

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія
**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 19

Частина 1

Ужгород-2018

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

- Головний редактор:** **Палінчак Микола Михайлович** – декан факультету міжнародних відносин Ужгородського національного університету, доктор політичних наук, професор
- Заступники головного редактора:** **Приходько Володимир Панасович** – завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Химинець Василь Васильович – професор кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
- Відповідальний секретар:** **Дроздовський Ярослав Петрович** – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
- Члени редколегії:** **Ярема Василь Іванович** – завідувач кафедри господарського права Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Мікловда Василь Петрович – завідувач кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Національної академії наук України
Філіпенко Антон Сергійович – доктор економічних наук, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, заслужений професор КНУ ім. Тараса Шевченка, академік АН ВШ України
Газуда Михайло Васильович – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Луцишин Зоряна Орестівна – професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор
Старостіна Алла Олексіївна – завідувач кафедри міжнародної економіки економічного факультету КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор
Слава Світлана Степанівна – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук, доцент
Ерфан Єва Алоїсівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Кушнір Наталія Олексіївна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Шинкар Віктор Андрійович – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Король Марина Михайлівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Рошко Світлана Михайлівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат філологічних наук
Бурунова Олена – доктор економічних наук, професор Полонійського університету (Республіка Польща)
Andrzej Krynski – доктор габілітований, професор, ректор Полонійського університету (Республіка Польща)
Ioan Horga – доктор історичних наук, професор Університету Орадеа (Румунія)
Eudmila Lipková – доктор економічних наук, професор Братиславського економічного університету (Словаччина)

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus

Науковий вісник Ужгородського національного університету.
Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказ МОН України від 21 грудня 2015 року № 1328.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Державного вищого навчального закладу
«Ужгородський національний університет»
на підставі Протоколу № 5 від 24 травня 2018 року.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія KB № 21015-10815P,
видане Державною реєстраційною службою України 29.09.2014 р.

ЗМІСТ

Корінний С. О., Ахмедзянова А. Е. РОЛЬ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ У ПРОЦЕСІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ.....	6
Бездушна Ю. С., Наберухін В. А. МОДЕЛЮВАННЯ ВАРТОСТІ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ЯК СТИМУЛ ДО ЇХ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ.....	9
Беренда Н. І., Редзюк Т. Ю., Ворона К. В. УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	14
Богаченко М. В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ МІСЬКОГО ПАСАЖИРСЬКОГО ТРАНСПОРТУ.....	19
Богданенко А. І. МЕТОДОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ СПЕЦИФІЧНИМИ ТА ІНТЕГРОВАНИМИ ТИПАМИ РИЗИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЖИТЛОВЕ БУДІВНИЦТВО.....	23
Аверкіна М. Ф., Бомчук А. В. МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ПОРІВНЯНО З ПОЛЬЩЕЮ.....	27
Бондарчук Л. В., Гусак К. Ю. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОТОВРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ	31
Васюренко Л. В. СТАН ОСНОВНИХ КОМПОНЕНТ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ ОПЛАТИ ПРАЦІ.....	35
Ведерніков М. Д., Чернушкіна О. О., Мантур-Чубата О. С. СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ: КОМПЕТЕНЦІЙНИЙ ПІДХІД	39
Веремєєнко О. О. ОЦІНКА ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ ТА РОЗРОБЛЕННЯ ПРОЄКТІВ З ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ.....	43
Весперіс С. З., Решетняк Я. В. ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ: ПРОБЛЕМИ НОВОСФОРМОВАНИХ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД.....	46
Вівчар О. І., Гайда Н. В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РЕСУРСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ: БЕЗПЕКОЗНАВЧИЙ ВИМІР.....	51
Гальчинський Л. Ю., Пушко А. В. ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАДАННЯ ПАРАМЕТРІВ КЕРУВАННЯ ЯК ФУНКЦІЙ ПІД ЧАС МОДЕЛЮВАННЯ ОЦІНКИ ВИТРАТ НА ПРОФІЛАКТИЧНІ СТРАТЕГІЇ ДЛЯ БОРОТЬБИ З ЕПІДЕМІЯМИ.....	56
Ганський В. О. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРОДУКТІВ ІСТОРИКО-КУЛЬТУРНОЇ СПАДЩИНИ.....	60
Гарашук О. В., Куценко В. І. ІМПЕРАТИВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКІСНОЇ ОСВІТИ – НАЙЕФЕКТИВНІШИХ ІНВЕСТИЦІЙ У МАЙБУТНЄ КРАЇНИ.....	65

Гевчук А. В. ЕВОЛЮЦІЯ ТА КОНЦЕПЦІЇ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	69
Герасимчук В. Г., Липисієнко А. П. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ.....	75
Чуніхіна Т. С., Горлушко А. М. ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА ТЕРМІНУ КОРИСНОГО ВИКОРИСТАННЯ В МЕЖАХ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ.....	79
Григоренко О. С. ОБМЕЖЕНІСТЬ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА ОСНОВІ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ.....	83
Гришко О. П. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ	88
Грищук Н. В. ОЦІНКА ПРІОРИТЕТНОСТІ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	93
Гріненко А. Ю. ФОРМУВАННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА УСУНЕННЯ ЗАГРОЗ НА ШЛЯХУ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ.	97
Гронь О. В., Погореленко А. К. ПРОБЛЕМИ ЗАХИСТУ ПЕРСОНАЛЬНИХ ДАНИХ У КОНТЕКСТІ СУЧАСНОЇ КОМУНІКАЦІЇ.....	102
Губарєва І. О., Ярошенко І. В. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ КРАЇНИ	109
Далгич К. В. ОЦІНКА РІВНЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	113
Деркач Т. В. ПРОСТОРОВО-ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД У ТИПОЛОГІЗАЦІЇ ПРИМОРСЬКИХ РЕГІОНІВ.....	119
Чуніхіна Т. С., Добривечір А. С. ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ЗА МІЖНАРОДНИМИ ТА ВІТЧИЗНЯНИМИ СТАНДАРТАМИ ОБЛІКУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	123
Дрокіна Н. І. SEO-ОПТИМІЗАЦІЯ САЙТУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ.....	127
Дудка М. О. ОЦІНКА ВПЛИВУ СТРУКТУРИ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АПК НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЇХНЬОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	133
Думанська І. Ю. РОЗРОБЛЕННЯ ПРИНЦИПІВ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ АПК НА ЗАСАДАХ СИСТЕМНОСТІ.....	138
Дяченко Ю. А. РОЗВИТОК МЕТОДІВ ПРОГНОЗУВАННЯ ДИНАМІКИ БІРЖОВИХ ЦІН НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІ ТОВАРИ.....	142

Жовковська Т. Т. МЕТОДОЛОГІЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЗА РЕФЛЕКСИВНОГО ПІДХОДУ.....	146
Замковий О. І. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВИХ ВАЖЕЛІВ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ КЛАСТЕРІВ В УКРАЇНІ	151
Збарський В. К., Алексєєва Ю. Ю. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СІМЕЙНИХ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ.....	156
Іванченко Н. О., Лисенко І. О. ВПРОВАДЖЕННЯ КОРПОРАТИВНИХ РІШЕНЬ НА ОСНОВІ КОНЦЕПЦІЇ «ІНТЕРНЕТ РЕЧЕЙ».....	161

Корінний С. О.
кандидат економічних наук, викладач,
Запорізький національний університет
Ахмедзянова А. Е.
студентка
Запорізького національного університету

Korinnyi S. O.
Ph.D., lecturer
Zaporizhzhya National University
Akhmedzyanova A. E.
Student
Zaporizhzhya National University

РОЛЬ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ У ПРОЦЕСІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

Анотація. Визначено сутність і зміст понять «національна безпека», «енергетична безпека». Узагальнено підходи до трактування умовних ступенів національної безпеки. Визначені сильні та слабкі сторони наявного рівня національної та енергетичної безпеки України. Проаналізовані об'єкти і суб'єкти національної та енергетичної безпеки держави. Виявлені основні показники та ключові цілі національної та енергетичної безпеки. Визначено особливості забезпечення національної та енергетичної безпеки в Україні в умовах сьогодення. Розглянуто провідний зарубіжний досвід забезпечення національної безпеки та проаналізовано головні аспекти і перспективи для імплементації такого досвіду в Україні.

Ключові слова: національна безпека, енергетична безпека, економічна безпека, держава, регулювання.

Вступ та постановка проблеми. Всебічні питання, пов'язані з ефективним забезпеченням національної та енергетичної безпеки, перманентно постають перед державою, суспільством, економікою та підприємствами будь-якого етапу життєвого циклу, незалежно від сфери діяльності, масштабів, ринкової частки тощо. При цьому комплекс цільових завдань має істотні відмінності в кожному часовому періоді, що обґрунтовує актуальність цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Системному питанню забезпечення належного рівня національної безпеки присвячена значна кількість наукових праць. У нашому дослідженні ми зосередили увагу на працях М.А. Бендикової, В.Г. Білоуса, В.С. Богдановича, О.А. Власюка, Н.Ю. Гічової, О.М. Гончаренка, В.О. Горбуліна, О.С. Данільяна, О.Е. Дергачова, О.В. Дзьобана, С.Б. Довбні, Н.С. Іванової, Д.Ф. Ковальнової, Е.А. Олійникової, Н.Й. Реверчук, О.П. Резнікова, Т.С. Сухорукової, А.М. Ткаченко, А.В. Череп, С.Д. Штовби.

Метою статті є аналіз провідного світового досвіду щодо забезпечення належного рівня національної та енергетичної безпеки, систематизація ключових складників та найбільш ефективних важелів державного впливу на забезпечення національної безпеки, а також визначення можливості їх адаптації та імплементації в умовах сучасного соціально-економічного стану України.

Результати дослідження. Аналізуючи джерела та літературу [1; 2; 3; 4; 5] з теми дослідження, можна узагальнити, що поняття «безпека» являє собою особливі умови, в яких перебуває складна соціально-економічна система, коли непередбачуваний вплив зовнішніх факторів і дія внутрішніх чинників не може привести до ускладнення чи унеможливлення її функціонування та розвитку.

Окремі дослідники під безпекою розуміють систему гарантій, яка забезпечує будь-якому соціально-економічному фактору його нормальний розвиток. Так, достатнього поширення здобуло розуміння забезпеченості об'єкта через безпеку його властивостей [8].

Окремі науковці [3] розглядають у своїх дослідженнях безліч видів безпек, навіть такі, що, ймовірно, з'являться у майбутньому. Звідси випливає, що сучасна наука передбачає подальше розширення, ускладнення та структурування наявних уявлень щодо окремих аспектів безпеки.

Сутність критеріїв національної безпеки в сучасних дослідженнях подана як оцінка аналізу економіки з важливих процесів, які відтворюють зміст економічної безпеки. При цьому аналіз критеріїв ступеня національної безпеки включає в себе декілька етапів:

- аналіз ресурсного потенціалу та можливостей його зростання;
- аналіз рівня ефективності використання наявних ресурсів, капіталу та праці і його відповідності рівню розвинених країн, а також ризикам внутрішнього та зовнішнього характеру;
- аналіз конкурентоспроможності економіки;
- аналіз цілісності територій та економічного простору;
- аналіз дотримання суверенітету, незалежності та можливості протистояння зовнішнім загрозам [2].

Проте ми не можемо погодитися з окремими авторами, які вважають, що окремі критерії можуть сприйматися як основа загального показника.

Ми вважаємо, що для національної безпеки важливіми є не самі показники, а їх порогові значення, або граничні величини. Якщо ж не дотримуватися значень, які перешкоджають нормальному процесу розвитку різних елементів відтворення, то це може призвести до негативних, руйнівних тенденцій в економічній безпеці.

Показники, за допомогою яких визначають порогові значення, можуть і мають виступати системою показників національної безпеки.

Але оптимізація національної безпеки відбувається за умови, що загальний комплекс індикаторів перебуває в межах прийнятних порогових значень, а такі прийнятні значення одного показника досягаються не на шкоду іншим.

Враховуючи вищезазначене, доцільно розглянути більш детально світовий досвід забезпечення окремих соціально-економічних аспектів національної безпеки.

Аналіз сучасних досліджень доводить, що забезпечення соціально-економічної стабільності в розрізі національної безпеки є одним із головних векторів стимулювання ділової активності держави та людей загалом. Соціально-економічна стабільність є гарантією незалежності країни, умовою стабільної й ефективної життєдіяльності суспільства.

Соціально-економічна безпека залежить від ефективності виробництва, яка базується на високій продуктивності праці та якісній і конкурентоспроможній продукції.

Дотримання стабільності соціально-економічної безпеки країни є одним із головних завдань державних органів країни.

У процесі взаємодії держав і міжнародних об'єднань політикам та структурам виконавчої влади потрібна соціальна база, спираючись на яку, вони можуть реалізувати свою стратегію забезпечення довгострокового економіко-соціального розвитку. Така база може бути сформована лише тоді, коли всі основні складові сили суспільства будуть почувати себе захищеними, мати довіру до влади і делегувати їй мандат на забезпечення безпеки.

Гарантією успіху політики незалежної і дієздатної держави, в тому числі в питанні військової безпеки, є наявність міцної соціально-економічної бази, довіри й підтримки населення.

Якщо розглядати зазначену проблематику в світовому масштабі, основними ризиками національної безпеки виявляються: корупція, організована злочинність, тероризм, неконтрольована міграція, екологічні катастрофи. Це пов'язано із соціально-економічним тлом, еволюцією окремих суспільств тощо. При цьому базисом подолання таких загроз визначено міжнародні об'єднання, координацію зусиль і забезпечення всезагальної стабільності на базі співробітництва.

Сучасна концепція національної безпеки на базі всезагального співробітництва базується на тому, що сьогодні більшість держав стурбована на стільки загрозою військового захисту від потенційних зовнішніх загроз, скільки безпекою внутрішньої стабільності країни й регіону, де вони розташовані, і зацікавлені в накопиченні багатств [1].

Всі залежності між показниками безпеки та їх пороговими значеннями потрібно розглядати в динаміці і в разі масових піднесень і падінь, властивих ринку, проявляються в стійкій закономірності та повинні ретельно досліджуватися в сукупності.

Виявлення загроз національній безпеці та прогнозування їх наслідків має здійснюватися на постійній основі за допомогою всебічного моніторингу всієї сукупності макроекономічних показників соціально-економічного розвитку України.

Окремого висвітлення вимагає проблема інтернаціоналізації вітчизняної економіки та хаотичне включення України в міжнародний ринок праці. Ситуація, що склалася, суттєво загострила потребу в якісно новій робочій силі, а це, у свою чергу, припускає серйозні зміни в системах освіти і професійної підготовки. Для вирішення цих проблем потрібне об'єднання зусиль державного апарату України, відповідних органів іноземних держав і міжнародних організацій [4].

У процесі нарощування еміграції робочої сили соціально незадоволені категорії стають носіями загроз соціально-економічної стабільності, а отже, й ефективності процесу забезпечення національної безпеки України.

З огляду на погляди окремих дослідників, можна структурувати систему функціональних критеріїв забезпечення національної безпеки з використанням інтегрального показника соціально-економічної стабільності.

Сутність такого підходу полягає у виокремленні конкретних загроз та визначенні ступеня їх негативного впливу на рівень національної безпеки.

Базуючись на вищезазначеному, слід виділити низку функціональних цілей економічної безпеки, до яких варто віднести:

- фінансово-кредитну стійкість та грошову незалежність країни загалом;
- рівень інноваційного розвитку країни, її ресурсний і технологічний потенціали;
- якість інвестиційного клімату, в тому числі перспектива забезпечення інвестування вітчизняним бізнесом;
- рівень та якість життя населення;
- правове забезпечення рівних умов діяльності господарюючих суб'єктів тощо.

У розрізі формування національної безпеки окремою ланкою є забезпечення енергетичної безпеки. Це пов'язано з тим, що енергетика як галузь промисловості займає провідне місце з позиції прогресу та соціально-економічного розвитку будь-якої економіки. Саме тому важливо оцінити стан енергетичного сектору безпосередньо в Україні [4].

Впродовж 2012–2017 рр. енергетика України зазнала суттєвих пертурбацій. Економіко-енергетична система нашої країни зіткнулася з низкою проблем, які вплинули на подальший розвиток усіх галузей виробництва та дестабілізувало життя мирного населення. До них можна віднести: інституційну слабкість, неналежну якість державного управління та кризи у відносинах між владою та населенням. Це спричинило низку проблем, таких як втрата енергетичних об'єктів на території Криму та окупованої частини Донбасу, знищення сталих економіко-виробничих зв'язків і мереж постачання в регіонах тощо. Все це призвело до стрімкого падіння економіко-енергетичних показників, зниження рівня активності промисловості, загострення проблем національної безпеки загалом та енергетичної зокрема [6].

Якщо аналізувати стан енергетичного господарства України цього періоду, то можна стверджувати, що вітчизняна енергетика зазнала однієї з найбільших криз за часів незалежності. На стан енергетики особливо вплинули такі фактори:

- руйнування системності енергетичної інфраструктури та паливодобувної бази – вугільної промисловості;
- висока залежність від імпорту російських енергоресурсів (ядерне паливо для потреб атомної енергетики, вугілля, природний газ);
- недостатня готовність до диверсифікації та модернізації джерел та видів енергоресурсів;
- неготовність промисловості і споживчого ринку до зростання цін енергозабезпечення виробничих і побутових потреб, що спричиняє зниження активності вітчизняної енергетики та зумовлює зростання соціально-політичної напруженості.

Але, незважаючи на всі проблеми, які переживає Україна за останні роки, вітчизняна енергетика розвивається помірними темпами і готується до повноцінного виходу на європейський ринок. Безперечно, головним завданням є енергетична незалежність нашої країни, а також забезпечення ефективного використання всіх наявних енергоресурсів, для того щоб Україна могла забезпечити свій ринок та мала можливість експортувати енергоресурси на міжнародний ринок для покращення стану економіки.

Щодо стану енергетики на міжнародному рівні варто розглянути таке.

Враховуючи тотальну залежність рівня розвитку людства, країн та окремих регіонів від енергетики, оптимізації споживання енергоресурсів приділяється велика увага з боку всіх розвинених держав світу. Незважаючи на відмінності в рівні життя окремих країн, тенденції розвитку енергетики мають багато спільного. Для розвинених держав, включаючи й Україну, характерним є зменшення використання нафти та збільшення частки газу і ядерного палива в енергетиці. Водночас вони відрізняються низьким рівнем застосування відновлювальних джерел енергії [6].

Є також певні відмінності, які виникли через історичні особливості економік та географічне положення держав. Так, у країнах Європи, США, в Канаді та Японії частка поновлюваних джерел енергії щорічно суттєво зростає, тоді як в Україні використання відновлювальних джерел енергії залишається на рівні 1–3%.

Зараз в Україні та в усіх розвинених країнах світу (США, Японії, Китаї, країнах ЄС і Південної Америки тощо) спостерігаються енергетичні кризи різних ступенів та на різних етапах прояву.

Енергетична криза – це такий стан економіки (світу, країни, регіону), за якого спостерігається надвисокий попит на енергоресурси всіх видів, але можливість самостійно забезпечити такий попит відсутня, у зв'язку з чим виникає необхідність задовольняти цю потребу імпортом, на що витрачається значна частка бюджету, або, у разі неможливості, зазнавати дефіциту.

Кожна країна намагається зупинити або хоча б уповільнити темпи енергетичної кризи, проте на сучасному етапі розвитку людства глобальні та локальні енергетичні кризи є перманентними у зв'язку зі зростаючим попитом на енергоресурси та одночасно їх природною обмеженістю.

У зв'язку з вищезазначеним питанням забезпечення енергоресурсами набувають особливого статусу та становлять енергетичну безпеку – один із базових складників загальної безпеки країни.

Енергетична безпека – це такий стан енергетики (світу, країни, регіону), який гарантує повне і своєчасне задоволення потреб в енергії та енергоресурсах з урахуванням економічної ефективності та технічної безпеки [6].

Саме тому в усіх розвинених країнах є національні програми енергетичної безпеки. Відповідно до цих програм пропонується безперервно проводити аналіз енергопостачання та енергоспоживання, постійно виявляючи місця неефективного використання енергоресурсів та розробляючи заходи щодо вдосконалення використання енергетичних ресурсів, включаючи і заходи з енергозбереження. При цьому доцільно зазначити, що загальна динаміка споживання енергоресурсів у світі позитивна, є монотонно зростаючою функцією, хоча темпи збільшення в різні періоди неоднакові, що слід пов'язати з циклічністю розвитку світової економіки.

З огляду на світовий досвід, ефективними напрямками забезпечення енергетичної безпеки України мають стати:

- проведення реформ стосовно енергетичних ринків, забезпечення прозорості господарської діяльності, конкуренції на цих ринках та їх демонополізації; інтеграція енергетичного сектору країни та енергетичних ринків ЄС і системи європейської енергетичної безпеки;

- підвищення енергетичної ефективності та забезпечення енергозбереження;

- диверсифікація джерел і маршрутів енергопостачання, подолання залежності від Росії у постачанні енергетичних ресурсів і технологій, розвиток відновлюваної та ядерної енергетики з урахуванням пріоритетності завдань екологічної, ядерної та радіаційної безпеки;

- створення умов для надійного енергозабезпечення і транзиту енергоресурсів територією України, захищеності енергетичної інфраструктури від терористичної загрози;

- формування системи енергозабезпечення національної економіки і суспільства в особливий період;

- досягнення високого рівня енергетичної безпеки, диверсифікація джерел постачання енергоносіїв, збільшення обсягу їх власного видобутку, підвищення ефективності використання енергоносіїв, впровадження енергосервисних технологій.

Висновки. Високий ступінь національної безпеки здатен активізувати перехід на якісно новий рівень соціальної інтеграції українського суспільства, удосконалення соціальної структури і механізмів соціального захисту населення. Це забезпечить довгостроковий сталий економіко-соціальний розвиток нашої держави, сприятиме вирішенню міжнародних проблем, утворенню багатостороннього міжнародного співробітництва, імплементації зон безпеки і, як результат, забезпечить всеосяжну безпеку на території Європи.

Національна безпека визначається стійким функціонуванням національної економіки, ефективністю розвитку і функціонування промисловості, будівництва і сільського господарства, найбільших народно-господарських комплексів, їх здатністю протистояти різним загрозам, таким як низька ефективність господарської діяльності в масштабі країни, низькі темпи економічного зростання.

При цьому особлива роль у національній безпеці належить енергетичній безпеці, оскільки енергетика як базова галузь промисловості займає провідне місце з позиції прогресу та соціально-економічного розвитку будь-якої економіки.

Саме тому забезпечення енергетичної безпеки в розрізі національної вимагає централізованого та жорсткого державного впливу з метою форсованого подолання внутрішньої енергетичної кризи України з подальшим подоланням цього вкрай уразливого «пролому» в національній безпеці.

Список використаних джерел:

1. Гусарев С.Д. Теорія права і держави [Текст] : навч. посіб. / С.Д. Гусарев, А.Ю. Олійник, О.Л. Слюсаренко. К.: Правова єдність, 2017. 270 с.
2. Економічна енциклопедія / редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К. 2015. Т. 1. 864 с.
3. Крутов В.В. Недержавна система безпеки як складник національної безпеки України: теоретико-правові аспекти / В.В. Крутов // Стратег. панорама. 2018. № 2. С. 100–103.
4. Концептуальні підходи щодо розроблення і запровадження агрегованої системи оцінки стану національної безпеки України. Аналітична записка / (Національний інститут стратегічних досліджень). URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/3019/>.
5. Назаренко В.О. Методологічні основи дослідження національної безпеки України в прикордонній сфері [Текст] / В.О. Назаренко, В.М. Серватюк, О.М. Ставицький // Труді університету : зб. наук. пр. К. 2015. № 7 (106). С. 22–30.
6. Корінний С.О. Економіка енергетики: конспект лекцій для здобувачів ступеня вищої освіти магістра спеціальності «Економіка» освітньо-професійної програми «Економіка довкілля і природних ресурсів» / С.О. Корінний. Запоріжжя: ЗНУ, 2018. 157 с.

