Moscow, Russia.
2. Bodi Z., Kejn A. and Markus Dzh.A (2002) *Principy investicij* [Principles of investment], 4rd ed, Moscow, Russia.
3. Zopounidis C., Doumpos M., Pardalos P.M. (2008) *Handbook of Financial Engineering*, Greece.
4. Blank I. A. (1998) *Slovar'-spravochnik finansovogo menedzhera* [Dictionary-reference book of financial manager], Kiev, Ukraine.

5. Dufey, V. G. and Giddy J. N. (1981) *The evolution of instruments and techniques in international financial markets*. – Washington: Suerf Series, USA.

6. "Modern Economic Dictionary" available at: <http://slovari.yandex.ru/~книги/Экономический%20словарь/Реинжиниринг/> (Accessed 5 September 2017).

7. Moroz A. M., Savluk M. I. and Pukhovkina M. F. (2000) *Bankivski operatsii : pidruchnyk* [Banking Transactions: Textbook], Kiev, Ukraine.

8. Sokhatska O. M., Havryliuk-Yensen L.V., and Oleiko V. M. (2011) [Financial engineering], Kiev, Ukraine.

9. Lupenko Yu. O. and Feshchenko V. V. (2014) "Hedging of financial risks and modern market of derivatives for enterprises of the agrarian sector of the economy", *Finance of Ukraine*, vol. 11, pp. 98–115.

10. Mishkin F. S. (1989) *The Economics of Money, Banking and Financial Markets*. Washington, USA.

УДК 339.138:338.439.5

Гречаник Н. Ю.

МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ АГРОПІДПРИЄМСТВ ТА ОБ'ЄКТИВНА НЕОБХІДНІСТЬ ЇХ РОЗВИТКУ

Розглянуто теоретичні засади та практичні аспекти підвищення ефективності функціонування агропідприємств в умовах ринкової економіки, що можливе при завершенні циклу господарської діяльності, який включає процес економічно вигідного збуту продукції на ринку та обов'язкове врахування усіх ринкових тенденцій і викликів. Обґрунтовано, що за умов нестабільності зовнішнього середовища особливого значення набуває маркетинг як один з основних напрямів економіч-

ної політики держави та важлива функція економічної діяльності підприємств для забезпечення його стійкості. Розкрито систему маркетингу підприємств аграрного сектору, яка має свої відмінності, що визначаються специфікою сільськогосподарського виробництва і особливостями його продукції.

Ключові слова: маркетинг, маркетингова діяльність, аграрний маркетинг, агропідприємство, система, рівні управління.

Нречанук N. Yu.

MARKETING ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES AND OBJECTIVE NECESSITY OF THEIR DEVELOPMENT

Improving the efficiency of agricultural enterprises in the market economy is possible with a complete cycle of economic activity, which includes the process of cost-effective product sales on the market and obligatory consideration of all market trends and challenges.

Under conditions of instability of the environment, marketing as one of the main directions of economic policy of the country and the important function of economic activity of enterprises to provide its stability are of special significance. Marketing system of the agricultural sector enterprises has its differences, determined by the specificity of agricultural production and the features of its products.

Key words. Marketing, marketing activities, agricultural marketing, agribusiness, system level management.

Вступ. Перехід до ринкових відносин агропромислового комплексу України зумовив

пошук нових форм поєднання виробничої та ринкової діяльності. Це пов'язано з необхідністю подолання тієї складної ситуації, яка нині склалася в аграрному секторі нашої держави, шляхом удосконалення функціонування господарсько-правових структур, задіяних у сільськогосподарському виробництві, та приведення їх у відповідність до конкурентних вимог ринкового середовища. Одним із шляхів виходу підприємств аграрного сектора з кризи, досягнення ринкових цілей їх функціонування є організація маркетингової діяльності. Цей процес передбачає спрямованість підприємств та організацій на виробництво і збут товарів, створених у відповідності з попитом та можливими побажаннями споживачів.

Постановка завдання. Практика показує, що маркетингові прийоми і заходи мають певну специфіку щодо їх застосування на кожному регіональному ринку і вивчення досвіду є лише одним із кроків при пошуку своїх шляхів досягнення успіху на ринку.

Формування ринкових відносин в Україні ставить перед усіма суб'єктами господарювання необхідність дотримуватись вимог об'єктивних законів сучасного ринку.

Для підвищення ефективності господарської діяльності доцільно реалізувати комплекс практичних заходів, котрий включає в себе досвід країн з ринковими відносинами.

З переходом до ринкових умов діяльності, із зміною методів господарювання, формуванням нової стратегії підприємств розпочався пошук ефективних механізмів маркетингу у системах управління підприємством.

Результати. Маркетинг має динамічну природу. На це вказує той факт, що в процесі свого виникнення та існування інтенсивність його дії на підприємство може зростати або зменшуватись. При цьому ще значних змін зазнає сам маркетинг: прибутки або збитки фірми повністю залежать від організації його діяльності.

На думку багатьох дослідників, маркетинг є однією з найдинамічніших сфер економічної діяльності, оскільки тенденції ринку, умови розвитку кожного ринку є унікальними і неповторними.

Маркетинг на практиці за своїм значенням розглядають здебільшого як засіб просування фірми на ринку, відповідно реалізації продукції і отримання прибутку.

Маркетинг в організації функціонує як відкрита система, на формування та розвиток якої впливають фактори зовнішнього та внутрішнього середовищ. Зовнішнє середовище є фактором, який визначає основні характеристики маркетингу. Цей фактор впливає на структуру як системи маркетингу загалом, так й окремих елементів, а також взаємозв'язків між ними. Важливо налагодити гнучкі, ефективні та раціональні взаємозв'язки між елементами системи. На практиці часто намагаються розробити найкращі елементи організації маркетингу, забуваючи про його цілісність, а саме цілісна взаємодія зможе забезпечити ефект синергізму розроблених та впроваджених елементів.

Якість маркетингу значною мірою залежить від того, наскільки у діяльності підприємств враховується даний фактор. Організація маркетингу на підприємстві в період його активного формування покликана, насамперед, зробити аналіз ринку та можливостей даного підприємства, провести дослідження для оцінки ступеня діяльності фірми з метою виявлення найбільш перспективних сегментів діяльності.

Характеризуючи сучасний маркетинг українських підприємств, слід зазначити, що деякі його елементи зазнали значних змін протягом останнього десятиліття, хоча інші ще функціонують у старих форматах та за старими правилами. Також деякі управлінські функції маркетингу зникли або трансформувалися через їх неефективні механізми та методи реалізації. Проте нових ефективних механізмів та методів виробничо-господарська діяльність не виробила. Водночас роль інших систем та функцій – організації маркетингу, фінансового забезпечення, системи контролю – різко зросла.

І. О. Соловійов переконаний, що масштаби застосування маркетингу, поширення і вплив цих ідей на всі сфери економічного, суспільного й політичного життя знаходяться в прямо пропорційній залежності від рівня розвитку суспільства, розуміння громадянами необхідності покладати в основу своїх дій інтереси всіх його членів [10].

Щодо досвіду іноземних підприємств у цій сфері, то він повинен застосовуватися з певними застереженнями, врахуванням особливостей вітчизняної економіки. Крім того, зміни в системі маркетингу у момент їхньої реалізації спричинять зростання ризику.

Основними факторами, які мають вирішальний вплив на маркетинг, є:

- перевищення пропозиції над попитом, тобто наявність насиченого товарами і послугами ринку (ринку покупця);
- розвинена конкуренція товаровиробників;
- розвинена ринкова інфраструктура;
- зміни життєвого рівня населення і відповідно зміни попиту на товари споживчого призначення;

- прагнення підприємств до розширення ринків збуту продукції і збільшення прибутків;
- прагнення сталого розвитку суспільства

Складність та багатогранність даних проблем і зумовлює необхідність вивчення сутності маркетингу, покликаною на сучасному етапі вирішувати комплекс питань ефективного функціонування в ринковій економіці.

З початку 90-х років в Україні формуються передумови для реального використання маркетингу, такі як руйнування державної монополії, зміна відносин власності, виникнення проблем зі збутом виробленої продукції.

Доцільно провести порівняльний аналіз різноманітних трактувань категорії "маркетинг".

Термін "маркетинг" виник від англійського "market" (ринок) і означає діяльність у сфері

ринку збуту. Однак маркетинг як система економічної діяльності – ширше поняття.

Відомий фахівець у галузі маркетингу Ф. Котлер вважає: “Маркетинг – це соціальний і управлінський процес, за допомогою якого окремі особи і групи осіб задовольняють свої потреби шляхом створення товарів і споживчих цінностей та взаємообміну між ними” [7, с. 34].

Маркетинг – управління ринком з метою здійснення обміну для задоволення потреб і запитів [7, с. 41].

Вважаємо, що в умовах ринкової економіки маркетинг повинен розглядатися всебічно, а не з окремих позицій, як впливає з наведених понять.

Дослідник Г.Р. Даулінг так говорить про маркетинг: “Маркетинг – це наукова дисципліна про бізнес, головним предметом якої є розробка програм залучення і втримання споживачів” [3, с. 11].

Багато визначень різних вчених зводяться до того, що маркетинг – одночасно наука й мистецтво підприємницької діяльності. Маркетинг є філософією сучасного бізнесу, способом мислення підприємця. Маркетинг – це комплексна система управління ринком на основі систематичних досліджень.

Важко не погодитися з вищенаведеними поняттями, які набагато ширше розкривають суть маркетингу, асоціюють його з діяльністю, що покликана забезпечити успіх на ринку, проте, на наш погляд, усі вони спрямовані на одноосібне висвітлення процесу здійснення окремих процедур на ринку. Тому доцільно виділити основний його зміст. Заслуговують на увагу визначення, які трактують маркетинг всебічно, розкриваючи усі його якості.

Згідно традиційного визначення Американської асоціації маркетингу “Маркетинг являє собою процес планування і втілення задуму, ціноутворення, просування і реалізації ідей, товарів і послуг за допомогою обміну, що задовольняє цілі окремих осіб і організацій”.

“Маркетинг – це соціальний процес, спрямований на задоволення потреб і бажань людей та організацій шляхом забезпечення вільного конкурентного обміну товарами і послугами, що становлять цінність для покупця” [8, с. 4].

“Маркетинг – це управлінська концепція, що забезпечує ринкову орієнтацію виробничо-збутової діяльності фірми; система керування, що припускає скоординовану і спрямовану

діяльність щодо вивчення ринків збуту, пристосування виробництва до їхніх вимог, активного впливу на ринкові процеси, споживачів з метою збільшення збуту й одержання високих прибутків” [1, с. 14].

Головне у маркетингу – двоєдиний і взаємодоповнюючий підхід. З одного боку, це ретельне і всебічне вивчення ринку, попиту, смаків і потреб, орієнтація виробництва на ці вимоги, адресність продукції, яка випускається; з іншого боку – активний вплив на ринок та існуючий попит, формування потреб і купівельних переваг.

Таким чином, термін “маркетинг” використовується в двох значеннях: як одна з функцій управління і як цілісна концепція управління (філософія бізнесу) в умовах ринкових відносин.

У 80–90 х роках ХХ століття відбулися істотні зрушення в маркетингових підходах. У ХХІ столітті маркетинг розглядається як основа інноваційного бізнесу, на базі якого приймаються всі інші важливі управлінські рішення. Тобто маркетинг є новітньою філософією бізнесу, суть якої полягає в тому, що суб’єкт підприємницької діяльності повинен орієнтувати на ринок усі можливі наявні ресурси та стадії виробничого процесу.

Йдеться про використання принципів маркетингу в організації діяльності сучасних компаній.

Основною метою маркетингу (маркетингової діяльності) є виявлення і контроль факторів, які визначають умови тривалої роботи і розвитку підприємства на ринку, досягнення стратегічних цілей і завдань.

Дж. Блайт переконаний, що під терміном «маркетинг» визначаються види діяльності, які виникають при взаємодії організації та її клієнтів [2, с. 24].

Академік М.Й. Малік вважає, що маркетинг – це процес вивчення й формування споживачьких оцінок і запитів, використання всіх ресурсів та засобів фірми для їх задоволення з метою одержання прибутку [9, с. 22].

Цілком можна погодитися з думкою академіка М. Й. Маліка, який переконаний, що поява маркетингу пов’язана з певним рівнем підприємництва, матеріального і соціального розвитку. Дати однозначне визначення маркетингу важко, тому що існують багато дефініцій. Дослівний переклад – збут, продаж. У широкому розумінні – це й організація виробництва, і доставка до споживача, і обслуговування експлуатації [9, с. 23].

Отже, узагальнивши наведені категорії маркетингу, зрозуміло, що існує досить велика кількість тлумачень даного поняття. Це підкреслює унікальність та багатоаспектність самого поняття «маркетинг». Маркетинг – це складна система, яка діє в умовах ринкових відносин, спрямована на комплексне дослідження потреб ринку з метою найкращого задоволення потреб його учасників. Так, маркетинг – це не просто дії, що пов’язані з ринком, а бізнес-мистецтво оволодіння ринком і тривалої діяльності на ньому. Маркетинг являє собою універсальний механізм управління ринковими процесами та впливу на них, з метою отримання сталого, прогнозованого рівня прибутку, забезпечення досягнення стратегічних цілей підприємства.

Маркетинг слід розглядати у трьох напрямках:

Маркетинг як культура передбачає виявлення основного набору цінностей і переваг для споживача, на які варто орієнтуватися фірмі; оцінку вигідності ринку для споживачів за допомогою аналізу їхніх потреб і запитів; підвищення інформованості споживачів, захист їхніх інтересів; формування загальних цінностей фірми; орієнтацію на ринок і споживачів.

Маркетинг як стратегія охоплює: сегментування ринку, формування мети позиціонування (дій із забезпечення товарів конкурентоздатного становища на ринку і розробки відповідного комплексу маркетингу); зосередження уваги на проблемах підприємства; визначення стратегії конкурентної переваги фірми в обраній сфері діяльності.

Маркетинг як тактика ґрунтується на: використанні комплексу маркетингу (маркетинг-міксу); формуванні позитивного ставлення споживачів до фірми і її товарів; залученні менеджерів усіх рівнів керування до здійснення тактичних маркетингових заходів.

З перерахованих напрямків маркетингу видно, що перше є основою для наступних, друге – визначає стратегічні напрямки діяльності підприємства, третє – забезпечує реалізацію його стратегії

Перехід економіки України на шлях ринкових реформ не оминув у цьому складному, проте необхідному процесі сільське господарство. Зміни, що торкнулися економіки в цілому, відчутно вплинули на аграрну сферу, що позначилось передусім на впровадженні новітніх технологій ринкових відносин у цій галузі. Важливу роль у цьому процесі став відігравати аграрний маркетинг.

На сучасному етапі розвитку аграрного сектора економіки України маркетинг ще не отримав значного поширення. Це пояснюється кількома причинами: по-перше, реформування галузі сільського господарства зумовило виникнення великої кількості сільськогосподарських підприємств, як правило, суб’єктів малого бізнесу, які з фінансових причин не в змозі займатись маркетинговою діяльністю; по-друге, продукції сільського господарства виробляється недостатньо, і проблеми перевиробництва не виникали; по-третє, у більшості ключових керівників складається думка про незначну роль маркетингу в умовах дефіциту продуктів харчування. Таким чином, в АПК склались дві філософії бізнесу – маркетингова і виробничо-збутова, які відрізняються між собою орієнтацією діяльності сільськогосподарських підприємств.

На думку професора Т.Г. Дудара, маркетинг у сучасних економічно розвинутих країнах відіграв важливу роль у становленні ринку, і це відбувалося не впродовж кільканадцяти років, а століттями, шляхом пізнання людьми концептуальних основ маркетингу, об’єктивних законів і втілення їх у життя. Нині агромаркетинг у цих країнах активно використовується як засіб конкурентної боротьби на національних і світових ринках агропромислової продукції, що надає йому специфічної спрямованості, рис і форм. Без перебільшення можна стверджувати: сучасний агромаркетинг – це філософія великого агробізнесу [6, с. 90].

Система агробізнесу функціонує завдяки поєднанню процесів виробництва сільськогосподарської продукції (сировини), її переробки, зберігання, транспортування і доведення до споживача. Різні підприємницькі структури, що сприяють такому поєднанню, утворюють комплекс економічних відносин, який називають аграрним маркетингом.

Система аграрного маркетингу складається з двох головних типів діяльності. Один із них стосується фізичного маніпулювання (збір, навантажування, розвантажування, транспортування), зберігання, переробки та передачі сировини і готової продукції під час руху їх від виробників до споживачів. Другий тип діяльності стосується процесів обміну та ціноутворення у ринковій системі [11, с. 25].

Організаційно існування системи агромаркетингу можливе у вигляді цілісного утворення у складі надсистеми макромаркетингу, до

складу якої входять взаємопов'язані компоненти маркетингової функціональної організації на всіх рівнях: інституційному, макро-, мезо- і мікрорівнях (підприємства) [10].

Можна погодитись з важливою думкою професора Т.Г. Дудара, котрий вважає, що агро-маркетинг як система ще не набув поширення у формуваннях АПК України. Це пояснюється двома основними причинами: по-перше, продукції сільського господарства виробляється недостатньо і відсутня належна прозора конкуренція; по-друге, в окремих керівників підприємств склалася думка про незначну роль маркетингу в умовах дефіциту товарів. Однак це зовсім неправомірно, адже з практичної точки зору цільова спрямованість, філософія бізнесу й організація його в сільськогосподарських формуваннях при маркетинговій і виробничо-збутовій орієнтаціях зовсім різні. При маркетинговій орієнтації мета колективу підприємства або формування малого бізнесу – задоволення потреб та інтересів споживачів, а при виробничо-збутовій – переважно виконання виробничої програми без орієнтації на конкретного споживача [6, с. 91].

Світовий досвід свідчить, що маркетинг є засобом перспективного розвитку підприємств. В основі ефективного ведення сільськогосподарського виробництва лежать сучасні підходи й методи господарювання, тому неможливо господарювати в ринкових умовах без добре налагодженої маркетингової служби за всіма напрямками господарської діяльності. Сільське господарство характеризується певним рівнем ризику, який можна зменшити за допомогою належним чином організованих маркетингових заходів.

В основу маркетингової діяльності на різних рівнях управління покладається ієрархічна багаторівнева система, елементами якої стають різноманітні соціально-економічні структури, поєднані численними зв'язками, взаємозалежностями та сукупністю цілей. Відносини між ними повинні мати послідовний, комплексний, системний характер і поширюватися на всі сфери й рівні економіки, починаючи з державного та закінчуючи рівнем підприємства. Під їх безпосереднім впливом опиняються всі етапи процесів виробництва, розподілу, обміну та споживання сільськогосподарської продукції. На кожному з цих етапів і на кожному рівні діяльності маркетинг має своє призначення, методику та інструментарій, які поєднуються у комплекс, що дає мож-

ливість системі досягати запланованих цілей (рис. 1.4) [11, с. 98-99].

Маркетинг аграрних підприємств як складна соціально-економічна система формується з урахуванням певних особливостей. Саме тому розвиток маркетингової діяльності в агропромислових формуваннях є тим явищем, яке значною мірою залежить від впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, а також важелів державного регулювання аграрного виробництва.

Особливості маркетингової діяльності в АПК доцільно об'єднати в такі групи: обумовлені характером товарів; обумовлені технологіями виробництва та збуту; організаційні; структурні; економічні; особливості державного регулювання.

Роль агро-маркетингу полягає у формуванні філософії поведінки всіх суб'єктів і елементів системи й прогнозуванні їх дій з урахуванням обраних орієнтирів і цілей на ринку. Іншими словами, агро-маркетинг – це процес дослідження та прогнозування поведінки елементів і суб'єктів агросфери на ринку, розробка, реалізація й контроль за виконанням стратегічних планів їхнього розвитку.

Проводячи дослідження в галузі агробізнесу щодо споживчого ринку, науковці виділяють низку факторів, які впливають на агро-маркетинг: залежність економічних результатів праці в аграрному секторі від природно-кліматичних та інших природних умов; залежність виробництва агросировини від родючості та раціонального використання землі; велика питома вага затрат праці; існування великої чисельності незалежних виробників, які поставляють на ринок обмежений асортимент високостандартизованих товарів; наявність великої кількості посередників між виробниками агросировини та споживачами переробленої продукції; наявність суттєвого часового проміжку між періодами виробництва й переробки агросировини; сезонність виробництва агросировини та одержання продуктів її переробки; висока кореляція між якістю кінцевого продукту і строками та умовами зберігання, транспортування та реалізацією; першочергове значення продовольчих товарів у задоволенні основних життєвих потреб людини, в економічній та політичній безпеці держави.

Дослідження показують, що в агробізнесі популярність маркетингу зростає, але практичне впровадження його як системи вкрай недостатнє, а іноді через використання лише



Рис. 1. Система маркетингової діяльності на різних рівнях управління

окремих елементів маркетингу – неефективне. У багатьох аграрних і агропромислових формуваннях ще не віджила психологія виробника, коли керівник підприємства передусім думає не про те, як і де реалізувати продукцію, а про те, як би її лише виробити. Це веде до неврахування потреб споживачів, низької якості продукції й примітивного сервісного обслуговування [6, с. 91].