РОЛЬ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ПРОЦЕССЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Аннотация. Определены сущность и содержание понятий «национальная безопасность», «энергетическая безопасность». Обобщены подходы к трактованию степеней национальной безопасности. Определены сильные и слабые стороны сегодняшнего уровня национальной и энергетической безопасности Украины. Проанализированы объекты и субъекты национальной и энергетической безопасности государства. Выявлены основные показатели и ключевые цели национальной и энергетической безопасности. Определены особенности обеспечения национальной и энергетической безопасности в Украине в условиях нынешнего времени. Рассмотрен ведущий зарубежный опыт обеспечения национальной безопасности и проанализированы главные аспекты и перспективы для имплементации такого опыта в Украине.

Ключевые слова: национальная безопасность, энергетическая безопасность, экономическая безопасность, государство, регулирование.

THE ROLE OF ENERGY SECURITY IN THE PROCESS OF ENSURING OF NATIONAL SECURITY OF THE COUNTRY

Summary. The essence and the content of the concepts “national security”, “energy security” are defined. The approaches to the interpretation of degrees of national security are generalized. The strengths and weaknesses of the existing level of national and energy security of Ukraine are determined. The objects and the subjects of national and energy security of the state are analyzed. Key indices and key goals of national and energy security are identified. The features of ensuring national and energy security in Ukraine in the present conditions are determined. Leading foreign experience in ensuring national security is considered. The main aspects and perspectives for the implementation of such experience in Ukraine are analyzed.

Key words: national security, energy security, economic security, state, regulation.

УДК 657.421.3:631.11

Бездушна Ю. С.

*кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
завідувач відділу обліку та оподаткування
Національного наукового центру
«Інститут аграрної економіки»*

Наберухін В. А.

*здобувач
Національного наукового центру
«Інститут аграрної економіки»*

Bezduشنا Yu. S.

*Head of the Accounting and Taxation Department
of National Scientific Centre
«Institute of Agrarian Economics»*

Naberukhin V. A.

*postgraduate student
of National Scientific Centre
«Institute of Agrarian Economics»*

МОДЕЛЮВАННЯ ВАРТОСТІ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ЯК СТИМУЛ ДО ЇХ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ

Анотація. У статті узагальнена чинна методологія оцінки об'єктів інтелектуальної власності. На фактичних даних щодо витрат на розроблення корисної моделі та сум роялті від її ліцензійного використання змодельовано зміну вартості об'єкта інтелектуальної власності за умови його комерціалізації. Розраховано, що комерціалізація права на корисну модель у вигляді укладення ліцензійного договору забезпечує приріст вартості ОІВ у 7 разів.

Ключові слова: об'єкти інтелектуальної власності, комерціалізація, оцінка вартості ОІВ.

Вступ та постановка проблеми. Комерціалізація результатів інтелектуальної праці великою мірою залежить від правильно організованих їх обліку та оцінки. Сьогодні інноваційна сфера в аграрній галузі, що представлена селекцією та генетикою в рослинництві та тваринництві, активно розвивається. Функціонує низка інституцій, як

державних, так і приватних, діяльність яких дала змогу сформуванню ринкового механізму реалізації майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності (ОІВ) та їх ефективної комерціалізації. В таких умовах питання необхідності відповідного облікового відображення та реальної оцінки вартості ОІВ, потенціалу його комерціалізації не викли-

кає сумніву. Методологія бухгалтерського обліку вимагає оцінки та визнання в балансі всіх активів, які: а) належать підприємству; б) приносять економічні вигоди; в) можуть бути достовірно оцінені. Отже, власник майнових прав на сорт рослин чи породу тварин (патенту, свідоцтва про державну реєстрацію) має всі підстави обліковувати його у складі свого майна як об'єкт інтелектуальної власності (далі – ОІВ) та отримувати від цього вигоди, щонайменше у вигляді нарахованої амортизації, а щонайбільше – у вигляді зростання рівня капіталізації та інвестиційної приєднаності підприємства.

Моделювання оцінки вартості ОІВ у цьому аспекті дасть змогу отримати відповідь на питання: наш ОІВ – це понесені нами витрати і все, чи це актив, який приносить нам дохід у вигляді роялті та інших додаткових вигід від володіння ним. Таке моделювання дасть змогу визначити реальний потенціал зростання вартості інтелектуального капіталу за рахунок його комерціалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання комерціалізації інтелектуальної власності, оцінки вартості та відображення в обліку інтелектуальних продуктів досліджують такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як О.Б. Бутнік-Сіверський, С.Ф. Голов, С.О. Довгий, В.С. Дроб'язко, В.О. Жаров, В.М. Жук, В.Г. Зінов, Ю.М. Капіца, В.В. Клявлін, А.Н. Козирев, Л.М. Котенко, С.Ф. Легенчук, О.Д. Святоцький, В.П. Ситник, Л.З. Шнейдман та ін. Зважаючи на особливості функціонування сільськогосподарських підприємств, ґрунтовнішого дослідження потребує використання інтелектуальної власності в аграрній сфері. Розвиток наукового напрямку вбачаємо у дослідженні та виявленні закономірностей процесів комерціалізації ОІВ та зростання їх вартості.

Метою статті є поширення методів науково-методичного моделювання на дослідження процесів комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності шляхом побудови витратної та дохідної моделі оцінки вартості ОІВ та визначення потенціалу зростання вартості інтелектуального капіталу за рахунок його комерціалізації.

Результати дослідження. У світовій практиці оцінки майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності та згідно з Національним стандартом оцінки № 4 [3] є три класичних підходи до визначення ринкової вартості нерухомості: витратний підхід; дохідний підхід; порівняльний підхід. У цій публікації застосовано два з них: витратний та дохідний.

Оцінка ОІВ в умовах неактивного ринку (витратна модель).

За умови відсутності ринку ОІВ і потенційних ліцензіатів прав на ОІВ єдиним варіантом його вартості є вартість витрат на його створення, яку дає змогу визначити витратний підхід.

Витратна модель в оцінці вартості майнових прав інтелектуальної власності ґрунтується на визначенні витрат, необхідних для відтворення або заміщення об'єкта оцінки.

Витратний підхід застосовується для визначення залишкової вартості заміщення (відтворення) майнових прав інтелектуальної власності шляхом вирахування з вартості відтворення (заміщення) величини зносу.

Вартість відтворення майнових прав інтелектуальної власності визначається шляхом застосування методу прямого відтворення, а вартість заміщення – методу заміщення.

Метод прямого відтворення ґрунтується на визначенні поточної вартості витрат, пов'язаних зі створенням (розробленням) або придбанням на дату оцінки майнових прав інтелектуальної власності, які оцінюються, приведенням об'єкта права інтелектуальної власності в стан, що забезпечує його найбільш ефективне використання, з ура-

хуванням витрат на правову охорону, маркетингові дослідження, рекламу тощо, а також розмір прибутку суб'єкта господарювання, який створив (розробив) такий об'єкт.

Метод заміщення застосовується для оцінки майнових прав інтелектуальної власності, заміщення яких можливе та економічно доцільне.

Вартість заміщення визначається на підставі інформації про поточну вартість витрат станом на дату оцінки на створення (розроблення) або придбання, приведення об'єкта права інтелектуальної власності, подібного до об'єкта права інтелектуальної власності, майнові права на який оцінюються і який за своїми споживчими, функціональними, економічними показниками може бути йому рівноцінною заміною, в такий стан, що забезпечує його найбільш ефективне використання, а також інформації про витрати, пов'язані з проведенням маркетингових досліджень і рекламою подібного об'єкта, та про розмір прибутку суб'єкта господарювання, який створив (розробив) подібний об'єкт.

Поточна вартість витрат зменшується на величину зносу (знецінення) майнових прав інтелектуальної власності, яка визначається залежно від залишкового строку корисного використання об'єкта оцінки методом строку життя. Метод строку життя передбачає визначення зносу шляхом ділення фактичного строку корисного використання об'єкта права інтелектуальної власності, майнові права на який оцінюються, на суму фактичного та залишкового строків корисного використання такого об'єкта.

Залишковий строк корисного використання визначається на підставі результатів порівняльного аналізу строків корисного використання подібних об'єктів права інтелектуальної власності або виходячи зі строку чинності майнових прав інтелектуальної власності, що оцінюються. У разі припущення про безкінечно довгий строк корисного використання об'єкта оцінки знос не враховується.

З метою ілюстрації витратного підходу розрахована вартість розробленого ОІВ – патенту на корисну модель – з метою зарахування на баланс (табл. 1). Застосований метод прямого відтворення, проведено визначення залишкової вартості відтворення майнових прав інтелектуальної власності.

Вартість відтворення визначена на підставі фактичних витрат на розроблення Об'єкта оцінки. Згідно з даними розробника Об'єкта інтелектуальної власності, витрати, понесені на розроблення Об'єкта інтелектуальної власності, становили 28 000 грн. Поточна вартість витрат зменшується на величину знецінення майнових прав інтелектуальної власності, яка розрахована методом строку життя. Таким чином, вартість ОІВ, визначена витратним підходом, – 17 360 грн.

Оцінка ОІВ в умовах активного ринку та укладення ліцензійних договорів (дохідна модель).

Змоделюємо вартість цього самого об'єкта інтелектуальної власності за припущення його активної комерціалізації та укладення ліцензійного договору з відповідним отриманням роялті.

Таке моделювання дає змогу здійснити дохідний підхід до оцінки вартості ОІВ. Дохідний підхід ґрунтується на застосуванні оціночних процедур переведення очікуваних доходів у вартість об'єкта оцінки. Він застосовується для оцінки майнових прав інтелектуальної власності у разі, коли можливо визначити розмір доходу, що отримує або може отримувати юридична чи фізична особа, якій належать такі права, від їх використання.

За умови активного укладення ліцензійних договорів найбільш прийнятним і достовірним є метод роялті. Метод полягає у визначенні суми дисконтованих доходів від ліцензійних платежів.

Розрахунок вартості патенту на корисну модель за відсутності його комерціалізації
(Витратна модель)

1. Витрати на розроблення ОІВ

№ з/п	Склад витрат	Сума, грн.
1	Прямі матеріальні витрати	3000
2	Витрати на оплату праці розробників	20 000
3	Витрати на сплату внесків на обов'язкове соціальне страхування із заробітної плати розробників	4400
4	Інші витрати, безпосередньо пов'язані зі створенням ОІВ	600
	Вартість відтворення	28 000

2. Розрахунок зносу та коефіцієнту придатності ОІВ

Загальний строк корисного використання об'єкта права інтелектуальної власності (визначений на підставі Реєстраційного посвідчення), 2015–2020 рр.	60 міс.
Фактичний строк корисного використання об'єкта права інтелектуальної власності	23 міс.
Залишковий строк корисного використання об'єкта права інтелектуальної власності	37 міс.
Знос, % $23/60 \times 100 = 38\%$	38%
Коефіцієнт придатності $1 - (38/100) = 0,62$	0,62

3. Розрахунок вартості ОІВ

Показник	Значення
Вартість відтворення, грн.	28 000
Коефіцієнт придатності	0,62
Вартість ОІВ за витратною моделлю, грн.	17 360

За базу роялті може прийматися виручка від реалізації ліцензійної продукції (товарів, робіт, послуг), обсяг виробленої чи реалізованої ліцензійної продукції (товарів, робіт, послуг) в натуральному виразі, величина доходу (прибутку) від реалізації ліцензійної продукції (товарів, робіт, послуг) та інші показники господарської діяльності.

Під час визначення розміру ліцензійних платежів враховуються вид та строк дії ліцензійного договору, кількість ліцензійних договорів, сфера використання об'єкта права інтелектуальної власності, обсяг переданих прав, характеристики об'єкта права інтелектуальної власності, майнові права на який є предметом ліцензійного договору, залишковий строк його корисного використання, строк освоєння процесу виробництва та/або реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) з використанням об'єкта права інтелектуальної власності, ступінь готовності такого об'єкта до використання за призначенням та інші показники, що можуть вплинути на розмір ліцензійних платежів.

Під час застосування методу непрямой капіталізації (дисконтування грошового потоку) прогностичний період визначається з урахуванням залишкового строку корисного використання об'єкта оцінки.

У таблиці 2 наведена оцінка вартості ОІВ за умови укладення ліцензійних договорів та отримання роялті.

Ставка роялті в розрахунку (табл. 2) використана з ліцензійної угоди, укладеної між Інститутом – розробником препарату, що запатентований як корисна модель. Дані щодо виручки отримані зі Звіту про виконання ліцензійної угоди, що є обов'язковим для щомісячного подання ліцензіатом власнику патенту (ліцензіару).

Дохідний підхід і активне залучення ОІВ в економічну діяльність забезпечило зростання вартості ОІВ у сім разів порівняно з витратами на його створення. І це лише приклад, побудований на укладеній одній ліцензійній угоді. А таких угод може бути десятки. І з кожною укладеною угодою перспектива нахождень роялті зростає, а разом із цим зростає і вартість, і цінність самого патенту. Отже, комерціалізація інтелектуальної власності забезпечує вагомий приріст її вартості (табл. 3).

Розрахунок вартості патенту на корисну модель за умов його комерціалізації
(Дохідна модель)

Показник	Значення
Виручка від продажу продукції, виготовленої із застосуванням ОІВ, грн./рік	600 000
Ставка роялті	8%
Сума роялті в рік, грн.	48 000
Термін дії ліцензійного договору, років	3 роки
Ставка дисконтування, % <i>Прийнята на рівні безризикової – процентної ставки за депозитами резидентів у національній валюті (за даними НБУ по Україні)</i>	9,1
Вартість ОІВ за дохідною моделлю, грн.	127 091

Таблиця 3

Потенціал зростання вартості патенту на корисну модель за рахунок його комерціалізації

Об'єкт інтелектуальної власності (ОІВ)	Патент на корисну модель «Препарат для боротьби з мишовидними гризунами «XXX»
Вартість за витратною моделлю (без комерціалізації), грн.	17 360
Вартість за дохідною моделлю (за умови комерціалізації), грн.	127 091
Приріст вартості ОІВ за рахунок його комерціалізації	у 7,3 раза

Таблиця 4

Витратна і дохідна модель оцінки об'єкта авторського права

Об'єкт інтелектуальної власності	Витратна модель оцінки, тис. грн.	Дохідна модель оцінки, тис. грн.	Приріст, %
Об'єкт авторського права Навчально-методичний комплекс САРА – програма підвищення кваліфікації та сертифікації бухгалтерів аграрного сектору	85,8	180 тис. грн.	+110%

Ця вартість може як слугувати для відображення в балансі власника патенту, так і бути відправною точкою в будь-яких комерційних угодах щодо його продажу, ліцензійного використання, передачі прав, франчайзингу тощо.

На жаль, незважаючи те, що майже кожне підприємство у своїй діяльності використовує об'єкти інтелектуальної власності, вартість нематеріальних активів у балансі підприємств становить не більше 1% або взагалі не відображається в обліку. Водночас інвестора цікавить не «собівартість» бізнесу, а його можливість принести вигоди в майбутньому. Коли ОІВ знаходяться під правовою охороною і є попит на продукцію і/або послуги, виготовлені з їх використанням, такі об'єкти є цінним діловим активом та збільшують вартість підприємства, а отже, його інвестиційну привабливість.

Ще один розрахунок, який на прикладі інноваційного освітнього продукту САРА – програми підвищення кваліфікації та сертифікації бухгалтерів аграрного сектору, що є об'єктом авторського права – показав, що потенційне підвищення капіталізації підприємства за рахунок оцінки та включення в баланс об'єкта авторських прав становить 110% (в 2 рази) (табл. 4).

Результати оцінки засвідчують потребу затвердження на рівні формальних інституцій ринкових методів оцінки (а саме дохідного підходу), що найбільш вірогідно відображає вартість нематеріальних активів, щодо яких укладені ліцензійні, франчайзингові договори. (Щодо державних підприємств та бюджетних установ такий підхід заборонений законодавством).

Методичний порядок постановки на облік прав на ОІВ для їх подальшої комерціалізації був розроблений у відділі методології обліку й аудиту ННЦ Інститут аграрної еко-

номіки у 2013 році [2], сьогодні він успішно реалізований на понад 200 підприємствах України (рис. 1).

Методологічні засади формування інформації про нематеріальні активи в бухгалтерському обліку та розкриття інформації про них у фінансовій звітності визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» (далі – П(С)БО 8) [4]. Елементами облікової політики щодо нематеріальних активів є:

- 1) переоцінка нематеріальних активів;
- 2) визначення терміну корисного використання нематеріальних активів;
- 3) вибір методу нарахування амортизації нематеріальних активів.

Відповідно до П(С)БО 8 підприємство може здійснювати переоцінку за справедливою вартістю на дату балансу тих нематеріальних активів, щодо яких є активний ринок. У разі переоцінки окремого об'єкта нематеріального активу слід переоцінювати всі інші активи групи, до якої належить цей нематеріальний актив (крім тих, щодо яких немає активного ринку).

Однією з важливих вигід від оцінки й обліку ОІВ є можливість їх амортизації і перенесення вартості витрат, понесених під час розроблення ОІВ на вартість продукції, що виготовляється з використанням патенту.

Порядок нарахування амортизації на нематеріальні активи, описаний у П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», передбачає нарахування амортизації на нематеріальні активи (крім права постійного користування земельною ділянкою) протягом строку їх корисного використання, який встановлюється підприємством/установою під час визнання цього об'єкта. Метод амортизації нематеріального активу обирається підприємством самостійно, виходячи з умов отримання майбутніх економічних вигід.

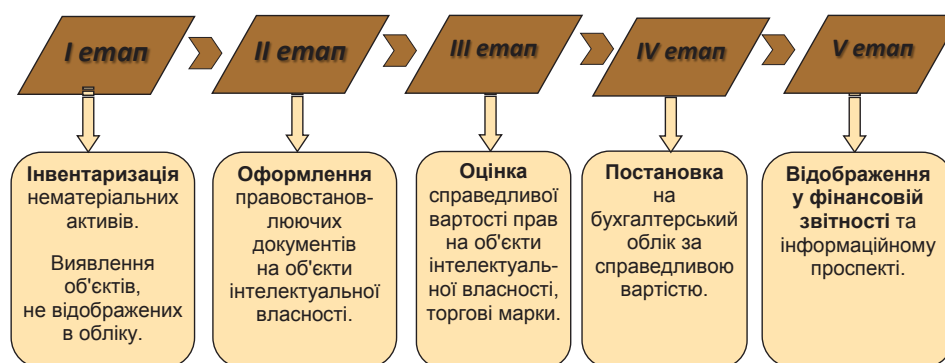


Рис. 1. Методичний порядок постановки на облік прав на ОІВ для їх комерціалізації

Висновки. Проведене моделювання зміни вартості ОІВ за умов його залучення в цивільно-правові угоди, зокрема ліцензійні, мало за мету довести перспективність та економічні вигоди від їх активної комерціалізації. Отримані результати вкотре підтверджують ефективність обліково-фінансових технологій у формуванні і зростанні вартості й економічного потенціалу аграрного сектору

економіки України, аналізі та прогнозуванні будь-яких економічних явищ та процесів на підприємстві, в галузі та державі. І вкотре, підсумовуючи, акцентуємо увагу на головному: такі обліково-фінансові технології, як і весь бухгалтерський облік, мають резон за умови активної економіко-інноваційної діяльності зі впровадженням та комерціалізацією її результатів.

Список використаних джерел:

1. Інтелектуальна власність в Україні: правові засади та практика. Том 4. Оцінка інтелектуальної власності. Бухгалтерський облік та оподаткування: науково-практ. видання / Бутнік-Сіверський О.Б., Гавриленко О.П., Довгий С.О., Жаров В.О., Жуков В.І. За ред. О.Д. Святоцького. К.: Видавничий Дім «Ін Юре», 1999. 350 с.
2. Облікове забезпечення інвестиційної привабливості та безпеки підприємства й аграрної галузі: практичне керівництво / В.М. Жук, Б.В. Мельничук, Ю.С. Бездушна та ін.; За ред. В.М. Жука. К.: ТОВ «Всеукраїнський інститут права й оцінки», 2013. 88 с.
3. Національний стандарт № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності»: затв. Постановою Кабінету Міністрів України від 03.10.2007 р. № 1185. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007-p>.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»: затв. Наказом Міністерства фінансів України від 18.10.1999 р. № 242. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.

МОДЕЛИРОВАНИЕ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ КАК СТИМУЛ К ИХ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ

Аннотация. В статье обобщена методология оценки объектов интеллектуальной собственности. На фактических данных по расходам на разработку полезной модели и суммам роялти от ее лицензионного использования смоделировано изменение стоимости объекта интеллектуальной собственности при условии его коммерциализации. Рассчитано, что коммерциализация права на полезную модель путем заключения лицензионного договора обеспечивает прирост стоимости ОИС в 7 раз.

Ключевые слова: объекты интеллектуальной собственности, коммерциализация, оценка стоимости ОИС.

MODELING THE VALUE OF INTELLECTUAL PROPERTY OBJECTS AS PERFORMED TO THEIR COMMERCIALIZATION

Summary. The article summarizes the current methodology for evaluating intellectual property objects. The actual cost data to develop useful models and royalties from licensing the use of simulated change in value of the intellectual property subject to commercialization. It is estimated that commercialization rights for utility model as making a licensing agreement provides IPO gains 7 times.

Key words: intellectual property objects, commercialization, estimation of the value of IPO.

Беренда Н. І.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри обліку і аудиту

Національного університету харчових технологій

Редзюк Т. Ю.

старший викладач кафедри обліку і аудиту

Національного університету харчових технологій

Ворона К. В.

магістрант

Національного університету харчових технологій

Berenda N. I.

Candidate of economic sciences, Associate Professor of Accounting and Audit

National University of Food Technologies

Redzuk T. Y.

Senior Lecturer Associate Professor of Accounting and Audit

National University of Food Technologies

Vorona K. V.

Master of the Department of Accounting and Audit

National University of Food Technologies

УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті розглянуто теоретичні основи структури капіталу, управління ним та оптимізацію структури капіталу. Визначена структура капіталу та основні його складники. Розраховано оптимізацію структури капіталу за рахунок максимізації рентабельності. Також розглянуто формування оптимальної структури капіталу підприємства, визначені основні фактори, що впливають на співвідношення власного та позикового капіталу підприємств харчової промисловості. Удосконалити фінансовий стан підприємства можна шляхом розміщення та правильного використання ресурсів підприємства.

Ключові слова: структура капіталу, оптимізація, рентабельність, власний капітал, управління капіталом, фінансовий стан, власний капітал, позиковий капітал.

Вступ та постановка проблеми. Структура капіталу є чинником, який безпосередньо впливає на фінансовий стан підприємства – його платоспроможність і ліквідність, величину доходу, рентабельність діяльності. Оцінка структури джерел коштів підприємства проводиться як внутрішніми, так і зовнішніми користувачами бухгалтерської інформації. Зовнішні користувачі, а саме банки, інвестори, кредиторі, оцінюють зміну частки власних коштів підприємства в загальній сумі джерел коштів з погляду фінансового ризику під час укладання угод. Ризик наростає зі зменшення частки власного капіталу. Внутрішній аналіз структури капіталу пов'язаний з оцінкою альтернативних варіантів фінансування діяльності підприємства. Для цього основними критеріями вибору є деякі умови залучення позикових коштів, ступінь ризику та можливі напрями їх використання.

Ринкові перетворення в Україні принципово змінили умови функціонування підприємств, у тому числі умови формування і використання їхніх фінансових ресурсів. Нині механізми фінансування діяльності підприємств істотно змінилися. Як наслідок, виникло багато питань як теоретичного, так і практичного характеру, які пов'язані з управлінням капіталу підприємств як певної сукупності його фінансових ресурсів.

У сучасних умовах джерела фінансування підприємств являють собою сукупність функціонуючих і очікуваних каналів отримання фінансових коштів, а також економічних суб'єктів, які можуть надати фінансові ресурси. Одним із найбільш ефективних і актуальних напрямів використання зовнішніх джерел є проектне фінансування, що дає змогу підвищити обсяги інвестицій, які залучаються у виробничі та інфраструктурні сфери.

Проектне фінансування являє собою сукупність заходів, спрямованих на залучення грошових та інших матеріальних засобів під активи і грошові потоки компанії. Проектне фінансування – порівняно молодий і перспективний комплексний фінансовий інструмент, який відрізняється низкою особливостей.

По-перше, об'єкт вкладення коштів інвесторів – конкретний інвестиційний проект, а не загалом виробничо-господарська діяльність підприємства – одержувача коштів.

По-друге, часто для отримання і використання проектного фінансування створюють окрему (так звану проектну) компанію.

По-третє, відсутність типового для банків інструменту гарантій (це не унеможливає отримання низки гарантій на різних етапах проекту), основна гарантія – майбутній грошовий потік [1].

Завдання: розглянути формування капіталу підприємства, ознайомитися з етапами управління структурою капіталу, вивчити основи оптимізації структури капіталу та проаналізувати стан підприємств харчової промисловості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі питанням сутності капіталу, його формам, значенню в економічному розвитку присвячено чимало публікацій. Так, зокрема, можна виділити роботи економістів А. Сміта, Д. Рікардо, В. Парето, Д. Міля, Дж.М. Кейнса, П. Самуельсона, а також праці сучасних фахівців, таких як В. Шарп, Ю. Бріггем, С. Росс, Г. Вестерфілд, Ф. Чі Ченг, Д. Фіннерті та інші. У проведенні

науково-теоретичного обґрунтування основ управління структурою капіталу підприємства важливе місце посідають праці вітчизняних вчених-економістів: В.М. Суторміної, М.Д. Білик, А.М. Поддєрьогіна, О.О. Терещенка, Г.Г. Кірейцева, В.П. Савчука, Є.Г. Рясних, Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньової та інших.

Мета статті полягає у вивченні процесу управління структурою капіталу підприємства; дослідженні методики аналізу оптимальної структури капіталу загалом, власного і позикового та його впливу на підприємствах харчової промисловості.

Результати дослідження. У сучасних економічних умовах ефективність управління фінансовими ресурсами пов'язана зі здатністю грошових коштів у найменший термін трансформуватися в будь-який інший вид ресурсів.

Деякі умови існування різних форм власності є визначальними факторами ефективності діяльності господарюючого суб'єкта: структура капіталу підприємства, механізм його формування, функціонування та відтворення. Рівень ефективності господарської діяльності підприємства багато в чому залежить від структури капіталу та її вартості, яку підприємство платить за залучення капіталу з різних джерел формування. У зв'язку з цим найважливішим завданням підприємств є визначення оптимальної структури капіталу підприємства та найбільш ефективне його використання з метою підвищення ефективності роботи підприємства загалом.

Структура капіталу – це сукупність фінансових коштів підприємства з різних джерел довгострокового фінансування, а якщо говорити точніше – співвідношення власних і позикових фінансових коштів, використовуваних у господарській діяльності. Структура впливає на коефіцієнт рентабельності активів і власного капіталу, визначає коефіцієнти фінансової стійкості та платоспроможності і формує співвідношення прибутковості і ризику капіталу.

У структурі капіталу відображається співвідношення позикового і власного капіталів, залучених для фінансування довгострокового розвитку компанії [2].

Як показує практика, розвиток тільки за рахунок власних ресурсів, тобто шляхом реінвестування прибутку в компанію, зменшує деякі фінансові ризики в бізнесі, але при цьому сильно спадає швидкість збільшення розміру бізнесу, насамперед виручки. Навпаки, залучення додаткового позикового капіталу за правильною фінансовою стратегією і якісного фінансового менеджменту може різко збільшити доходи власників компанії на їх вкладений капітал. Причина в тому, що зростання фінансових ресурсів за грамотного управління приводить до пропорційного збільшення обсягу продажів і чистого прибутку. Успішність реалізації фінансової стратегії компанії залежить від того, наскільки оптимізована структура капіталу. Оптиміальне співвідношення позикового і власного капіталів залежить від їх величини.

Зміна структури капіталу може впливати на вільні грошові потоки, впливаючи на рішення менеджерів, пов'язані з формуванням бюджету капітальних вкладень, а також визначаючи витрати, пов'язані з банкрутством і фінансовою ліквідацією об'єкта. Таким чином, структура капіталу впливає як на вільні потоки грошових коштів, так і на середньозважену вартість капіталу будь-якої компанії [3].

Визначення оптимальної структури капіталу є специфічним завданням для будь-якої компанії. Навіть тоді, коли компанії, що належать одній і тій самій галузі, часто мають значні розбіжності структури капіталу. Для оцінки структури власного капіталу підприємства і прийняття рішення про її оптимізацію необхідно розуміти, який етап розвитку переживає компанія в поточний момент. Най-

більш динамічною є стадія розвитку і диверсифікації бізнесу, коли доводиться приймати рішення про інвестиції та їх джерела. Методи фінансового моделювання допомагають визначити, за рахунок якого джерела найвигідніше здійснити інвестиції в компанію.

Хотілося б відзначити, що універсальних критеріїв формування оптимальної структури капіталу немає. Підхід до кожної компанії повинен бути індивідуальним і враховувати як галузеву специфіку бізнесу, так і стадію розвитку підприємства. Те, що характерно для структури капіталу компанії, що спеціалізується, наприклад, на управлінні нерухомістю, не зовсім доречно для фірми зі сфери торгівлі або послуг [4].

Оптимальна структура капіталу являє собою таке співвідношення власних і позикових джерел, за якого максимізується ринкова вартість підприємства.

Таким чином, управління структурою капіталу підприємства можна звести до таких трьох моментів, як:

- а) визначення загальної потреби в капіталі;
- б) оцінка вартості капіталу під час його запозичення з різних джерел фінансового ринку;
- в) оптимізація фінансової структури капіталу, тобто встановлення такого співвідношення його власних і позикових джерел, за якого забезпечується найбільш високий рівень фінансової стійкості підприємства.

Формування оптимальної структури капіталу підприємства для фінансування достатнього обсягу затрат та забезпечення бажаного рівня доходів є одним із найважливіших завдань, що вирішуються у процесі фінансового управління підприємством.

Згідно з ним, оптимальна структура капіталу відображає таке співвідношення використання власного та позикового капіталу, за якого забезпечується найбільш ефективний взаємозв'язок між коефіцієнтами рентабельності власного капіталу та коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізація його ринкової вартості.

Майже всі підприємства для фінансування своєї діяльності потребують достатнього обсягу фінансування, яке залежить від періоду обігу активів та відповідних їм пасивів. Активи та пасиви підприємства за строками обігу можна поділити на короткострокові (до одного року) та довгострокові (більше одного року). Залучення того чи іншого джерела фінансування пов'язане з витратами зі сплати відсотків за користування цими джерелами. Загальна сума коштів, що сплачується за користування певним обсягом залучених фінансових ресурсів, як уже зазначалося вище, називається вартістю капіталу. В оптимальному варіанті передбачається, що обігові кошти підприємств фінансуються за рахунок довгострокових джерел. Завдяки цьому оптимізується загальна сума витрат щодо залучення коштів.

Процес оптимізації структури капіталу здійснюється у такій послідовності [5].

1. Аналіз складу капіталу в динаміці за низку періодів (кварталів, років) та тенденцій зміни його структури, а також впливу, який вони здійснюють на фінансову стійкість та ефективність використання капіталу. У процесі аналізу розглядаються такі показники, як коефіцієнти фінансової незалежності, заборгованості, співвідношення між довгостроковими та короткостроковими зобов'язаннями, коефіцієнт фінансового важеля. Далі вивчаються показники оборотності та рентабельності активів та власного капіталу.

2. Оцінка основних факторів, що визначають структуру капіталу. До них належать:

- галузеві особливості операційної діяльності (характер цих особливостей визначає структуру активів підприємства, їх ліквідність);

- стадія життєвого циклу підприємства (молоді компанії з конкурентоспроможною продукцією можуть залучати для свого розвитку більше позикового капіталу, а зрілі – використовують переважно власні кошти);
- кон'юнктура фінансового ринку (залежно від стану цієї кон'юнктури зростає або знижується вартість позикового капіталу);
- рівень рентабельності операційної діяльності;
- податковий тиск на компанію;
- ступінь концентрації акціонерного капіталу (прагнення капіталовласників зберегти контрольний пакет акцій).

З урахуванням наведених та інших факторів управління структурою капіталу передбачає вирішення двох ключових завдань:

- а) встановлення прийнятних пропорцій використання власного та позикового капіталу;
- б) забезпечення у разі необхідності залучення додаткового внутрішнього або зовнішнього капіталу [6].

3. Оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності. Для таких розрахунків був обраний критерій, який найбільш повно відображає вплив ефективності сформованих джерел фінансування на збільшення доходності вкладених власниками коштів, тобто максимізації фінансової рентабельності. Також для проведення таких оптимізаційних розрахунків використовується механізм фінансового важеля.

Оцінка оптимізації структури капіталів за критеріями рівня фінансової рентабельності наведена у табл. 1.

Як бачимо з наведеної таблиці, найбільший приріст чистої рентабельності власного капіталу (1,97%) був отриманий у галузі спиртів. Найменший приріст у галузі сирів. Коефіцієнт фінансового важеля досягнув свого оптимального значення 1,000 у всіх галузях, що визначає співвідношення позикового та власного капіталу в пропорції 90/90, наступні позики у подальшому будуть недоцільні. Необхідна умова приросту чистої рентабельності власного капіталу: рентабельність активів більша від середньої відсоткової ставки за кредит. Отже, здійснення таких розрахунків з використанням механізму фінансового важеля дає змогу визначити оптимальну структуру капіталу, яка приводить до максимізації рівня фінансової рентабельності. Тобто всі оцінені варіанти можуть працювати без позикових коштів.

Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації його вартості. Процес оптимізації базується на попередній оцінці власного та позикового капіталу за різних умов його залучення та здійсненні розрахунків середньозваженої вартості капіталів. Вирішення завдання побудовано на виявленні тенденції зміни ціни кожного джерела ресурсів за зміни фінансової структури підприємства. Згідно з дослідженнями провідних учених, зростання частки позикових коштів у загальній сумі джерел супроводжується більш швидкими темпами зростання ціни

Таблиця 1

Процес оптимізації структури капіталу за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності

№	Показники	Галузі харчової промисловості, тис. грн.					
		Молоко	Сири	Хліб	Ковбаси	Спирт	Вода
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Власний капітал	3498,0	2649,0	2116,0	1968,0	4283,0	2698,0
2	Обсяг позикового капіталу	112,0	365,0	24,0	695,0	258,0	241,0
3	Загальний обсяг капіталу (ряд. 1 + ряд. 2)	3610,0	3014,0	2140,0	2663,0	4541,0	2939,0
4	Коефіцієнт фінансового важеля	0,000	0,250	0,500	1,000	1,500	2,000
5	Рентабельність активів, %	2,48	3,56	2,18	4,16	4,57	3,18
6	Мінімальна процентна ставка за кредит, %	10,0	12,0	9,0	10,0	12,0	8,0
7	Мінімальна процентна ставка з урахуванням премії за кредитний ризик, %	11,5	11,0	10,7	12,4	10,1	16,1
8	Бухгалтерський прибуток з урахуванням процентів за кредит (ряд. 3 × ряд. 5 : 100)	89,53	107,30	46,65	110,78	207,52	93,46
9	Сума процентів за кредит (ряд. 2 × ряд. 6 : 100)	11,2	43,8	2,16	69,5	26,06	19,28
10	Бухгалтерський прибуток без урахування суми процентів за кредит (ряд. 8 – ряд. 9)	78,33	63,5	44,49	41,28	181,46	74,18
11	Ставка податку на прибуток	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18
12	Сума податку на прибуток (ряд. 10 × ряд. 11)	14,1	11,43	8,01	7,43	32,66	13,35
13	Чистий прибуток (ряд. 10 – ряд. 12)	64,23	52,07	36,48	33,85	148,8	60,83
14	Чиста рентабельність власного капіталу (ряд. 13 : ряд. 1 × 100), %	1,84	1,97	1,72	1,72	3,47	2,25
15	Приріст чистої рентабельності власного капіталу, %	1,2	1,13	1,48	1,16	1,97	1,16

власного капіталу, ніж ціни позикових коштів. Виходячи з того, що ціна позикових коштів дещо нижча, ніж власних, стверджують, що є оптимальна структура капіталу, яка мінімізує їхню середньозважену ціну, а відповідно, максимізує ціну підприємства.

Ціна підприємства має важливе значення для досягнення стратегічної мети підприємства, оскільки її зростання приводить до зростання цінності підприємства, його привабливості з погляду власників майна [7].

Але оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації середньозваженої ціни капіталу має недолік, оскільки не враховує впливу сформованої структури на результативні показники діяльності підприємства.

Розглянемо процес оптимізації за цим критерієм на прикладі галузей харчової промисловості, наведених у таблиці 2.

За даними таблиці, мінімальна величина середньозваженої вартості капіталу досягається у галузі молока (4,9575) за співвідношення між власним та позиковим капіталом (65% / 35%). Така структура капіталу дає змогу максимізувати ринкову вартість підприємства. А максимальна величина середньозваженої вартості у галузі води (8,232%) за співвідношення власного і позикового капіталу 90% / 10%.

4. Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків. Цей метод пов'язаний з вибором більш дешевих джерел фінансування активів підприємства. З цією метою всі активи підприємства розподіляються на такі три групи: необоротні активи; постійна частина оборотних активів (незнижуваний мінімум оборотних активів, необхідний підприємству для здійснення поточної операційної діяльності); змінна частина оборотних активів.

Є три підходи до фінансування різних груп активів підприємства: консервативний, помірний та агресивний.

За консервативного підходу приблизно 50% змінної частини оборотних активів формується за рахунок короткострокових зобов'язань, інші 50% змінної частини, постійна частина оборотних активів та необоротні активи покриваються власним капіталом та довгостроковими зобов'язаннями.

За помірному підходу 100% змінної частини оборотних активів формується за рахунок короткострокових зобов'язань, а 100% постійної частини – за рахунок власних коштів, що дає змогу встановити конкретні його значення на майбутній період. У процесі такого вибору враховуються індивідуальні особливості діяльності кожного підприємства. Заключне рішення по цьому питанню дає змогу сформувати на прогнозований період найбільш прийнятну для підприємства структуру капіталу.

За агресивного підходу 100% змінної частини та 50% постійної частини оборотних активів формується за рахунок короткострокових зобов'язань, решта постійної частини оборотних активів та необоротні активи фінансуються за рахунок власного капіталу та довгострокових зобов'язань [9].

Таким чином, вирішення проблеми визначення розміру кредитних ресурсів, що залучаються, залежить від розрахунку оптимального співвідношення позикових та власних коштів, яке б максимізувало фінансову рентабельність підприємства і знижувало середньозважену ціну капіталу (що підвищить ціну підприємства), від обрання «найдешевшої» політики фінансування активів (мінімізації рівня фінансових ризиків) та від формування цільової структури капіталу.

На основі аналізу наведених прикладів можна виявити такі ознаки:

1. Поки рентабельність активів буде перевищувати відсотки за користування позичковими коштами і відсоткова ставка за кредитами буде стабільною, рентабельність власного капіталу буде зростати пропорційно зі зростанням частки заборгованості у структурі капіталу.

2. Якщо рентабельність активів буде дорівнює відсоткам за кредит, то незалежно від рівня заборгованості рентабельність власного капіталу до оподаткування дорівнюватиме рентабельності активів і відсоткам за кредит.

3. Якщо рентабельність активів нижча від відсотків за користування позичками, то рентабельність власного капіталу падає і може досягати негативних значень. Негативна рентабельність власного капіталу означає, що

Таблиця 2

Розрахунок середньозваженої вартості капіталу за різної його структури

№	Показники	Галузі харчової промисловості, тис. грн.					
		Молоко	Сири	Хліб	Ковбаси	Спирт	Вода
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Загальна вартість капіталу	1115,0	2582,0	1548,0	1478,0	3698,0	1587,0
2	Варіанти структури капіталу, %						
2.1	Власний (акціонерний) капітал	65	100	60	85	75	90
2.2	Позиковий капітал	35	0	40	15	25	10
3	Норма дивіденду, %	9	8	10	10	11	10
4	Мінімальна процентна ставка з урахуванням премії за кредитний ризик, %	11,5	11,0	10,7	12,4	10,1	16,1
5	Ставка податку на прибуток	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18
6	Податковий коректор (1 – 0,18)	0,82	0,82	0,82	0,82	0,82	0,82
7	Ставка проценту за кредит з урахуванням податкового коректора (ряд. 4 × ряд. 6), %	9,43	9,02	8,77	10,17	8,28	13,20
8	Ціна складових елементів капіталу, %						
8.1	Власного капіталу ((ряд. 2.1 × ряд. 3) : 100)	5,85	8	6	8,5	8,25	9
8.2	Позикового капіталу ((ряд. 2.2 × ряд. 7) : 100)	3,30	0	3,51	1,53	2,07	1,32
9	Середньозважена вартість капіталу (СВК) ((ряд. 8.1 × ряд. 2.1) + (ряд. 8.2 × ряд. 2.2)) : 100	4,9575	8,0	5,004	7,4545	6,705	8,232

в результаті одержаних збитків реальний капітал підприємства зменшився на відповідну величину збитків.

4. Якщо рентабельність активів дорівнює нулю або є негативною, рентабельність власного капіталу із зростанням рівня заборгованості набуває негативних значень стрімкіше [10].

Розглянуті показники, які характеризують капітал та його структуру, за допомогою яких можна оцінити ефективність обраного підходу до управління структурою капіталу, та, можливо, передбачити наслідки переходу до іншої стратегії управління.

Розглянуті шляхи оптимізації структури капіталу підприємства, за допомогою яких можна сформулювати оптимальну структуру капіталу, тобто раціональне співвідношення власних та позикових ресурсів, яке дає змогу отримати максимальну прибутковість, рентабельність, фінансову стійкість та високі показники ліквідності та платоспроможності.

Висновок. Структура капіталу являє собою співвідношення власних і позикових фінансових коштів, що ви-

користовуються підприємством у процесі господарської діяльності. Структура капіталу, використовуваного підприємством, визначає багато аспектів не тільки фінансової, а й операційної та інвестиційної його діяльності, робить активний вплив на кінцеві результати цієї діяльності. Вона впливає на коефіцієнт рентабельності активів і власного капіталу, визначає систему коефіцієнтів фінансової стійкості та платоспроможності і в кінцевому рахунку формує співвідношення ступеня прибутковості та ризику в процесі розвитку підприємства.

Підводячи підсумки, слід зазначити що фінансовий капітал підприємства являє собою грошові кошти, що знаходяться в розпорядженні підприємства та призначені для покриття потреб у забезпеченні процесу його функціонування; фінансовий капітал залежно від джерел залучення поділяється на власний та позиковий, які мають свої особливості, переваги та недоліки, що здійснюють певний вплив на процес функціонування підприємства.

Список використаних джерел:

1. Викиданець І.В. Методи оптимізації структури капіталу підприємства / І.В. Викиданець. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vdnuet/econ/2009_3/27.pdf.
2. Золотаренко В.О. Функціонально-структурна модель управління структурою капіталу підприємства / В.О. Золотаренко // Управління розвитком. 2011. № 1 (98). С. 147–150.
3. Семенов Г.А. Оптимізація структури капіталу підприємства / Г.А. Семенов, А.В. Мелешко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2010. № 4. С. 164–170.
4. Семенов Г.А. Оптимізація структури капіталу підприємства [Електронний ресурс] / Г.А. Семенов. URL: <http://www.nbu.gov.ua/>.
5. А.Г. Семенов, О.В. Ярошевська. Оптимізація структури капіталу підприємства за критерієм максимізації його рентабельності, Економіка та підприємництво, 2014 р., № 5 (80).
6. Управління структурою капіталу підприємства. URL: http://pidruchniki.com/1405092340758/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/upravlinnya_strukturoyu_kapitalu_pidpriyemstva.
7. Управління капіталом підприємства: конспект лекцій. Лященко Г.П. URL: <http://ellib.org.ua/books/management/ukp/index.html>.
8. Чернелевський Л.М., Слободян Н.Г., Михайленко О.В. Аналіз діяльності підприємств та банківських установ: економічний, фінансово-інвестиційний, стратегічний: Підручник. К.: «Хай-Тек Прес», 2009. 640 с.
9. Юшко С.В. Критичний аналіз економічної сутності поняття «капітал підприємства» / С.В. Юшко, А. Лугова // Вісник економіки транспорту і промисловості. 2011. № 36. С. 234–238.
10. Яремко І.Й. Управління капіталом підприємства: економічний і фінансовий інструментарій : монографія / І.Й. Яремко. Л.: Каменяр, 2009. 176 с.

УПРАВЛЕНИЕ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА КОМПАНИИ

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические основы структуры капитала, управления им и оптимизации структуры капитала. Определена структура капитала и основные его составляющие. Рассчитана оптимизация структуры капитала за счет максимизации рентабельности. Также рассмотрено формирование оптимальной структуры капитала предприятия, определены основные факторы, влияющие на соотношение собственного и заемного капитала предприятий пищевой промышленности. Совершенствование финансового состояния предприятия возможно путем размещения и правильного использования ресурсов предприятия.

Ключевые слова: структура капитала, оптимизация, рентабельность, собственный капитал, управление капиталом, финансовое состояние, собственный капитал, заемный капитал.

MANAGEMENT OF THE CAPITAL STRUCTURE OF THE COMPANY

Summary. The article considered the theoretical foundations of the structure of capital, its management, and optimization of the structure of capital. The capital structure and its main components are determined. Optimization of the capital structure was optimized by maximizing profitability. The formation of an optimal capital structure of the enterprise was also considered, the main factors influencing the ratio of own and borrowed capital of food industry enterprises were determined. Improvement of the financial state of the enterprise by placing and correct use of enterprise resources.

Key words: capital structure, optimization, profitability, equity, capital management, financial status, equity capital, loan capital.

Богаченко М. В.

аспірант

Одеського національного політехнічного університету

Bohachenko M. V.

postgraduate student from

Odesa National Polytechnic University

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ МІСЬКОГО ПАСАЖИРСЬКОГО ТРАНСПОРТУ

Анотація. У статті розкрито теоретичні засади формування тарифної політики міського пасажирського транспорту, розкрито поняття «транспортний тариф» та проаналізовано його трактування різними авторами. Визначено зовнішні та внутрішні фактори впливу на формування тарифної політики міського пасажирського транспорту, переваги та недоліки основних типів тарифних систем.

Ключові слова: тариф, тарифна система, тарифна політика, пасажирські перевезення, ефективність транспортного обслуговування, транспортні моделі обслуговування населення, рівень якості транспортного обслуговування.

Вступ та постановка проблеми. Міський пасажирський транспорт є одним із найважливіших елементів економічного розвитку країни. Без розвинутої мережі пасажирського транспорту – суттєвої частини повсякденного життя населення – неможливо забезпечити сталий розвиток економіки загалом.

Якість міського пасажирського транспорту є ключовим фактором, що визначає ефективність транспортного сектору, а розвиток транспортної інфраструктури сприяє економічному зростанню. Тому більшість розвинених країн виділяють значні суми грошей на підтримку та вдосконалення своєї транспортної інфраструктури. Це також пов'язано із постійно зростаючими потребами пасажирів та з необхідністю оновлення рухомого складу автопарків.

Для підвищення прибутковості послуг міського пасажирського транспорту потрібно формувати попит на ці послуги і, крім цього, організувати роботу міського пасажирського транспорту так, щоб вона відповідала вимогам пасажирів. Під час організації пасажирських перевезень необхідне проведення грамотної тарифної політики, оскільки від неї залежить фінансова стабільність підприємств транспорту.

Для визначення основних проблем у розвитку пасажирського транспорту та надання подальших рекомендацій щодо вдосконалення транспортної інфраструктури виникає необхідність дослідження теоретичних засад формування тарифної політики міського пасажирського транспорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань формування тарифної політики міського пасажирського транспорту присвячені праці як вітчизняних, так і іноземних вчених, серед яких можна виділити праці А.В. Бабака, О.М. Романюка, І.С. Єремєєва, Н.А. Лухманової тощо.

Проте аналіз наукової літератури показав, що в сучасних умовах питання тарифної політики підприємств міського пасажирського транспорту недостатньо розкрито та узагальнено.

Метою статті є дослідження теоретичних засад формування тарифної політики міського пасажирського транспорту, а також уточнення найважливіших факторів впливу на формування тарифної політики підприємств міського пасажирського транспорту.