Агро-маркетинг як система – це цілісне утворення, що складається із взаємопов'язаних компонентів і характеризується новими якіс-

ми характеристиками стосовно частин, з яких вона утворюється. З погляду на зміст системи вона являє собою комплекс організаційної та функціональної цілісності елементів організаційної структури управління маркетинговою функціональною організацією на всіх рівнях відтворювальної системи в аграрній сфері економіки, прямих і зворотних зв'язків між елементами, взаємодію персоналу, що проводить маркетингову діяльність, технології та методики маркетингу, інформаційної системи та ін. Всі складові частини системи мають гармоній-

но поєднуватися, перебувати у взаємозв'язку та діалектично розвиватися [10; 11].

З точки зору побудови реально діючої системи агромаркетингу вона має являти собою сукупність галузей, підприємств та організацій різних форм власності в аграрній сфері економіки, поєднаних в інтегральну структуру, в основу діяльності якої покладено мету максимізації їх сукупного прибутку через визначення і цілеспрямований вплив на формування платоспроможного попиту споживачів і раціональної організації товароруку [10, с. 108].

Агромаркетинг забезпечує реалізацію цієї задачі на основі глибоких досліджень ринку, попиту, макро- та мікросередовища. Розвиток граничних можливостей підприємства за рахунок удосконалення внутрішнього ресурсного потенціалу проводиться на основі формування стратегій, що забезпечують активний вплив на ринок, споживчі уподобання і конкурентів [10, с. 108].

Таким чином, використання концепції агромаркетингу має орієнтувати всіх суб'єктів агрофери на те, щоб:

а) базувати свою діяльність на стратегічних можливостях;

б) розробляти системи моніторингу та аналізу ситуацій, що виникають на ринках;

в) підвищувати здатність адаптації до змін у середовищі;

г) регулярно переглядати та погоджувати плани діяльності на всіх рівнях;

д) орієнтуватися на досягнення цілей соціального й економічного розвитку аграрних підприємств [10, с. 108].

Завдяки аграрному маркетингу з'являється можливість брати участь у масштабних міжнародних проектах з виробництва і збуту сільськогосподарської продукції. Відкриваються також перспективи своєчасного реагування й проведення економічно доцільних превентивних заходів при кон'юнктурних змінах світового аграрного ринку та послуг на ньому.

Агромаркетинг включає маркетингові операції від виробника сільськогосподарської продукції до споживача кінцевого продукту за участю посередників (рис. 1.)

Отже, завдяки аграрному маркетингу виробництво і збут сільськогосподарської продукції підприємствами набуватимуть принципово нових підходів, передусім будуть орієнтуватися на кінцевого споживача. Останній визначає потреби, які за допомогою маркетингових засобів стають відомими виробнику. У

свою чергу, сільськогосподарський товаровиробник взаємодіє з переробною галуззю, котра постачає кінцевому споживачеві необхідну продукцію. Відбувається узгодження інтересів виробника і переробника з одночасним задоволенням потреб споживача, тобто ринку.

Відповідно до потреб сучасного ринкового середовища діяльність аграрних підприємств повинна бути спрямована на впровадження і розвиток маркетингової діяльності: вивчення ринку (попиту, пропозиції, рівня цін, конкуренції) та розробка відповідного спрямування виробництва. Саме методи маркетингу, як засоби управління підприємством у ринкових умовах, дають можливість керівнику застосовувати методи виходу з кризових ситуацій, а також визначити напрями господарської діяльності для забезпечення прибутковості в тривалому періоді часу та відповідно цілей підприємства.

Висновки. Маркетинг, який пов'язаний з продукцією сільськогосподарських виробників, набагато складніший за інші види маркетингу: ця складність зумовлена різноманітністю методів і способів його здійснення. Застосування різноманітності таких методів пояснюється великою кількістю і різноманітністю виробленої продукції, її цілеспрямованістю й значимістю для кінцевого споживача.

Таким чином, розгляд і узагальнення вищевказаних визначень сутності маркетингу дають нам змогу засвідчити, що вкрай важко знайти з великого розмаїття трактувань якість найбільш вдале і сприятливе для сучасних положень системи маркетингу.

Отже, в загальному вигляді ми розуміємо маркетинг як складну систему, що діє в умовах ринкових відносин, спрямована на комплексне дослідження потреб ринку з метою найкращого задоволення потреб його учасників.

У процесі дослідження було розглянуто важливе питання щодо змісту аграрного маркетингу в сучасному розвитку сільського господарства. Зокрема, проведений нами аналіз понять і суджень дає підстави вважати, що система аграрного маркетингу – це сукупність і взаємозв'язок усіх елементів маркетингового середовища, яке має на меті формування ланцюга від сільськогосподарського товаровиробника до споживача.

Отже, під терміном “аграрний маркетинг” можна розуміти специфічну систему, яка спрямована на максимально ефективно задоволення усіх запитів ринку, що базується на комплексному використанні усіх наявних сіль-

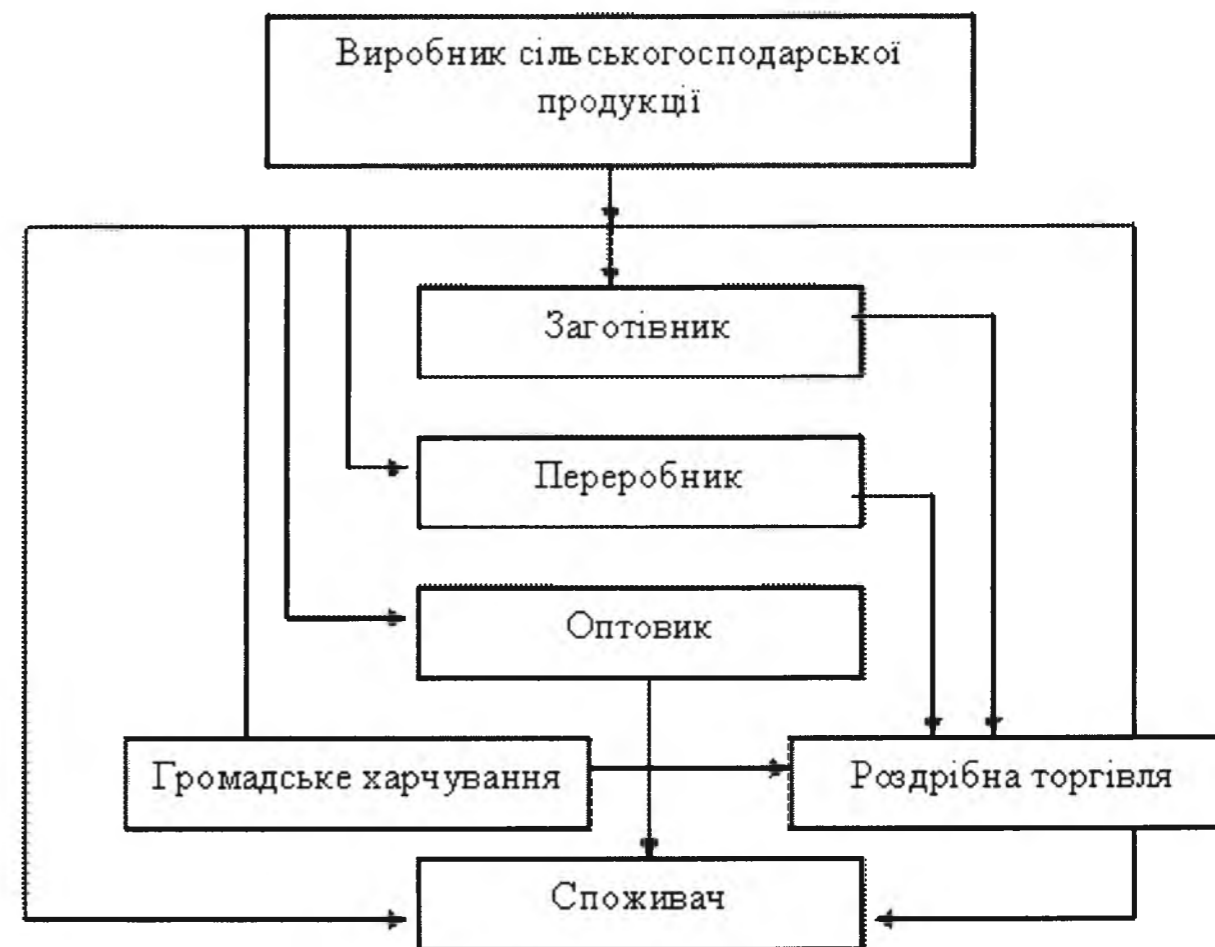


Рис. 2. Схема аграрного маркетингу

ськогосподарських ресурсів з залученням в господарський кругообіг інтересів виробника і переробника. Маркетинг аграрних підприємств як складна соціально-економічна система формується з урахуванням певних особливостей. Саме тому розвиток маркетингової діяльності в агропромислових формуваннях є тим явищем, яке значною мірою залежить від впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, а також важелів державного регулювання аграрного виробництва.

Література

1. Балабанова Л. В. Маркетинг: Підручник / Л. В. Балабанова. – Донецьк: РВЦ ДонДУЕТ, 2000. – 562 с.
2. Блайт Дж. Основы маркетинга: Пер. со 2-го англ. изд. / Дж. Блайт. – К.: Знання-Прес, 2003. – 493 с.
3. Даулінг Г. Р. Наука и искусство маркетинга / Г. Р. Даулінг. – СПб.: Вектор, 2006. – 400 с.
4. Дем'яненко С. І. Менеджмент аграрних підприємств: Навч. посібник / С. І. Дем'яненко. – К.: КНЕУ, 2005. – 347 с.
5. Джоббер Д. Принципы и практика маркетинга: Пер. с англ. Учебн. пособие / Д. Джоббер. – М.: Издательский дом “Вильямс”, 2000. – 688 с.

6. Дудар Т. Г. Організаційно-економічні засади формування і розвитку системи агромаркетингу / Т. Г. Дудар // Економіка АПК. – 2005. – № 10. – С. 89–97.

7. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. – 2-е Епроп. изд. / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг – М.; СПб.; К.: Издательский дом “Вильямс”, 2014. – 944 с.

8. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг: Европейская перспектива. Пер. с франц. / Жан-Жак Ламбен. – СПб.: Наука, 1996. – 589 с.

9. Малік М. Й. Методичні підходи до організації маркетингу інновацій наукоємного ринку агропромислового виробництва / М. Й. Малік // Економіка АПК. – 2005. – № 8. – С. 22–26.

10. Соловійов І. О. Формування системи маркетингу в аграрній сфері економіки / І. О. Соловійов // Економіка АПК. – 2006. – № 2. – С. 103–114.

11. Соловійов І. О. Організаційні рішення в системі агромаркетингу / І. О. Соловійов // Економіка АПК. – 2006. – № 10. – С. 98–103.

12. Семенов В. Ф., Сіваченко І. Ю., Федоряка В. П. Загальний курс агробізнесу: Навч. посіб. / за ред. В. Ф. Семенова, І. Ю. Сіваченка. – К.: Т-во “Знання”, КОО, 2000. – 301 с.

13. Соловійов І. О. Агромаркетинг: системна методологія, реалізація концепції: [монографія] / Соловійов І. О. – Херсон: Олди-плюс, 2008. – 344 с.

References

1. Balabanova L. V. Marketing: Textbook / L. V. Balabanova – Donetsk: DonDUET, 2000. – 562 p.
2. Blight J. Marketing Fundamentals: translation from English, 2 ed./ J. Blight. – K.: Znannja-Press, 2003. – 493 p.
3. Dowling G. R. Science and art of marketing / G. R. Dowling – SPb.: Vector, 2006. – 400 p.
4. Demyanenko S. I. Management of agrarian enterprises: Teaching. manual / S. I. Demyanenko – K.: KNEU, 2005. – 347 p.
5. Jobber D. Principles and practice of marketing: translation from English / D. Jobber. – M.: Williams Publishing House, 2000. – 688 p.
6. Dudar T. G. Organizational-economic principles of formation and development of the system of agromarketing / T. G. Dudar // Economy of agroindustrial complex. – 2005. – No. 10. – P. 89-97.
7. Kotler F. Fundamentals of Marketing: Per. from english – 2nd Eprop. ed. / F. Kotler, G. Armstrong, J. Saunders, V. Wong-M.; St. Petersburg; K. Williams Publishing House, 2014. – 944 p.
8. Lamben Jean-Jacques. Strategic Marketing. European perspective: translation from French / Jean-Jacques Lamben. – SPb.: Nauka, 1996. – 589 p.
9. Malik M. Ya. Methodical approaches to organizations of marketing of innovations of knowledge-intensive market of agroindustrial production / M. Y. Malik // Economy of AIC. – 2005. – No. 8. – P. 22-26.
10. Solovyov I. O. Formation of the marketing system in the agrarian sector of the economy / I. O. Solovyov // Economy of the agroindustrial complex. – 2006. – No. 2. – P. 103-114.
11. Solovyov I. O. Organizational decisions in the system of agromarketing / I. O. Solovyov // Economy of the agroindustrial complex. – 2006. – No. 10. – P. 98-103.
12. Semenov V. F., Syvachenko I. Yu., Fedoryaka V. P. General Agribusiness Course: Teaching. manual / ed. VF Semanova, I. Yu. Sivachenko – K.: T-"Knowledge", KOO, 2000. – 301 p.
13. Solovyov I. O. Agromarketing: system methodology, implementation of the concept: [monograph] / Solovyov I. O. – Kherson: Oldi plus, 2008. – 344 p.

УДК 657

ЗМІНА РОЛІ ТА ЗАВДАНЬ БУХГАЛТЕРІВ З УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ У СУЧАСНОМУ ІНФОРМАЦІЙНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

У статті досліджено питання зміни ролі та завдань бухгалтерів з управлінського обліку, що зумовлено змінами у сучасному бізнес-середовищі системи управління підприємством. З метою формування відповіді на сучасні інформаційні запити системи управління виокремлено роль та модифіковані завдання бухгалтерів з управлінського обліку на підприємстві. Визначено, що знання, досвід та навички сучасних бухгалтерів мають включати не

тільки професійні (обліково-аналітичні), але й управлінські, що виступає основою розвитку інтелектуального потенціалу підприємства та буде його конкурентною перевагою у майбутньому.

Ключові слова: управлінський облік, бухгалтер з управлінського обліку, завдання, організація, інформаційні запити, система управління, будівельні підприємства.

Motyl V. M.

CHANGE ROLE AND OBJECTIVES OF ACCOUNTANTS ON MANAGING ACCOUNT IN THE CONTEMPORARY INFORMATION ENVIRONMENT

The article deals with the changing role and tasks of accountants in managerial accounting due to changes in the enterprise business management system in the modern business environment. In order to formulate an answer to the current information requests of the management system, the role and modifications of the tasks of accountants on managerial accounting at the enterprise are singled out. It has been determined

that knowledge, experience and skills of modern accountants should include not only professional (accounting and analytical) but also managerial, which will be the basis for the development of intellectual potential of the enterprise and will be its competitive advantage in the future.

Key words: management accounting, management accountants, objectives, organization,

information requests, system management, Construction Company.

Актуальність проблеми. Новітні розробки у сфері інформаційних технологій, конкурентне середовище, яке швидко змінюється та зростаюча глобалізація бізнесу зумовили необхідність у пошуку нових підходів до управління з урахуванням стратегії розвитку підприємства у процесі здійснення його діяльності.

Зміна управлінської орієнтації зумовлює зміни не тільки в наборі інструментарію і масштабах управлінського обліку, але і в завданні та ролі бухгалтера з управлінського обліку на підприємстві. Розуміючи необхідність змін в ролі бухгалтера з управлінського обліку, науковці Сігел Г. і Соренсен Дж. (Siegel, Sorensen, 1999) ще у 1999 р. аргументували, що завдання бухгалтерів з управлінського обліку повинні відповідати інформаційним запитам менеджменту, і тому такі бухгалтери мають постійно розвиватися, щоб залишатися актуальними у мінливому бізнес-середовищі [1, с. 13].

Вивченням питання ролі бухгалтерів з управлінського обліку займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як: Д. Вільямсон [2], Г. Сігел, С. Кулеша [3], М. Сагаф [4], Дж. Соренсен [1], Р. Купер [5], Н. І. Загребельна, Г. Ю. Аніщенко [6], М. М. Зозуляк [7], М. Ф. Огійчук, В. Я. Плаксієнко, М. І. Беленкова [8], Л. В. Чуприна [9] та ін.

Попри внесок науковців у розвиток думки щодо дослідження ролі бухгалтерів з управлінського обліку на підприємстві, вивчення їхніх завдань та встановлення їх відповідності сучасним інформаційним запитам набувають особливої актуальності та потребують розгляду з нового більш новітнього погляду.

Постановка мети. Метою статті є дослідити зміну ролі і завдань бухгалтерів з управлінського обліку на підприємстві з урахуванням сучасних інформаційних запитів системи управління, зумовлених мінливістю бізнес-середовища.

Результати. Традиційно склалася думка про те, що роль бухгалтера з управлінського обліку – це роль посередника, який відповідає за надання необхідної облікової інформації особам, які приймають управлінські рішення на підприємстві. Бухгалтер з управлінського обліку відповідає за формування і використання обліково-інформаційної системи, у межах якої відбувається збір, обробка, інтерпретація

та передача облікової інформації менеджерам для її використання в середині підприємства з метою досягнення ефективності і результативності його діяльності. Таким чином, функціональні обов'язки бухгалтера з управлінського обліку, які окреслив вчений Вільямсон Д. (Williamson, 2003), формувалися на основі таких основних дій, як: облік витрат і калькулювання собівартості продукції та визначення її ціни; планування і контроль витрат; формування інформації для прийняття управлінських рішень [2, с. 17].

Доцільно відзначити, що функції, які виконує бухгалтер з управлінського обліку, який обслуговує керівників окремих підрозділів підприємства, значно ширші, ніж бухгалтера, який реєструє господарські операції в системі рахунків фінансового обліку. Тому бухгалтера, який здійснює інформаційне забезпечення системи управління, називають також ще бухгалтером-аналітиком. Такий бухгалтер бере участь у процесі планування господарської діяльності, у складанні та узгодженні кошторисів і бюджетів, розробці нормативів та стандартів витрат, надає інформацію про минулі події та складає розрахунки про можливі наслідки майбутніх дій.

Роль бухгалтера в процесі поточного контролю полягає в тому, що він систематично порівнює фактичні дані про рівень витрат з планами чи кошторисами, розраховує, аналізує та моделює можливі відхилення. Для обґрунтування управлінських рішень на різних ієрархічних рівнях бухгалтер узагальнює, систематизує і надає необхідну інформацію, готує рекомендації щодо можливих наслідків обраного варіанта подій [8, с. 19].

У результаті проведеного дослідження встановлено, що до основних завдань управлінського обліку, через які проявляються традиційні завдання бухгалтерів з управлінського обліку, необхідно віднести:

- виявлення, реєстрація, накопичення, підготовка, інтерпретація, узагальнення і передача інформації менеджерам для здійснення процесу управління підприємством;
- нормування і облік витрат на виробництво за центрами відповідальності;
- визначення об'єктів калькулювання, складання планових і фактичних калькуляцій;
- аналіз відхилень від норм витрат та їх групування за причинами і відповідальними особами;
- забезпечення контролю і регулювання діяльності підприємства;

– оцінка ефективності результатів діяльності підприємства за центрами відповідальності та видами продукції, виявлення резервів збільшення прибутку;

– аналіз собівартості й рентабельності продукції;

– забезпечення різних рівнів управління своєчасною і повною інформацією для оперативного прийняття управлінських рішень [10, с. 52].

У зв'язку зі зростанням конкуренції у бізнес-середовищі системи управління підприємством та застосуванням новітніх інформаційних технологій, управлінський облік на підприємстві зазнає змін й удосконалення, що проявляється через: розширення його функцій, збільшення обсягу завдань, що вирішуються, застосуванням різноманітних інструментів тощо.

До активного пошуку ефективних методів ведення та організації управлінського обліку спонукають такі причини:

– ускладнюється система управління, формуються нові вимоги щодо задоволення потреб клієнтів підприємства;

– з'являються нові вимоги до інформації, яка надається керівництву підприємства;

– зростають обсяги інформації, що потребує навиків щодо її пошуку та оперативного аналізу, контролю й формування альтернатив для прийняття управлінських рішень;

– застосовуються нові підходи до калькуляції собівартості, підрахунку фінансових результатів, оцінки ефективності використання ресурсів та ефективності роботи центрів відповідальності тощо [11, с. 38].