Відповідно до поставленої мети завданнями цього дослідження є:

1) провести порівняльний аналіз трактування категорії «транспортний тариф»;

2) визначити зовнішні та внутрішні фактори впливу на формування тарифної політики міського пасажирського транспорту;

3) визначити переваги та недоліки основних типів тарифних систем.

Результати дослідження. Тарифна політика є багатогранною категорією, яка безпосередньо пов'язана з відносинами держави і кожної людини, держави і підприємств, різних підприємств одне одним, з міждержавними і міжособистісними відносинами [2].

Відповідно до статі 10 Закону України «Про автомобільний транспорт» [3] тарифна політика на автомобільному транспорті має задовольняти підприємницький інтерес, забезпечувати розвиток автомобільного транспорту, стимулювати впровадження новітніх технологій перевезень, застосування сучасних типів транспортних засобів, а також сприяти вирішенню таких завдань, як збільшення можливостей суб'єктів господарювання щодо забезпечення потреб споживачів у послугах, залучення інвестицій у розвиток автомобільного транспорту та досягнення сталих економічних умов роботи; стимулювання конкуренції та появи нових суб'єктів господарювання, які належать до автомобільного транспорту; забезпечення балансу між платоспроможним попитом на послуги та обсягом витрат на їх надання; забезпечення стабільності, прозорості та прогнозованості тарифів.

Тарифна політика є одним із найважливіших факторів досягнення цілей, оскільки в тарифоутворенні відображаються всі складні економічні проблеми: прогнозування і планування, оцінка ефективності інвестицій, способи відображення поточних витрат, кредитна і податкова політика, ефективність управлінських рішень та інше [2]. Вона повинна забезпечувати безперебійну роботу міського пасажирського транспорту для забезпечення надання повсякденних транспортних послуг, а також захищати інтереси пільгової категорії населення. Загалом тарифна політика повинна бути спрямована на підвищення ефективності транспорту за взаємної роботи державних і міських органів влади, забезпечення інтересів населення та транспортних підприємств.

Однією із основних категорій тарифної політики є тариф. Термін «тариф» означає «лист цін» або «перелік ставок» [4].

Зовнішні фактори впливу на формування тарифної політики міського пасажирського транспорту

№	Опис фактора	Вплив	Заходи щодо зниження негативного впливу
1	2	3	4
I Політичні фактори			
I	1) політична ситуація в країні та відносини з іншими державами, в тому числі участь у міжнародних організаціях; 2) геополітичні зміни; 3) створення конкурентного середовища	– відсутність чіткої позиції щодо напрямку розвитку інфраструктури України на міжнародній арені; – анексія АР Крим та військові дії на території Донецької та Луганської областей – зміна напрямів та скорочення пасажирського потоку (в тому числі туристичного) внаслідок політичної ситуації країни	– розширення співробітництва з міжнародними транспортними компаніями; – впровадження європейських стандартів якості пасажирських перевезень; – розроблення стратегії розвитку інфраструктури країни із залученням міжнародної кооперації
II Економічні фактори			
II	1) рівень інфляції; 2) курси валют; 3) державне регулювання; 4) дотації на перевезення пільгових категорій населення; 5) умови кредитування та лізингу; 6) платоспроможний попит населення; 7) обсяг інвестицій; 8) корупція; 9) розміри національного доходу, що припадає на душу населення; 10) величина тарифу на перевезення	– високі ризики господарської діяльності; – несприятливий інвестиційний клімат; – відсутність компенсації за перевезення пільгових категорій населення; – низький платоспроможний попит не дає змоги встановлювати такий рівень тарифу, який буде повністю компенсувати витрати перевізників. Як наслідок, низька рентабельність перевезень та збитковість транспортних підприємств; – постійні зміни курсу валют впливають на збільшення вартості паливно-мастильних матеріалів, запасних частин тощо, що значно збільшує собівартість перевезень; – високий рівень корупції; – відсутність економічно обґрунтованої методики розрахунку розміру прибутку; – чинна система оподаткування не є ефективною з погляду сприяння проведенню транспортної діяльності	– розроблення та вдосконалення наявних методичних положень щодо компенсування коштів для перевезення пільгових категорій населення; – для підвищення рентабельності перевезень стимулювати попит за допомогою введення системи накопичення та електронної оплати послуг; – вдосконалення методичних положень щодо економічного обґрунтування розрахунку розміру прибутку
III Соціально-культурні фактори			
III	1) рівень життя населення; 2) культура перевезення; 3) ступінь інформатизації населення	– вищезазначені фактори привели до зменшення фінансових можливостей населення; – низька культура перевезень впливає на якість наданих транспортних послуг	– проведення ефективної соціальної політики; – підвищення рівня соціальної захищеності населення; – підвищення якості пасажирських перевезень
IV Технологічні фактори			
IV	Модернізація та оновлення основних засобів автотранспортних підприємств	Через відсутність як власних, так і залучених коштів (через високі ставки кредитування) для транспортної галузі характерний низький рівень оновлення рухомого складу	– створити нові кредитні умови для автотранспортної галузі; – спростити лізингові процедури; – зменшити розмір мита на ввіз та купівлю транспорту з-за кордону
V Правові фактори			
V	Законодавство України, яке регулює діяльність транспорту, в тому числі автомобільного	Складність у регулюванні діяльності автотранспортних підприємств	– удосконалення нормативно-правової бази; – зміни у законодавстві відповідно до міжнародно-правових норм
VI Екологічні фактори			
VI	1) значний вплив автомобільного транспорту на екологічний стан країни; 2) висока енергоємність транспортної галузі	– постійне зростання викидів забруднюючих речовин в атмосферу; – зниження безпеки перевезень	– забезпечення екологічної безпеки; – використання «зелених» технологій та альтернативних видів палива; – посилення законодавства у сфері захисту навколишнього середовища

Транспортний тариф як економічна категорія відображає особливості тарифоутворення підприємств міського пасажирського транспорту, тобто є ціною транспортної послуги.

Відповідно до Методики розрахунку тарифів на послуги пасажирського автомобільного транспорту [5], тариф на автобусних маршрутах загального користування – це вартість разового проїзду одного пасажиря у міському сполученні чи вартість перевезення пасажиря на один кілометр у приміському, міжміському, міжнародному сполученні.

М.В. Кіндій, Я.В. Малиш розглядають транспортний тариф як ціну за продукцію транспорту, що повинна забезпечувати покриття експлуатаційних витрат та отримання прибутку [6]. І.К. Слижманов визначає транспортний тариф як ціну за переміщення матеріального об'єкта у просторі.

В.О. Єлисеєв у своїх дослідженнях визначає, що тариф (ціна перевезення) являє собою систему ставок, за якими стягується плата за транспортні послуги і які формують доходи транспорту, являючись при цьому транспортними витратами споживача (пасажиря); різниця між доходами та витратами формує прибуток транспортних структур, а собівартість перевезень є базою для визначення тарифу [7].

На думку А.Н. Нікітіної, транспортний тариф являє собою ціну, за якою населення сплачує послуги, що надаються автотранспортними підприємствами [8].

Зарубіжні вчені Жан-Поль Родригез та Тео Ноттебум розглядають транспортний тариф як грошову міру того, що пасажир (споживач транспортних послуг) повинен сплатити за надані йому транспортні послуги, при цьому тариф може бути як фіксованим, так і диференційованим залежно від географії, інфраструктури, кордонів тощо [9].

Підсумовуючи все вищезазначене, можна дійти висновку, що транспортний тариф – це система цільових ставок або цін, відповідно до яких стягується плата за транспортування пасажирів у межах перевезення.

Під час формування тарифу необхідно враховувати інтереси транспортних підприємств у частині покриття експлуатаційних витрат та отримання прибутку і пасажирів у частині отримання якісних транспортних послуг. Це означає, що транспортні послуги потрібно розглядати з більш широкої позиції. Їх вартість повинна включати не тільки прямі грошові витрати (витрати на паливо-мастільні матеріали, заробітну плату водіїв, амортизацію

тощо), які виникають у процесі перевезення пасажирів, а й витрати часу та витрати, пов'язані з неефективністю надання послуг, дискомфортом та ризиками перевезення пасажирів. Проте їх важко розрахувати, оскільки відсутній єдиний підхід до їх оцінки, а повністю їх оцінити можна тільки після перевезення пасажирів.

Проте трьома основними проблемами пасажирських перевезень залишаються:

- 1) низький економічно обґрунтований рівень тарифу, який повністю не покриває собівартості перевезень та не забезпечує можливості оновлення транспортних засобів;
- 2) недофінансування компенсацій (дотацій) перевезень пільгових категорій населення з боку державних та міських органів у зв'язку з відсутністю коштів;
- 3) низька якість наданих транспортних послуг.

Для оцінки впливу тарифної політики на функціонування підприємств міського пасажирського транспорту був проведений аналіз зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на формування тарифної політики міського пасажирського транспорту та зведено отримані результати у таблицях 1–2.

Як було зазначено, тарифна система значно впливає на тарифну політику підприємств міського пасажирського транспорту. Тарифна система – це система, на основі якої відбувається диференціація тарифів на перевезення пасажирів і його регулювання. Розроблення гнучкої тарифної системи значно впливає на поліпшення фінансового стану підприємств міських пасажирських перевезень. Найбільш розповсюдженими [10] є дві тарифні системи: тарифна система залежно від територіальних зон та тарифна система залежно від відстані. Проведемо порівняльний аналіз цих систем та зведемо отримані результати у таблицю 3.

Висновки. За результатами проведеного дослідження було розкрито поняття «транспортний тариф» та проаналізовано трактування цієї категорії різними авторами. З огляду на те, що під час формування тарифу необхідно враховувати інтереси великої кількості учасників, було визначено основні проблеми пасажирських перевезень. Для їх подолання було проаналізовано зовнішні та внутрішні фактори впливу на формування тарифної політики міського пасажирського транспорту та запропоновані заходи щодо поліпшення негативного впливу. Також було визначено переваги та недоліки основних типів тарифних систем.

Таблиця 2

Внутрішні фактори впливу на формування тарифної політики міського пасажирського транспорту

№	Опис фактора	Характеристика фактора	Заходи щодо поліпшення негативного впливу
1	2	3	4
1	Організаційна структура підприємства	невідповідність організаційної структури стратегії і цілям підприємства	– впровадження сучасних організаційних структур на підприємстві; – оптимізація наявних структур
2	Фінансова стійкість підприємства	автотранспортні підприємства характеризуються низьким рівнем фінансової стійкості	додаткове страхування від фінансових ризиків
3	Структура основних фондів підприємства	для транспортної галузі характерна значна зношеність основних фондів	– техніко-технологічне переоснащення підприємства за рахунок власних коштів та державного фінансування; – підвищення якості обслуговування та ремонту транспортних засобів.
4	Рівень забезпечення підприємства кваліфікованими кадрами	низький рівень заробітної плати в галузі спричиняє дефіцит кваліфікованих кадрів	– перепідготовка працівників і просування їх по службі; – укладення контрактів підприємств із вищими, середніми спеціальними та професійно-технічними навчальними закладами;
5	Тарифна система	відсутність зонування та тарифу за відстанню	– створення системи зонування та гнучкого тарифу для різних зон користування; – створення тарифу, заснованого на часі поїздки

Переваги та недоліки основних типів тарифних систем

Основні типи	Тарифна система залежно від територіальних зон (наприклад, кільцеві зони; зони залежно від площі перевезення; сіткові зони)	Тарифна система залежно від відстані
Важливо врахувати	Для впровадження цієї системи виникає необхідність створення фіксованих кордонів зон перевезення пасажирів	
Переваги	1) прозорі та прості умови розрахунку для перевізників; 2) орієнтовані на пасажирів; 3) можливість створення необхідної кількості зон для перевезення пасажирів; 4) прості у супроводі для операторів та керівників під час контролю для автотранспортних підприємств	1) висока тарифна дохідність; 2) легкість у розрахунку для міських маршрутів; 3) прозорість у підрахунку та контролі кількості пасажирів
Недоліки	1) низька тарифна дохідність, а також залежність від підтипу тарифної системи; 2) ймовірний високий стрибок у тарифі залежно від кордонів зон; регулювання тарифів для «пом'якшення» приводить до небажаної складності; 3) складні у підрахунку та контролі кількості пасажирів.	1) нерівномірність розподілення, оскільки тариф однаковий для проїзду однієї зупинки та цілого маршруту; 2) орієнтовані на перевізника.

Список використаних джерел:

1. Бабій О.М. Вплив тарифної політики на конкурентоспроможність підприємств міського господарства : [кол. монографія в 4 т.] / О.М. Бабій, К.Х. Сербінова; за ред. О.А. Паршиной // Теоретичні та прикладні аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємств. Т. 4. Дніпропетровськ: Герда, 2013. С. 31–43.
2. Комарова В.В., Некрасова О.И. Тарифная политика и тарифы на рынке грузовых перевозок железнодорожным транспортом. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tarifnaya-politika-i-tarifny-na-rynke-gruzovyh-perevozok-zheleznodorozhnyum-transportom>.
3. Про автомобільний транспорт: Закон України №2344-III від 05.04.2001 р. // Відомості Верховної Ради України. 2001. № 22. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2344-14>.
4. Етимологічний словник. URL: <https://www.etymonline.com/word/tarn>.
5. Про затвердження Методики розрахунку тарифів на послуги пасажирського автомобільного транспорту: Наказ Міністерства транспорту та зв'язку України №1175 від 17.11.2009 р. // Офіційний веб-портал Верховної Ради України. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1146-09>.
6. Кіндій М.В. Чинники та їх вплив на формування тарифів на міжнародні вантажні автомобільні перевезення / М.В. Кіндій, Я.В. Малиш // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика. 2014. № 811. С. 156–161.
7. Елисеєв В.А. Тарифообразование как экономическая форма управления в железнодорожно-транспортной логистике. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tarifoobrazovanie-kak-ekonomicheskaya-forma-upravleniya-v-zheleznodorozhno-transportnoy-logistike>.
8. Никитина А.Н. Формирование тарифов на пассажирские перевозки в городе Ростове-на-Дону // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XVII междунар. науч.-практ. конф. Новосибирск: СибАК, 2012.
9. Transport Costs (Authors: Dr. Jean-Paul Rodrigue and Dr. Theo Notteboom) [Internet source]. URL: https://transportgeography.org/?page_id=5268.
10. Богаченко М.В. Світовий досвід організації міського пасажирського транспорту / М.В. Богаченко // Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор». 2017. № 4-1 (43). С. 21–25.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ ГОРОДСКОГО ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА

Аннотация. В статье раскрыты теоретические основы формирования тарифной политики городского пассажирского транспорта, раскрыто понятие «транспортный тариф» и проанализирована трактовка его разными авторами. Определены внешние и внутренние факторы влияния на формирование тарифной политики городского пассажирского транспорта, преимущества и недостатки основных типов тарифных систем.

Ключевые слова: тариф, тарифная система, тарифная политика, пассажирские перевозки, эффективность транспортного обслуживания, транспортные модели обслуживания населения, уровень качества транспортного обслуживания.

THE THEORETICAL ASPECTS OF TARIFF POLICY FORMATION OF PUBLIC PASSENGER TRANSPORT

Summary. This article consists of disclosure theoretical base of the tariff policy of public passenger transport. Discovered the concept of "transport tariff". Analyzed its interpretation by various authors. Determined external and internal factors influencing the formation of tariff policy of public passenger transport and he advantages and disadvantages of the main types of tariff systems.

Key words: tariff, transport system, tariff policy, passenger transportation, efficiency of transport services,, transport model of public services, quality of transport services.

Богданенко А. І.

*доктор філософії в галузі державного управління, докторант
Міжрегіональної Академії управління персоналом*

Bogdanenko A. I.

*Doctor of Philosophy in Public Administration,
Doctorate of the Interregional Academy of Personnel Management*

МЕТОДОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ СПЕЦИФІЧНИМИ ТА ІНТЕГРОВАНИМИ ТИПАМИ РИЗИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЖИТЛОВЕ БУДІВНИЦТВО

Анотація. У статті розглянуто методологію управління специфічними та інтегрованими типами ризиків інвестиційної діяльності в житлове будівництво, що включає в себе планування, ідентифікацію та оцінку ризиків. Визначено, що на етапі ідентифікації ризиків процес має суб'єктивний характер, базується переважно на власному досвіді дослідників та дуже важко піддається систематизації. Щоб розглянути різноманітну картину наслідків інвестиційної діяльності, обрнтовано комплексні методи оцінки ризиків: аналіз чутливості проекту, аналіз сценаріїв проекту, метод імітаційного моделювання, метод «дерева рішень».

Ключові слова: методологія управління, специфічний та інтегрований типи ризиків, планування, ідентифікація, оцінка, якісний та кількісний аналіз, житлове будівництво.

Вступ та постановка проблеми. Ринок житлової нерухомості відіграє важливу роль в економіці будь-якої країни. У розвинених країнах кошти, що обертаються на ринку нерухомості, становлять значну частину внутрішнього валового продукту. За кількісним показником володіння нерухомістю можна визначити рівень життя в країні. Житлова проблема в Україні набула особливої гостроти. Насамперед вражають надвисокі ціни на житло. У практиці ООН використовується показник «коефіцієнт доступності житла» (housing price to income ratio), який розраховується як відношення медіанної вартості житла до медіанного розміру доходу домогосподарства за рік. За середньомісячну заробітну плату в нашій країні придбати житло майже неможливо, тоді як нині в Україні мільйони осіб конче потребують поліпшення житлових умов. Оскільки ринок житлової нерухомості належить до найскладніших типів ринків, він має специфічні ознаки і залишається одним із найменш досліджених.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляд останніх наукових праць засвідчує, що проблема інвестування житлового будівництва уже тривалий час не втрачає своєї актуальності. Дослідженню як практичних, так і теоретичних аспектів інвестування житлового будівництва останнім часом приділяли увагу багато вчених. Зокрема, дослідженню інвестицій у житлове будівництво присвячені праці таких учених, як І. Азарова, В. Котова, А. Рибак, Є. Романенко, М. Столбов, І. Чернуха та багато інших. Однак, попри наявні дослідження, бракує інформації щодо комплексного та глибокого дослідження проблем управління інвестиційним процесом у житлове будівництво, що впливають на поточний стан та подальший розвиток економічного потенціалу будівельної галузі в Україні загалом.

Мета статті полягає у визначенні методології ідентифікації та управління специфічними та інтегрованими типами ризиків інвестиційної діяльності в житлове будівництво.

Результати дослідження. Планування визначає порядок, послідовність і терміни виконання заходів щодо управління ризиками. При цьому йдеться про передбачувані ризики, які можуть бути ідентифіковані та оцінені до початку реалізації проекту. Такі ризики становитимуть план управління ризиками, який містить перелік ідентифікованих ризиків проекту, їх оцінку та стратегію щодо способу

обробки. Додатково вказуються ідентифікатори ризику, відповідальні за контроль особи та інше.

Якщо розглянути методи ідентифікації ризиків, виявиться безліч підходів лише до класифікації ризиків. Відповідно до поширеного в зарубіжних країнах підходу Construction Risk Management System (CRMS), запропонованого американськими аналітиками, процес ідентифікації ризиків складається з шести етапів:

- виявлення невизначеностей;
- складання попереднього контрольного списку;
- сценаріїв наслідків;
- відображення ризиків;
- систематизованого переліку ризиків;
- сумарного ризику [1, с. 3–7].

На етапі ідентифікації ризиків процес має суб'єктивний характер, базується здебільшого на власному досвіді дослідників та дуже важко піддається систематизації. Будь-яка загальноприйнята класифікація та методика не пов'язані з їх оцінкою. Дослідження ризиків може проводитися шляхом оцінки якісних і кількісних параметрів. У процесі якісного аналізу виявляються чинники і види ризиків, а у процесі кількісного аналізу оцінюється величина як окремих ризиків, так і ризиків підприємства загалом.

На практиці для оцінки ризиків інвестиційно-будівельної діяльності застосовують безліч методів:

- економіко-статистичний;
- експертний;
- аналоговий;
- комплексний (економіко-математичне моделювання).

Кожен із методів має певні переваги і недоліки щодо застосування. Економіко-статистичні методи дають змогу кількісно визначити вплив факторів ризику на інвестиційно-будівельну діяльність, але цей підхід до їх оцінки потребує статистичної інформації за параметром, що контролюється протягом визначеного проміжку часу, на основі якої складається найбільш імовірний прогноз [2, с. 115]. Однак нестабільність, яка є характерною рисою української економіки останніх років, приводить до неможливості прогнозування майбутньої динаміки таких параметрів.

Експертні методи оцінки ризиків (опитування, SWOT-аналіз, «роза» та «спіраль» ризиків тощо) дають змогу прогнозувати вплив факторів ризику на весь життєвий

цикл житлового будівництва або на окремий його етап [3, с. 182–186]. Але основним недоліком цієї групи методів є суб'єктивізм.

Аналоговий метод дає змогу оцінити ризик інвестиційної діяльності житлового будівництва на підставі досвіду минулих років, але не враховує індивідуальні випадки і також не може бути застосований в умовах нестабільності.

Щоб розглянути різноманітну картину наслідків інвестиційної діяльності, застосовують комплексні методи оцінки ризиків: аналіз чутливості проекту, аналіз сценаріїв проекту, метод імітаційного моделювання, метод «дерева рішень» [4].

Метод аналізу чутливості дає змогу визначити критичні значення коливань змінних проекту будівництва, але не визначає величини втрат, які можуть виникнути у разі настання ризикової події. Аналіз сценаріїв проекту дає змогу оцінити вплив на кінцеві показники ефективності проекту за одночасної зміни декількох вихідних параметрів, що генерують можливі проектні ризики. Однак під час застосування цього методу використовується обмежена кількість чинників.

Метод імітаційного моделювання дає змогу найбільш повно врахувати весь діапазон невизначеностей вихідних значень параметрів проекту, з якими може зіштовхнутися його майбутнє здійснення, однак не враховує залежність між вартістю певних показників ефективності проекту і часом на його реалізацію. Метод «дерева рішень» дає змогу найбільш комплексно врахувати ризики інвестиційно-будівельного проекту за окремими послідовними етапами його здійснення. Його основним недоліком є значна трудомісткість.

Отже, вибір кожного з методів оцінки ризиків потребує ретельного аналізу інвестиційної ситуації і певного обсягу

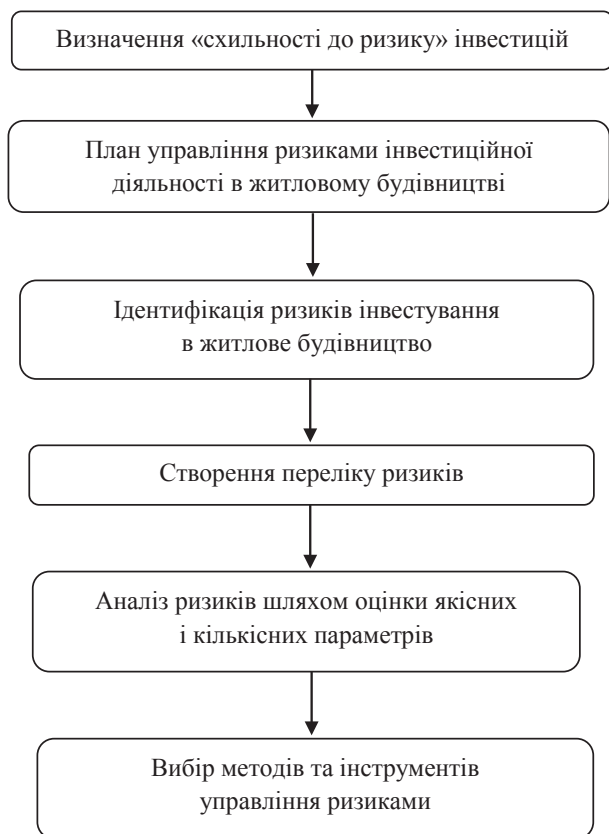


Рис. 1. Процес інтегрованого ризик-менеджменту інвестицій у житлове будівництво

інформації про об'єкт інвестування. [5, с. 276]. Під час управління специфічними та інтегрованими типами ризиків інвестиційної діяльності в житлове будівництво [6] рекомендується застосовувати два методи оцінки ризиків:

- метод визначення вірогідності доходів;
- аналіз чутливості.