Встановлено, що традиційна роль бухгалтера з управлінського обліку, яка була обмежена завданнями постачальника оперативної та фінансової інформації в межах підприємства. Однак, на сьогоднішній день така інформація не є більше достатньою для задоволення постійно зростаючих потреб системи управління у сучасному бізнес-середовищі. Тому бухгалтер з управлінського обліку повинен здобути знання і навички, які б дозволили йому стати фахівцем з підтримки прийняття рішень у процесі як оперативного, так і стратегічного управління підприємством. Отже, з урахуванням викликів сьогодення відбувається посилення ролі бухгалтера з управлінського обліку в порівнянні із його традиційною роллю, у тому сенсі, що він повинен бути активним учасником процесу прийняття рішень, поряд з

функціональними менеджерами на підприємстві. Така участь не тільки зробить його членом функціональної групи менеджерів підприємства, яка відповідає за реалізацію основної мети діяльності підприємства, а й зумовлює необхідність змін у характері роботи бухгалтерської служби і перейти з категорії «персонал» до категорії «діловий партнер» підприємства.

Нова роль бухгалтера з управлінського обліку, яка характеризується змінами не тільки у виокремленні завдань, але і в його статусі у межах підприємства, вже була розглянута значною кількістю вчених і аргументована, що бухгалтери з управлінського обліку отримують ряд можливостей для налагодження і здійснення конкретних заходів щодо усунення змін в глобальному економічному середовищі. Цілком правомірно стверджують науковці, що традиційна роль бухгалтера з управлінського обліку стосовно забезпечення точної, своєчасної та актуальної інформації буде замінена на більш широку та вагомішу роль, де він буде активним учасником процесу стратегічного управління підприємством [4, с. 19].

На підтвердження вищенаведеного, наводимо думки науковців Сігел Г. і Кулеша С. (Siegel, Kulesza, 1996) про нову роль бухгалтера з управлінського обліку: «бухгалтери з управлінського обліку є діловими партнерами...» [3, с. 44].

Таким чином, зміна ролі бухгалтера з управлінського обліку з одного боку, дозволить розширити коло його функціональних обов'язків, а з іншого боку зробить його роботу більш вимогливою з точки зору потенціалу та навичок.

Нова роль, по суті, буде надавати бухгалтеру з управлінського обліку більше можливостей для вивчення його потенціалу та використання навичок стосовно задоволення потреб менеджерів різних рівнів управління на підприємстві. Проте, для вирішення завдань, пов'язаних з новою роллю, бухгалтер з управлінського обліку повинен бути адаптованим до викликів сьогодення, що можливе за наявності достатніх знань, сформованих на основі цілого ряду компетенцій з метою надання системі менеджменту потрібної інформації в потрібний час.

Для того, щоб бути конкурентоспроможним та розвиватися у складних умовах бізнес-середовища, підприємства повинні розвивати свій трудовий потенціал, зокрема, його інтелектуальну складову, з метою створення підґрунтя для поліпшення його компетентності щодо створення продукту з відмінною якістю. Це дозволить забезпечити більш повне задоволення потреб клієнтів та більш стійку конкурентну перевагу. Отже, бухгалтери з управлінського обліку зобов'язані допомагати системі менеджменту підприємства не тільки точно виміряти вартість бізнес-процесів, але й ідентифікувати та застосувати засоби (інструменти чи методичні прийоми) для усунення непродуктивних витрат, які вони зможуть реалізувати, тільки якщо мають достатні знання та досвід.

Коментуючи можливість підвищення вартості продукції підприємства, науковець Купер Р. (Cooper, 1996) [5, с. 26] стверджує, що інструментарієм управління витратами, має користуватися кожен працівник на підприємстві. Оскільки ефективне використання методів управління витратами вимагає застосування інструментів і методів не тільки з управлінського обліку, але й з інших функціональних областей управління, тому завдання бухгалтерів з управлінського обліку стали багатогранними, що вимагає додаткових знань, наприклад, знань щодо управління проектами та управління виробничими процесами. Таким чином, бухгалтери з управлінського обліку повинні мати достатні знання та вміння щодо можливостей застосування новітніх засобів і методів таких, як: таргет-костинг, калькулювання витрат на основі діяльності, стратегічне управління витратами, кайзен-костинг і збалансована система показників.

Слід відмітити, що у результаті дії інтеграційних процесів у бізнес-середовищі системи управління, підвищуються вимоги до компетентності бухгалтерів з управлінського обліку (бухгалтерів-аналітиків), як інтелектуального капіталу підприємства, та змінюється їхня роль на підприємстві, трансформуючи їх із постачальників обліково-аналітичної інформації для менеджерів різних рівнів на членів управлінської команди, проектних груп чи просто груп менеджерів, задіяних у процесі прийняття як оперативних, так і стратегічних рішень. З огляду на це, доцільно аргументувати, що забезпечення процесу організації облікового процесу на підприємстві на необхідному якісному рівні перебуває у прямій залежності від здібностей, вмінь та навичок його організаторів, тобто бухгалтерів з управлінського обліку.

Сучасного бухгалтера з управлінського обліку виокремлює з-поміж інших управлінців

низка професійних ознак, серед яких цілком правомірно дослідник М.М. Зозуляк виокремлює: освітній інтелект, аналітичні здібності, діловий досвід, творчий підхід, орієнтацію на результат, стратегічне мислення. Зокрема, робиться акцент на оцінці поняття стратегічного мислення, яке складається з відповідних компонентів, кожен з яких певною мірою визначає здатність до стратегічного управління, а саме: вміння змодельовати ситуацію, здатність виявити необхідність змін, здатність використовувати у процесі змін надійні методи та вміння реалізувати розроблену стратегію [7, с. 204].

Із урахуванням наведених вище виокремлених професійних ознак для бухгалтерів з управлінського обліку, нами систематизовано і наведено на рис. 1 вимоги до таких фахівців з метою формування більш якісного інформаційного забезпечення системи управління підприємством, як економічного підґрунтя процесу прийняття оперативних і стратегічних рішень.

Отже, бухгалтер з управлінського обліку у сучасних умовах інформатизації суспільства, окрім володіння професійними обліково-аналітичними знаннями та навичками, також повинен здобути управлінські навички, які сприятимуть забезпеченню раціональної організації облікового процесу та формуванню адекватної відповіді на інформаційні запити системи менеджменту підприємства для підтримки його конкурентоспроможності в умовах мінливого бізнес-середовища.

Виходячи з вищенаведеного, вважаємо, що завданнями бухгалтерів з управлінського обліку, які реалізують його мету та відповідатимуть на інформаційні виклики сучасного бізнес-середовища системи управління підприємством є:

– раціональна організація облікового процесу на підприємстві, зокрема, у частині виявлення, реєстрація, накопичення, підготовка, інтерпретація, узагальнення і передача обліково-аналітичної інформації;

– інформаційна підтримка розробки стратегії розвитку підприємства та підтримка досягнутого рівня конкурентоспроможності і його підвищення;

– інформаційна та експертна підтримка процесу прийняття як оперативних, так і стратегічних управлінських рішень на підприємстві;

– інформаційне забезпечення процесу бюджетування, формування ключових планових

показників та норм витрачання ресурсів, прогнозування майбутніх результатів роботи центрів відповідальності та діяльності підприємства у цілому з метою забезпечення успішної реалізації його стратегії розвитку;

– забезпечення зворотного зв'язку для моніторингу досягнутих результатів за видами діяльності, центрами відповідальності, якими є підрозділи підприємства, та їх узгодження зі стратегічними цілями;

– контроль за раціональним використанням ресурсів підприємства, прогнозування ризиків та оцінка достатності капіталу для успішної реалізації стратегії розвитку підприємства;

– формування ефективної системи мотивування та відповідальності менеджерів за результати роботи.

Таким чином, виокремлені модифіковані завдання бухгалтерів з управлінського обліку сприятимуть формуванню сучасного бачення їх вагомості на підприємстві та тих необхідних компетенцій, якими вони повинні володіти.

Проте, в останні кілька років, як показує зарубіжний досвід, підприємства усвідомили важливість знання, як джерела конкурентної переваги. Зокрема, підприємства вже почали використовувати різні джерела компетенції в

різних ситуаціях, такі, як: поліпшення якості продукції, краще обслуговування клієнтів, формування відносин з клієнтами тощо [4, с. 21].

Вищенаведене дозволяє зробити висновок, що посилення конкуренції у ринковому бізнес-середовищі перетворює її в рушійну силу, що буде формувати новий підхід до управління підприємством і вибору його стратегії. Це зумовлено тим, що зростаюча конкуренція зумовлює не тільки зміни у традиційних методах ведення бізнесу, але і створює нові проблеми, від вирішення яких залежить реалізація бізнес-стратегії. Тому підприємства повинні мати бухгалтерську службу, яка сформована із таких фахівців з управлінського обліку, які будуть володіти відмінними компетенціями, які дозволять їм отримати конкурентну перевагу. Звичайно, такі компетенції повинні забезпечити формування додаткової цінності для пропозицій із створення нових продуктів, виконання нових робіт та надання нових послуг в порівнянні із пропозиціями конкурентів для кращого задоволення потреб клієнтів.

Таким чином, конкурентоспроможність підприємства в майбутньому залежить від можливості використання інформаційних та

телекомунікаційних технологій, які забезпечують розвиток інтелектуального потенціалу та дозволяють йому оперативніше адаптуватися до змін бізнес-середовища.

Висновки. У результаті проведеного дослідження встановлено, що з урахуванням викликів бізнес-середовища ставляться нові інформаційні запити перед бухгалтерами з управлінського обліку, що й зумовило дослідження їхньої ролі на підприємстві та завдань, які ними виконуються. Тепер окрім професійних обліково-аналітичних знань і навичок, бухгалтер з управлінського обліку повинен володіти також й управлінськими, які дозволяють забезпечити організацію управлінського обліку на належному рівні та процес представлення необхідної обліково-аналітичної інформації менеджерам різних рівнів управління для формування альтернатив та прийняття як оперативних, так і стратегічних рішень. Тобто, бухгалтер з управлінського обліку трансформується з категорії «персонал» у категорію «діловий партнер» підприємства.

Література

1. Siegel G. Counting More, Counting Less: Transformations in the Management Accounting Profession / G. Siegel, J. Sorensen // The 1999 Practice Analysis of Management Accounting – Executive Summary, USA: Institute of Management Accountants. – 1999. – p. 13.
2. Williamson D. Cost and Management Accounting / D. Williamson // New Dehli: Prentice-Hall of India Private Ltd. – 2003. – pp. 16-18.
3. Siegel G. The coming changes in management accounting education / G. Siegel, C. Kulesza // Management Accounting. – 1996. – January. – pp. 43-47.
4. Sahaf M. A. Management Accounting: Principles & Practice / M. A. Sahaf. – 3rd Edition. – Vikas Publishing House Pvt Ltd, 2013. – 806 p.
5. Cooper R. The Changing Practice of Management Accounting / R. Cooper // Management Accounting. – 1996. – Vol. 74. – № 3. – p. 26.
6. Загребельна Н. І. Практичні аспекти організації управлінського обліку на підприємствах / Н. І. Загребельна, Г. Ю. Аніщенко // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – 2014. – Вип. 86 (2). – С. 40-47.
7. Зозуляк М. М. Взаємозв'язок управлінського обліку та аналізу в контексті стратегічного управління підприємством / М. М. Зозуляк // Економічний аналіз : зб. наук. праць / ТНЕУ; ред. кол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр ТНЕУ «Економічна думка», 2015. – Том 19. – № 2. – С. 201-206.
8. Огійчук М. Ф. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами : [підруч.] / М. Ф. Огійчук, В. Я. Плаксінко, М. І. Беленкова та ін. / За ред.

проф. М. Ф. Огійчука. – 6-те вид., перероб. і допов. – К. : Алерта, 2011. – 1042 с.

9. Чуприна Л. В. Управлінський облік у сучасному менеджменті підприємства / Л. В. Чуприна // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Сер. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2014. – № 34. – С. 154-158.

10. Проданчук М. А. Теоретико-методологічні засади управлінського обліку в системі управління підприємством / М. А. Проданчук // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 3. – С. 51-57.

11. Бартош О. М. Управлінський облік, як основа ефективної системи управління банком / О. М. Бартош // Фінансовий простір. – 2014. – № 1 (13). – С. 36-42.

References

1. Siegel G. Counting More, Counting Less: Transformations in the Management Accounting Profession / G. Siegel, J. Sorensen // The 1999 Practice Analysis of Management Accounting – Executive Summary, USA: Institute of Management Accountants. – 1999. – p. 13.
2. Williamson D. Cost and Management Accounting / D. Williamson // New Dehli: Prentice-Hall of India Private Ltd. – 2003. – pp. 16-18.
3. Siegel G. The coming changes in management accounting education / G. Siegel, C. Kulesza // Management Accounting. – 1996. – January. – pp. 43-47.
4. Sahaf M. A. Management Accounting: Principles & Practice / M. A. Sahaf. – 3rd Edition. – Vikas Publishing House Pvt Ltd, 2013. – 806 p.
5. Cooper R. The Changing Practice of Management Accounting / R. Cooper // Management Accounting. – 1996. – Vol. 74. – № 3. – p. 26.
6. Zagrebelska N. I. Practical aspects of organization management accounting at enterprises / N. I. Zagrebelska, G. Yu. Anishchenko // Collection of scientific works of Uman National University of Horticulture. – 2014. – № 86 (2). – pp. 40-47.
7. Zozulyak M. M. Interconnection of managerial accounting and analysis in the context of strategic enterprise management / M. M. Zozulyak // Economic analysis: collection of scientific works / TNEU. – Ternopil : Publishing and Printing Center TNEU "Economic Thought", 2015. – Vol. 19. – № 2. – pp. 201-206.
8. Ohychuk M. F. Financial and managerial accounting according to national standards / M. F. Ohychuk, V. Ya. Plakyenko, M. I. Belenkova and others. / Ed. prof. M.F. Ohychuk. – 6th species., processing. and listens. – K. : Alerta, 2011. – 1042 p.
9. Chuprina L. V. Management accounting in modern enterprise management / L. V. Chuprina // Bulletin of the National Technical University "KhPI". Sir : Technical progress and production efficiency. – 2014. – № 34. – pp. 154-158.
10. Prodanchuk M. A. Theoretical and Methodological Principles of Management Accounting in the System of Enterprise Management / M. A. Prodanchuk // Accounting and Finance of the AIC. – 2011. – №3. – pp. 51-57.
11. Bartosh O. M. Management Accounting as the Basis of an Effective Bank Management System / O. M. Bartosh // Financial Space. – 2014. – № 1 (13). – pp. 36-42.

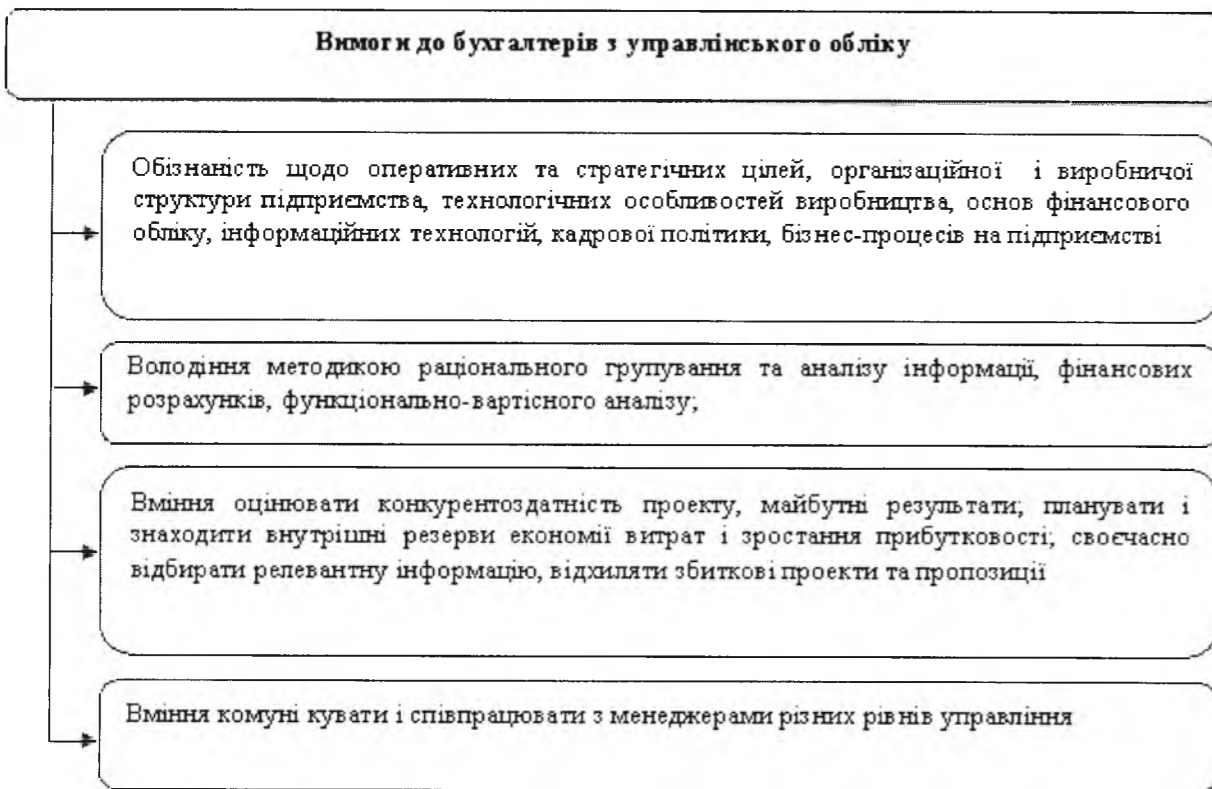


Рис. 1. Вимоги до бухгалтерів з управлінського обліку з урахуванням сучасних інформаційних запитів системи управління підприємством

Джерело: складено на основі [7]

УДК 336.1:352

Щур Р. І., Плець І. І.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

У статті досліджено концептуальні засади фінансового забезпечення місцевих бюджетів в умовах децентралізації, які включають інструменти та важелі фінансового регулювання щодо забезпечення ефективності використання фінансового потенціалу територій, посилення фінансової самодостатності місцевих бюджетів з урахуванням відповідних на-

прямів економічного розвитку територіальної громади.

Ключові слова: бюджетна система, місцеві бюджети, фінансове забезпечення місцевого самоврядування, доходи бюджету, видатки бюджету, міжбюджетні трансферти.

Shchur R. I., Plets I. I.

CONCEPTUAL PRINCIPLES FOR FORMING FINANCIAL PROVISION OF LOCAL BUDGETS IN DECENTRALIZATION CONDITIONS

The article deals with the conceptual foundations of financial provision of local budgets in the conditions of decentralization, which include tools and levers of financial regulation in order to ensure the effective use of the financial potential of the territories, increase the financial self-sufficiency of local budgets, taking into account the relevant areas of economic development of the territorial community.

Key words: budget system, local budgets, financial support of local self-government, budget revenues, budget expenditures, intergovernmental transfers.

Вступ. Проблема децентралізації є особливо актуальною на даному етапі розвитку економіки України, оскільки доцільність проведення фінансової політики держави дасть змогу оцінити рівень соціально-економічного розвитку територій та відповідно їх фінансового забезпечення.

В сучасних умовах, забезпечення збалансованості та стійкості місцевих бюджетів передбачає здійснення децентралізації управління бюджетними коштами з метою досягнення оптимального рівня розподілу фінансових ресурсів між державним та місцевими бюджетами, що надасть можливість для підвищення фінансової спроможності органів місцевого самоврядування. Важливим є розробка кон-

цептуальних засад фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз концептуальних засад формування та виконання місцевих бюджетів в умовах децентралізації, а також розробка практичних рекомендацій щодо їх удосконалення.

Результати. Дослідження підходів щодо фінансового забезпечення місцевого самоврядування у країнах з розвинутою та трансформаційною економікою, дозволило виявити основні тенденції щодо розвитку місцевих фінансів, у тому числі реформування місцевих бюджетів. Органи місцевого самоврядування більшості розвинутих країн відіграють істотну роль у наданні державних послуг, активно вкладають кошти в інфраструктуру та місцевий економічний розвиток. Рівень дотаційності місцевих бюджетів в країнах з розвинутою економікою значно нижчий ніж в Україні.

Самостійність місцевих бюджетів гарантується власними та закріпленими за ними на стабільній основі частками загальнодержавних доходів, правом самостійно визначати напрями використання коштів. Проте рівень незалежності органів місцевого самоврядування щодо розпорядження власними надходженнями досить низький, тому регіони не можуть забезпечити соціально-економічний розвиток за рахунок власних надходжень [1, с. 52].

Таким чином, основними очікуваними результатами процесу децентралізації, започаткованої в Україні є створення спроможних самодостатніх територіальних громад, які б володіли відповідними фінансовими, матеріальними, земельними ресурсами, об'єктами соціальної інфраструктури, необхідними для поліпшення соціальних потреб громадян, створення умов для ефективного розвитку відповідних територій, раціональне використання бюджетних коштів.

Розглядаючи склад та структуру доходів бюджету м. Івано-Франківська, слід відмітити, що поряд з трансфертами основу формування фінансових ресурсів регіону становлять податкові надходження (див. табл. 1).

суттєвого зменшення їхньої частки на 0,53 % за аналізований період.

Відповідно до проведеної бюджетної децентралізації доходи бюджету м. Івано-Франківська в 2015 р. в основному формувалися за рахунок податку на доходи фізичних осіб, акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі підакцизних товарів та місцевих податків і зборів (див. табл. 2).

Погоджуємося з думкою про те, що оскільки податок на доходи фізичних осіб є основним бюджетотворюючим податком для місцевих бюджетів, то спираючись на досвід розвинутих країн, доцільно його перевести до складу місцевих. Це в свою чергу дасть змогу значно

Таблиця 1

Структура доходів бюджету м. Івано-Франківська, (тис. грн.)*

Доходи	Роки				Відхилення 2015/2012
	2012	2013	2014	2015	
Податкові надходження	402 083,0	428 746,9	468 563,0	578 344,6	176 261,6
у % до загальної суми	86,52	88,20	83,62	82,21	-4,31
Неподаткові надходження	46080,1	47 941,0	50 262,0	96 941,8	50 861,7
у % до загальної суми	9,92	9,86	8,97	13,78	3,86
Доходи від операцій з капіталом	12843,8	8 569,3	15 210,0	26 315,5	13 471,7
у % до загальної суми	2,76	1,76	2,71	3,74	0,98
Цільові фонди	3703,4	838,3	26 300,0	1 880,5	-1 822,9
у % до загальної суми	0,80	0,17	4,69	0,27	-0,53
Усього доходів	464 710,3	486 095,5	560 335,0	703 482,4	238 772,1

* Джерело: складено на основі даних фінансового управління виконавчого комітету Івано-Франківської міської ради.

Як видно з табл. 1 найбільшу частку в структурі доходів місцевого бюджету (без урахування міжбюджетних трансфертів) м. Івано-Франківська займають податкові надходження, їхня частка дещо зменшилася з 86,52 % у 2012 році до 82,21 % у 2015 році. Також спостерігається тенденція збільшення частки неподаткових надходжень у загальній структурі за 2012-2015 роки на 3,86 %. Аналогічна ситуація – збільшення частки спостерігається по доходах від операцій з капіталом (з 2,76 % у 2012 р. до 3,74 % у 2015 р.). Що стосується цільових фондів то спостерігають тенденція до

розширити ресурсну базу місцевих бюджетів для виконання покладених на них функцій і завдань [2].

Забезпечення фінансової незалежності дає змогу підвищити ефективність діяльності місцевого самоврядування з метою більш повного задоволення потреб і реалізації інтересів територіальних громад. Якщо рівень фінансової незалежності органів самоврядування є невисоким, громада та місцеві органи влади неспроможні відчутно впливати ні на процес мобілізації місцевих фінансових ресурсів, ні на їх використання [1, с. 53].

Таблиця 2

Структура податкових надходжень до бюджету м. Івано-Франківська у 2012-2015 роках, (%)*

Доходи	Роки			
	2012	2013	2014	2015
Податкові надходження	100,0	100,0	100,0	100,0
з них:				
Податок на доходи фізичних осіб	73,24	73,59	73,96	55,34
Податок на прибуток підприємств	0,16	0,30	0,12	0,57
Податки на власність	1,60	0,96	0,61	0,01
Збори за спеціальне використання природних ресурсів	13,88	12,24	10,20	0,00
Акцизний податок з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі підакцизних товарів	–	–	–	15,38
Місцеві податки і збори	11,07	12,88	15,09	28,69
Інші податки	0,05	0,03	0,02	0,02

*Джерело: складено на основі даних фінансового управління виконавчого комітету Івано-Франківської міської ради.

У процесі розмежування видаткових повноважень у системі місцевих органів влади необхідно враховувати особливості різних видів суспільних і соціально значущих благ та послуг, зокрема, наявність об'єктивних територіальних обмежень щодо можливостей користування ними та існування «зовнішніх ефектів». Крім того, важливе значення має фактор чисельності населення, що визначає фінансову спроможність територіальних громад [3, с. 113].

Досліджуючи аналіз структури видатків бюджету м. Івано-Франківська за функціональною класифікацією протягом 2012-2015 років, можна побачити, що найбільшу питому вагу займають видатки на освіту. Так в 2012 році їх частка становила 29,43 %, а в 2015 році – 25,5 % (див. табл. 3).

Видатки на державне управління (органи місцевого самоврядування) профінансовано у сумі 44 599,3 тис. грн. у 2015 р., що на 14 063,1 тис. грн. більше, ніж за 2012р., що становить 3,62 % у загальній сумі видатків станом на 2012 рік та 3,22 % за 2015 рік.

Водночас спостерігається зменшення частки видатків бюджету м. Івано-Франківська на охорону здоров'я на 3,55 %, хоча в абсолютно-

му вираженні вони зросли на 56 629,3 тис. грн. за даний аналізований період.

Більшість видатків місцевих бюджетів спрямовується на соціальний захист та соціальне забезпечення зокрема їх частка становила 24,42 % у 2012 році та 24,63 % у 2015 році.

З 2015 року у зв'язку з подальшим проведенням бюджетної реформи була започаткована нова система міжбюджетних відносин між державним та місцевими бюджетами.

До міжбюджетних трансфертів належить: базова дотація (трансферт, що надається з державного бюджету місцевим бюджетам для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій); субвенції; реверсна дотація (кошти, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій); додаткові дотації.

Основою міжбюджетних відносин в процесі горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій є базова та реверсна дотації.

У 2015 році реверсна дотація передбачалася для бюджетів міст і районів коли надходження податку на доходи фізичних осіб на 1 жителя становлять вище 885,3 грн.

Таблиця 3

Аналіз структури видатків м. Івано-Франківська у 2012–2015 рр., (%)*

Видатки	Роки			
	2012	2013	2014	2015
Органи місцевого самоврядування	3,62	3,51	3,12	3,22
Освіта	29,43	29,64	27,96	25,50
Охорона здоров'я	19,51	19,89	16,97	15,96
Соціальний захист та соціальне забезпечення	24,42	26,25	27,40	24,63
Житлово-комунальне господарство	8,21	3,89	10,00	9,85
Культура і мистецтво	3,46	3,54	3,05	3,05
Засоби масової інформації	0,01	0,29	0,30	0,25
Фізична культура і спорт	0,81	0,84	0,95	0,93
Будівництво	4,68	3,44	3,50	6,03
Транспорт, дорожнє господарство, зв'язок, телекомунікації та інформатика	3,24	4,22	3,07	1,26
Інші послуги, пов'язані з економічною діяльністю	1,02	3,02	2,84	4,81
Охорона навколишнього природного середовища та ядерна безпека	0,09	0,00	0,01	0,00
Обслуговування боргу	0,00	0,01	0,01	0,00
Цільові фонди	0,59	0,29	0,38	0,15
Видатки, не віднесені до основних груп	0,91	1,18	0,46	4,37

*Джерело: складено на основі даних фінансового управління виконавчого комітету Івано-Франківської міської ради.

Отже, ми бачимо, що у 2015 році бюджет міста Івано-Франківськ здійснило реверсну дотацію до Державного бюджету в розмірі 18 221,2 тис. грн. Дану тенденцію надання міжбюджетних трансфертів ілюструє рис. 1.

Міжбюджетні трансферти є основним методом бюджетного регулювання, який неефективно використовується в цілях фінансового вирівнювання. Діюча практика показує, що основною метою надання дотацій і субвенцій в даний час є не проведення фінансового вирівнювання, а задоволення поточних потреб органів місцевого самоврядування, які фінансуються за рахунок коштів місцевих бюджетів.

Концептуальні основи фінансової незалежності місцевого самоврядування полягають в оптимальному врахуванні інтересів держави, підприємницьких структур, територіальної громади і місцевого самоврядування. Необмежена фінансова незалежність місцевого самоврядування має негативні ознаки, оскільки

становить загрозу фінансовій безпеці держави [4]. Тому необхідною умовою розвитку місцевого самоврядування є реалізація ефективної бюджетної політики, яка дасть змогу максимально врахувати інтереси як органів місцевого самоврядування, так і центральних органів влади.

Висновки. Отже, проведений аналіз концептуальних засад формування фінансового забезпечення місцевого самоврядування в умовах децентралізації свідчить про те, що бюджетна децентралізація підвищує ступінь децентралізованого розподілу в економіці та стимулює економічне зростання у країні. Економічне ж зростання у країні означає збільшення надходжень до бюджетів усіх рівнів від податків та зборів у цілому та зміцнення доходної бази місцевих бюджетів зокрема. Можна зробити висновок, що система фінансової децентралізації має дві основні складові – це бюджетна децентралізація, яка забезпечує роз-

УДК 339.74

Мигович Т. М.

СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ

У статті досліджені еволюція та сучасні тенденції розвитку міжнародної валютної системи. Проаналізовано можливості її реформування. Окреслено основні напрями формування новітньої парадигми міжнародних валютних відносин.

Ключові слова: валюта, золотий стандарт, криптовалюта, валютно-фінансові відносини, міжнародна валютна система.

Mugovich T. M.

BECOMING AND DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL CURRENCY SYSTEM

The article investigates the evolution and modern tendencies of the international monetary system development. The possibilities of its reformation are analyzed. The main directions of formation the new international currency relations paradigm are outlined

Key words: currency, gold standard, cryptocurrency, monetary and financial relations, international currency system.

Вступ. Процеси глобалізації актуалізують питання переорієнтації міжнародних відносин в напрямі мультиполярності, з одночасним сприянням поглибленню міжнародного поділу праці та інтернаціоналізації світового господарства. В цьому контексті значне місце належить одній із ключових складових міжнародних відносин – міжнародній валютній системі, яка визначається закріпленою міждержавними домовленостями сукупністю способів, інструментів і міждержавних органів реалізації грошових відносин у рамках світового господарства.

В сучасних умовах погіршення економічної кон'юнктури в світі загострило проблему дезінтеграції ринків грошей і ринків капіталів, через брак фінансових ресурсів зростають операції на ринку спекулятивних активів, що породжує нестабільність та невпевненість транснаціональних контрагентів.

З іншої сторони питання як загальної, так і фінансової безпеки ставлять нові вимоги перед країнами та міжнародними організаціями в контексті законності, прозорості та захищеності такого сегменту світової економіки, як міжнародна валютна система.

На тлі реформування принципів управління міжнародним розвитком, суттєво зростає необхідність новітніх підходів у організації міжнародних валютних відносин, які сприятимуть оптимізації міжнародних грошових потоків та безперебійному функціонуванню міжнародної торгівлі. Зазначене зумовлює необхідність проведення наукового дослідження етапів становлення і сучасного стану розвитку міжнародної валютної системи.

Постановка завдання. Різні аспекти становлення і розвитку світової валютної системи критично осмислюються у вітчизняних та зарубіжних наукових дослідженнях, зокрема у працях Дж. Кейнса, М. Бордо, Д. Лал, О. Кузнецова, В. Антонова, М. Лизун, С. Новак, Е. Роговського, В. Сословського, І. Косовського, І. Дахно та багатьох інших. Однак, аналіз праць українських і закордонних науковців у світлі сучасних викликів, зумовлює необхідність перегляду існуючих підходів до дослідження еволюції міжнародної валютної системи. Метою статті є дослідження розвитку міжнародної валютної системи як у історичному контексті, так і в сучасних умовах. Відповідно до поставленої мети було визначено наступні завдання:

1. Охарактеризувати еволюцію міжнародної валютної системи.

2. Визначити подальші напрями розвитку міжнародної валютної системи.

Результати. Генеза міжнародної валютної системи зумовлена процесом створення світового ринку, відповідних товарообмінних процесів та грошових розрахунків. Проте її подальший розвиток характеризується об'єднанням ринків капіталу і сприяє від-

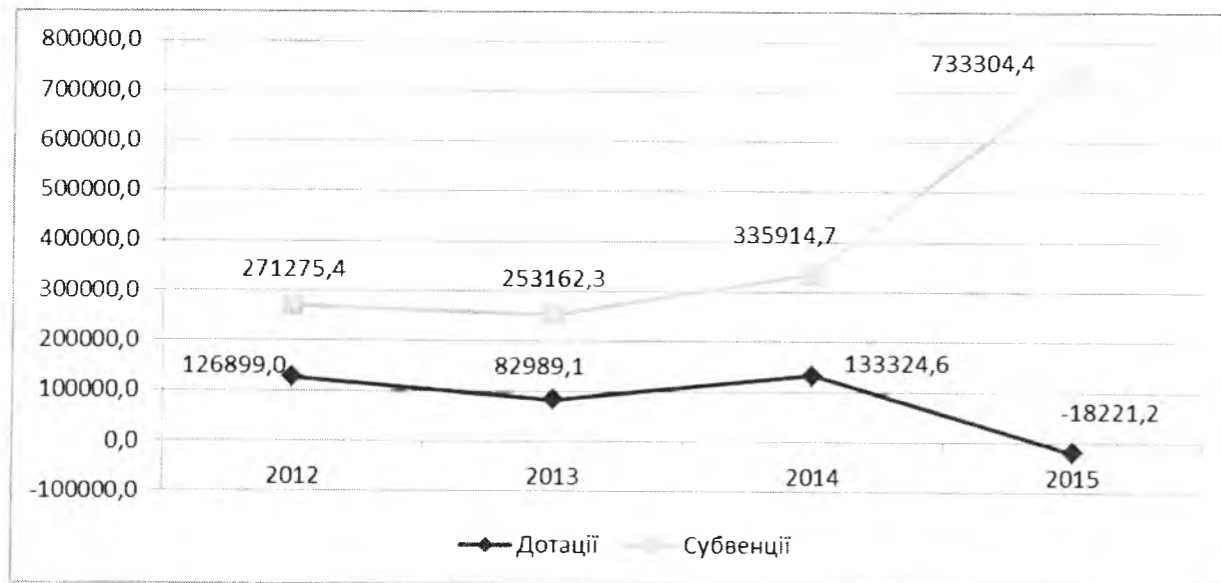


Рис. 1. Динаміка надання трансфертів бюджету м. Івано-Франківська протягом 2012–2015 рр., тис. грн.*

* Джерело: складено на основі даних фінансового управління виконавчого комітету Івано-Франківської міської ради.

поділ повноважень між органами місцевого самоврядування і центральним урядом України, а також децентралізація підвищує ефективність місцевого самоврядування на основі принципу субсидіарності, тобто максимального наближення надання послуг громадянам.

Проте залишається низка проблем, які потребують вирішення:

- 1) чітке розмежування доходів між державним та місцевими бюджетами;
- 2) збільшення частки власних доходів органів місцевого самоврядування;
- 3) ефективність витрачання коштів, які є в розпорядженні органів місцевого самоврядування;
- 4) раціональне використання наявних ресурсів на відповідній території.

Література

1. Бондарук Т. Г. Доходи місцевих бюджетів в умовах децентралізації / Т. Г. Бондарук // Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту – 2015. – № 1. – С. 51-56.
2. Слободянюк Н. О. Проблеми формування дохідної частини місцевих бюджетів в умовах фінансової децентралізації / Н. О. Слободянюк, М. О. Коніна // Економіка і суспільство. – 2016. – Вип. 2. – С.611-616.

3. Труфен А. О. Посилення фінансової спроможності органів місцевого самоврядування в умовах децентралізації / А. О. Труфен // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2016. – Вип. 15. – С. 112-115.

4. Далевська Т. А. Фінансове забезпечення органів місцевого самоврядування як автономний інститут системи міжбюджетних відносин / Т. А. Далевська // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. – 2014. – Випуск 2 (43). – С.148-151.

References

1. Bondaruk T. G. Local budget revenues in the context of decentralization / T. G. Bondaruk // Scientific Bulletin of the National Academy of Statistics, Accounting and Auditing – 2015. – No. 1. – P. 51-56.
2. Slobodianiuk N. O. Problems of formation of the income part of local budgets in the conditions of financial decentralization / N. O. Slobodianiuk, M. O. Konina // Economy and Society. – 2016. – Voice over 2. – P.611-616.
3. Trufen A. O. Strengthening the financial capacity of local self-government bodies in a decentralized environment / A. O. Trufen // Scientific Bulletin of the International Humanitarian University. Series: Economics and Management. – 2016. – Issue 15. – P. 112-115.
4. Dalievska T. A. Financial support of local self-government bodies as autonomous institute of system of inter-budgetary relations / T. A. Dalievska // Scientific Bulletin of Uzhgorod University. Series Economics. – 2014 – Issue 2 (43). – С.148-151.

окремленню фінансового сегмента світового господарства від реального сектора економіки.

Перша міжнародна валютна система отримала юридичне оформлення на міжнародній конференції в Парижі у 1867 р. У режимі золотомонетного стандарту монетні двори вільно карбували монети, які становили переважну частину грошової маси. Банківські білети повністю конвертувалися в золото. Валютні курси встановлювалися на основі золотих паритетів, тому коливання курсів були незначними. Обмін національних валют на золото та іноземні валюти і не обмежувався.

Проте успішне функціонування Паризької міжнародної валютної системи потерпіло крах через Першу світову війну. Зростання військових витрат країн-учасниць викликало значний ріст емісії кредитних грошей. Це спричинило скасування вільного обміну банкнот на золото. Окрім цього, ряд країн запровадили торгові валютні обмеження. Як результат, золото перестало прямо використовуватись в обороті, що свідчило про скасування механізму золотого стандарту.

Генуезька міжнародна валютна система 1922 р., яку називають другою світовою валютною системою, стала швидше спробою реставрації довоєнного золотого стандарту в умовах дефіциту золота [1]. Після Першої світової війни запаси казначейського золота зосередилися у США, Великобританії, Франції та Японії. Валюти цих країн стали основними в міжнародних розрахунках та продовжували бути обмінними на золото. Інші країни використовували систему золотодевізного стандарту, при чому девізами були платіжні засоби в іноземних валютах, розмірних на золото.

Світова валютна система міжвоєнного періоду мала такі особливості: в якості кількісної міри вартості використовувалося золото, вартість національних валют була фіксована в межах так званих «золотих точок», пов'язаних з витратами на переміщення золота; золото фактично було повністю витіснено з внутрішнього обороту; в якості резервів, крім золота, стала використовуватися іноземна валюта. Як показав подальший розвиток подій, ці нововведення не змогли позбавити світову валютну систему від наявності декількох засобів платежу в міжнародній торгівлі при повній відсутності механізму оцінки їх реальної вартості, до того ж виникли нові ризики, пов'язані з визначенням процентних ставок депозитів в іноземних активах [2, с.214].

Доволі рідко у наукових дослідженнях згадують Лондонську міжнародну конференцію 1933 р. На конференції були обговорені питання повернення до золотого стандарту і встановлення потрійного перемир'я – митного, валютного та боргового. Однак згоди досягти не вдалося.

В умовах дії золотодевізного стандарту гроші, що знаходилися в обігу були або частково, або повністю паперовими. З юридичної точки зору, паперові гроші можна було обмінювати в будь-який час на золото в емісійному банку. Але на практиці справедливо було очікувати, що тільки деяка частина паперових грошей буде обмінюватися таким шляхом. Отже, емісійний банк міг і не зберігати повне золоте покриття грошей. Чим менше було фіксоване покриття, тим більше було можливостей для створення додаткових паперових грошей державою. З цієї причини обсяг паперових грошей, що перебувають в обігу, завжди перевищував обсяг зберігання грошового металу. Тому в якості розмірних на золото валют були обрані долар, французький франк і фунт стерлінгів, а провал Лондонської конференції спричинив виникнення трьох валютних блоків:

- 1) стерлінговий: країни Британської імперії (Індія, Пакистан), ряд європейських країн (Угорщина, Чехословаччина), Іран, Ірак, Єгипет, Японія (де-факто);
- 2) доларовий: Канада, Ньюфаундленд, країни Латинської Америки;
- 3) зона франка: Франція, Бельгія, Нідерланди, Швейцарія, Італія, Польща.

В рамках названих блоків інші національні валюти були прив'язані до золотого паритету ключової валюти блоку [3].

Для відновлення світового фінансово-кредитного сектору після Другої світової війни 1944 р. була сформована Бреттон-Вудська міжнародна валютна система, яка заклала повноцінну юридичну та інституційну (МВФ та МБРР) основу міжнародним валютно-фінансовим відносинам на таких принципах: ціна золота була жорстко зафіксована на рівні 35 доларів за тройську унцію, курси решти ж валют були фіксовані до долара (коливання понад $\pm 1\%$ повинні були «гаситись» інтервенціями центральних банків). Зміни курсів валют дозволялись через девальвацію та ревальвацію, але лише за згодою МВФ та не більше 10%. Однак механізму оцінки реальної вартості валют так і не було запропоновано. Крім того,

прив'язка до долара США містила певні протиріччя: емісія долара повинна відповідати обсягу золотого запасу в країні і, водночас, бути достатньою для забезпечення світової грошової маси; США також отримали можливість скорочувати дефіцит власного платіжного балансу за рахунок емісії долара, тоді як решта держав змушені були для цих цілей здійснювати інтервенції [4, с. 85].