Суть методу визначення вірогідності доходів полягає у такому: прогнозується декілька варіантів реалізації проекту – оптимістичний, найбільш вірогідний і песимістичний. Розрахунок трьох прогнозних варіантів дає три фінансові результати реалізації проекту. Далі експертам необхідно визначити вірогідність прояву кожного з цих варіантів і з урахуванням ризику розрахувати фінансовий ефект кожного варіанту. Сума розрахованих таким чином показників – це зважений фінансовий ефект від реалізації проекту. Негативне значення цього показника говорить про високу міру ризику неефективності проекту, тобто про недоцільність участі кредитора в реалізації проекту. Оцінка ризиків інвестицій за допомогою аналізу чутливості полягає в будівництві інтерактивної математичної моделі грошових потоків за проектом. Змінюючи значення параметрів (вартість, попит тощо), фахівець, який проводить аналіз, має можливість визначити найбільш важливі змінні, що здійснюють макисмальний вплив на результат проекту [7, с. 117].

На рис. 1 схематично зображений процес інтегрованого ризик-менеджменту інвестицій у житлове будівництво.

До специфічних типів ризику інвестиційної діяльності в житлове будівництво відносять два основні види ризиків. Перший з них – це так звані неминучі ризики. В цій ситуації будівельні компанії укладають зі страховими компаніями угоди страхування майна. Другий вид ризиків пов'язаний з неминучою невизначеністю процесу ведення житлово-будівельного бізнесу (рис. 2) [8, с. 234].

Оскільки інвестор виконує ключову роль у житлово-будівельній діяльності, то саме він стикається з основною частиною ризиків у житловому будівництві.

Ризики інвесторів житлового будівництва:

- ризик втрати або недоотримання доходу (прибутку);
- ризики на стадії розроблення інвестиційно-будівельного проекту, який не матиме комерційного успіху;
- ризик вибору непрофесійного підрядника, ризик втрати підрядника;
- ризик, пов'язаний з неможливістю реалізації житла або реалізації за цінами, що нижчі від запланованих;
- ризик, додаткових витрат, пов'язаний із подорожчанням будівельних матеріалів, робіт, а також втрат у виробничому процесі;
- ризики, пов'язані із затримкою будівництва порівняно з нормативним терміном будівництва, що приводить до додаткових витрат і прямих збитків [9, с. 102–106].

Хотілося б наголосити, що одним із головних ризиків для інвестора є ризик повної або часткової втрати інвестицій, а особливо небезпечним – інфляційний ризик.

З вищесказаного можемо констатувати, що для ризиків інвесторів характерні такі риси:

- випадковість настання ризику;
- небажаність настання очікуваних збитків;
- об'єктивність настання ризиків тощо.

Перед ризиками найбільш захищені інституційні інвестори, органи державної влади та органи місцевого самоврядування. Найменш захищеними від ризиків є індивідуальні інвестори, які не мають організаційних, правових та інформаційних можливостей ефективного управління ризиками. Саме це зумовлює потребу

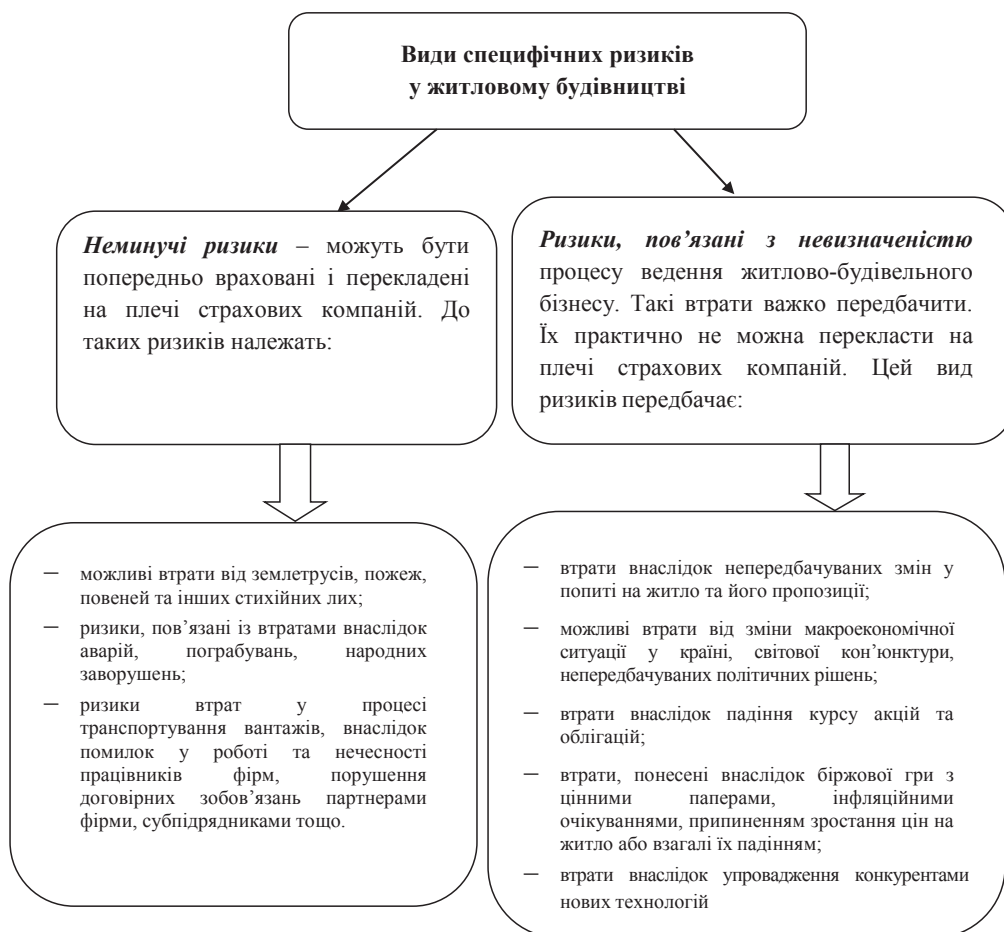


Рис. 2. Види специфічних ризиків у житловому будівництві

Джерело: складено автором на основі джерела [8]

здійснення інвестицій індивідуальними інвесторами через систему фінансових посередників.

Зауважимо, що значна кількість ризиків, пов'язана зі втратами вкладень приватних інвесторів, вимагає пошуку шляхів їх мінімізації за допомогою таких заходів:

- здійснення конкурсного відбору учасників реалізації проекту;
- залучення компетентних юристів та будівельників для підготовки й укладання угод із підрядниками та іншими суб'єктами ринку;
- замовлення в юридичної фірми проведення експертизи правовстановлюючих документів будівельної фірми і договорів;
- аналізу запропонованої ціни квадратного метра приміщень на споруджуваному об'єкті;
- детального вивчення питання щодо існування будівельної компанії, наявності документів на земельне відведення, дозволу на будівництво;
- перевірки конкретної адреси, за якою ведеться будівництво;
- страхування своїх інвестицій;
- запровадження системи управління ризиками та їх мінімізації тощо [10, с. 301–307].

За останні роки у сфері фінансування будівельного сектору відбулися істотні зміни. Насамперед змінилося співвідношення між централізованими і децентралізованими джерелами фінансування: частка централізованих різко зменшилася, а децентралізованих збільшилася, але це нормальний і природний процес, оскільки в усіх країнах із розвинутою ринковою економікою

переважають приватні інвестиції, а не державні. Приватні інвестиції поділяються на власні та залучені.

При цьому власні джерела фінансування будівельних підприємств складаються зі внесків засновників, прибутку, амортизаційних відрахувань на повне відновлення основних фондів, виручки від реалізації застарілого і зайвого майна, орендної плати від здачі в оренду майна іншим підприємствам і організаціям та інших джерел.

Під час здійснення капітальних вкладень господарським способом у підприємств утворюються додаткові власні джерела фінансування таких вкладень. До них належать планові накопичення, економія від зниження собівартості будівельно-монтажних робіт, мобілізація внутрішніх ресурсів у будівництві.

Висновки. Таким чином, оцінка ризиків житлового будівництва є дуже важливою, адже дає змогу провести обґрунтоване порівняння проектів і вибрати найменш ризикований. Розглянувши величину ризику конкретного проекту житлового будівництва, підприємство може погодитися або відхилити ризиковану пропозицію. Усвідомлене прийняття ризику означає, що підприємство свідомо погоджується на ризиковану операцію з метою отримання відповідного рівня доходу або свідомо відмовляється від високого рівня ризику та вкладає кошти у найменш дохідну операцію. Перехід до публічного управління ризиками в будівництві є світовою практикою та сприяє зниженню ризиків, у тому числі інвестиційних, за рахунок зменшення корупційних чинників, підвищення культури виробництва, ефективного застосування механізмів технічного регулювання.

Список використаних джерел:

1. А.І. Рибак, І.Б. Азарова «Аналіз ризиків будівельних проектів у галузі житлового будівництва» // Вісник НТУ «ХПІ» № 3(1046). Харків: НТУ «ХПІ», 2014. 146 с.
2. С.А. Сосна «Концессионные соглашения: теория и практика» // С.А. Сосна // Москва: Нестор Академик Паблишерс, 2002. 256 с.
3. Г.М. Кульнева, Т.В. Кучер «Типологія та аналіз ризиків іноземного інвестування» // Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємництво. 2002. № 2. С. 182–186.
4. Р.А. Матусевич «Семь раз отмерь, один раз отрежь. Риски внебюджетного финансирования в коммунальную инфраструктуру» // Коммунальный комплекс России. – 28 сентября 2004 г. URL: http://www.urbanomics.ru/biblioteka/library_list/.
5. А.С. Шапкин «Экономические и финансовые риски: Оценка, управление, портфель инвестиций». // 2-е изд. // А. С. Шапкин // Москва: Дашков и К, 2003 р. 543 с.
6. «Методичні рекомендації по організації фінансування проектів житлового будівництва» // Серія «Фінансування об'єктів комерційної нерухомості». Випуск 8. Москва. URL: <http://www.gosthelp.ru/text/Methodichskierekomendacii352.html>.
7. Т. Бартон «Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься» // Т. Бартон, У. Шенкир, П. Уокер // пер. с англ. М.: Издательский дом "Вильямс", 2003 г. 208 с.
8. В.І. Кравченко «Основи житлової економіки» : [навч. посіб.] // В.І. Кравченко, К.В. Паливода, В.А. Поляченко. К.: Основа, 2007. 416 с.
9. І.М. Кучеренко «До питання гарантування фінансовими установами інтересів інвесторів у житловому будівництві» / І.М. Кучеренко // Університетські наукові записки. 2006. № 2(18). 255 с.
10. О.О. Кучма «Ефективність впровадження нової організаційної структури управління інвестиційними проектами в житловому будівництві» // О.О. Кучма // Коммунальное хозяйство городов: [научно-технический сборник] . 2007. № 75. 328 с.

МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ СПЕЦИФИЧЕСКИМИ И ИНТЕГРИРОВАННЫМИ ТИПАМИ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

Аннотация. В статье рассмотрена методология управления специфическими и интегрированными типами рисков инвестиционной деятельности в жилищное строительство, что включает в себя планирование, идентификацию и оценку рисков. Определено, что на этапе идентификации рисков процесс носит субъективный характер, базируется на собственном опыте и очень сложно поддается систематизации. Чтобы рассмотреть разнообразную картину последствий инвестиционной деятельности, обоснованы комплексные методы оценки рисков: анализ чувствительности проектов, анализ сценариев проекта, метод имитационного моделирования, метод «дерева решений».

Ключевые слова: методология управления, специфический и интегрированный типы рисков, планирование, идентификация, оценка, качественный и количественный состав, жилищное строительство.

METHODOLOGY OF MANAGEMENT OF SPECIFIC AND INTEGRATED TYPES OF RISKS OF INVESTMENT ACTIVITY IN HOUSING CONSTRUCTION

Summary. In the article the methodology of management of specific and integrated types of risks of investment activity in housing construction is considered, which includes planning, identification and risk assessment. It is determined that at the stage of risk identification the process is subjective in nature, it is based on the experience of heads and is very difficult to systematize. In order to consider a diverse picture of the consequences of investment activity, complex methods for assessing risks, the analysis of the sensitivity of projects, the analysis of project scenarios, the method of simulation modeling, the "decision tree" method are justified.

Key words: management methodology, specific and integrated types of risks, scaling, identification, assessment, qualitative and quantitative composition, housing construction.

Аверкіна М. Ф.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економіко-математичного моделювання
та інформаційних технологій
Національного університету «Острозька академія»

Бомчук А. В.

студент
Національного університету «Острозька академія»

Averkina M. F.

Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of Economics
and Mathematical Modeling and Information Technologies
National University of Ostroh Academy

Bomchuk A. V.

Student
National University of Ostroh Academy

МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ПОРІВНЯНО З ПОЛЬЩЕЮ

Анотація. Стаття присвячена впливу основних чинників на соціально-економічний розвиток України та Польщі. Відібрано фактори, які адекватно визначають соціально-економічний рівень країни. Побудовано кореляційно-регресійну модель залежності соціальних, економічних і екологічних процесів, що відбуваються в державі, та соціально-економічного розвитку. Проведено низку тестів, що засвідчують адекватність та ефективність розроблених моделей. Запропоновано рекомендації щодо зростання рівня соціально-економічного розвитку відповідно до результатів моделювання.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток, ендегенність, гетероскедастичність, коефіцієнт детермінації, мультиколінеарність.

Вступ та постановка проблеми. Характер і динаміка соціально-економічного розвитку держави є засадничим індикатором. Соціально-економічний розвиток детермінують процеси та структурні зміни, які відбуваються у державі. Зважаючи на той факт, що в Україні спостерігається зниження рівня соціально-економічного розвитку, видається актуальним дослідження впливу чинників на останній та порівняння із країнами ЄС, а саме Польщею. Тому видається актуальним здійснення моделювання соціально-економічного розвитку країни з метою усунення та нейтралізації негативних впливів на рівень її розвитку.

Для порівняння соціально-економічного розвитку України було обрано Польщу через те, що між державами можна провести багато паралелей, оскільки мало є таких країн у Європі, між якими може бути стільки спільного. Обидві країни здобули свою незалежність порівняно недавно, обидві розташовані у європейській буферній зоні, яка розділяє Росію і країни НАТО [1, с. 81]. Тож доцільно було здійснити моделювання соціально-економічного розвитку саме цих країн та пошук проблем, пов'язаних зі зниженням його рівня.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких виділяються праці В. Гейця, І. Лукінова, О. Бакаєва, М. Чумаченко, Л. Ерхарда, є теоретичною та практичною основою для аналізу економічних та соціальних аспектів розвитку України.

У результаті ознайомлення із працями вчених, які досліджували соціально-економічний розвиток держави, виявлено, що науковці присвячували свої роботи лише оцінці та аналізу наявного рівня розвитку держави, але не зважали на зарубіжний досвід та не порівнювали країни між собою для кращого розуміння ситуації сьогодні та можливого вирішення проблем у майбутньому.

Мета статті полягає в аналізі зарубіжного досвіду, соціально-економічного розвитку України за останні 10 років, а також у порівняльній характеристиці України та Польщі для виявлення конкретних проблем у діяльності держав на шляху поліпшення рівня соціально-економічного розвитку країн.

Результати дослідження. Для дослідження впливу декількох факторів на соціально-економічний розвиток держави було розглянуто множинну лінійну кореляційно-регресійну модель. Як вхідні величини у моделі використовуються значення статистичних показників, що характеризують різні аспекти соціально-економічного розвитку, зокрема:

- демографічний розвиток (рівень смертності, міграційний приріст населення);
- екологічний стан (викиди в атмосферу загальні);
- економічний розвиток (валовий внутрішній продукт);
- енергоспоживання (використання електроенергії загальне, використання природного газу загальне);
- соціальне середовище (рівень зареєстрованого безробіття, кількість зареєстрованих злочинів разом, середньомісячна номінальна заробітна плата);
- фінансовий стан (прямі іноземні інвестиції) [4, с. 24].

За допомогою аналітичного методу було сформульовано висновок про лінійну залежність результативної ознаки від факторів. Теоретична модель для України та Польщі має вигляд:

$$CSDS = \alpha_0 - \alpha_1 * MR - \alpha_2 * MPG - \alpha_3 * EST + \alpha_4 * GDP + \alpha_5 * UET + \alpha_6 * UNGT - \alpha_7 * LRU - \alpha_8 * (1.5) \\ NRCT + \alpha_9 * AMNW + \alpha_{10} * DFI,$$

де CSDS – коефіцієнт соціально-економічного розвитку держави, MR – рівень смертності, MPG – міграційний приріст населення, EST – викиди в атмосферу загальні,

GDP – валовий внутрішній продукт, UET – використання електроенергії загальне, UNGT – використання природного газу загальне, LRU – рівень зареєстрованого безробіття, NRCT – кількість зареєстрованих злочинів разом, AMNW – середньомісячна номінальна заробітна плата, DFI – прямі іноземні інвестиції.

Використовуючи пакет аналізу даних MSeXcel, будемо регресійну модель (1.5) впливу вищезазначених факторів на соціально-економічний розвиток країни. Модель для України та оцінка її параметрів за допомогою t-статистики:

$$\begin{aligned} \text{CSDS} = & 44,07 - 1,17\text{MR} - 0,73\text{MPG} - 0,64\text{EST} + \\ & + t \ 0,33 - 1,24 - 4,75 - 1,47 \\ & 1,75\text{GDP} + 0,49\text{UET} + 66\text{UNGT} - 1,86\text{LRU} - (1.6) \\ & 2,31 \ 1,23 \ 1,19 \ 2,38 \\ & 0,53\text{NRCT} + 1,28\text{AMNW} + 0,17\text{DFI} \\ & - 1,97 \ 2,55 \ 1,06. \end{aligned}$$

У процесі дослідження визначено, що значення коефіцієнта детермінації (R^2) становить 0,7642. Це свідчить, що ця регресійна модель описує соціально-економічний розвиток України на 76,42% (під час оцінки точності моделі

необхідно, щоб R^2 набував значення більше 0,5). Тому можна дійти висновку, що ця модель є адекватною дійсності.

Модель для Польщі та оцінка її параметрів за допомогою t-статистики:

$$\begin{aligned} \text{CSDS} = & 62,24 - 1,79\text{MR} - 0,36\text{MPG} - 0,48\text{EST} + \\ & + t \ 0,51 - 1,37 - 3,58 - 2,13 \\ & 1,51\text{GDP} + 0,23\text{UET} + 6\text{UNGT} - 1,49\text{LRU} - (1.7) \\ & 1,77 \ 1,34 \ 1,24 - 2,12 \\ & 0,27\text{NRCT} + 1,32\text{AMNW} + 0,22\text{DFI} \\ & - 1,89 \ 2,67 \ 1,18. \end{aligned}$$

У процесі дослідження встановлено, що коефіцієнт детермінації R^2 становить 0,6974. Тому можна дійти висновку, що ця модель є адекватною та описує соціально-економічний розвиток Польщі на 69,74%.

Для подальшого проведення опису моделі для України та Польщі здійснено описову статистику, яка включає у себе середнє значення, стандартну похибку, медіану, моду, стандартне відхилення, дисперсію вибірки та інші. Ця операція проводиться з метою оцінки розроблених моделей, а також щоб пересвідчитися в незначущості стандартної помилки, стандартного відхилення та дисперсії вибірки.

Таблиця 1

Описова статистика для України

Показник	CSEDS	MR	MPG	EST	GDP	UET	UNGT	LRU	NRCT	AMNW	DFI
Середнє	0,67	0,32	0,17	0,62	0,40	0,54	0,55	0,24	0,52	0,38	0,45
Стандартна похибка	0,10	0,12	0,10	0,11	0,10	0,10	0,11	0,11	0,11	0,10	0,14
Медіана	0,75	0,16	0,06	0,78	0,38	0,59	0,62	0,08	0,61	0,35	0,51
Мода	-	0,00	-	-	-	-	-	0,00	-	-	-
Стандартне відхилення	0,15	0,17	0,13	0,16	0,13	0,12	0,18	0,15	0,13	0,10	0,14
Дисперсія вибірки	0,10	0,14	0,10	0,13	0,09	0,11	0,12	0,12	0,12	0,09	0,19
Експес	0,96	0,16	6,48	0,53	0,21	0,63	0,98	1,47	1,42	0,44	0,63
Асиметричність	1,06	1,22	2,48	0,99	0,78	0,34	0,45	1,56	0,23	0,81	0,88
Інтервал	1,00	1,00	1,05	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,45
Мінімум	0,00	0,00	0,05	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,45
Максимум	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Сума	6,74	3,21	1,72	6,24	3,96	5,40	5,51	2,38	5,23	3,85	4,51
Кількість спостережень	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10

Джерело: авторські розрахунки

Таблиця 2

Описова статистика для Польщі

Показник	CSEDS	MR	MPG	EST	GDP	UET	UNGT	LRU	NRCT	AMNW	DFI
Середнє	0,54	0,34	0,49	0,63	0,63	0,58	0,62	0,57	0,52	0,61	0,55
Стандартна похибка	0,1	0,10	0,13	0,11	0,12	0,10	0,11	0,11	0,12	0,11	0,10
Медіана	0,55	0,28	0,56	0,77	0,78	0,61	0,68	0,68	0,64	0,72	0,60
Мода	-	-	-	-	-	-	-	0,68	-	-	-
Стандартне відхилення	0,13	0,12	0,14	0,16	0,13	0,12	0,14	0,13	0,08	0,15	0,12
Дисперсія вибірки	0,11	0,10	0,16	0,13	0,14	0,11	0,11	0,12	0,14	0,12	0,10
Експес	0,59	0,34	1,98	-0,94	0,75	-0,72	0,58	-1,05	-1,95	0,79	-0,79
Асиметричність	0,42	0,88	-0,14	0,87	-0,92	0,49	-1,17	-0,53	0,24	-0,75	-0,33
Інтервал	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Мінімум	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Максимум	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Сума	5,39	3,41	4,93	6,25	6,27	5,84	6,20	5,72	5,22	6,11	5,53
Кількість спостережень	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10

Джерело: авторські розрахунки

Отримані дані для України свідчать про те, що стандартна похибка, стандартне відхилення та дисперсія мають незначущі значення, що означає, що результати моделі будуть адекватними та ефективними.

Отримані дані для Польщі свідчать про те, що стандартна похибка, стандартне відхилення та дисперсія мають незначущі значення, що означає, що результати моделі будуть адекватними та ефективними.

Далі побудуємо кореляційну матрицю (табл. 3, табл. 4).

Отримані дані щодо України свідчать про те, що всі факторні ознаки корелюють із результируючою ознакою, тобто мають значення більше 0,5, а також факторні ознаки не корелюють між собою, що означає правильний підбір факторів.

Отримані дані щодо Польщі свідчать про те, що всі факторні ознаки корелюють із результируючою ознакою, тобто мають значення більше 0,5, а також факторні ознаки не корелюють між собою, що означає правильний підбір факторів.

Наступним етапом дослідження є здійснення оцінки значущості моделі, для якої використали критерій Фішера (F-тест, F-статистика). Під час здійснення такої оцінки висувається гіпотеза H_0 про незначущість усіх коефіцієнтів моделі (коефіцієнти за усіх регресів рівні нулю). Для перевірки цієї гіпотези обраховується значення за формулою:

$$F = \frac{R^2}{1 - R^2} * \frac{n - k - 1}{k}, \text{ яке становить: } F_{ukr} = 63,14 \text{ та } F_{pol} = 48,83.$$

Визначене за наведеною формулою значення F-статистики порівнюється із критичним значенням критерію Фішера: $F_{1-\alpha}(k, n - k - 1)$, що становить: $F_{0,95(ukr)}(2, 11) = 7,34$ та $F_{0,95(pol)}(2, 11) = 6,72$. У результаті порівняння виявлено, що обидві $F > F_{0,95}(2, 11)$, тому за рівня значущості 5% приймається гіпотеза про значущість моделей загалом.

Наступним кроком є перевірка на нормальність розподілу. Для цього використовується критерій Жака-Бера (Jarque-Bera). Під час перевірки вибірки за критерієм Жака-Бера експлуатується той факт, що у нормальному розподілі коефіцієнт асиметрії дорівнює нулю, а ексцес дорівнює 3. Відхилення величин асиметрії та ексцесу від нормальних значень слугує мірою відхилення розподілу від нормального [2, с. 45]. Математично це виражається за допомогою формули:

$$JB = \frac{N}{6} * \left(As^2 + \frac{(Ex - 3)^2}{4} \right). \quad (1.8)$$

Критерій Жака-Бера для України становить 19,46, а для Польщі – 37,33. Залишки регресії суттєво відхиляються від нуля, а це свідчить про ненормальність розподілу, що можливо тоді, коли процес є не випадковим.

Складнощі у використанні апарату множинної регресії виникають за наявності мультиколінеарності факторних змінних, коли більше ніж два фактори пов'язані між собою лінійною залежністю. Одним із способів ви-

Таблиця 3

Кореляція показників для України

	CSEDS	MR	MPG	EST	GDP	UET	UNGT	LRU	NRCT	AMNW	DFI
CSEDS	1										
MR	-0,87	1									
MPG	0,85	-0,14	1								
EST	-0,74	0,05	0,03	1							
GDP	0,85	-0,06	-0,02	-0,09	1						
UET	-0,81	0,06	0,05	0,10	-0,09	1					
UNGT	-0,84	0,06	0,08	0,09	-0,06	0,09	1				
LRU	-0,73	0,13	-0,10	0,02	-0,01	0,14	0,15	1			
NRCT	0,78	-0,07	-0,01	-0,08	0,06	-0,02	-0,08	-0,16	1		
AMNW	0,83	-0,07	0,02	-0,09	0,10	-0,09	-0,12	-0,06	0,18	1	
DFI	0,70	-0,15	0,06	0,13	-0,12	0,04	0,01	-0,16	0,07	-0,15	1

Таблиця 4

Кореляція показників для Польщі

	CSEDS	MR	MPG	EST	GDP	UET	UNGT	LRU	NRCT	AMNW	DFI
CSEDS	1										
MR	0,75	1									
MPG	0,72	0,06	1								
EST	0,90	-0,05	-0,05	1							
GDP	0,71	0,18	0,12	-0,14	1						
UET	0,95	0,04	0,07	-0,05	0,06	1					
UNGT	-0,78	-0,15	-0,11	0,04	-0,08	-0,15	1				
LRU	0,82	-0,20	-0,03	-0,07	0,16	0,08	0,20	1			
NRCT	-0,63	-0,19	-0,14	0,08	-0,08	-0,13	0,15	0,12	1		
AMNW	0,82	0,09	0,08	-0,06	0,10	0,07	-0,08	0,05	-0,08	1	
DFI	0,71	0,13	0,11	-0,07	0,09	0,13	-0,06	0,18	-0,08	0,09	1

Джерело: авторські розрахунки

Таблиця 6

Коваріація показників для Польщі

cov(MR, e)	-0,02654
cov(MPG, e)	0,02091
cov(EST, e)	-0,06715
cov(GDP, e)	0,004529
cov(UET, e)	0,084134
cov(UNGT, e)	-0,04695
cov(LRU, e)	-0,03218
cov(NRCT, e)	-0,07145
cov(AMNW, e)	0,074863
cov(DFI, e)	0,020749

Джерело: авторські розрахунки

явлення мультиколінеарності є тест Фаррара-Глобера (Farrar-Glaubertest), що дає змогу якнайкраще дослідити її наявність. За цим тестом порівнюють розрахункове значення критерію з критерієм хі-квадрат табличним [3, с. 57]. У цьому разі розрахункове значення $FG_{ukr} = 129,28$, а критичне 6,39; $FG_{pol} = 123,63$, а критичне – 6,18. Тому можна дійти висновку про те, що мультиколінеарність відсутня в обох випадках.

Для визначення автокореляції залишків використовують критерій Дарбіна-Уотсона (Durbin-Watsonest), величину критерію визначають за допомогою формули:

$$DW = \frac{\sum_{t=2}^n (U_t - U_{t-1})^2}{\sum_{t=1}^n U_t^2} \quad (1.9)$$

Значення DW змінюється від 0 до 4 включно. Якщо $DW \approx 2$, то автокореляція відсутня. Розрахункове значення $DW_{ukr} = 1,73$ та $DW_{pol} = 1,87$, тому можна дійти висновку, що автокореляція відсутня.

Наступним тестом є тест на визначення ендогенності, який полягає у проведенні варіації залишків з кожною незалежною змінною. Показник варіації має наближено дорівнювати нулю, в обох випадках ендогенність відсутня (табл. 5, табл. 6).

Таблиця 5

Коваріація показників для України

cov(MR, e)	-0,03427456
cov(MPG, e)	-0,01083408
cov(EST, e)	-0,03626308
cov(GDP, e)	-0,03624975
cov(UET, e)	-0,03520043
cov(UNGT, e)	-0,04218078
cov(LRU, e)	0,02949917
cov(NRCT, e)	0,01777126
cov(AMNW, e)	-0,00573786
cov(DFI, e)	0,03650095

Джерело: авторські розрахунки

Отже, розрахункові дані України та Польщі наближено дорівнюють нулю, це свідчить про те, що у моделі відсутня ендогенність. Порівнявши результати моделей визначення рівня соціально-економічного розвитку держави, виявлено, що основними чинниками, які найбільше впливають на її

рівень в Україні, є: рівень зареєстрованого безробіття, розмір ВВП та рівень смертності, як і для Польщі. Спільність факторів свідчить про подібність обраних країн, підходів до оцінки рівня соціально-економічного розвитку та основних важелів впливу на нього. Проте Польща відповідає стандартам Євросоюзу, що поки що не можна сказати про Україну.

Висновки. З наведеного вище можна дійти висновків, що за рівня значущості 5% ці моделі відображають залежність між вищевказаними детермінантами і показником рівня соціально-економічного розвитку України та Польщі на 76,42% та 69,74% відповідно.

Практична цінність розробленої моделі полягає у тому, що вона дає змогу оцінити рівень соціально-економічного розвитку країн та сприяє формуванню ефективної державної політики України та Польщі. Крім того, вона може бути використана для аналізу на державному або регіональному рівнях управління.

У процесі дослідження було виявлено, що ці моделі є статистично значущими та адекватними, а також здатні описувати реальні економічні явища. За умови порівняння соціально-економічного розвитку України та Польщі рівень розвитку Польщі є вищим за відповідний показник України.

Отже, під час проведеного дослідження підтверджено те, що виокремлені фактори впливають на рівень соціально-економічного розвитку. Під час оцінки соціально-економічного розвитку України та Польщі встановлено, що основним чинником є розмір ВВП. Для покращення рівня розвитку держав потрібно звернути увагу на значення цього показника та регулювати його динаміку.

Список використаних джерел:

1. Алимов О.М., Даниленко А.І., Трегобчук В.М. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення. Київ: Інститут економіки НАН України, 2005. 540 с.
2. Вітлінський В.В. Моделювання економіки: навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2003. 408 с.
3. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування: навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2001. 170 с.
4. Желюк Т. Моделювання динаміки соціально-економічного розвитку. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2007. № 1. С. 22–39.

МОДЕЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ В СРАВНЕНИИ С ПОЛЬШЕЙ

Аннотация. Статья посвящена влиянию основных факторов на социально-экономическое развитие Украины и Польши. Отобраны факторы, которые адекватно определяют социально-экономический уровень страны. Построена корреляционно-регрессионная модель зависимости социальных, экономических и экологических процессов, происходящих в государстве, и социально-экономического развития. Проведен ряд тестов, свидетельствующих об адекватности и эффективности разработанных моделей. Предложены рекомендации по росту уровня социально-экономического развития в соответствии с результатами моделирования.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, эндогенность, гетероскедастичность, коэффициент детерминации, мультиколлинеарность.

MODELING SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE IN COMPARISON WITH POLAND

Summary. The article is devoted to the influence of the main factors on the socio-economic development of Ukraine and Poland. Factors that adequately determine the socio-economic level of the country are selected. A correlation-regression model of dependence of social, economic and ecological processes taking place in the state and socio-economic development is constructed. A number of tests have been carried out, which testify to the adequacy and effectiveness of the developed models. Recommendations for increasing the level of socio-economic development in accordance with the modeling results are suggested.

Key words: socio-economic development, endogeneity, heteroscedasticity, coefficient of determination, multicollinearity.

УДК 339.54(045)

Бондарчук Л. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київський національний торговельно-економічний університет*

Гусак К. Ю.

*студентка
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київський національний торговельно-економічний університет*

Bondarchuk L. V.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Vinnytsia Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics*

Gusak K. Yu.

*Student
Vinnytsia Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics*

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Анотація. Міжнародна торгівля є найважливішою формою реалізації принципу порівняльних переваг, тому вона і виступає іншою стороною міжнародної спеціалізації. Суверенні держави, як і окремі особи, регіони і країни, можуть виграти за рахунок спеціалізації на výroбах (те що вони можуть робити з найбільшою відносною ефективністю) і наступного обміну на товари, що вони не в змозі самі ефективно робити.

Ключові слова: зовнішньоторговельна політика, торгівля, міжнародна торгівля, лібералізація, глобалізація, протекціонізм, Світова Організація Торгівлі, Європейський Союз, вільна торгівля.

Вступ та постановка проблеми. Як відомо, лібералізація зовнішньої торгівлі України в перехідний період не стала фактором структурної перебудови й економічного зростання. Конкретні результати лібералізації залежать від послідовності та строків проведення реформ, від застосовуваних інструментів зовнішньоторговельної політики, від цілей, визначених державою, пріоритетними натепер.

Ефективна інтеграція до світового економічного простору є важливим напрямом розвитку України. Від успіху зовнішньоекономічної діяльності України залежить її подальший економічний і соціальний розвиток як підсистеми світової економіки. Оптимальна зовнішньоторговельна політика держави повинна виважено поєднувати відкритість економіки і протекціонізм. Ці особливості означають використання протекціонізму не як системної політики, а як виняток, тимчасове стримування зовнішньої лібералізації насамперед відносно галузей і виробництв, які є структурними пріоритетами країни. Від успіху зовнішньоекономічної діяльності України залежить її подальший економічний і соціальний розвиток як підсистеми світової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічну і методичну основу дослідження становлять сучасні теорії зовнішньоторговельної діяльності. Дослідженню проблем зовнішньоекономічної політики присвячено праці А.І. Кредисова, Ю.П. Бищора, В.В. Козика, М.Г. Нікітіної, В.Є. Новицького, С. Пилипенка, Т.Р. Корх, Ю.М. Махавьова, С.Н. Іллюша, П.А. Гайдуцького та інших авторів.

Метою статті є дослідження шляхів удосконалення зовнішньоторговельної політики нашої держави на сучасному етапі.

Результати дослідження. Зовнішньоторговельна політика – складова частина зовнішньоекономічної політики, спрямована на розвиток і регулювання торговельних відносин з іншими країнами світу і (або) їх угрупованнями з метою зміцнення позицій країни і її бізнесу на світовій економічній арені. Інше визначення зовнішньоторговельної політики має ширше значення, та повніше розкриває його.

Зовнішня торгівля відіграє суттєву і дедалі зростаючу роль у сучасній соціальній ринковій економіці. Зовнішні

ринки органічно продовжують і доповнюють внутрішні, необхідні для забезпечення відтворювального процесу. Зовнішньоторговельна політика встановлює і регулює відносини з іноземними державами в галузі зовнішньоторговельної діяльності, що охоплюють міжнародний обмін товарами (роботами, послугами, інформацією, результатами інтелектуальної діяльності). Ці відносини будуються на основі дотримання загальноєвропейських принципів і норм міжнародного права й зобов'язань, що витікають із міжнародних договорів.

Будь-якій державі для успішного функціонування на всесвітньому ринку необхідно мати свою зовнішньоекономічну інфраструктуру – систему, яка може забезпечити просування товарів та послуг від виробника до споживача в іншій країні. У цій системі основними є матеріально-технічна база (склади, які обладнані необхідним устаткуванням) та спеціалізовані організації для післяпродажного технічного обслуговування. Країна, яка не має зовнішньоекономічної інфраструктури, змушена багато витратити для забезпечення доступу до зовнішньоекономічної інфраструктури інших держав (для оплати транспортування, страхових та банківських послуг, послуг торгових домів чи компаній тощо) [1].

Таким чином, враховуючи виняткове значення та походження зовнішньоторговельної політики, можна дійти висновку, що ця політика пройшла великий етап розвитку, який розвивався та удосконалювався.

Сьогодні більшість держав проводять гнучку зовнішньоторговельну політику, яка поєднує у собі елементи як протекціонізму, так і фритредерства; це є перспективою нормального функціонування зовнішньоторговельної політики держави на сучасному етапі. Утім, загальним курсом тут є лібералізація зовнішньоторговельних відносин. Це означає, що країни прагнуть розвивати між собою взаємовигідну торгівлю, налагоджуючи для цього природний для цивілізованого людства режим найбільшого сприяння. Вибір кожною країною власної моделі політики зовнішньої торгівлі визначається, головним чином, ступенем конкурентоспроможності її національної економіки та станом торговельного балансу (співвідношенням експорту й імпорту) [2].

Також перспективою зовнішньоторговельної політики держави є чинники, які активно пов'язані з самою суттю сучасного процесу глобалізації. В основі глобалізації лежить розвиток світових ринків товарів, послуг, праці, капіталу.

Глобалізація – це об'єктивний соціальний процес, змістом якого є зростаючі взаємозв'язок і взаємозалежність національних економік, національних політичних і соціальних систем, національних культур, а також взаємодії людини й навколишнього середовища. Процес глобалізації – це насамперед загострення міжнародної конкуренції, пов'язане з наближенням країн одна до одної внаслідок динамізму сучасного мобільного зв'язку, відносного здешевлення транспортних засобів та розвитку транснаціональних корпорацій, які завдяки кооперуванню дали істотний поштовх міжнародним зв'язкам [3].

Перспективною головною метою зовнішньоторговельної політики має бути проголошено активну участь країни у створенні та розвитку нового міжнародного економічного порядку, а саме міжнародні правила, які сприяють:

- глобалізації, ділової активності та розвивання економічних кордонів;
- формуванню нових форм руху капіталу та іноземних інвестицій, технологій;
- захисту прав інтелектуальної власності;
- гармонізації стандартів;

- зміцненню міжнародної економічної системи;
- врегулюванню зовнішньоторговельних дисбалансів;
- підтримці економік, що розвиваються;
- розвитку внутрішнього ринку, високотехнологічних і невикористаних галузей;
- збільшенню експорту за одночасного зростання зарубіжних інвестицій;
- розширенню виробництва за кордоном;
- створенню конкурентоспроможності інформаційно-місткої економіки;
- зменшенню залежності від імпорту сировинних товарів та енергоресурсів.

Глобалізація посилює вимоги до якості та конкурентоздатності продукції, що виробляється та експортується. Цьому ж сприяє впровадження технологічних новацій, поява нових сучасних форм розрахунків за зовнішньоекономічними операціями, які ще вчора не мали місця. Зміцнення торговельно-економічних зв'язків засноване на використанні сучасних технологій, зарубіжних інвестицій, управлінського досвіду, створенні потужного експортного потенціалу, для чого глобалізація відкриває значні можливості.

Відкритість економіки, а водночас і її вразливість перед загрозами глобальної інтернаціоналізації ставить питання про те, що найбільш оптимальним заходом зведення до мінімуму негативних наслідків глобалізації і, навпаки, одержання від неї зиску є посилення регіональної інтеграції зі співдружністю країн. Доцільність цього демонструє досвід діяльності ЄС: посилення взаємозалежності національних економік в умовах міжнародного поділу праці на засадах спеціалізації і виробничого кооперування, розвиток торговельних відносин і посилення в їх структурі частки продукції внутрішньоекономічного обігу приводить до одержання економічних вигод за блокування негативних наслідків. Використання можливостей цієї зовнішньоторговельної форми співробітництва насамперед залежить від того, чи прийнято вважати господарську систему тієї чи іншої країни системою з відкритою економікою.

Основними критеріями такої системи є:

- можливість виходу суб'єктів господарювання на зовнішні ринки та співробітництво із закордонними партнерами;
- макроекономічна стабільність, що проявляється у стабільності державних фінансів, цін та балансу зовнішніх розрахунків;
- мінімальні обмеження з боку держави;
- досить високий ступінь інтернаціоналізації ВВП;
- участь у міжнародній виробничій кооперації;
- достатня ємність внутрішнього ринку;
- конкурентоздатність суб'єктів господарювання на зовнішньому ринку;
- відсутність суттєвих бар'єрів, що обмежують вступ до ринку в процесі створення нових фірм;
- наявність розвинутої ринкової інфраструктури;
- лібералізація цін та міжнародної торгівлі, що здатні значно прискорити процес формування глобальної системи;
- лібералізація інших форм зовнішньоекономічної діяльності, особливо лібералізація діяльності фінансових ринків;
- погодження з установчими засадами та скерованість діяльності національних органів згідно з нормами і правилами світових економічних і фінансових організацій (МВФ, Світовий банк);
- наявність політичних критеріїв стабільності, що забезпечують додержання верховенства закону, прав людини, демократичний устрій суспільства;

– ступінь адаптації до вимог Світової організації торгівлі (СОТ) і наближення національного законодавства до стандартів СОТ [7, с. 144].

На процесі формування зовнішньоторговельної політики України, особливо на її початковому етапі, позначилися надмірні сподівання на те, що ринкові регулятори спрацюють автоматично внаслідок вибору моделі ортодоксальної монетарної стабілізації зі властивим їй обмеженням впливу держави, а також відсутність чітких концептуальних підходів до ринкового реформування і розвитку економіки та зовнішньої торгівлі.

Після набуття Україною членства у Світовій Організації Торгівлі (далі – СОТ) закономірними та очікуваними стали зміни у зовнішньоторговельній політиці нашої держави. Україна визначила стратегічною метою європейський вектор інтеграції, подальше поглиблення торговельних зв'язків та співпраці з країнами Європейського Союзу (далі – ЄС). Але, з іншого боку, є нагальна потреба розвитку та удосконалення торговельної співпраці з країнами Співдружності Незалежних Держав (далі – СНД), які залишаються основними зовнішньоторговельними партнерами України. Крім цього, дискусійною є можливість та наслідки членства нашої держави у Митному союзі Білорусії та Казахстану. Тому є актуальним завданням визначення основних напрямів результативності зовнішньоторговельної політики України в умовах сьогодення.

Сьогодні, хоча обсяги торгівлі з країнами ЄС не зросли до тих показників, які очікувалися, все ж такі країни ЄС займають друге місце як зовнішньоторговельні партнери України після країн СНД. Безумовно, торговельне співробітництво з країнами ЄС може бути значно тіснішим. З метою досягнення якісно нового перспективного вектору у зовнішньоторговельній політиці нашої держави потрібне створення глибокої та всеосяжної зони вільної торгівлі (ЗВТ) з країнами ЄС.

Головною особливістю відносин України з країнами – членами СНД є висока їх залежність від позаекономічних, суто політичних чинників. Водночас ціла сукупність економічних факторів визначає цей регіон як потенційно особливо важливий для розвитку українського господарства. Найвагоміші з них – історичні традиції взаємодії в межах єдиного народногосподарського комплексу, відносна близькість ринків збуту продукції, можливість обміну продукцією, що менш конкурентоспроможна в інших регіонах світу, залишки колишньої виробничої кооперації між підприємствами різних країн тощо. Але на шляху використання цих сприятливих передумов збереження і розгортання взаємовигідних економічних відносин дуже часто поставали і постають перешкоди політичного характеру.

Ще однією особливістю співробітництва України з країнами цього регіону є непропорційне регіональне спрямування її зовнішньоекономічних зв'язків із домінуванням у них одного партнера – Росії. РФ посідає перше місце серед зовнішньоторговельних партнерів України – 32,7% у 2014 р. (6,6% – ФРН, 3,8% – Туркменистан та США, 3,6% – Туреччина та 3,4% – Італія). Ще більш показовим є провідне становище РФ серед торговельних партнерів із СНД – питома вага Росії в загальному торговельному обороті України з державами цього регіону у 2014 р. досягла 74,5%, тоді як частка Туркменистану становила 8,7%. Білорусі – 7,0%, Казахстану – 3,9%, Узбекистану – 2,3%, а на інші п'ять членів цієї організації припадало всього 3,6% [4].

Загалом інтеграційна зовнішньоторговельна політика стосовно країн СНД має орієнтуватися на створення спільних ринків товарів, послуг, капіталів і робочої сили. Важливо підкреслити, що є різні варіанти «інтеграційної

зовнішньоторговельної поведінки» України у межах СНД, де формуються як нові відносини на двосторонній основі, так і секторальні (галузеві), субрегіональні й інституціональні (наднаціональні) інтеграційні структури.

Провідними формами економічного співробітництва між Україною і ЄС є торгівля, інвестиційна діяльність та технічна допомога. Торгівлі належить центральне місце в загальній системі економічної взаємодії.

Для України відкриття європейського ринку і підписання Угоди про асоціацію з ЄС є, безумовно, значущим та необхідним для забезпечення її подальшої інтеграції у глобальний економічний простір. Прогнозувалося, що створення ЗВТ з ЄС стане потужним додатковим аргументом на користь прямих іноземних інвестицій у виробництво товарів чи послуг, орієнтованих на експорт до країн ЄС, використовуючи наявні конкурентні переваги української економіки.

На нинішньому етапі економічна інтеграція України характеризується відсутністю широких виробничо-технологічних зв'язків з країнами ЄС, через що експорт її представлено переважно з продукцією з низьким ступенем обробки. Водночас в Україну з країн ЄС імпортується готова продукція, в тому числі інвестиційного призначення, що має вищу додану вартість. Саме тому визначальним для України є не лише розширення доступу до європейських ринків, а й використання і підвищення конкурентоспроможності національної економіки, що має забезпечити зростання експорту українських високотехнологічних товарів.

Головними торговельними партнерами України серед країн Європи є Німеччина, Польща, Італія, Угорщина, та Нідерланди. Аналіз темпів зростання (скорочення) експорту-імпорту товарів п'ятірки найбільших торговельних партнерів України з країн Європи за 2012–2016 роки вказує на зростання експорту з країн ЄС за одночасного скорочення обсягів імпорту.

За даними Державної служби статистики України, експорт товарів та послуг в ЄС становив 15,9 млрд. дол. США, що на 24% менше, ніж попереднього року, а імпорт – 18,0 млрд. дол. США, що на 26% менше у вимірі рік до року [5].

Таким чином, Європейський Союз є стратегічним зовнішньоторговельним партнером України. Обсяг торгівлі між цими суб'єктами світової економіки щорічно збільшується, що свідчить про поглиблення та зміцнення двосторонніх торговельних відносин. Вже можна говорити про певні економічні підсумки співпраці України з ЄС.

Україна розглядає членство в СОТ як системний фактор подальшого розвитку національної економіки, лібералізації зовнішньої торгівлі і створення передбачуваного прозорого середовища для залучення іноземних інвестицій. Багатосторонню міжнародну торговельну систему, у центрі якої знаходиться СОТ, у широкому розумінні можна визначити як сукупність міжнародних правил, яких мають дотримуватися країни в торговельних відносинах між собою.

Після набуття членства у СОТ було започатковано переговорні процеси з укладення угод про вільну торгівлю між Україною та низкою держав світу й окремими угрупованнями держав. Здійснюється послідовна робота щодо опрацювання проектів угод про вільну торгівлю та проведення відповідних переговорів із Сінгапуром, Сербією, Туреччиною, Канадою. Україна використовує договірну базу СОТ для подальшого розвитку зовнішньої торгівлі та збільшення товарообігу з країнами – основними партнерами [6].

Як член СОТ Україна отримала право використовувати механізм урегулювання суперечок в межах СОТ, що сприяє справедливому вирішенню будь-яких суперечок з приво-

ду дотримання положень угод СОТ, які можуть виникнути у країні з її торговими партнерами. У межах зазначеного механізму було позитивно вирішено низку важливих питань, а саме дискримінаційного оподаткування, ліцензування деяких видів української продукції. Україна продовжує використовувати цей механізм СОТ, оскільки це є частиною системних зусиль, спрямованих на забезпечення та розширення присутності українських товарів на інших ринках.