Тому крах Бреттон-Вудської системи був неминучим. У результаті фінансування США війни у В'єтнамі доларова маса значно зросла, що спровокувало розвиток інфляційних процесів та дефіцит американського платіжного балансу. Почалася «втеча від долара», якій посприяв президент Франції генерал Шарль де Голль. У 1965 році він пред'явив США до обміну за офіційною ціною (35 доларів за унцію) 1,5 мільярда доларів з офіційних резервів Франції. Оскільки всіх необхідних формальностей було дотримано, з 1965-го по 1967-ий рік США були змушені віддати Франції 3 000 тонн чистого золота за твердим курсом [5, с. 273]. Генерал де Голль створив для США найнебезпечніший прецедент. Слідом за Францією до обміну на золото пред'явили долари Німеччина та Японія. У період із 1949 по 1970 рік золоті запаси США скоротилися більш як удвічі – з 21 800 до 9 838,2 тонни.

У 1971 році США припинили конвертацію долара у золото, а у 1973 році – підтримку фіксованого курсу долара, що означало кінець Бреттон-Вудської системи. Інші країни перейшли спочатку до вільного, а згодом і до контрольованого плавання своїх валют [6, с. 26].

Нова міжнародна валютна системи була запроваджена протягом 1976-1978 рр. Її основи визначила нарада представників країн-членів МВФ у м. Кінгстон (Ямайка). Кінгстонською угодою затверджено повну демонетизацію золота, скасовано офіційний золотий паритет, офіційну ціну на золото, а також фіксацію золотого вмісту національних грошових одиниць. Важливим рішенням Кінгстонської угоди є запровадження плаваючих валютних курсів національних грошових одиниць.

Новою віхою у розвитку міжнародних валютних систем стала поява європейської міжнародної валютної системи.

Європейська міжнародної валютна система – це визначені правила розрахунків між групою країн-членів ЄС. Вона є важливою частиною світової фінансової системи, як її найбільш

організована і централізована підсистема, яка виконує завдання і функції як щодо забезпечення європейських ринків кредитними ресурсами, так і з обслуговування потреб світового ринку.

Серед основних цілей європейської міжнародної валютної системи можна визначити наступні:

- забезпечення досягнення економічної інтеграції;
- створення зони європейської стабільності з власною валютою в протизагугу ямайської валютної системи, заснованої на доларовому стандарті;
- зближення економічних і фінансових політик країн світу.

Рішення про створення Європейської валютної системи було прийняте 1979 року. З'явилися європейська валютна одиниця (European Currency Unit – ECU) та механізм обмінних курсів. Екю була не реальною, а розрахунковою валютою. Ця колективна валюта складалася з валют країн-учасниць, зважених відповідно до їх часток у ВВП Співтовариства. Учасники зобов'язувалися підтримувати курси своїх валют щодо екю. Дозволялося лише невелике їх відхилення. Курси національних валют могли взаємно відхилитися на $\pm 2,25\%$. Винятки з правила тимчасово застосовувалися до Великобританії, Італії, Іспанії та Португалії. Європейському фонду валютної кооперації країни-члени передали в обмін на екю п'яту частину свого валютного і золотого запасів [7, с.183]. З 1 січня 1999 р. із введенням в обіг єдиної для Євросоюзу валюти євро в Європі почав діяти Економічний і валютний союз. В готівковий обіг банкноти і монети євро введено з 1 січня 2002 р.

Поява європейської міжнародної валютної системи поклала початок новим міждержавним відносинам, змістила вектори світової фінансової системи, зробила її мультиполярною і дозволила частково вирішити так звану трилему грошово-кредитної політики, яку не вдавалось подолати попереднім міжнародним валютним системам.

Трилема полягає в тому, що з трьох традиційних цілей грошово-кредитної політики – фіксованого або стабільного обмінного курсу (наприклад, золотого стандарту чи фіксованого курсу в рамках Бреттон-Вудської системи), монетарної незалежності у розробці внутрішньої монетарної політики відносно циклів ділової активності та свободи міжнародного

руху капіталів – одночасно могли досягати лише дві цілі, третя ж була порушена [8, с. 149].

Остаточним вирішенням трилеми в контексті створення новітньої парадигми міжнародних валютних відносин вважаємо створення наднаціональної міжнародної валюти. В умовах глобалізації для нормального функціонування світової економіки необхідна стабільна, передбачена і функціонуюча за задалегідь відомими правилами міжнародна валютна система, в основі якої буде лежати підтримка макроекономічної та фінансової дисципліни провідними світовими економіками.

Пошук нових інструментів міжнародної валютної системи розвивається в напрямку введення передових електронних технологій, до яких належить електронна готівка, а саме криптовалюта. Визначаючи криптовалюту як інноваційний товар, будемо враховувати, що на будь-якому ринку є новатори (2,5%), які прагнуть випробувати інновації, ранні послідовники (13,5%), які формують основний кістяк «лідерів (джерел) думок» в більшості соціальних систем, та інші суб'єкти, які в умовах ринкової конкуренції скоріше втраять свою можливість отримати відповідні вигоди від нововведень. Звідси випливає, що використання криптовалюти має особливе значення для традиційних фінансових систем. Через привабливість нової технології у розрахунках та платежах, а також її поширення та популяризацію, створюється ситуація, коли більш молоді та активні учасники фінансового ринку, виступаючи новаторами, можуть витіснити більш «досвідчених», великих та консервативно налаштованих [9].

За умови постійного вдосконалення ІТ-технологій, належного криптографічного захисту, законодавчого регулювання, покращення інфраструктури функціонування нового виду грошей, зважаючи на динаміку зростання курсів та загальну капіталізацію, криптовалюти займатимуть усе більш помітне місце в суспільстві. У контексті фінансових потоків та новаторства, це означає, що новітня технологія, яка не прив'язана до конкретного емісійного центру, території чи регулятора визначатиме рух ресурсів як на мікро-, так і на макрорівні.

Висновки. Еволюція міжнародної валютної системи відбувалась адекватно змінам міжнародних відносин і пройшла шлях від золотого стандарту до використання в обороті квазігрошей. І хоча суть міжнародної валютної системи полягає у організації міжнародних

грошових відносин, що закріплені міждержавними домовленостями, практично жодна існуюча до тепер міжнародна валютна система не змогла протягом тривалого часу підтверджувати цей статус. Віднайти консенсус між урядами різних країн, подолати трилему світової грошово-кредитної політики було складно завжди, не зважаючи на різноманіття підходів до врегулювання цих питань, які використовувались при створенні Паризької, Генуезької, Лондонської, Бреттон-Вудської, Ямайської чи Європейської міжнародних валютних систем. В умовах глобалізації та інтернаціоналізації міжнародних відносин невідворотним є процес трансформації фінансово-валютних відносин із використанням новітніх ІТ-технологій.

Література

1. Bordo, M. (2005) The gold standard and related regimes: collected essays. Cambridge University Press [in English].
2. Новак С. М. Еволюція світової валютної системи / С. М. Новак // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2014. – № 1. – С. 213–220.
3. Антонов В. А. Міжнародні валютно-кредитні та фінансові відносини [Електронний ресурс] / В. А. Антонов. – Режим доступу : http://www.stud.com.ua/19790/ekonomika/mizhnarodni_valyutno-kreditni_ta_finansovi_vidnosini
4. Лизун М. Розвиток світової валютної системи кризю призму її елементів / М. Лизун // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2016 р. – № 4. – С. 82-94
5. Роговский Е. А. США: информационное общество (экономика и политика) / Е. А. Роговский. – М.: Международные отношения, 2008. – 408 с.
6. Кузнецов О. Стабілізація світової валютної системи в контексті теоретичних підходів Дж. М. Кейнса // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 3. – С. 24–29.
7. Дахно І. І. Міжнародна економіка : навч. посібн. / І. І. Дахно – 2-ге вид., випр. і допов. – К.: МАУП, 2006. – 248 с.
8. Лал Д. Возвращение «невидимой руки»: актуальность классического либерализма в XXI веке / Д. Лал; пер. с англ. – М.: Новое издательство, 2009. – 426 с.
9. Сословський В. Г. Ринок криптовалют як система / [Електронний ресурс] / В. Г. Сословський, І. О. Косовський // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практик – Електронні дані. – [Харків : Харківський навчально-наукового інститут Університету банківської справи, 2017]. – № 7. – Режим доступу: www.fkd.org.ua (дата звернення 30.10.2017р.). – fkd.org.ua/article/download/91065/89393.

References

1. Bordo, M. D. (2005). The gold standard and related regimes: collected essays. Cambridge, University Press.
2. Novak, S. M. (2014). The evolution of the world monetary system. Financial and credit activity: problems of theory and practice, 1, 213- 220.

3. Antonov, V. A. (2014). International Monetary & Financial Relations. Retrieved from http://stud.com.ua/19790/ekonomika/mizhnarodni_valyutno-kreditni_ta_finansovi_vidnosini (In Ukrainian).

4. Lizun, M. (2016). Development of the world monetary system through the prism of its elements. Bulletin of the Ternopil National University of Economics, 4, 82-94.

5. Rogovsky, E. A. (2008). USA: Information Society (Economics and Politics). Moscow, International relations (In Russian).

6. Kuznetsov, O. (2012). Stabilization of the world monetary system in the context of J. M. Keynes's theoretical ap-

proaches. Bulletin of the National Bank of Ukraine, 3, 24-29.

7. Dakhno, I. I. (2006). International Economics. Kyiv, MAUP.

8. Lal, D. (2009). The Return of the «Invisible Hand»: The Actuality of Classical Liberalism in the 21st Century. Moskov, New publishing house (In Russian).

9. Soslovskiy, V. G., Kosovsky I. O. (2017). Cryptocurrency market as a system. Financial and credit activity: problems of theory and practice, 7. Retrieved from <http://www.fkd.org.ua/article/download/91065/89393>(In Ukrainian).

УДК 336.22

Шкромиди Н. Я.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті розглядаються методичні підходи податкового планування діяльності господарюючого суб'єкта, їх особливості та інформаційне забезпечення. Запропоновано послідовність здійснення податкового планування на підприємстві, дотримання якого

забезпечить комплексність та ефективність проведення планово-економічних розрахунків.

Ключові слова: податкове планування, методи планування, послідовність проведення, показники податкового навантаження.

Shkromyda N. Y.

METHODICAL APPROACHES OF TAX PLANNING OF ACTIVITY OF SUBJECT OF BUSINESS

The article deals with the methodical approaches of tax planning of the business entity, their features and information provision. The sequence of implementation of tax planning at the enterprise is proposed, observance of which will ensure complexity and efficiency of planning economic calculations.

Key words: tax planning, planning methods, sequence of carrying out, indicators of tax burden.

Вступ. Мінливість бізнес-середовища та перманентна присутність кризових явищ у вітчизняній економіці вимагають перегляду існуючих і розробку нових підходів до управління діяльністю господарюючих суб'єктів як в організаційній, так і в методичній площині. У цьому контексті важливим є раціональна організація функцій системи управління підприємством та узгодженість їх функціонування, де основоположним елементом виступає процес планування діяльності та рівень і повнота його виконання.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність кожного суб'єкта господарювання

значною мірою залежить від суми податкових платежів, що підлягають сплаті у визначений термін. На сьогоднішній день податкове законодавство України передбачає нарахування та сплату суб'єктами господарювання доволі значної кількості податків та зборів, що суттєво впливає на їх загальний фінансово-майновий стан. Саме тому, особливо в умовах економічної кризи, питання оптимальної сплати податкових зобов'язань є особливо актуальним. Виконання цього завдання вимагає знання методів податкового планування, можливостей їх застосування та використання для досягнення поставлених стратегічних завдань.

Важливі теоретичні та практичні аспекти податкового планування в наш час досліджуються і висвітлюються такими вітчизняними вченими як Я. Єріс, Ю. Іванова, А. Кізім, О. Замасло, А. Єлісеєва, Т. Антонова, А. Крисоватий, Л. Сердюк та ін. Водночас актуальним залишається систематизація і доповнення методичних аспектів податкового планування у системі управління ресурсами підприємства та оцінці ефективності їх застосування.

Результати. В умовах економічної кризи, коли спостерігається значне знецінення національної валюти, зростання вартості сировини і енергоносіїв, що формує собівартість власної продукції (робіт, послуг), суб'єкти господарювання в особливий спосіб зацікавлені в зменшенні податкових платежів. У цьому контексті можна виділити наступні механізми зменшення податкових платежів:

- ухилення від сплати податків (tax evasion);
- обхід податків (tax avoidance);
- податкове планування (tax planning).

Ухилення від сплати податків – нелегальний спосіб зменшення своїх податкових платежів, що ґрунтується на свідомому використанні методів приховування доходів і активів від податкових органів, створення завищених витрат, а також навмисного спотворення фінансової та податкової звітності [1]. Легальної можливості «ухилитися від податків» не існує, такі дії є неправомірними і ведуть до настання адміністративної та кримінальної відповідальності.

На сьогоднішній день найпоширенішими методами ухилення від сплати податків є:

1. Ухилення шляхом приховування сум доходів (виручки) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг або приховування інших об'єктів оподаткування (відображення в первинних документах реалізації продукції за цінами, нижчими ніж фактичні; отримання доходів від діяльності під виглядом фінансової допомоги; несповне оформлення фактичної реалізації товарів, робіт, послуг; оформлення документів про повернення товару постачальнику взамін фактичної реалізації тощо).

2. Ухилення від сплати податків шляхом нелегального використання найманих працівників (використання робочої сили без укладання трудового договору згідно з чинним законодавством; приховування реальної заробітної плати працівників і відповідно несплата єдиного соціального внеску).

3. Ухилення від сплати податків шляхом завищення витрат, які відносяться до собівартості продукції (нарахування амортизації на основні виробничі фонди, які ще не є введені в експлуатацію; використання у виробничому процесі посередників, які не є обов'язковими для його проходження; завищення витрат на фонд заробітної плати працівників тощо).

4. Припинення діяльності суб'єкта господарювання, його реорганізація або надання послуг без відповідної реєстрації (фіктивне банкрутство; розподіл на декілька суб'єктів плат-

ників єдиного податку; відсутність відповідної реєстрації в контролюючих органах тощо).

5. Ухилення від сплати податків шляхом використання пільгових режимів.

Уникнення від сплати податків – зниження суми податкових зобов'язань законним способом, що передбачає використання прогалин у діючому законодавстві. Це поняття тісно пов'язане із податковим плануванням (деякі вчені ототожнюють ці поняття), хоча існує безліч відмінностей, оскільки податкове планування є елементом фінансового управління ресурсами підприємства.

Під податковим плануванням слід розуміти сукупність методів та законних способів здійснення фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання з метою оптимізації податкових платежів та збільшення прибутковості діяльності.

Основою ефективного застосування податкового планування на підприємстві є наявність наступних чинників:

- інформаційне забезпечення – досконале розуміння норм та принципів податкового законодавства;
- методичне забезпечення – послідовне використання різних ефективних методів податкового планування, що враховують особливості кожної фінансово-господарської операції;
- організаційне забезпечення – застосування методів та способів оптимізації або мінімізації податкових платежів законним способом.

До методів податкового планування на підприємстві відносяться такі методи як: зниження бази оподаткування, перенесення бази оподаткування (або делегування податків структурі-сателіту), зміна виду діяльності, зміна податкового суб'єкта, заміна форми господарських відносин, поділу господарських відносин, відтермінування податкового платежу, використання територій пільгового оподаткування, використання нормативних положень облікової політики та ін.

Також можна виділити наступну класифікацію методів податкового планування, а саме: поточний податковий контроль, попередню податкову експертизу та варіаційно-порівняльний аналіз.

Поточний податковий контроль (оперативне податкове планування) полягає в періодичному складанні прогнозів зміни податкових зобов'язань і порівнянні реальній сплаті у визначені терміни. У разі істотних відхилень проводять розслідування причин таких відхилень і розробляють пропозиції щодо їх усунення.

Попередня податкова експертиза (середньострокове податкове планування) передбачає експертизу нових проектів і найважливіших управлінських рішень. Цей метод передбачає застосування на підприємстві ґрунтовної інформаційно-аналітичної бази.

Варіаційно-порівняльний аналіз (довгострокове стратегічне податкове планування) передбачає аналіз нових проектів діяльності підприємства в цілому. У відповідності з цим методом проводиться порівняння різних варіантів діяльності підприємства з метою визначення їх податкової ефективності: на короткій період діяльності (при постійних значеннях податкових ставок) і на довготривалі періоди (при різних варіантах очікуваних змін у законодавстві та ставках) [2].

Враховуючи сутність та особливості вищезгаданих методів податкового планування можна виділити наступні його інструменти, зокрема: податкові пільги, податкові знижки, схеми законної оптимізації податкових платежів підприємства, прогалини законодавства.

З огляду на наявність різноманітних методів та інструментів податкового планування для підприємства необхідно розробити та впровадити комплексну систему податкового планування, яка дозволить об'єднати низку взаємопов'язаних і взаємообумовлених ком-

понентів та міститиме систему заходів оперативного контролю та коригування з метою покращення ефективності застосування (рис. 1).

Слід відмітити, що податкове планування як інструмент фінансового управління ресурсами підприємства має кінцеву мету – збільшення прибутковості діяльності через оптимізацію податкових платежів. У зв'язку із цим, оцінити ефективність його застосування можна за ступенем впливу методів, що застосовуються на кінцеві фінансові результати діяльності підприємства.

Для цього доречно використовувати систему показників, що наочно відображають результати діяльності та зміну податкових зобов'язань у динаміці, а саме:

1. Загальний коефіцієнт оподаткування підприємства:

$$\text{Коп} = \text{Пч} : \text{Ппр}$$

Пч – чистий прибуток підприємства, отриманий від усіх видів фінансово-господарської діяльності за певний період, грн. Ппр – прямі податкові платежі за аналогічний період, грн.

2. Коефіцієнт податкомісткості реалізованої продукції:

$$\text{Кп} = \text{П} : \text{Ор}$$

П – сума податкових платежів підприємства за певний період, грн. Ор – обсяг реалізації продукції за цей період, грн.

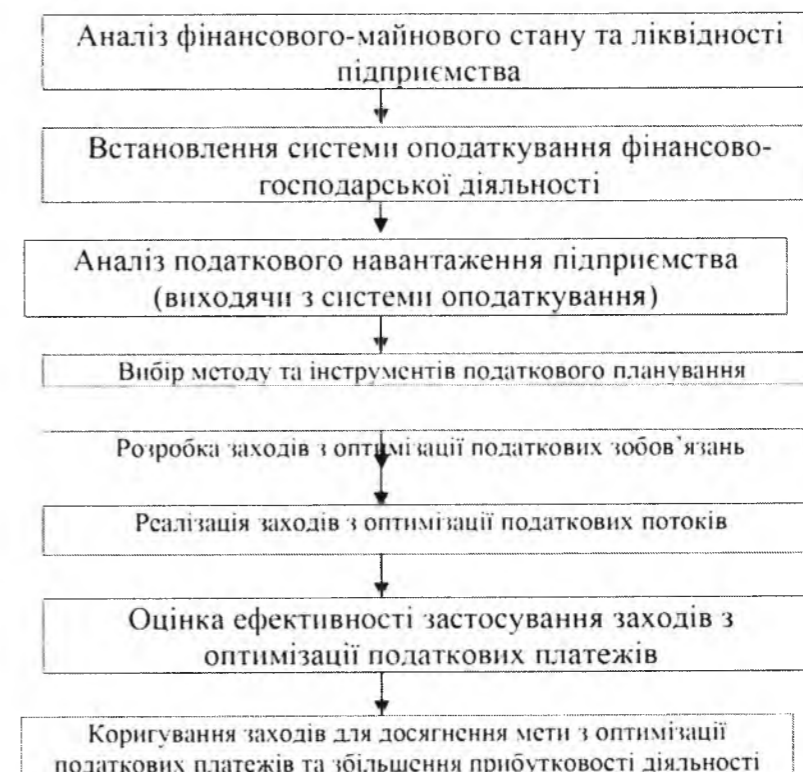


Рис. 1. Послідовність здійснення податкового планування на підприємстві

3. Абсолютне зменшення податкових платежів, що їх сплачує підприємство за певний час (місяць, квартал, рік) (ΔPa):

$$\Delta Pa = P_1 - P_0$$

P_1 та P_0 – загальна сума податків, що їх сплачує підприємство відповідно в базовому та звітному (плановому) періодах.

4. Відносне зменшення податкових платежів, сплачуваних підприємством за певний час (з урахуванням зміни обсягів реалізації) ($\Delta Pв$):

$$\Delta Pв = P_1 - P_0 / Op_1 - Op_0$$

Op_1 , Op_0 – обсяг реалізації відповідно до в базовому та звітному (чи плановому) періоді, грн.

5. Коефіцієнт ефективності податкової політики підприємства:

$$Кепп = Ep_1 : P_0$$

Ep_1 – економія податкових платежів завдяки податковому плануванню в певному періоді, грн., P_0 – сума податкових платежів в базовому періоді, грн.

Якщо податкова економія підприємства за звітний період складає 20-25% і тримається на цьому рівні декілька періодів підряд, це свідчить про те, що система податкового планування працює ефективно й не потребує коригування. Підприємству можна обмежитись аналізом змін у діючому податковому законодавстві, щоб вчасно коригувати свої дії й уникати ризиків; в межах 26-40 % показують, що система податкового планування працює недостатньо ефективно. Ситуацію можна скоригувати за рахунок внутрішніх резервів або ж залучити податкового консультанта для виявлення слабких місць; в межах 41-70 % – сам податковий план потребує коригування. У цій ситуації необхідно провести детальний аналіз податкового законодавства, можливо, залучити зовнішніх спеціалістів; якщо ж значення показника податкової економії більше ніж 70 відсотків, потрібно коригувати підприємницькі цілі й загальну стратегію життєздатності суб'єкта господарювання [3].

Висновки. Резюмуючи, слід відзначити, податкове планування є важливим елементом процесу планування діяльності господарюючого суб'єкта в цілому. Правильно обраний методичний підхід планування податкових розрахунків та платежів забезпечує чітке додержання податкового законодавства, можли-

вість оптимізації податкового навантаження з врахуванням виду діяльності та мінімізації податкових ризиків. У цьому контексті можливо ефективно впорядкувати фінансові потоки підприємства, покращити його платоспроможність та ділову активність, що є важливо для вітчизняний підприємств у період кризових явищ в економіці.

Література

1. Податковий кодекс України зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Иванов Ю. Б. Налоговое планирование: принципы, методы, инструментарий: Монография. / Ю. Б. Иванов, В. В. Карпова, Л. Н. Карпов. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2006. – 272 с.
3. Мартиненко В. П. Оцінка ефективності податкового планування підприємств // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника. Економічні науки: зб. наук. праць. Вип. 9 (Т.1) – Івано-Франківськ, 2013. С. 15-20.
4. Єлісєєв А. В. Податкове планування / А. В. Єлісєєв, М. П. Підлужний. – Дніпропетровськ: ВКК «Баланс-клуб», 2008. – 208 с.
5. Поддєрьогін А. М. Корпоративне податкове планування у фінансовому управлінні підприємством / А. М. Поддєрьогін, В. К. Черненко // Фінанси України. – 2011. – № 4. – С. 47-54.
6. Супруненко С. А. Податкове планування як засіб гармонізації взаємовідносин держави та суб'єктів господарювання / С. А. Супруненко // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – 2013. – Том 13. – С. 194-200.

References

1. Podatkovi kodeks Ukrainy zi zminamy ta dopovnenniamy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Ivanov Yu. B. Nalohovoe planirovaniye: pryncipy, metody, instrumentariy: Monografya. / Yu. B. Ivanov, V. V. Karpova, L. N. Karpov. – Kh.: YD «YNZhEK», 2006. – 272 s.
3. Martynenko V. P. Otsinka efektyvnosti podatkovoho planuvannia pidpriemstv // Aktualni problemy rozvytku ekonomiky rehionu. Prykarpatskyi natsionalnyi universytet im. V. Stefanyka. Ekonomichni nauky: zb. nauk. prats. Vyp. 9 (T.1) – Ivano-Frankivsk, 2013. S. 15-20.
4. Yeliseiev A. V. Podatkove planuvannia / A. V. Yeliseiev, M. P. Pidluzhnyi. – Dnipropetrovsk: VKK «Balans-klub», 2008. – 208 s.
5. Poddierohin A. M. Korporativne podatkovye planuvannia u finansovomu upravlinni pidpriemstvom / A. M. Poddierohin, V. K. Chernenko // Finansy Ukrainy. – 2011. – № 4. – S. 47-54.
6. Suprunenko S. A. Podatkove planuvannia yak zasib harmonizatsii vzaiemovidnosyn derzhavy ta subiektiv hospodariuvannia / S. A. Suprunenko // Ekonomichniy analiz: zb. nauk. prats. – 2013. – Tom 13. – S. 194-200.

УДК 336.225

Галушак І. Є.

ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ТА ПОДАТКОВИЙ КОНТРОЛЬ НА МІКРОРІВНІ

У статті розкрито сутність та особливості формування податкової політики. Висвітлено напрями здійснення податкового контролю на мікрорівні. Оптимізація податкових витрат може здійснюватися за допомо-

гою використання на підприємстві раціональної системи організації податкового обліку.

Ключові слова: податковий контроль, податкова політика, мікроекономічний рівень.

Galushchak I.

FORMATION OF TAX POLICY AND TAX CONTROL IN MICROECONOMIC LEVEL

The article reveals the essence and peculiarities of tax policy formation. The directions of implementation of tax control at the micro level are highlighted. Optimization of tax expenses can be achieved through the use of a rational tax accounting system at the enterprise.

податкової нестабільності й безпосередньо управляти ним при прийнятті рішень. Від того, наскільки ефективно підприємство розв'яже податкові проблеми при формуванні стратегії свого розвитку, залежать можливості не тільки його економічного зростання, а й суспільного виробництва в цілому.

Key words: tax control, tax policy, microeconomic level.

Отже податки є супутником функціонування будь-якого підприємства, що істотно впливає на фінансові результати його діяльності. В сучасних умовах розрахунок і сплата податкових зобов'язань досить складна і відповідальна процедура, водночас, крім витрат на податки власники підприємства змушені також витратити значні кошти й на організацію податкового обліку на підприємстві.

Вступ. Податкова система України, яка систематично зазнає еволюційних змін в сфері оподаткування, істотно впливає на функціонування і ділову активність підприємницьких структур на сучасному етапі. Недотримання принципу економічної обґрунтованості податкових реформ, посилення нестабільності умов господарювання, прагнення до миттєвого поповнення бюджету призвели до надмірного податкового навантаження на виробників. Дохід, який держава одержує суто фіскальними методами, менш значущий порівняно з економічним збитком, що завдається суб'єктам ринкових відносин. Для промислових підприємств ситуація погіршується специфікою економічних умов: розірванням господарських зв'язків, падінням виробництва, важким фінансовим станом тощо. Такі обставини зумовлюють необхідність управління податками на мікроекономічному рівні.

Результати. Адаптація підприємств до змін податкового середовища, у зв'язку із прийняттям Податкового кодексу, потребує системного урахування багатьох факторів: державних нормативів, запровадження нових видів податків (зборів), податкових канікул для окремих суб'єктів господарської діяльності, ринкових механізмів перерозподілу податкового навантаження, кваліфікованої внутрішньої організації процесу регулювання оподаткування, впровадження оптимізаційних моделей і методів управління податками.

Так, оптимізація податкових витрат може здійснюватися за допомогою використання на підприємстві раціональної системи організації податкового обліку.

Вдосконалення організації податкового обліку дає змогу зменшити витрати підприємства, пов'язані з оподаткуванням за рахунок:

Постановка завдання. Визначити особливості формування податкової політики та висвітлити податковий контроль на макрорівні.

Важливо, щоб у стратегії підприємства був присутній набір легальних чинників успіху, які дають змогу адекватно оцінити рівень

– зменшення (скорочення) суми податкових платежів;

– запобігання видатків на сплату фінансових санкцій, пені пов'язаних з порушенням правил ведення податкового обліку;

– одержання додаткового прибутку завдяки збільшенню оборотності капіталу за рахунок недопущення сум податкових переплат, своєчасного одержання бюджетного відшкодування сум податку на додану вартість;

– економії витрат на організацію і ведення податкового обліку тощо.

Отже модель оптимізації виробничих рішень з урахуванням норм прийнятого Податкового кодексу, є складовою економіко-організаційного механізму податкової адаптації промислового підприємства – податкового менеджменту.

Податковий менеджмент підприємства, як складова фінансового менеджменту передбачає розробку управлінських рішень, спрямованих на формування фінансового потенціалу і підвищення його ефективності. Його основна мета не зводиться до абсолютної мінімізації податкових платежів, вона полягає в активному впливі на максимізацію чистого прибутку підприємства при заданих параметрах податкового середовища і ринкової кон'юнктури.

Отже податковий менеджмент на мікрорівні (корпоративний) – це процес управління податками суб'єктів господарювання – платників податків, що регулює їхні фінансові відносини з державою в процесі нерозподілу доходів підприємств і формування доходів бюджету.

Оскільки, податкова система має дієвий вплив на функціонування та ділову активність підприємницьких структур, то виникає необхідність управління податками не тільки на макро-, але й на мікроекономічному рівні. Від того, наскільки ефективно підприємство вирішить податкові проблеми при формуванні стратегії свого розвитку, залежать можливості не тільки його економічного зростання, але й суспільного виробництва в цілому. Саме тому, основною метою кожного підприємства є розробка економіко-організаційного механізму адаптації у нестабільному податковому середовищі з урахуванням ринкових механізмів розподілу податкового навантаження, обґрунтування необхідності управління податками на підприємстві.

Процес розробки податкової політики відбувається в кілька етапів, кожний з яких має свою мету, завдання та форми реалізації. Виділяють такі основні етапи:

1. Дослідження стану фінансово-господарської діяльності підприємства та існуючих

механізмів сплати податків; аналіз поточної ситуації зі сплати податків, наявність заборгованості перед бюджетом, її строк, оцінка можливостей погашення.

2. Визначення пріоритетних напрямків розвитку виробництва та можливості зниження оподаткування; виділення пріоритетних галузей чи видів продукції; аналіз можливостей зниження оподаткування в цих галузях. Як відомо, розмір сплати більшості податків визначається обсягами діяльності. Також необхідно ретельно проаналізувати виробничу стратегію підприємства на предмет можливості зниження обсягів оподаткування.

3. Розробка альтернатив сплати податків складання податкового календаря, оцінка можливостей застосування податкових пільг; порівняння економії від застосування кожного з варіантів з витратами, які він тягне за собою.

4. Вибір оптимальної схеми оподаткування з позицій мінімізації податкових платежів та покращення фінансового стану.

5. Пошук можливостей відстрочення податкових платежів законним шляхом на максимально тривалий термін.

6. Контроль за виконанням податкової політики та оперативне її коригування у процесі фінансового оздоровлення; контроль за своєчасністю нарахування податків та їх сплатою у строк.

7. Оцінка ефективності податкової політики з позицій прибутковості підприємства та досягнення мети санації. Для оцінки ефективності податкової політики варто застосовувати загальновідомі показники для оцінки податкового навантаження на підприємство до та після здійснення заходів оптимізації податкової політики та податкового планування.

Вказані етапи дають можливість розробити дієву податкову політику на підприємстві. Даний підхід ґрунтується на пошуку легальних альтернатив оподаткування та виборі найбільш ефективних варіантів здійснення податкових платежів для мінімізації податкового тиску.

Податкова політика має відображати методику планування, нарахування та сплати податкових платежів, що застосовується суб'єктом господарювання і обирається власником на його розсуд вона не обов'язково має оптимізаційний характер.

Таким чином, податкову політику на мікрорівні можна визначити як систему проведених підприємством в галузі податкового обліку заходів, що виражає варіанти (сценарії) його по-

ведінки у взаєминах з державою з питань нарахування та сплати податкових платежів.

Важливим кроком для розробки підприємством власної податкової політики є першочерговий вибір підприємством тієї системи оподаткування, яка буде найбільш прийнятною для його форми власності, організаційної форми, що найбільше відповідає фінансовим цілям підприємства.

Вибір оптимальної системи оподаткування є надзвичайно важливим моментом для усіх суб'єктів господарювання. При цьому простежується чітка залежність між податковими умовами, створеними державою, і системою оподаткування, на основі якої підприємство буде вести свою господарську діяльність. До факторів, що зумовлюють вибір тієї чи іншої системи оподаткування, належать: ставки за податками, зручність сплати податків та спрощеність схеми роботи зі своїми контрагентами, партнерами, клієнтами тощо.

Після вибору оптимальної системи оподаткування в процесі роботи підприємству необхідно розробляти той чи інший сценарій розвитку подій та співпраці з податковими органами. При цьому варто зауважити, що в умовах складного і нестабільного законодавства керівництво підприємства може вибрати кілька варіантів (сценаріїв) поведінки в податкових взаєминах з державою, тому це буде наступним кроком для підприємства.

Ще одним важливим аспектом в цьому питанні є податковий облік діяльності підприємства. Він повинен ґрунтуватися на дотриманні встановлених законодавством нормативно-правових актів і проаналізованих роз'яснень органів контролю, які певною мірою відповідають нормам податкового законодавства, за результатами перевірок органів контролю оскаржуються тільки не відповідні законодавству (на думку підприємства) значні суми фінансових санкцій. Такий відносний компроміс допоможе підприємству відстояти свої інтереси та проводити більш продуктивну політику співпраці із фіскальними органами держави.

Корпоративний податковий контроль – це систематична діяльність, спрямована на організацію достовірного податкового обліку на підприємстві, самоконтролю за достовірністю податкових розрахунків, а також виявлення і усунення податкових помилок до перевірки податковими органами.

Внутрішній контроль організації передбачає визначення фактичного стану об'єкта контролю, порівняння фактичних даних із за-

планованими, оцінку виявлених відхилень та ступеню їх впливу на функціонування організації; виявлення причин зафіксованих відхилень; створення інформаційної бази для прийняття корегуючих рішень.

Особливістю внутрішнього контролю є двоїста роль в процесі управління організацією, а саме, що в результаті глибокої інтеграції контролю та інших елементів процесу управління на практиці неможливо визначити коло діяльності для робітника таким чином, щоб він відносився лише до одного елемента управління без його взаємозв'язку та взаємодії з контролем. Тому всі управлінські функції інтегровані з контрольною і елемент контролю присутній на кожній стадії управління.

Висновки. Проведення внутрішнього податкового контролю підлягають тим же вимогам, що і податковий контроль у цілому. У місці з тим йому властиві особливі принципові вимоги як до інформаційного забезпечення, так і до процедури проведення. До таких організаційно-економічних принципів відносяться:

– дотримання інтересів держави й економічних контрагентів; доступність результатів внутрішнього податкового контролю для їхнього аналізу з боку державних податкових і митних адміністрацій і банків;

– аналітичність і змістовність звіту по внутрішньому податковому контролю для встановлення закономірностей потоку коштів;

– простота і доступність висновків для комп'ютерної обробки даних.

Відомий цілий арсенал методів внутрішнього контролю, застосовуваних у системі бухгалтерського обліку. Ці методи в однаковій мірі можуть бути використані в податковому менеджменті. До них відносяться:

– контроль витрат підприємства;

– контроль за ходом виконання плану і погашення боргових зобов'язань;

– контроль за оподаткованою базою, термінами погашення податкових заборгованостей;

– контроль за використанням нових платіжних засобів;

– контроль за валютними й експортними операціями.

Мета внутрішнього податкового корпоративного контролю в основному така ж, що і для фінансового корпоративного контролю в цілому:

– акуратне ведення фінансових документів; своєчасне і належне заповнення всіх реєстрів податкової звітності (декларацій і проміжних

розрахунків податкових платежів, книг покупок-продажів для розрахунків податку на доданкову вартість, довідок по авансових платежах податку на прибуток і т. п.);

– захищеність активів підприємства від розтрат і розкрадань;

– забезпечення вірогідності бухгалтерського обліку.

У такий спосіб внутрішній податковий контроль дозволяє відслідковувати мультиплікаційний ефект не тільки від інвестиційних вкладень, але і від зміни податкових зобов'язань. Несвоєчасна сплата податків у бюджет не тільки сполучена зі штрафними санкціями. Вона перетворює боргові зобов'язання в некерований об'єкт, росте сама сума податкового зобов'язання, ростуть і суми пені і штрафів.

Отже, корпоративний податковий контроль, необхідно розглядати як складову податкового менеджменту. Тому є можливість у майбутньому це поняття виділити як окрему науку, що дасть змогу глибше вивчати внутрішню податкову діяльність на підприємстві і тим самим підняти на більш високий рівень систему внутрішнього податкового контролю, що сприятливо скажется на прибутковості підприємства.

Література

1. Ярема Б. П. Податковий менеджмент. Курс лекцій для студентів з навчальної дисципліни "Податковий менеджмент". / Укладачі: Ярема Б. П., Маринець В. П., Савчук Н. В., Ярема Я. Р., Шевчук О. М., Бурак О. П., Филиппів Р. С. – Львів: "Магнолія 2006", 2013. – 352 с

УДК 657.1:687.1

АНАЛІЗ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ РИНКУ ВІДНОВЛЮВАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ

У статті проведено аналіз потенціалу розвитку відновлювальної енергетики в Україні та охарактеризовано рівень стимулювання розвитку відновлювальної енергетики.

2. Руденко С. М. Формування податкової політики підприємства в процесі здійснення фінансової санації [Електронний ресурс] / Руденко С. М. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/src/2012_3/305.pdf

3. Іванов Ю. Б. Податковий менеджмент: [Навчальний посібник] / Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, А. Я. Кізима, В. В. Карпова. – К.: Знання, 2008. – 525 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.info-library.com.ua/books-text-9837.html>

4. Короткова О. В. Особливості формування податкової політики підприємства в сучасних економічних умовах [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1743>

5. Бечко П. К. Податковий менеджмент: навч. посіб. / П. К. Бечко, Н. В. Лиса. – К.: Центр учбової літератури, 2009 – 288 с.

References

1. Yarema B. P. Administrative management. Courses of lectures for students in the discipline "Tax Management". / Compilers: Yarema B. P., Marinets VP, Savchuk N. V., Yarema Y.R., Shevchuk OM, Buryak O. P., Filippov R. S. – Lviv: "Magnolia 2006", 2013 – 352 p.

2. Rudenko Ye. M. Formation of the tax policy of the enterprise in the process of financial sanation [Electronic resource] / Rudenko E. M. – Access mode: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/src/2012_3/305.pdf

3. Ivanov Yu. B. Tax Management: [Tutorial] / Yu. B. Ivanov AI Christened, A. Ya. Kizima, V. V. Karpova – K.: Knowledge, 2008. – 525 p. [Electronic resource] – Access mode: <http://www.info-library.com.ua/books-text-9837.html>

4. Korotkov O. V. Features of the formation of the tax policy of the enterprise in modern economic conditions [Electronic resource] – Access mode: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1743>

5. Bechko P. K. Tax Management: Teach. manual / P. K. Bechko, N. V. Lysa. – K.: Center for Educational Literature, 2009 – 288 p.

Жук О. І.

Zhuk O. I.

ANALYSIS OF POTENTIAL FOR DEVELOPMENT OF RENEWABLE ENERGY MARKET IN UKRAINE

The article analyzes the potential of renewable energy development in Ukraine and describes the level of state incentives for the development of renewable energy.

Ключові слова: відновлювані джерела енергії, потенціал відновлювальної енергетики, біоенергетика, енергія сонця, енергія води, енергія вітру.

Key words: renewable energy sources, renewable energy potential, bioenergy, solar energy, water energy, wind energy.

Вступ. На сьогоднішній день одним з основних пріоритетів розвитку енергетики в більшості країн світу є використання відновлюваних джерел енергії.

Відновлювана енергетика – шлях до забезпечення енергонезалежності України та її економічного розвитку. В Україні виробництво і ринок відновлювальної енергетики тільки починають розвиватися, проте Україна володіє значним потенціалом у відновлювальній енергетиці.

З боку держави розвиток відновлюваної енергетики, підтримується та стимулюється через прийняття ряду нормативно-правових актів. Зокрема, після підписання Закону України "Про внесення змін до Закону України "Про електроенергетику" щодо стимулювання виробництва електроенергії з альтернативних джерел енергії". Закон вносить суттєві зміни у режим застосування "зеленого" тарифу для тих, хто виробляє електроенергію з альтернативних джерел енергії.

Крім того для стимулювання розвитку відновлюваної енергетики, використання відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива у Податковому і Митному кодексах України містяться положення, якими передбачається:

- зниження податку на землю для підприємств відновлюваної енергетики та звільнення від оподаткування прибутку;
- прибутку від основної діяльності компанії у сфері енергетики, які виробляють електроенергію з відновлюваних джерел;
- прибутку виробників біопалива, отриманого від продажу біопалива;
- прибутку підприємств, отриманого від діяльності з одночасного виробництва електричної і теплової енергії та/або виробництва теплової енергії з використанням біологічних видів палива;
- прибутку виробників техніки, обладнання та устаткування для виготовлення та рекон-

струкції технічних і транспортних засобів, які споживають біологічні види палива [1].

Постановка завдання. Метою даної роботи є дослідження та проведення аналізу потенціалу розвитку ринку відновлювальної енергетики в Україні.

Результати. Відповідно до даних Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження, технічно досяжний енергетичний потенціал відновлювальних джерел складає 98 млн. тонн умовного палива на рік, з них біоенергетика – 31 млн. тонн, вітроенергетика – 28 млн. тонн, сонячна енергетика – 6 млн. тонн. Це більше, ніж 40% загального енергетичного балансу країни [2].