Висновки. З вищенаведеної інформації можна дійти висновку, що зі вступом в СОТ Україна відкрила свій ринок для закордонних країн, які дають їй можливість проводити свою зовнішньоторговельну політику, збільшувати та зменшувати обсягу імпорту та експорту. Звісно, ця політика нашої країни з країнами-членами СОТ діє саме на перевагах, які пропонує нам СОТ.

Таким чином, перспективними напрямками зовнішньоторговельної політики України слід вважати зовнішню орієнтовану стратегію, спрямовану на якомога ширшу інтеграцію економіки України з міжнародною торговельною спільнотою. В ідеалі така стратегія має включати скасування усіх ввізних та імпорتنих мит і податків, а також усунення всіх нетарифних бар'єрів.

Основними елементами зовнішню орієнтованої стратегії можна вважати такі заходи:

– митно-тарифні інструменти (використання мита, митних зборів для регулювання зовнішньоторговельних

потоків встановленням мита на певні товари і послуги (роботи);

– контингентування і ліцензування зовнішньоторговельних операцій. Контингентування означає встановлення певних квот на експорт чи імпорт окремих товарів або товарних груп;

– стимулювання експорту, розвиток експортного потенціалу країни;

– запровадження державної монополії на зовнішню торгівлю або надання виняткових прав державним органам чи певним приватним фірмам на здійснення окремих видів зовнішньоторговельних операцій.

У сучасних умовах дедалі виразнішою є тенденція до розширення форм регулювання зовнішньої торгівлі, що зумовлено інтенсифікацією процесів інтернаціоналізації виробництва, зростанням значення зовнішньоекономічної діяльності для економіки країни.

Мало того, потрібно скасувати субсидії на виробництво та іншу пряму і непрямую конкретну галузеву підтримку, а також лібералізувати ринок капіталу, щоб забезпечити рівні умови діяльності як вітчизняних, так і іноземних інвесторів. Шляхом повного використання своїх порівняльних переваг у такому лібералізованому середовищі Україна матиме максимальну користь від міжнародної торгівлі в короткостроковій та довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел:

1. Корчун В.С., Савчук О.П. Основні напрями зовнішньоекономічної політики України в аспекті процесів європейської інтеграції // Науковий вісник ВДУ. № 8. 2015. С. 83–89.
2. Кур'янович Ю. Протекціонізм чи свобода торгівлі // Діло. – 2014. – № 1.
3. Герасимчук З.В., Горбач Л.М. Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник. Луцьк: Надстир'я, 2001. 328 с.
4. Стадник В.В. Структурно-технологічне трансформування промислового сектора економіки України: проблеми і перспективи в контексті євроінтеграційних процесів / В.В. Стадник // Вісн. Хмельн. нац. ун-ту. 2015. № 4(2). С. 86–91. (Серія «Економічні науки»).
5. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини. – Л., 1999. 277 с.
6. Л.У. Михайлова, С.М. Кваша. Європейська інтеграція України; 2015. С. 53–54. Навч. посібник.
7. Герасимчук З.В., Горбач Л.М. Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник. Луцьк: Надстир'я, 2015. 144 с.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ

Аннотация. Международная торговля является важнейшей формой реализации принципа сравнительных преимуществ, поэтому она и выступает другой стороной международной специализации. Суверенные государства, как и отдельные лица, регионы и страны, могут выиграть за счет специализации на изделиях, то они могут делать с наибольшей относительной эффективностью, и последующего обмена на товары, они не в состоянии сами эффективно производить.

Ключевые слова: внешнеторговая политика, торговля, международная торговля, либерализация, глобализация, протекционизм, Всемирная Торговая Организация, Европейский Союз, свободная торговля.

WAYS OF IMPROVING THE FOREIGN TRADE POLICY OF UKRAINE

Summary. International trade is the most important form of implementation of the principle of comparative advantages, and therefore it serves as the other side of international specialization. Sovereign states, like individuals, regions and countries, can win by specializing in products, what they can do with the most relative efficiency, and the subsequent exchange for goods that they are not in a position to do the most effectively.

Key words: foreign trade policy, trade, international trade, liberalization, globalization, protectionism, World Trade Organization, European Union, free trade.

Васюренко Л. В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку і аудиту
Луганського національного аграрного університету

Vasurenko L. V.
Candidate of economic sciences,
Senior Lecturer of Department of Accounting and Audit,
Luhansk National Agrarian University

СТАН ОСНОВНИХ КОМПОНЕНТ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ ОПЛАТИ ПРАЦІ

Анотація. Визначені особливості побудови механізму державного регулювання організацією оплати праці в сучасних умовах національного господарства України. Окреслені деякі підходи щодо формування основних компонент механізму у консолідовану детермінанту, яка складається з суттєво необхідних ланок впливу державних інститутів на систему оплати праці, проведено критичне оцінювання теперішнього стану досліджуваних компонент запропонованого механізму організації оплати праці.

Ключові слова: організація оплати праці, державне регулювання, механізм, фонд оплати праці, трудові відносини, заробітна плата.

Вступ та постановка проблеми. Модернізація механізму державного регулювання організацією оплати праці вимагає передусім встановлення підходів і теоретичних принципів, на основі яких має відбуватися регулювання. Визначення, характеристика та аналіз стану основних компонент механізму державного регулювання організацією оплати праці – це перша із сукупності послідовних дій у цьому процесі. Йдеться про формування методології регулювання оплати праці, під якою слід розуміти сукупність цілей, систему підходів, принципів, логічної організації дій, процедур, методів, методик, інструментів, заходів, що створюють цілісну систему, за допомогою якої здійснюватиметься регулювання оплати праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляд публікацій науковців у галузі державного регулювання, таких як В.Д. Лагутін, М.І. Мальований, Г.І. Тибінка, С.А. Матюх, О.В. Валецька, М.Х. Корецький, В.М. Геєць та інших свідчить, що ними проводяться окремі дослідження, аналіз з актуальних питань, в тому числі з організації оплати праці, приділяється увага питанням покращення дії складників системи трудових відносин. Слід відзначити, що недосконалість наявної методології побудови механізму регулювання державою оплати праці та виклики сучасного стану національного господарства до модернізації потребують більш детального вивчення та актуалізації.

Мета статті – визначити особливості формування механізму державного регулювання організацією оплати праці, стан основних його компонент і запропонувати власну технологічну сутність дії цього механізму.

Результати дослідження. В умовах перехідної економіки механізм державного регулювання є специфічним та неповторним для кожної країни. О. Комяков зазначає, що «необхідно розглядати як сукупність організаційно-економічних методів та інструментів, за допомогою яких виконуються взаємозв'язані функції для забезпечення безперервної, ефективної дії відповідної системи (держави) на підвищення функціонування економіки» [1, с. 8]. В. Геєць наголошує, що у механізмі державного регулювання слід враховувати інверсійний характер трансформаційних процесів, оскільки економічні перетворення

можуть проходити у зміненому, а також у зворотному порядку до економічних процесів класичної ринкової економіки [2, с. 323]. М. Корецький розглядає механізм державного регулювання в умовах ринку як систему засобів, важелів, методів і стимулів, за допомогою яких держава регулює економічні процеси, забезпечує реалізацію соціально-економічних функцій [3, с. 16]. Враховуючи термінологічну розрізненість та відсутність єдиного підходу до визначення сутності поняття механізму державного регулювання, а зокрема організацією оплати праці, ми надаємо власне формулювання сутності цього поняття: це внутрішній устрій державних інститутів, який здійснює кінематичний рух окремих його ланок з метою упорядкування організації трудових відносин.

Саме кінематика, тобто рух ланок механізму без урахування сил зовні, що зумовлюють цей рух, зосереджується на невпинному моніторингу та впливу державними інструментами, додає точкове реагування на нові ланки оперативного регулювання. Закон руху ведучої ланки (державних інститутів) – функція положення, залежності її переміщення, швидкості чи прискорення, залежить від зміни ланок проєкції впливу (основних компонент консолідованої детермінанти), визначає технологічну сутність руху запропонованого механізму.

Механізм державного регулювання організацією оплати праці включає в себе консолідовану детермінанту базових компонент, спрямованих на збалансування відносин у суспільстві у зв'язку з реалізацією прав на працю і винагороду за неї та усунення відхилень та недоліків в цій системі керування шляхом запровадження державою відповідних заходів з метою гарантування принципів організації оплати праці, яка складається з таких компонент:

– постійні детермінанти як константи гарантованого, незалежного від стану організації оплати праці, впливу інструментарію державних інститутів: нормативно-правового, соціального, фіскального;

– змінні детермінанти, коли рівень необхідності впливу держави визначається внаслідок безперервного моніторингу організації оплати праці в національному господарстві: управління фондом оплати праці та ланками оперативного реагування.

Механізм нормативно-правового впорядкування організації оплати праці є винятковою функцією державного регулювання, і за роки проведення в Україні економічних реформ він істотно змінився, зазнали змін традиційні способи регулювання, відображені наукою. Ця сфера зазнала й зазнає сьогодні чимало проблем, таких як: (а) різниця між мінімальним розміром заробітної плати і величиною прожиткового мінімуму, (б) порушення гарантій оплати праці, (в) численні прогалини в законодавстві тощо. Перелічені проблеми впродовж останніх років залишалися здебільшого за увагою правової доктрини і досліджувалися переважно вченими-економістами. Трансформація економіки України на ринкових принципах і прийняття проекту нового Трудового кодексу вимагають вирішення правовою наукою важливого завдання – регулювання оплати праці за нових економічних реалій сучасності.

Організація оплати праці оперує такими нормативними актами, як: Кодекс законів про працю України [4] від 31 грудня 1992 р., Конституція України [5], Закон України «Про оплату праці» [6].

У правовому регламентуванні оплати праці є певні принципи. При цьому слід зазначити, що формулювання правових принципів не обмежується ні системою чи галуззю права, ні межами правового інституту. Практика підготовки нормативних актів і застосування законодавства свідчить, що у межах правових інститутів є такі загальні положення, принципи, дія яких поширюється не на весь інститут, а на ту чи іншу групу норм. Так, у межах норм про трудовий договір діють як принципи, що поширюються на весь інститут (наприклад, установлення умов трудового договору за угодою сторін), так і більш вузькі принципи (приміром, свобода розірвання трудового договору за ініціативою працівника).

Принципами оплати праці як інституту трудового права можна визнати засадничі ідеї (основи), що визначають порядок установлення прав та обов'язків суб'єктів (сторін) оплати праці, гарантії захисту їх прав і законних інтересів. До основних принципів нормативно-правового регулювання оплати праці за трудовим законодавством України відносять: (а) єдність і диференціацію оплати праці, (б) принцип рівності оплати за однаковою працею і (в) гарантованість оплати праці [7, с. 92]. Оскільки названі принципи вказують на сутність і значення інституту оплати праці, на їх дослідженні зупинимося детальніше.

Єдність і диференціація є одним із принципів трудового права, який пронизує всю систему законодавства про працю. Єдність нормативно-правового регламентування в оплаті праці полягає в єдності мети, у встановленні однакових для всіх найманих працівників певних трудових прав та обов'язків незалежно від фактичних умов праці і статі людини. Така єдність забезпечується нормами, що впорядковують указані правовідносини переважно централізованим методом. Зокрема, це загальні норми глави VII Кодексу законів про працю України щодо оплати праці, а також Законів України «Про оплату праці» і «Про колективні договори і угоди».

Диференціація трудового законодавства здійснюється за допомогою: (а) прийняття спеціальних нормативних актів, які стосуються тільки певної групи працюючих, (б) включення до загальних законодавчих актів про працю спеціальних норм, що належать лише до тієї чи іншої групи працівників, або ж (в) усунення можливості застосування окремих положень загально-го законодавства про працю до деяких категорій працівників [8, с. 67].

Трудове право України, встановлюючи у своїх нормах єдині для всіх працівників правила щодо оплати праці, забезпечує громадянам справедливий й рівний можливості заробити собі на життя власною працею. Але право враховує також об'єктивні обставини, зумовлені специфікою галузей виробництва, професіями, статевими й віковими особливостями працівників, місцезнаходженням підприємств та ін. Усі ці обставини в кінцевому підсумку приводять до відступів від єдиних правил, що регламентують застосування праці, і вимагають видання спеціальних норм, які пристосовують загальні правові приписи до специфічних умов оплати праці.

Соціальна детермінанта покликана забезпечити рівну оплату праці працюючих в однакових умовах праці й усунути будь-яку дискримінацію. Реалізація цієї функції забезпечується поєднанням державного і договірного регулювання оплати праці. Вплив останньої на якість робочої сили відбувається не тільки безпосередньо; оплата праці чинить вагомий і опосередкований тиск на розвиток соціальних процесів. Адже саме від неї здійснюються відрахування – страхові внески до різних соціальних фондів – і формуються податки. Оплата праці багато в чому зумовлює рівень охорони здоров'я, соціального забезпечення, освіти, підготовки кадрів тощо. Дуже важливим захистом працівників з боку держави є норми законодавства про працю, спрямовані на охорону оплати праці: це своєчасна її виплата, обмеження розміру утримань з неї, захист прав працюючих у разі банкрутства підприємства, її індексація, компенсації в разі затримки виплати та ін. В Україні в останні роки в цілях підтримки фінансової стійкості системи соціального захисту та пом'якшення все нових соціальних протиріч держава намагається змінити її інституціональну структуру. Проводиться реформування системи соціального захисту шляхом зростання в ній частки страхових відносин, які є більш адекватними ринковим соціально-економічним умовам та забезпечують розподіл матеріальної відповідальності з компенсації та мінімізації соціальних ризиків на максимальну можливу кількість учасників. Водночас ціла низка чинників, серед яких значна кількість пільг, великий дефіцит Пенсійного фонду України, низька довіра населення до фінансових установ, негативна демографічна ситуація тощо не дають змоги швидко змінити наявну структуру, що негативним чином може позначитися у майбутньому.

Не менш важливе значення має використання наявних фінансових ресурсів. Система соціального захисту охоплює усі види державних та приватних соціальних програм, які спрямовані на підтримку різних категорій населення у разі виникнення такої потреби під впливом соціальних ризиків. Розпорощення державних фінансових ресурсів та складна економічна ситуація в країні прямо впливають на розмір основних державних соціальних стандартів (прожитковий мінімум, мінімальна пенсія, мінімальна заробітна плата) (додаток В9). Протягом 2000–2017 рр. в Україні покращилася ситуація з розмірами основних державних соціальних стандартів. Проте вони і надалі залишаються занадто низькими щодо основних рекомендацій Міжнародної Організації Праці та соціальних стандартів. При цьому частка найманих працівників, які отримують заробітну плату, що нижча за середню в Україні, становить близько 70% усіх працівників [9]. Внаслідок низького розміру як мінімальної, так і середньої пенсії в Україні понад 80% пенсіонерів належать до категорії бідних. Це свідчить про недостатній рівень фінансового забезпечення соціального захисту.

Фінансове забезпечення соціального захисту також слід аналізувати з погляду досягнення його цілей. Слід відзначити, що кожна окрема соціальна програма передбачає досягнення своїх конкретних цілей, що дає змогу оцінити ефективність їх фінансування не лише загалом по країні, а й по окремих регіонах. Водночас всі цілі окремих соціальних програм передбачають досягнення основних цілей системи соціального захисту населення: зменшення рівня бідності, зростання доходів населення, скорочення нерівності та підвищення тривалості життя. Також соціальний захист є важливим чинником у підтримці ефективного попиту та створенні сприятливого клімату довіри у сфері бізнесу. Позитивний вплив соціального захисту на економічний розвиток забезпечується за рахунок його дієвості в процесі досягнення власних цілей, іншими словами, за рахунок соціальної ефективності.

Особливу роль у процесі регулювання економічних процесів відіграють фіскальні методи, які можуть чинити як стимулюючий, так і стримуючий вплив. Це спонукає до пошуку шляхів оптимального використання фіскального регулювання з метою сталого суспільного та економічного розвитку країни. А. Нікітішин вказує, що національний механізм фіскального регулювання втрачає свою ефективність з таких причин: занадто часта зміна податкового законодавства викликає втрату довіри платників до самої фіскальної системи; невідповідність переходу з «тіньового сектору» в офіційний через те, що ставка оподаткування вища за ставку, за якої відбувається переведення необлікованої готівки в офіційну економіку [10, с. 235]. Цілі податкової політики формуються під впливом низки факторів, найважливішими з яких є економічна і соціальна ситуація в країні, розстановка соціально-політичних сил у суспільстві. Вони зумовлені також соціально-економічною побудовою суспільства, стратегічними завданнями розвитку економіки країни, міжнародними фінансовими обов'язками держави. Науковці виділяють такі цілі податкової політики, як:

- економічні цілі – цілеспрямований вплив на економіку через принципи оподаткування для регулювання попиту і пропозиції, проведення структурних змін суспільного відтворення; підвищення рівня розвитку економіки, стимулювання господарської діяльності підприємств;

- фіскальні цілі – забезпечення потреб усіх рівнів влади у фінансових ресурсах, достатніх для реалізації державою економічної та соціальної політики;

- соціальні цілі – забезпечення державної політики регулювання доходів і згладжування нерівності серед населення країни, перерозподіл національного доходу на користь певних соціальних груп;

- міжнародні цілі – виконання міжнародних фінансових обов'язків держави, зміцнення економічних зв'язків з іншими державами [11, с. 362].

Можна виділити й контрольну ціль, яка виявляється у прийнятті державою рішень в області повноцінного функціонування як окремих видів податків та зборів, так і всієї податкової системи за допомогою чіткого реагування на економічну ситуацію в країні, з урахуванням якої повинні відбуватися своєчасне реагування у вигляді внесення змін до податкового механізму (податкової ставки, об'єкта оподаткування, податкової бази, податкових пільг).

Управління фондом оплати праці як змінна державного регулювання організацією оплати праці повинно здійснюватися на тлі постійного моніторингу та втручання за потребою з боку державних інститутів. Для оцінювання політики управління фондом оплати праці

необхідно використовувати дані, зафіксовані в колективних договорах та галузевих угодах. З метою підвищення ефективності господарювання й відповідальності трудових колективів за кінцеві результати роботи, стабілізації соціально-економічного стану повинні аналізуватися та регулюватися структура фонду оплати праці щодо співвідношення основної та додаткової заробітної плати; гарантуватися мінімальна тарифна ставка робітника першого розряду з нормальними умовами праці згідно з чинним законодавством України; необхідно моніторити та регулювати частку коштів матеріального стимулювання у фонді оплати праці як основний мотиваційний вектор для працівників; зміна рівня тарифної ставки робітника першого розряду в бік підвищення повинна впроваджуватися зі збереженням чинних міжрозрядних коефіцієнтів. Працівникам, що перебувають у трудових відносинах, необхідно проводити оплату залежно від результатів праці з урахуванням кінцевих результатів господарської діяльності структурних підрозділів підприємства; особливості розмірів тарифних ставок і посадових окладів співробітників визначаються в межах наявних коштів на оплату праці в жорсткій відповідності з професіями, кваліфікацією працівників, складністю й умовами виконуваної роботи та встановлюються в кожному разі під час укладення трудового договору з працівником згідно зі штатним розписом, який затверджується генеральним директором.

Державні інститути мають право відстежувати такі напрями у контексті управління фондом оплати праці.

1. Додавання обґрунтованих надбавок і доплат до тарифних ставок і посадових окладів згідно з додатками за погодженням зі профспілковим комітетом.

2. За наявності коштів встановлення трудовою угодою умов оплати праці працівників, які працюють за сумісництвом.

3. Визначення умов і оплати праці за додаткових умов праці.

4. За наявності коштів встановлення надбавок робочим, керівникам і фахівцям залежно від індивідуальних ділових якостей за умови сумлінного виконання своїх обов'язків.

5. За наявності коштів здійснення преміювання працівників згідно з чинними на підприємстві положеннями про оплату праці та матеріальне стимулювання.

6. За наявності коштів здійснення виплат одноразових винагород, не пов'язаних з конкретними результатами праці, як у грошовій, так і в натуральній формі.

Висновки. Проведені дослідження свідчать, що організація оплати праці являє собою складний та багатовіневий процес, в якому переплітаються інтереси всіх суб'єктів соціально-трудова відносин: працівників, роботодавців, держави. Заробітна плата є однією з найважливіших макроекономічних категорій, яка виражає відносини щодо розподілу національного доходу між працівниками, підприємствами і державою. Вона є показником і важливим чинником економічного розвитку країни, рівня життя населення. Тому вона є найважливішим і об'єктом, і інструментом державної соціально-економічної політики. Механізм державного регулювання організації оплати праці, за яким держава визначає законодавчі умови організації заробітної плати, здійснює вплив на процеси формування заробітної плати в межах своїх повноважень. Політика держави стосовно законодавчого функціонування, економічного розвитку, добробуту населення, соціального забезпечення, регулювання підприємництва здійснює значний вплив на механізм організації оплати праці.

Список використаних джерел:

1. Комяков О.М. Державне регулювання перехідної економіки: автореф. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук / О.М. Комяков. Київ, 2000. 19 с.
2. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку: монографія / В.М. Геєць. Київ: Инст. економ, та прогнозув. НАН України, 2009. 863 с.
3. Корецький М.Х. Державне регулювання аграрної сфери у ринковій економіці: монографія / М.Х. Корецький. Київ: Вид-во УАДУ, 2002. 260с.
4. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 р., № 322-VIII. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
5. Конституція України від 28.06.1996 р., № 254к/96-ВР. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>.
6. Про оплату праці: ЗУ від 24 березня 1995 р., № 108/95-ВР. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>.
7. Валецька О.В. Правове регулювання оплати праці: автореферат дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.05 / Валецька Оксана Валеріївна. Луганськ, 2009. 22 с.
8. Капліна Г.А. Гендерна диференціація оплати праці / Г.А. Капліна // Актуал. пробл. права: теорія і практика. 2008. № 10. С. 67–75.
9. Communication from the commission to the European Rliament, The Council, The European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Social Protection in European Union Development Cooperation Brussels, 20.8.2012 COM(2012) 446 final. URL: <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0582:FIN:EN:PDF>.
10. Ходякова О.В. Концепція реалізації ефективного податкового планування на підприємстві / О.В. Ходякова, А.С. Лук'яненко // Бізнес Інформ. 2012. № 3. С. 213–218.
11. Косова Т.Д. Податкова віддача регіонів України: проблеми і перспективи / Т.Д. Косова, О.Ю. Тімарцев // Бізнес Інформ. 2014. № 4. С. 361–365.
12. Матюх С.А. Методи удосконалення оцінки праці управлінського персоналу в контексті євроінтеграційних процесів // Вісник Східноукраїнського національного університету імені В. Даля. 2005. № 12. С. 128–134.
13. Тибінка Г.І. Особливості регулювання оплати праці у ринкових системах зарубіжних країн та в Україні / Г.І. Тибінка // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. Вип. 2(14). Запоріжжя, 2012. С. 158–164.

**СОСТОЯНИЕ ОСНОВНЫХ КОМПОНЕНТ МЕХАНИЗМА
ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ОПЛАТЫ ТРУДА**

Аннотация. Определены особенности построения механизма государственного регулирования организацией оплаты труда в современных условиях национального хозяйства Украины. Намечены некоторые подходы по формированию основных компонент механизма в консолидированную детерминанту, которая состоит из существенно необходимых звеньев влияния государственных институтов на систему оплаты труда, проведена критическая оценка нынешнего состояния исследуемых компонент предложенного механизма организации оплаты труда.

Ключевые слова: организация оплаты труда, государственное регулирование, механизм, фонд оплаты труда, трудовые отношения, заработная плата.

**THE STATE OF THE MAIN COMPONENT OF THE MECHANISM OF STATE REGULATION
OF ARRANGEMENTS FOR THE PAYMENT OF LABOR**

Summary. The features of construction of the mechanism of state regulation of arrangements for the payment of labor in modern conditions of national economy of Ukraine. Indicated some approaches to forming a major component of the mechanism in the consolidated determinant, which consists of essential parts of the impact of public institutions on the wage system, a critical assessment of the current state of the investigated component of the proposed arrangement for the payment.

Key words: organization of remuneration of labor, state regulation, mechanism, payroll, labor relations, wages.

Ведерніков М. Д.

*доктор економічних наук, професор,
академік Академії економічних наук України,
завідувач кафедри управління персоналом і економіки праці
Хмельницького національного університету*

Чернушкіна О. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
Хмельницького національного університету*

Мантур-Чубата О. С.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри управління персоналом та економіки праці
Хмельницького національного університету*

Vedernikov M. D.