Впродовж кількох останніх років ринок відновлюваної енергетики в Україні значно розширився. Так, у 2016 році введено 120 МВт нових потужностей об'єктів, що генерують "зелену" електроенергію та працюють за "зеленим" тарифом, що в 4 рази більше ніж у 2015 році. Найбільшу питому вагу становлять сонячні електростанції – 120 МВт потужностей 99,1 МВт.

Також відбулися зміни щодо виробництва електроенергії з відновлюваних джерел у сфері вітроенергетики та біоенергетики, зокрема було введено 3 вітроелектростанції загальною потужністю 11,6 МВт та 1 електростанцію на біомасі потужністю 3,5 МВт, а також встановлено 3,3 МВт потужностей малих ГЕС та 3,1 МВт – об'єктів, що виробляють електроенергію з біогазу.

Такого результату досягнуто в зв'язку з прийняттям Закону України "Про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення конкурентних умов виробництва електроенергії з альтернативних джерел енергії", яким встановлено надбавку до "зеленого" тарифу за використання обладнання українського виробництва при дотриманні рівня використання такого обладнання (табл. 1.) та збільшено тариф на виробництво електроенергії з біомаси та біогазу.

Таблиця 1

Надбавки за дотримання рівня використання обладнання українського виробництва

Розмір надбавки до "зеленого" тарифу, %	Рівень використання обладнання українського виробництва, %
5	30
10	50

Джерело: [3]

Загалом, станом на 1 січня 2017 року в Україні встановлена потужність об'єктів, що виробляють електроенергію з відновлюваних джерел та працюють за "зеленим" тарифом, становить 1,1 ГВт. У 2016 році цими об'єктами було вироблено понад 1,7 млрд кВт*год електроенергії [4].

Україна має значний технічно-досяжний потенціал вироблення енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива, який становить понад 98,0 млн. т у. п. на рік (табл. 2).

ній частині України до 1 400 кВт*год/м. кв. На 01.01.15 року в Україні діяло 98 сонячних станцій загальною встановленою потужністю 819 МВт, якими у 2014 році вироблено 485 млн. кВт*год електричної енергії [9].

Технічно обґрунтований потенціал становить 21,5 ТВтгод на рік [7]. Потенціал гідроенергетики використовуються на 60%, в основному за рахунок Дніпровського каскаду та інших великих гідроелектростанцій [10]. Решту потенціалу можна реалізувати шляхом побудови малих гідроелектростанцій, оскільки

Таблиця 2

Технічно-досяжний потенціал вироблення енергоносіїв з відновлюваних джерел

№ з/п	Напрями освоєння ВДЕ	Річний технічно-досяжний енергетичний потенціал, млн. т у. п.
1.	Вітроенергетика	28,0
2.	Сонячна енергетика, в тому числі	6,0
2.1.	– електрична	2,0
2.2.	– теплова	4,0
3.	Мала гідроенергетика	3,0
4.	Біоенергетика, в тому числі:	31,0
4.1.	– електрична	10,3
4.2.	– теплова	20,7
5.	Геотермальна теплова енергетика	12,0
6.	Енергія довкілля (теплові насоси)	18,0
Загальний обсяг заміщення традиційних ПЕР		98,0

Джерело: [5]

Розглянемо потенціал відновлюваних джерел енергії в Україні. В Україні щороку збір урожаю становить понад 50 млн. т зернових культур та заготовляється 16-17 млн. м ділової деревини. Річний технічно-досяжний енергетичний потенціал твердої біомаси в Україні дорівнює 18 млн. т н.е., і при його використанні кожного року можна зекономити приблизно 22 млрд. м. куб. природного газу. Найбільший потенціал твердої біомаси зосереджений у Полтавській, Дніпропетровській, Вінницькій та Кіровоградській областях і становить понад 1,0 млн. т н.е./рік. Отже, в Україні є в достатній мірі енергетичний потенціал

як рослинних відходів так і відходів деревини (табл. 3).

Економічно обґрунтованим вітровим потенціалом України 16 Гвт вважають [7]. Середня швидкість вітру на висоті 10 м – 5 м/с. Найбільш перспективними регіонами щодо використання енергії вітру є узбережжя Чорного та Азовського морів, територія Карпатських гір, Одеська, Херсонська та Миколаївська області [8].

Середньорічна кількість сумарної енергії сонячного випромінювання, яка надходить щорічно на територію України, знаходиться в межах від 1 070 кВт*год/м. кв. в північ-

Таблиця 3

Енергетичний потенціал біомаси в Україні, 2013 рік

Вид біомаси	Теоретичний потенціал, млн. т	Частка, доступна для отримання енергії, %	Економічний потенціал, млн. т у. п.
Солома зернових культур	30,6	30	4,54
Солома ріпаку	4,2	40	0,84
Відходи виробництва кукурудзи на зерно	40,2	40	4,39
Відходи виробництва соняшнику	21,0	40	1,72
Вторинні відходи сільського господарства	6,9	75	1,13
Деревна біомаса	4,2	90	1,77
Біодизель з ріпаку	–	–	0,47
Біостанол з кукурудзи та цукрових буряків	–	–	0,99
Біогаз з відходів та побічної продукції АПК	1,6 млрд. м ³ метану (CH ₄)	50	0,97
Біогаз з полігонів ТПВ	0,6 млрд. м ³ CH ₄	34	0,26
Енергетичні культури:			
– верба, тополя, міскантус	11,5 млрд. м ³ СНД	90 ²	6,28
– кукурудза (біогаз)	3,3 млрд. м ³ СНД	90 ²	3,68
Торф	–	–	0,40
Всього	–	–	27,71

Джерело: [6]

ки потенціал малих річок складає майже 28% загального гідропотенціалу всіх рік України переважно у західних регіонах країни. На 2015 рік в Україні діяло 102 малі гідроелектростанції із загальною встановленою потужністю близько 80 МВт, якими вироблено у 2015 році 251 млн. кВт*год.

Фахівцями Інституту відновлюваної енергетики НАН України була здійснена оцінка потенціалу використання відновлюваних джерел енергії в енергетичному секторі України. Відповідно до проведених досліджень найбіль-

ший потенціал розвитку має вітрова енергетика, встановлені потужності якої можуть сягнути 10 ГВт у 2030 році, а річні обсяги виробництва електроенергії – 30 тис ГВт*год (табл. 4).

Висновки. Отже, можна зробити висновок, що Україна має великий потенціал для використання відновлюваних джерел енергії та розвитку відновлюваної енергетики, великі запаси ресурсів сільськогосподарських та лісогосподарських відходів, а також в достатній мірі енергію сонячного випромінювання, енергію вітру та води. Оскільки наша країна

Таблиця 4

Оцінка потенціалу використання відновлюваних джерел енергії від Інституту відновлюваної енергетики НАН України

Напрями освоєння відновлюваних джерел енергії	Потенціал встановлених потужностей з відновлюваних джерел енергії у 2030, ГВт	Потенціал виробництва електроенергії з відновлюваних джерел енергії у 2030 тис ГВт*год
Вітроелектростанції	10,0	30,0
Сонячні електростанції	4,0	4,9
Біоелектростанції	1,6	7,0
Малі гідроелектростанції	0,25	0,6

Джерело: [11].

має залежність від імпортованих енергоносіїв, тому розвиток відновлюваної енергетики є одним із пріоритетних стратегічних завдань держави в галузі енергетики.

Література

1. Національний план дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/902-2014-%D1%80?test=XNLMf5x.qwJgLrywZiEWNJ7fH148Us80msh8le6#n10>
2. Виробництво і ринок біопалива в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://h.ua/story/336653/>
3. Про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення конкурентних умов виробництва електроенергії з альтернативних джерел енергії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/514-19>
4. Темпи зростання потужностей електрогенерації з відновлюваних джерел в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://moesonce.com/ukraine/tempi-zrostannya-potuzhnostei-elektrogeneracii-z-vidnovlyuvanih-dzherel-v-ukraini-u-2016-roci-zbilshilisya.html>
5. Потенціал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sace.gov.ua/uk/activity/vidnovlyuvana-enerhetyka/potentials>
6. Біоенергетика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sace.gov.ua/uk/ae/bioenergy>
7. Перспективи розвитку відновлюваної енергетики в Україні до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sacc.gov.ua/sites/default/files/UKR%20IRENA%20REMAP%20_%202015.pdf
8. Вітроенергетика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sacc.gov.ua/uk/ae/windenergy>

9. Енергія сонця [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sace.gov.ua/uk/ae/sunenergy>
10. Гідроенергетика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sace.gov.ua/uk/ae/hydroenergy>
11. Розвиток відновлюваних джерел енергії в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : energymagazine.com.ua/wp-content/uploads/2017/03/Rozvitok-VDE-v-Ukrai-ni.pdf

References

1. National Renewable Energy Action Plan for the period up to 2020 Web. <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/902-2014-%D1%80?test=XNLMf5x.qwJgLrywZiEWNJ7fH148Us80msh8le6#n10>
2. Production and market of biofuels in Ukraine Web. <http://h.ua/story/336653/>
3. On Amendments to Some Laws of Ukraine on Ensuring Competitive Conditions for the Production of Electricity from Alternative Energy Sources Web. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/514-19>
4. The growth rates of power generation from renewable sources in Ukraine Web. <http://moesonce.com/ukraine/tempi-zrostannya-potuzhnostei-elektrogeneracii-z-vidnovlyuvanih-dzherel-v-ukraini-u-2016-roci-zbilshilisya.html>
5. Potential Web. <http://sace.gov.ua/uk/activity/vidnovlyuvana-enerhetyka/potentials>
6. Bioenergy Web. <http://sace.gov.ua/uk/ae/bioenergy>
7. Prospects for the development of renewable energy in Ukraine until 2030 Web. http://sace.gov.ua/sites/default/files/UKR%20IRENA%20REMAP%20_%202015.pdf
8. Wind power Web. <http://sace.gov.ua/uk/ae/windenergy>
9. The energy of the sun Web. <http://sace.gov.ua/uk/ae/sunenergy>
10. Hydropower Web. <http://sace.gov.ua/uk/ae/hydroenergy>
11. Development of renewable energy sources in Ukraine Web. energymagazine.com.ua/wp-content/uploads/2017/03/Rozvitok-VDE-v-Ukrai-ni.pdf

УДК 657

Лазарішин А. В.

РОЗВИТОК МЕТОДИЧНИХ ЗАСАД SWOT – АНАЛІЗУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТРЕБ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Досліджено структуру елементів сильних і слабких сторін, можливостей і загроз, що використовуються у методиці SWOT – аналізу. Доповнено її новими структурними елементами відповідно до потреб інформаційного забезпечення стратегічного уп-

равління автотранспортними підприємствами.

Ключові слова: методика, SWOT – аналіз, структура, сильні сторони, слабкі сторони, можливості, загрози, стратегія, автотранспортне підприємство.

Lazaryshyn A. V.

DEVELOPMENT OF METHODOLOGICAL FORMS OF SWOT – ANALYSIS FOR PROVIDING INFORMATIONAL NEEDS OF STRATEGIC MANAGEMENT

The structure of elements of strengths and weaknesses, possibilities and threats used in the method of SWOT analysis is explored. Added by its new structural elements in accordance with the information needs of the strategic management of motor transport enterprises.

Key words: methodology, SWOT – analysis, structure, strengths, weaknesses, opportunities, threats, strategy, motor vehicle company

Вступ. В умовах ринкової економіки отримання економічних переваг у довгостроковому періоді можливе лише завдяки стратегії розвитку. Тому не випадковим є те, що в Україні у 2015 році затверджено та прийнято до виконання Стратегію сталого розвитку "Україна – 2020". А у сфері транспорту схвалена та виконується Транспортна стратегія України на період до 2020 року (далі – Національна транспортна стратегія). Однак на сьогодні недостатньо чітко ідентифіковано відповідні стратегії на рівні автотранспортних підприємств, адаптованих до умов зовнішнього і внутрішнього середовища. Однією з причин цього є недостатнє інформаційне забезпечення стратегічного управління.

Постановка завдання. На сьогодні проведено значне число наукових досліджень, пов'язаних з вирішенням проблемних питань стратегічного управління такими зарубіжними вченими, як Ансофф І., Мескон М. Х., Томп-

сон А. А., Стрікленд А. Дж., Портер М., та вітчизняними науковцями Наливайко А. П., Шершньова З. Є., Василенко В.О., Ткаченко Т. І., Міщенко А. П., Пастухова В.В. Водночас недостатньо дослідженими залишаються питання аналітичного забезпечення стратегічного управління підприємствами, у тому числі – автотранспортними. Їх вирішенню присвячені роботи таких науковців, як Верховський І.А., Гончарук Я.А., Дяченко Т.О., Завгородній В.П., Коваленко А.Я., Пушкар Т.А., Степанюк А.Л. Однак на сьогодні потребує подальшого уточнення методика SWOT-аналізу, адаптована до сучасних ринкових умов функціонування автотранспортних підприємств з урахуванням необхідності імплементації Директив ЄС у сфері транспортного сектору та Національної транспортної стратегії.

Тому основними науковими завданнями статті є:

– обґрунтувати необхідні корективи методики SWOT – аналізу відповідно до потреб стратегічного управління автотранспортними підприємствами у рамках Національної транспортної стратегії;

– удосконалити структуру матриці SWOT-аналізу в частині можливостей і загроз зовнішнього середовища з урахуванням стратегічних пріоритетів транспортного сектору України;

– запропонувати удосконалену структуру матриці SWOT – аналізу в частині сильних і слабких сторін з урахуванням специфіки автотранспортних підприємств.

Результати. Важливим методичним інструментом, який дозволяє чітко ідентифікувати можливі ризики і загрози для автотранспортних підприємств, є SWOT-аналіз. Визначення сильних і слабких сторін автотранспортного підприємства, можливостей і загроз з боку зовнішнього середовища слугують вагою інформаційною базою для формування або перегляду (уточнення) його стратегії розвитку.

Використання саме методики SWOT-аналізу для визначення або уточнення стратегій для автотранспортних підприємств, на наш погляд, є обґрунтованим у зв'язку з тим, що переважаючими за організаційно-правовою формою у транспортному секторі є підприємства – суб'єкти малого підприємництва, невеликі за кількістю працівників, тим більше – економічної служби. Тому застосування ними масштабних за обсягами аналітично-інформаційної роботи систем стратегічного вимірювання результативності бізнесу є затратним в часі та за працездатністю.

Традиційна методика SWOT-аналізу, що використовується для потреб інформаційного забезпечення стратегічного управління, передбачає виконання таких етапів дослідження:

1. Ідентифікація можливостей і загроз зовнішнього середовища підприємства.

2. Визначення сильних і слабких сторін підприємства у розрізі інформаційних потреб маркетингової, виробничої, фінансової та організаційної стратегій.

3. Формування матриці SWOT-аналізу.

4. Визначення або адаптація пріоритетної корпоративної (ділової) стратегії, а також адаптація маркетингової, виробничої, фінансової та організаційної стратегій.

Успішність ведення бізнесу у сфері надання автотранспортних послуг значною мірою залежить від точності і своєчасності аналітичних оцінок елементів зовнішнього середовища підприємства. Тому для розробки реальної стратегії розвитку обов'язково слід чітко відслідковувати можливості і загрози зовнішнього середовища.

Вченим К. І. Редченко пропонується до їх складу відносити такі структурні елементи:

1. Економіка.
2. Політика / Законодавство.
3. Науково-технічний прогрес.
4. Природне середовище.
5. Соціальна сфера. [1, с. 129]

До числа основних стратегічних пріоритетів України у транспортному секторі відносяться:

- ефективність державного управління;
- надання якісних та ефективних послуг перевезень;
- забезпечення стійкого фінансування транспорту;
- покращення регіональної інтеграції;
- підвищення безпеки та надійності перевезень.

Однак оцінка дотримання цих пріоритетів не врахована у структурі матриці SWOT-аналізу. Отже, логічним є доповнення переліку зовнішніх можливостей і загроз для автотранспортних підприємств та формування відповідної аналітичної інформації в матриці SWOT-аналізу у розрізі таких груп структурних елементів:

- законодавче регулювання і рівень імплементації законодавства ЄС;
- ефективність системи державного управління щодо транспортного сектора та інфраструктурна політика;
- якість та ефективність транспортних послуг;
- фінансова та інвестиційна політика щодо сектора національної економіки;
- інноваційна політика щодо сектора національної економіки;
- екологічний розвиток;
- соціальний розвиток;
- рівень безпеки та надійності перевезень (Таблиця 1).

Розкриття аналітичної інформації у розрізі запропонованих структурних елементів буде більшою мірою відповідати стратегічним цілям автотранспортного підприємства і чіткішому урахуванню можливостей і загроз зовнішнього середовища, яке постійно змінюється відповідно до вимог Національної транспортної стратегії України.

Що стосується сильних і слабких сторін підприємства з позицій забезпечення його конкурентоспроможності, то науковець К. І. Редченко [1, с. 135] пропонує виокремлювати такі групи:

- Прибутковість (обсяг прибутку, прибутковість інвестованого капіталу, розмір виплати дивідендів на акцію, прибутковість по збуту та ін.).

Репутація (імідж), яка може бути описана такими поняттями як прихильність споживачів, довіра ділових партнерів тощо.

Продуктивність (витрати на одиницю продукції, середньоденний виробіток тощо).

Продукція, її структура і асортимент.

Структура матриці SWOT-аналізу в частині можливостей і загроз зовнішнього середовища з урахуванням стратегічних пріоритетів транспортного сектора України

Типова структура за Редченко К.І. [1, с. 129]	Рекомендована структура (удосконалено автором)
1. Економіка	1. Законодавче регулювання і рівень імплементації законодавства ЄС
2. Політика / Законодавство	2. Ефективність системи державного управління щодо транспортного сектора та інфраструктурна політика
3. Науково-технічний прогрес	3. Якість та ефективність транспортних послуг
4. Природне середовище	4. Фінансова та інвестиційна політика щодо транспортного сектора національної економіки
5. Соціальна сфера	5. Інноваційна політика щодо транспортного сектора національної економіки
	6. Екологічний розвиток
	7. Соціальний розвиток
	8. Рівень безпеки та надійності перевезень

Фінансові ресурси (структура капіталу, випуск акцій, рух коштів, зміна оборотності капіталу, виплата дивідендів тощо).

Виробничі потужності, будівлі і споруди (квадратні метри, постійні витрати та інші показники).

Дослідження і впровадження новинок (прямий і непрямий ефект, грошові та якісні показники).

Організація фірми (заходи із впровадження нових управлінських структур, створення нових підрозділів).

Трудові ресурси (підвищення професійного рівня, робоча дисципліна тощо).

Соціальна відповідальність (працевлаштування безробітних, підтримка благодійних фондів і організацій тощо).

Відповідно до результатів SWOT-аналізу визначаються проблемні питання, загрози і слабкі сторони підприємства, подолання яких передбачається стратегічним планом.

О. С. Воронко до потенційних внутрішніх слабких сторін відносить відсутність чіткого стратегічного напрямку розвитку, застаріле обладнання, низьку прибутковість, брак управлінського таланту і вміння, відсутність певних здібностей і навичок у ключових сферах діяльності, внутрішньовиробничі проблеми, відставання у сфері досліджень і розробок, занадто вузький асортимент продукції, недостатній

імідж на ринку, погану збутову мережу, незадовільну організацію маркетингової діяльності, нестачу коштів на фінансування необхідних змін у стратегії, вищу, ніж у головних конкурентів, собівартість продукції та інші [2, с. 58].

У свою чергу, В.І. Шевченко та Ю.А. Паламарчук всі проблеми автотранспортного підприємства поділяють на наступні групи:

1 група. Загроза банкрутства – зростання боргів, великі витрати, зниження обсягу послуг, що надавалися підприємством.

2 група. Незадовільна фінансова система – відсутність фінансової політики, слабкий контроль за фінансами, надзвичайно великі витрати.

3 група. Відсутність ефективної системи управління – відсутність сильної управлінської ланки, відсутність чіткої програми виходу з кризи, відсутність комплексного планування та прогнозування, повільність структурної перебудови, недостатня економічна самостійність підрозділів, порушення в забезпеченні надання послуг.

4 група. Проблеми маркетингу – орієнтація на попит, недостатньо гнучка асортиментна політика, необхідність підвищення споживчої якості послуг, що надає підприємство, необхідність реорганізації служби маркетингу, необхідність створення нової продукції (послуг) та технології під неї.

5 група. Виробничо-технічні проблеми – велика частка старого обладнання, недостатнє впровадження нових технологій під існуючі послуги, відсутність нових технологій під нові послуги.

6 група. Проблеми управління персоналом – незацікавленість в результатах, погіршення соціально-психологічного клімату, необхідність в балансі інтересів, недостатній розвиток персоналу, навчання, стажування[3,с.264-265].

них особливостей автотранспортних підприємств. (Таблиця 2).

Однак проводити розгорнутий SWOT-аналіз всіх структурних елементів не завжди можливо, якщо на підприємстві небагато чисельна економічна служба і відсутні фахівці з планування. Тому доцільним є виокремлення релевантних показників SWOT-аналізу. При цьому доцільно включити до числа індикаторів

Таблиця 2

Структура матриці SWOT-аналізу в частині сильних і слабких сторін з урахуванням специфіки автотранспортних підприємств

Типова структура за Редченко К. І. [1, с. 129]	Рекомендована структура (удосконалено автором)
Прибутковість	Прибутковість
Репутація	Репутація
Продуктивність	Продуктивність
Продукція	Послуги
Фінансові ресурси	Ресурси та ефективність їх використання
Виробничі потужності	Наявність всіх складових системи управління
Дослідження і впровадження новинок	Інноваційна політика підприємства
Організація фірми	Організація фірми
Трудові ресурси	Якість автотранспортних перевезень
	Безпека та надійність автотранспортних перевезень
Соціальна відповідальність	Соціальна відповідальність

Отже, методика SWOT – аналізу потребує удосконалення, так як з'явилися нові об'єкти стратегічного управління, щодо яких необхідна аналітична інформація. Також слід враховувати вплив і взаємодію факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на фінансово-господарську діяльність автотранспортного підприємства, тобто наявність стратегічних орієнтирів на макrorівні обов'язково повинна простежуватися і на мікрорівні – рівні суб'єкта господарювання. Тому пропонуємо до наведеного вище переліку сильних і слабких сторін для автотранспортного підприємства включити:

- якість автотранспортних перевезень;
- безпека та надійність автотранспортних перевезень;
- наявність всіх складових системи управління;
- ефективність використання ресурсів.

Сформуємо структуру матриці SWOT-аналізу з урахуванням організаційних і техніч-

рів важливі релевантні показники, від рівня і оцінки динаміки яких залежатиме фінансова стратегія підприємства або її коригування: доходи, кредиторська заборгованість (поточні зобов'язання), поточна ліквідність. Моніторинг цих показників обумовить інформаційне забезпечення управління стратегією автотранспортного підприємства в релевантному діапазоні.

Згідно з проведеними дослідженнями ідентифіковано основні релевантні фінансові показники, необхідні для отримання своєчасної інформації за результатами SWOT-аналізу. У Таблиці 3 наведено розрахунок визначених релевантних показників SWOT-аналізу за даними ПАТ «АТП 11847».

Слід відзначити тенденцію до зменшення прибутковості активів (на 0,4 у 2016 році порівняно з 2015 роком та на 0,33 у 2016 році в порівнянні з 2013 роком), це пов'язано зі змен-

Таблиця 3

Ідентифікація релевантних фінансових показників у SWOT-аналізі ПАТ «АТП 11847»

Показники	Роки				2016\2013		2016\2015	
	2013	2014	2015	2016	абс.	%	абс.	%
Прибутковість активів	0,08	-0,12	0,15	-0,25	-0,33	-	-0,4	-
Чистий дохід	6151	7470	9224	9038	2887	146,93	-186	97,98
Забезпеченість основними засобами	0,11	0,08	0,06	0,05	-0,06	45,45	-0,01	83,33
Кредиторська заборгованість(поточні зобов'язання)	2856	2715	2670	2262	-594	79,20	-408	84,72
Рух коштів	131	-11	247	-109	-240	-	-356	-
Витрати	6382	7821	9126	9342	2960	146,38	216	102,37
Фінансові ресурси	96	-122	136	-187	-283	-	-323	-
Рентабельність продажу	0,02	-0,02	0,01	-0,02	-0,04	-	-0,03	-
Поточна ліквідність	0,19	0,18	0,16	0,14	-0,05	73,68	-0,02	87,5
Фінансова незалежність	1,29	1,96	1,65	2,50	1,21	193,8	0,85	151,52

шенням рентабельності продажів та зменшенням оборотності активів. Також простежується стійка тенденція до зростання чистого доходу підприємства – на 2887 тис. грн. у 2016 році порівняно з 2013 роком, та незначним зменшенням показника на 186 тис.грн у 2016 році порівняно з 2015 роком. На погіршення динаміки прибутковості активів також впливає зменшення показника забезпеченості основними засобами (на 0,01 у 2016 році порівняно з 2013 роком та на 0,06 у 2016 році порівняно з 2015 роком). Це пов'язано зі зростанням спрацьованості основних засобів. Крім цього, слід відзначити позитивну динаміку до зменшення обсягів поточних зобов'язань – на 408 тис. грн. у 2016 році порівняно з 2015 роком та на 594 тис. грн. за весь аналізований період. Це оцінюється позитивно. Окремо слід розглянути зменшення показника «рух грошових коштів» (на 356 тис. грн у 2016 році порівняно з 2015 роком та на 240 тис.грн у 2016 році в порівнянні з 2013 роком). Це пов'язано зі зменшенням зобов'язань підприємства та збитками. Також, слід відзначити стійку тенденцію до зростання витрат підприємства – на 216 тис. грн у 2016 році порівняно з 2015 роком та на 2960 тис.грн у 2016 році порівняно з 2013 роком. Крім цього слід відзначити тенденцію до зниження показників фінансових ресурсів (на 323 тис.грн у 2016 році порівняно з 2015 роком та на 283

тис.грн у 2016 році у порівнянні з 2013 роком) та рентабельності продажів (на 0,03 млн.грн у 2016 порівняно з 2015 роком та 0,04 тис. грн у 2016 році в порівнянні з 2013 роком відповідно). Це пов'язано з тим, що темпи зростання витрат випереджають темпи зростання виручки. Також слід відзначити зниження показників поточної ліквідності – на 0,02 у 2016 році порівняно з 2015 роком та на 0,05 у 2016 році порівняно з 2013 роком. Це свідчить про те, що управління грошовими коштами і залученням капіталом ведеться нераціонально. Окремо слід відзначити стійку тенденцію до зростання показників фінансової незалежності – на 0,85 у 2016 році порівняно з 2015 роком та на 1,21 за весь аналізований період. Це характеризує незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Відтак, за результатами аналізу релевантних показників, у ПАТ визначилися як позитивні, так і негативні тенденції в частині фінансових індикаторів сильних і слабких сторін підприємства, які потребують відповідного реагування з боку керівництва.

Висновки. Отже, запропоновані методичні підходи дозволяють значно підсилити інформативність SWOT-аналізу і отримати необхідні дані для ефективного аналітичного забезпечення стратегічного управління автотранспортними підприємствами.

Література

1. *Редченко К. І.* Стратегічний аналіз в бізнесі: Навчальний посібник. Видання 2-ге, доповнене. – Львів: «Новий Світ-2000», 2003. – 272с.
2. *Воронко О. С.* Особливості SWOT- аналізу в управлінні підприємством//Розвиток соціально-економічних систем в геоeкономічному просторі: теорія, методологія, організація обліку та оподаткування: матеріали міжнар. наук. – практ. конф. 11-12 травня 2017 р. (ТНТУ ім. І. Пулюя, м. Тернопіль). – Тернопіль: ФОП Паліяниця В. А., 2017. – 184 с. – С. 57-58.
3. *Шевченко І. В.* Забезпечення стратегічного управління на автотранспортних підприємствах / Шевченко І. В., Паламарчук Ю. А. // Вісник Хмельницького національного ун-ту. – 2011, № 3. – Т. 3. – С. 263-266.

References

1. *Redchenko K. I.* Stratehichnyi analiz v biznesi: Navchalnyi posibnyk. Vydannia 2-he, dopovnene. – Lviv: «Novyi Svit-2000», 2003. – 272 s.
2. *Voronko O. S.* Osoblyvosti SWOT-analizu v upravlinni pidpriemstvom//Rozvytok sotsialno-ekonomichnykh system v heoekonomichnomu prostori: teoriia, metodolohiia, orhanizatsiia obliku ta opodatkuвання: materialy mizhnar. nauk. – prakt. konf. 11-12 travnia 2017 r. (TNTU im. I.Puliuia, m. Ternopil).– Ternopil: FOP Palianytsia V.A., 2017. – 184 s. – s. 57-58.
3. *Shevchenko I. V.* Zabezpechennia stratehichnoho upravlinnia na avtotransportnykh pidpriemstvakh / Shevchenko I. V., Palamarchuk Yu. A. // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho un-tu. – 2011, № 3. – Т. 3. – С. 263-266.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Розділ 1. РЕГІОНАЛЬНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

Лучик Василь Єфремович – доктор економічних наук, професор кафедри економічної кібернетики та міжнародних економічних відносин Чернівецького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету.

Королюк Юрій Григорович – доктор наук з державного управління, професор кафедри економічної кібернетики та міжнародних економічних відносин Чернівецького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету.

Цимбалюк Світлана Олексіївна – доктор економічних наук, декан факультету управління персоналом, соціології та психології, професор кафедри управління персоналом та економіки праці Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана.

Русин Роман Семенович – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Криховецька Зоряна Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Король Володимир Степанович – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки, маркетингу і менеджменту Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту Тернопільського національного економічного університету.

Волощук Ірина Анатоліївна – викладач кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Михайлів Галина Василівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Олексюк Василь Михайлович – кандидат економічних наук, викладач кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Васильченко Сергій Миколайович – кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Зварич Олена Ігорівна – кандидат економічних наук, заступник начальника відділу корпоративного бізнесу Івано-Франківської філії АТ "Ощадний банк України".

Тесля Дмитро Вадимович – аспірант ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долишнього НАН України», викладач Львівського державного коледжу харчової і переробної промисловості Національного університету харчових технологій.

Баланюк Сергій Іванович – кандидат економічних наук, викладач кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Томашевська Антоніна Василівна – кандидат економічних наук, викладач кафедри управління та бізнес адміністрування Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Тараєвська Леся Степанівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і адміністрування Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

Ріщук Лілія Іванівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і адміністрування Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

Мацола Соломія Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Мацола Михайло Михайлович – кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Розділ 2. ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА ГАЛУЗЕЙ ГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ

Пилипів Надія Іванівна – доктор економічних наук, професор завідувача кафедрою теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Івасишин Михайло Орестович – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник відділу міжнародних зв'язків президії Національної академії наук України.

П'ятничук Ірина Дмитрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту приватного вищого начального закладу «Івано-Франківський університет права імені короля Данила Галицького».

Баланюк Іван Федорович – доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, завідувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Брич Василь Ярославович – доктор економічних наук, професор, проректор з науково-педагогічної роботи Тернопільського національного економічного університету.

Снігур Христина Анатоліївна – кандидат економічних наук, викладач кафедри міжнародної економіки, маркетингу і менеджменту Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту Тернопільського національного економічного університету

Герасимов Олександр Костянтинович – аспірант кафедри економіки, управління підприємствами та логістики Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця.

Мельник Надія Богданівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Матковський Петро Єгорович – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Сас Людмила Степанівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Шеленко Діана Іванівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Левандівський Омелян Тарасович – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Ємець Ольга Іванівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Морицян Орест Миронович – здобувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Савка Марія Володимирівна – аспірант кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Іваночко Надія Володимирівна – аспірант кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Максимюк Мирослав Михайлович – аспірант кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Лозінська Любов Дмитрівна – аспірант кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Байдуник Володимир Русланович – аспірант кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Комаринська Мар'яна Володимирівна – аспірант кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Розділ 3. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Романюк Михайло Дмитрович – доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, професор кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Колот Анатолій Михайлович – доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, проректор з науково-педагогічної роботи, професор кафедри управління персоналом та економіки праці Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана.

Герасименко Оксана Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри управління персоналом та економіки праці Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана.

Лісогор Лариса Сергіївна – доктор економічних наук, професор, завідувача відділом соціальних проблем ринку праці Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України.

Смутчак Зінаїда Василівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту, економіки та права Кіровоградської льотної академії Національного авіаційного університету.

Оболенцева Лариса Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри туризму і готельного господарства Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова.

Краснокутська Юлія Вадимівна – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри туризму і готельного господарства Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова.

Бойченко Вадим Сергійович – аспірант Донецького національного університету імені Василя Стуса (м. Вінниця).

Власенко Марина Петрівна – аспірант кафедри управління персоналом та економіки праці Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Байцер Гжегож – магістрант кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Чувардинський Владислав Олександрович – аспірант кафедри економічної теорії, макрота мікроекономіки Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Розділ 4. ФІНАНСИ. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК. МАРКЕТИНГ. МЕНЕДЖМЕНТ

Ткач Олег Володимирович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Баланюк Іван Федорович – доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, завідувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Копчак Юрій Степанович – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Баланюк Сергій Іванович – кандидат економічних наук, викладач кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Сахацький Микола Павлович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу Одеської державної академії будівництва та архітектури.

Захарченко Олег Володимирович – кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу Одеської державної академії будівництва та архітектури.

Сахацький Павло Миколайович – асистент кафедри менеджменту та управління проектами Одеської державної академії будівництва та архітектури.

Гнатюк Тарас Михайлович – кандидат економічних наук, заступник декана економічного факультету, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Шкроміда Віталій Васильович – кандидат економічних наук, заступник декана економічного факультету, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Гринів Любов Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Благуєн Іван Іванович – кандидат економічних наук, викладач кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Сус Тарас Йосипович – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Гречаник Наталя Юріївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Мотиль Василь Миронович – аспірант кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Щур Роман Іванович – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Плець Іван Іванович – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Мигович Тетяна Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Шкроміда Надія Ярославна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Галушак Ірина Євгенівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Жук Ольга Іванівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри управління та бізнес-адміністрування Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Лазарішин Андрій Віталійович – аспірант кафедри економічної кібернетики Національного університету водного господарства та природокористування (м. Рівне).

ЗМІСТ

Розділ 1. РЕГІОНАЛЬНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

Лучик В. Є., Корольок Ю. Г. Прогнозні сценарії розвитку областей Карпатського регіону	3
Цимбалюк С. О. Інноваційні механізми формування політики трудових доходів на засадах гідної праці	8
Русин Р. С. Невизначеність та ризик як основні складові оцінки ефективності інвестиційного проекту	14
Криховецька З. М. Стан та шляхи розвитку іпотечного кредитування в Україні	19
Король В. С. Формування екологічної політики: ринкова інфраструктура та екологічна безпека	26
Волощук І. А., Михайлів Г. В., Олексюк В. М. Механізми формування та особливості розвитку системи логістичної інфраструктури регіону	29
Васильченко С. М. Довгострокове економічне зростання: виклики глобалізації	36
Зварич О. І. Регіональний розвиток і його чинники: утилітарність інтерпретації	39
Тесля Д. В. Експортна діяльність регіону як чинник підвищення ефективності використання його ринкового потенціалу	43
Баланюк С. І. Методологічні засади функціонування господарств населення у системі розвитку сільських територій	48
Томашевська А. В. Особливості становлення та розвитку туристичного кластеру в регіоні	52
Тарасівська Л. С., Ріщук Л. І. Екологічна складова інтегрованого внутрішнього ризику організації	55
Мацола С. М., Мацола М. М. Вплив європейської економічної інтеграції на розвиток зовнішньоторговельних відносин між Україною та ЄС	62

Розділ 2. ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА ГАЛУЗЕЙ ГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ

Пилипів Н. І., Івасишин М. О., П'ятничук І. Д. Організація обліку під час проведення ліквідаційної процедури підприємства-банкрута	67
Баланюк І. Ф. Організація бухгалтерського обліку на підприємстві	76
Брич В. Я., Снігур Х. А. Роль інновацій у підвищенні конкурентоспроможності підприємства: гносеологічні позиції	82
Герасимов О. К. Організаційно-економічний механізм маркетингового забезпечення ефективності діяльності підприємства	87
Мельник Н. Б. Вимоги до обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства	97
Матковський П. Є., Сас Л. С., Шеленко Д. І. Модернізація системи нормування внутрішнього контролю на сільськогосподарських підприємствах	101
Левандівський О. Т. Методологія інвестиційного забезпечення сільського господарства	105
Ємець О. І. Змістова характеристика економічної безпеки підприємства	109

Морицан О. М. Чинники впливу на формування агропромислового ринку і забезпечення населення продуктами харчування	114
Савка М. В. Кооперування фермерських господарств	119
Іваночко Н. В. Значення нейроекономіки в управлінні збутовою діяльністю підприємства	123
Максим'юк М. М. Особливості практичного застосування економічної безпеки сільськогосподарських підприємств	127
Лозінська Л. Д. Економічна оцінка використання гідропонної технології вирощування овочів у тепличних господарствах	131
Бойдуник В. Р. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств	134
Комаринська М. В. Економічна сутність поняття «ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств»	137

Розділ 3. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Романюк М. Д. Міграційні процеси в Україні в контексті основних чинників соціальних ризиків	142
Колот А. М., Герасименко О. О. Дефіцит гідної праці: причини виникнення, форми прояву, стратегічні вектори подолання	151
Лісогор Л. С. Підвищення конкурентоспроможності робочої сили як умова забезпечення соціальної безпеки України	160
Смутчак З. В. Особливості інтенсифікації переміщення трудових потоків за межі України	165
Оболенцева Л. В., Краснокутська Ю. В. Дослідження мотивації персоналу на підприємстві гостинності	172
Бойченко В. С. Соціальна інфраструктура міста: сутність, складові елементи, функції та принципи реалізації	177
Власенко М. П. Аналіз динаміки бідності та чинників впливу на неї	183
Байцер Гжегож Еволюція поглядів на сутність поняття «мотивація персоналу»	191
Чувардинський В. О. Реструктуризація зайнятості у контексті реалізації інноваційних чинників розвитку ринку праці України	197

Розділ 4. ФІНАНСИ. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК. МАРКЕТИНГ. МЕНЕДЖМЕНТ

Ткач О. В., Баланюк І. Ф., Копчак Ю. С., Баланюк С. І. Методологія та організація маркетингового менеджменту на сучасному підприємстві	202
Сахацький М. П., Захарченко О. В., Сахацький П. М. Управління збутовою діяльністю м'ясопереробних підприємств	209
Гнатюк Т. М., Шкроміда В. В. Аналіз структури капіталу: залежність прибутковості і фінансової стійкості	214
Гринів Л. В., Благун І. І. Особливості маркетингу послуг страхування життя	219
Сус Т. Й. Вплив інжинірингу та фінансового інжинірингу на інноваційний розвиток аграрної сфери	227
Гречаник Н. Ю. Маркетингова діяльність агропідприємств та об'єктивна необхідність їх розвитку	232

Мотиль В. М. Зміна ролі та завдань бухгалтерів з управлінського обліку у сучасному інформаційному середовищі	240
Щур Р. І., Плещь І. І. Концептуальні засади формування фінансового забезпечення місцевих бюджетів в умовах децентралізації	246
Мигович Т. М. Становлення та розвиток міжнародної валютної системи	251
Шкроміда Н. Я. Методичні підходи податкового планування діяльності суб'єкта господарювання	255
Галушак І. Є. Формування податкової політики та податковий контроль на мікрорівні	259
Жук О. І. Фінансовий аналіз потенціалу розвитку ринку відновлювальної енергетики в Україні	262
Лазаришин А. В. Розвиток методичних засад SWOT – аналізу для забезпечення інформаційних потреб стратегічного управління	266
Відомості про авторів	273

Міністерство освіти і науки України
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»

ВІСНИК
Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

ЕКОНОМІКА
Випуск 12

Адреса редакційної колегії:
76025, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 82
Економічний факультет Прикарпатського національного університету
імені Василя Стефаника. Тел.: 59-61-44.

Ministry of Education and Science, of Ukraine
Vasyl Stefanyk Precarpathian National University

NEWSLETTER
of Vasyl Stefanyk Precarpathian National University

ECONOMY
Issue XII

Publishers' address: 76025, Ivano-Frankivsk, Shevchenko Str., 82
Economic department of Precarpathian national University named
after Vasyl Stefanyk Ukraine. Tel: 59-61-44

Відповідальність за достовірність фактів, посилань, статистичних даних несуть автори статей. Відповідно до Закону про авторські права, при використанні наукових ідей та матеріалів цього вісника посилання на авторів і видання є обов'язковим.

Літературний редактор: *Степан ХОРОБ*
Редактор-перекладач англ. тексту: *Геннадій Калашніков*
Комп'ютерна обробка: *Орест МОРИЦАН*
Комп'ютерний оригінал-макет: *Ярослава КОРОЛЬ*

Друкується українською мовою
Реєстраційне свідоцтво КВ № 435.

Підписано до друку 30.08.2017. Папір офсетний.
Гарнітура "Times New Roman". Ум . друк. арк. 42.8.
Наклад 300 прим. Зам. 941.

Видавництво «Плай»
Прикарпатського національного університету
імені Василя Стефаника
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Степана Бандери, 1
Тел. 71-56-22

The image features a vibrant green background with a fine, vertical-line texture. A thick orange horizontal bar spans the top. Below it, several vertical orange bars of varying heights are arranged, each with a black shadow effect. A prominent red diagonal line with a black shadow starts from the bottom left and trends upwards towards the right, crossing the orange bars.

**Івано-Франківськ
«Плай»**