*Doctor of Economic Sciences, Professor
Academician of the Academy of Economic Sciences of Ukraine
Head of the Department of Personnel Management and Labor Economics
Khmelnytsky National University*

Chernushkina O. O.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Associate Professor of the Department of Personnel Management and Labor Economics
Khmelnytsky National University*

Mantur-Chubata O. S.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer of the Department of Personnel Management
and Labor Economics
Khmelnytsky National University*

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ: КОМПЕТЕНЦІЙНИЙ ПІДХІД

Анотація. У статті здійснено системний аналіз понять «компетенція» та «компетентність», обґрунтовано компонентний склад компетентності та її функції. Досліджено особливості компетенційного підходу та його використання в управлінні персоналом на прикладі підприємств галузі охорони здоров'я.

Ключові слова: компетенція, компетентність, моделі компетенцій, управління персоналом, охорона здоров'я.

Вступ та постановка проблеми. За останні десять років значно зріс інтерес роботодавців до проблем оцінювання, вимірювання та прогнозування ефективності роботи працівників. У зв'язку з цим у сфері управління людськими ресурсами компетенційний підхід набув широкої популярності: спочатку в приватному, а згодом і в державному секторах.

В Україні можливості компетенційного підходу недостатньо вивчені. Запровадження компетенційного підходу на підприємствах галузі охорони здоров'я дасть позитивні результати, однак керівники кадрових служб закладів охорони здоров'я не володіють цим інструментом управління людськими ресурсами, що і визначило необхідність цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливостям компетенційного підходу та його використанню в управлінні персоналом присвятили свої праці чимало науковців, а саме: О.А. Гавриш, Л.Є. Довгань, І.М. Крейдич, Н.В. Семенченко, М.С. Головань, Л.І. Парашенко, М. Розін та інші.

Незважаючи на глибину наукових розробок щодо дослідження особливостей компетенційного підходу та його використання в управлінні персоналом, його елементи є не повністю дослідженими, зокрема на підприємствах

галузі охорони здоров'я, тому потребують подальшого розкриття й удосконалення.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей компетенційного підходу та його використання в управлінні персоналом на прикладі підприємств галузі охорони здоров'я.

Результати дослідження. У науковій літературі має місце застосування понять компетентнісного підходу та компетенційного підходу як таких, що використовуються у процесі удосконалення системи освіти та навчання людини. При цьому немає чіткого розмежування щодо специфіки застосування цих понять як із погляду семантики, так і з позицій їхнього призначення. Підкреслимо, що поняття «компетентнісний підхід» переважно використовується в освітянській діяльності закладів освіти різних рівнів акредитації. Щодо застосування поняття «компетенційний підхід», то, як свідчить бізнес-практика, цей термін використовують в управлінні людськими ресурсами [4, с. 207].

Зважаючи на це, ми будемо оперувати поняттям компетенційного підходу в розвитку наукового базису управління людськими ресурсами організації. Визначальними категоріями компетентнісного підходу є поняття компетентності (табл. 1) та компетентності (табл. 2), які в науці досить плідно розробляються і різнобічно розглядаються, проте досі не мають однозначного змісту і визначення.

Визначення сутності поняття «компетенція»

Джерело	Визначення
Ожегов С.И. Словарь русского языка: 70000 слов / Под ред. Н.Ю. Шведовой. – 23-е изд., испр. М.: Русский язык, 1990. – 917 с. [9, с. 289]	Коло питань, в яких хто-небудь добре обізнаний; коло чийось повноважень, прав
Советский энциклопедический словарь. 3-е изд. М.: Советская энциклопедия, 1984. 1600 с. [13, с. 613]	Коло повноважень, наданих законом, статутом або іншим актом конкретному органу або посадовій особі; знання і досвід у певній галузі
Новейший энциклопедический словарь. М.: «Изд-во АСТ» «Изд-во Астрель»; ООО «Транзиткнига», 2004. 1424 с. [7, с. 595]	Коло повноважень якого-небудь органу, посадової особи; коло питань, в яких конкретна особа має знання, досвід
Современный толковый словарь русского языка / Сост. Л. Прокофьева. – СПб.: Норинт, 2005. 960 с. [14, с. 358]	Коло питань, явищ, в яких ця особа авторитетна, має досвід, знання; коло повноважень, галузь належних для виконання ким-небудь питань, явищ
Новий тлумачний словник української мови (у трьох томах). Том 1, А К / Укладачі: В.В. Яременко, О.М. Сліпущко. Київ, Вид-во «АКОНІТ», 2006. 926 с. [8, с. 874]	Добра обізнаність із чим-небудь; коло повноважень якої-небудь організації, установи, особи
Spencer L.M. & Spencer S.M. Competence at Work: Models for Superior Performance. New York: John Wiley & Sons, Ins. 1993. [8, с. 874]	Базова характеристика людини, що пов'язана з ефективним та/або найкращим виконанням роботи, яке оцінюється на основі відповідних критеріїв
Dubois D.D. Competency-based Performance Improvement: A Strategy for Organization Change / Human Resource Development Press. 1993.	Типова та вимірювальна модель поведінки, знань та навичок, що сприяють найвищій ефективності роботи

У наведених тлумаченнях компетенції загальним є їх змістовна основа: знання, які повинна мати особа; коло питань, в яких особа повинна бути обізнана; досвід, необхідний для успішного виконання роботи відповідно до установлених прав, законів, статуту. Знання, коло питань, досвід подані як узагальнені поняття, що не стосуються конкретної особи, які не є її особистісною характеристикою. У наведених тлумаченнях явно відображено когнітивний (знання) і регулятивний (повноваження, закон, статут) аспекти цього поняття.

Як бачимо, у всіх наведених тлумаченнях компетентності йдеться про людину, яка володіє відповідною компетенцією, або про заклад, орган управління, що має права для вирішення якого-небудь питання. Одним зі змістів поняття компетентності є характеристика особистісних якостей людини, володіння компетенцією. Отже, компетенція – це певна норма, досягнення якої може свідчити про можливість правильного вирішення якого-небудь завдання, а компетентність – це оцінка досягнення (або недосягнення) цієї норми.

Компетентність виступає в українській і російській мовах як якість, характеристика особи, яка дозволяє їй (або навіть дає право) вирішувати певні завдання, виносити рішення, судження у певній галузі. Основою цієї якості

є знання, обізнаність, досвід соціально-професійної діяльності людини. Цим самим підкреслюється інтегративний характер поняття «компетентність».

Ключовою відмінністю компетенційного підходу від розповсюджених механізмів накопичування знань, вмінь, навичок є орієнтація на формування у людини, яка навчається, здатності практично діяти. Йдеться про «підпорядкування знання вмінню і практичній потребі» [4, с. 218]. Отже, компетенції – це знання та вміння у певній сфері людської діяльності, а компетентність – якісне використання компетенцій [4].

Характеризуючи розвиток підходів до трактування компетенцій, відзначимо, що можна виділити два напрями розвитку компетенцій: американський та британський [5]. У США компетенції здебільшого визначалися з погляду тих працівників, які досягли найвищої ефективності в роботі. Метою досліджень було виявлення компетенцій успішних працівників, а також форм розвитку інших людей для того, щоб допомогти їм оволодіти моделлю поведінки кращих виконавців. На відміну від американського напряму досліджень, у Великобританії компетенції застосовувалися переважно під час розроблення стандартів для основних професійних груп. У результаті цього з'явилися стандарти National Vocational Qualifications (NVQ) [5].

Таблиця 2

Визначення сутності поняття «компетентний»

Джерело	Визначення
Ожегов С.И. Словарь русского языка: 70000 слов / Под ред. Н.Ю. Шведовой. – 23-е изд., испр. М.: Русский язык, 1990. 917 с. [9, с. 289]	Знаючий, обізнаний, авторитетний в якій-небудь галузі; який володіє компетенцією
Новейший энциклопедический словарь. – М.: «Изд-во АСТ»; «Изд-во Астрель»; ООО «Транзиткнига», 2004. 1424 с. [7, с. 595]	Який має ґрунтовні знання в якій-небудь галузі; знаючий. Заснований на обізнаності; вагомий, авторитетний. Який володіє компетенцією; правочинний
Современный толковый словарь русского языка / Сост. Л. Прокофьева. СПб.: Норинт, 2005 960 с. [14, с. 358]	Обізнаний, визнаний знавець з певного питання; який володіє компетенцією, повноправний
Новий тлумачний словник української мови (у трьох томах). том 1, А К / Укладачі: В.В. Яременко, О.М. Сліпущко. Київ, Вид-во «АКОНІТ», 2006. 926 с. [8, с. 874]	1) який має достатні знання в якій-небудь галузі; який з чим-небудь добре обізнаний; тямущий; який ґрунтується на знанні; кваліфікований; 2) який має певні повноваження; повноправний, повновладний

Кожний із напрямів досліджень зумовив певну філософську концепцію. Якщо британська модель зосереджена на визначенні стандарту-мінімуму, який повинен бути досягнутий, то американська модель визначає, що має робити працівник, який показав найвищу ефективність у роботі. На наш погляд, обидва підходи є правомірними і можуть застосовуватися залежно від цілей організації. Розповсюдженим підходом до тлумачення цього поняття є визначення компетенцій як сукупності рис характеру або характеристик, які індивід використовує відповідним чином для досягнення успішних або взірцевих показників у певному виді діяльності в організації. Під компетенцією також розуміють поведінку співробітника, яка приводить до успіху.

Російський вчений А. Субетто розглядає компетенцію як компонент риси людини, як групу його властивостей, що визначають здатність людини (можливість, адаптованість, придатність) виконувати певну групу дій або певний комплекс завдань того або іншого виду (роду) діяльності [15].

Отже, поняття «компетенція» включає не тільки когнітивний й операційно-технологічний складники, але й мотиваційну, етичну, соціальну, поведінкову сторони (результати освіти, знання, уміння, систему ціннісних орієнтацій). Зважаючи на це, визначимо компетенцію як сукупність знань, навичок, здібностей, цінностей, мотивів поведінки, установок, особистісних характеристик, які описуються у вигляді конкретних поведінкових проявів і приводять до успішних результатів у діяльності.

Модель компетенцій являє собою сукупність знань, вмінь, навичок та особистісних якостей, необхідних для досягнення працівником успіху на конкретній посаді в організації. У результаті розроблення моделей компетенцій в організації визначаються конкретні критерії щодо підбору персоналу, розроблення процедур адаптації новачків, оцінки результатів роботи, складання програм навчання та розвитку персоналу, вибору систем мотивації.

Метою розроблення моделі компетенцій є спрямування самовдосконалення співробітника на розвиток основних мотивів і поведінкових установок, що становлять основу певного роду занять. При цьому зазначимо, що моделі компетенцій можуть розроблятися для організації, функціональної спільноти / професійної групи або певної посади. Модель повинна відповідати загальній стратегії організації та включати компетенції, необхідні для виконання конкретних завдань. Набір індивідуальних компетенцій співробітника складається з корпоративних, менеджерських та професійних характеристик [12].

Модель компетенцій надає такі переваги організації у сфері управління людськими ресурсами:

- рекрутмент і відбір персоналу стає більш сфокусованим і результативним;
- завдяки моделі компетенцій керівництво компанії отримує можливість визначити потенціал, здібності майбутніх співробітників;
- ґрунтуючись на моделях компетенцій, керівництво може підвищити ефективність системи навчання персоналу, зосередившись на розвитку критичних навичок і вмінь, збільшити ефективність навчання та ін.

Отже, використання моделей компетенцій в діяльності організації дає змогу вирішувати проблеми зростання компанії, кадрового дефіциту, зміцнення лідерських позицій на ринку. Традиційний опис компетенцій базується на функціях посади, які деталізуються і виділяються в окремі операції. Формування набору компетенцій для стандартного виконання вимог посади передбачає аналіз виконання операцій, групування окремих проявів ділової поведінки,

складання опису тієї чи іншої компетенції через зафіксовані поведінкові індикатори. У результаті формується модель компетенцій для посади, яка базується на прийнятих у компанії принципах визначення компетенцій і включає повний перелік всіх компетенцій та опис кожної з них.

У процесі зміни господарського статусу медичних закладів та зростання їх управлінської автономії вимоги до керівників таких закладів лише зростатимуть, і їх необхідно враховувати як під час підготовки, так і під час розроблення кваліфікаційної характеристики спеціаліста з управління охороною здоров'я – керівника закладу охорони здоров'я будь-якої форми власності, організаційно-правової форми власності та організаційно-правової форми здійснення діяльності. Управлінці повинні володіти широким спектром навичок, необхідних для впровадження та управління змінами на організаційному та політичному рівнях. Види діяльності управлінця – це насамперед завдання та обов'язки, що ґрунтуються на визначених компетенціях спеціаліста з управління охороною здоров'я. Для вирішення комплексних завдань доцільно переосмислити компетенції спеціаліста з управління охороною здоров'я та, зокрема, вимоги до рівня знань, вмінь та навичок і, що є вкрай важливим, до досвіду їх застосування у таких сферах, як впровадження стратегії розвитку медичного закладу.

Зважаючи на вищевикладене, виділимо види компетенцій в управлінській діяльності спеціалістів закладів охорони здоров'я. Запропонована нами структура компетенцій подана в табл. 3.

Таким чином, особливостями застосування компетенційного підходу в сфері управління людськими ресурсами організації є: формування системи компетенцій співробітників та її застосування на всіх етапах управління людськими ресурсами організації; перманентна орієнтація на розвиток і підтримку компетентності співробітників організації; зміщення акцентів з інформаційної поінформованості працівників організації на відпрацювання їхніх умінь та навичок щодо використання інформації для вирішення практичних проблем; оцінювання рівня сформованості у працівників системи компетенцій в результаті їх навчання та розвитку; вміння проявляти свої особистісні, професійні та ділові якості, здатність швидше і краще за інших працівників реалізувати власний потенціал за конкретних умов, які склалися на підприємстві; здатність до стратегічного мислення, креативності, вміння визначати ефект від реалізації функцій управління та його вплив на організаційний розвиток підприємства; вміння своєчасно подолати опір змінам з боку персоналу підприємства під час прийняття принципово нового рішення; прагнення до постійного підвищення рівня компетентності, розширення набору ключових компетенцій; здатність до об'єктивного оцінювання рівня організаційної культури підприємства як підґрунтя забезпечення відповідності реалізації функцій управління встановленим цілям підприємства в межах обраної стратегії розвитку.

Висновки. Отже, компетенції необхідно розглядати як сукупність знань, навичок, мотивів поведінки, що забезпечують успішність професійної діяльності. Обмеженням є погляд на компетенції як на особисті якості і характеристики, які не піддаються коригуванню у практичній діяльності. Структура моделі компетенцій повинна враховувати структуру будь-якої професійної діяльності в межах компанії. Для цього модель компетенцій має бути розроблена відповідно до етапів і характеристик діяльності незалежно від її змістовних компонентів. Професійна специфіка компанії має бути врахована під час розроблення поведінкових індикаторів рівнів компе-

Види компетенцій в управлінській діяльності спеціаліста в галузі охорони здоров'я

Назва компетенції	Зміст компетенції
Базова	<ul style="list-style-type: none"> – здійснює з позицій системного підходу організації управління закладом охорони здоров'я; – орієнтується на самостійний професійний розвиток; – управляє собою; – володіє комп'ютером та іноземною мовою; – застосовує знання нормативно-правової бази
Управлінська	<ul style="list-style-type: none"> – укладає договори/контракти про надання медичних послуг та інших господарських договорів; – забезпечує взаємодію із засновниками, замовниками, громадою, пацієнтами, органами державного управління охороною здоров'я, місцевою владою, громадськими організаціями тощо; – представляє заклад охорони здоров'я та відстоює його інтереси у державних, судових, страхових та арбітражних органах, органах місцевого самоврядування та приватних структурах; – забезпечує процес управління закладом охорони здоров'я, делегування, моніторинг, контроль, звітність, організацію, координацію, регулювання, аналіз, визначення причин незадовільного функціонування та прийняття рішень щодо їх усунення і прийняття управлінського рішення; – забезпечує дотримання ліцензійних умов медичної практики та підготовки закладу охорони здоров'я до акредитації; – забезпечує управління технологічними процесами, матеріально-технічними ресурсами та територією
Стратегічно-бізнесова	<ul style="list-style-type: none"> – забезпечує реалізацію стратегічних пріоритетів та плану розвитку закладу охорони здоров'я, його внутрішньої та зовнішньої діяльності з постійною орієнтацією на потреби споживачів (пацієнтів), засновників (власників); – забезпечує маркетингову орієнтацію закладу охорони здоров'я, спрямовану на задоволення потреб населення та економічну ефективність діяльності; – забезпечує планування, прогнозування та оцінку ризиків; – забезпечує управління фінансовими ресурсами
Результативна	<ul style="list-style-type: none"> – забезпечує орієнтацію закладу охорони здоров'я на досягнення найкращого результату навіть за умов обмежених наявних ресурсів; – забезпечує моніторинг результатів медичної діяльності, використання фінансових, кадрових та матеріально-технічних ресурсів і своєчасне підведення підсумків
Інноваційна	<ul style="list-style-type: none"> – впроваджує зміни, удосконалені процеси, процедури, стандарти та вимоги; – впроваджує нові інформаційні та медичні технології
Кадрова	<ul style="list-style-type: none"> – забезпечує ефективне управління кадрами; – забезпечує проведення оцінки результативності діяльності працівників, оплати праці і стимулювання до покращення діяльності; – вирішує конфліктні ситуації, питання трудової дисципліни; – забезпечує формування і розвиток корпоративної культури закладу охорони здоров'я; – забезпечує формування команди (відбір, визначення функціональних обов'язків, нормування праці) тощо.

тенцій, тобто конкретних поведінкових проявів компетенцій стосовно конкретних посад. Таким чином, правильно розроблена модель компетенцій і профілізація

посад є підґрунтям підвищення ефективності управління персоналом організації відповідно до місії та системи стратегічних цілей її розвитку.

Список використаних джерел:

1. Dubois D.D. Competency-based Performance Improvement: A Strategy for Organization Change / Human Resource Development Press. 1993.
2. Spencer L.M. & Spencer S.M. Competence at Work: Models for Superior Performance. New York: John Wiley & Sons, Ins. 1993.
3. Алмазова Н.И. Когнитивные аспекты формирования межкультурной компетентности при обучении иностранному языку в неязыковом вузе. Автореферат дис. на соиск. еченой степени доктора педагогических наук. Санкт-Петербург, 2003. 47 с.
4. Гавриш О.А. Технології управління персоналом.: монографія / О.А. Гавриш, Л.С. Довгань, І.М. Крейдич, Н.В.Семенченко. Київ: НТУУ «КПІ імені Ігоря Сікорського», 2017. 528 с.
5. Головань М.С. Компетенція і компетентність: досвід теорії, теорія досвіду / М.С. Головань. 2008. URL: http://uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_VM/Holovan_03.pdf.
6. Кузьмина Н.В. Методы акмеологического исследования качества подготовки педагогов. М.: Исследоват. центр проблем кач-ва под-ки спец-ов, 2002. 68 с.
7. Новейший энциклопедический словарь. – М.: «Изд-во АСТ»; «Изд-во Астрель»; ООО «Транзиткнига», 2004. 1424 с.
8. Новий тлумачний словник української мови (у трьох томах). Том 1, А – К / Укладачі: В.В. Яременко, О.М. Сліпушко. Київ: Вид-во «АКОНІТ», 2006. 926 с.
9. Ожегов С.И. Словарь русского языка: 70000 слов / Под ред. Н.Ю. Шведовой. 23-е изд., испр. М.: Русский язык, 1990. 917 с.
10. Паращенко Л.І. Технологія формування ключових компетентностей у старшокласників: практичні підходи // Компетентнісний підхід у сучасній освіті: світовий досвід та українські перспективи: Бібліотека з освітньої політики / Під заг. ред. О.В. Овчарук. К.: «К.І.С.», 2004. С. 73–85.
11. Роджер Миллс. Компетенции. Карманний справочник / Пер. с англ. М.: НІРРО, 2004. 128 с.
12. Розин М. Новые подходы в менеджменте персонала. – Управление персоналом, № 9, 1999. С. 45–49.

13. Советский энциклопедический словарь. 3-е изд. М.: Советская энциклопедия, 1984. 1600 с.
14. Современный толковый словарь русского языка / Сост. Л. Прокофьева. СПб.: Норинт, 2005. 960 с.
15. Субетто А.И. Онтология и эпистемология компетентностного подхода, классификация и квалиметрия компетенций [Электронный ресурс] / Исследоват. центр проблем кач-ва под-ки спец-ов. С.-Петербург – Москва, 2006. 72 с. URL: <http://www.trinitas.ru/rus/doc/0012/001b/00121542-subetto.pdf>.
16. Ушаков Д.Н. Толковый словарь современного русского языка / Под ред. Татьянченко Н.Ф. М.: Альфа-Пресс, 2005. 1216 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ: КОМПЕТЕНЦИОННЫЙ ПОДХОД

Аннотация. В статье осуществлен системный анализ понятий «компетенция» и «компетентность», обоснован компонентный состав компетентности и его функции. Исследованы особенности компетенционного подхода и его использование в управлении персоналом на примере предприятий отрасли здравоохранения.

Ключевые слова: компетенция, компетентность, модели компетенций, управление персоналом, здравоохранение.

MODERN TECHNOLOGIES OF PERSONNEL MANAGEMENT: COMPETENT APPROACH

Summary. In the article a systematic analysis of the concepts of "attribution" and "competence" was made, the components of competence and their functions were substantiated. The peculiarities of the competence approach and its use in personnel management on the example of enterprises of the healthcare sector are investigated.

Key words: competence, attribution, competency models, personnel management, health care.

УДК 338.45:621:005.336.1:005.8

Веремеснко О. О.

*аспірант кафедри бізнес-адміністрування
і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Запорізького національного університету*

Veremeenko O. O.

*Post-graduate student of the department of business administration
and management of foreign economic activity
Zaporizhzhya National University*

ОЦІНКА ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ ТА РОЗРОБЛЕННЯ ПРОЄКТІВ З ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

Анотация. Досліджено критерії оцінки енергоефективності підприємств машинобудування. Проаналізовано основні проблеми реалізації заходів із підвищення енергоефективності підприємств. Обґрунтовано необхідність розроблення проєктів із підвищення енергоефективності підприємств машинобудування.

Ключові слова: енергоефективність, критерії енергоефективності, розвиток підприємства, машинобудування.

Постановка проблеми. Сьогодні підвищення енергоефективності виробництва – одне з основних завдань щодо підвищення результативності та зниження собівартості. Адаже зниження собівартості – це одна з конкурентних переваг будь-якої продукції, особливо зараз, коли ринок збуту стає все більш розбірливим. Сьогодні сучасним промисловим підприємствам необхідно докорінно змінити свій підхід до використання енергетичних ресурсів. Першочерговим завданням є економне витрачання енергетичних ресурсів і підвищення ефективності їх використання на всіх стадіях виробництва і споживання. На відміну від розвинених країн, де політика енергоефективності є елементом економічно та екологічно раціонального використання ресурсів, для України це – питання виживання, оскільки пов'язане з проблемою збалансованого платоспроможного споживання ПЕР і має гостро негативні соціальні наслідки.

Огляд останніх джерел, досліджень і публікацій.

Енергоефективність у сучасних умовах, перспективи розвитку енергозбереження в Україні для виходу з енергетичної і, як наслідок, економічної кризи, бар'єри на шляху впровадження енергоефективних заходів відображені у працях А.А. Пабата, М.Р. Маслікевич, Б.М. Сердюка, А.В. Тарасова, И.Д. Гайнулліна, Р.В. Севастьянова, Е.Г. Гашо, М.В. Степанової [5; 6; 7; 8; 11]. Незважаючи на велику кількість науково-методичні розробок у цій сфері, залишаються актуальні питання щодо подолання бар'єрів щодо впровадження енергоефективності на підприємствах різних галузей промисловості.

Мета статті – узагальнити показники оцінки енергоефективності діяльності підприємств машинобудування та виділити основні засади розробки з підвищення енергоефективності.

Результати дослідження. Питання вдосконалення управління енергоефективністю та енергозбереженням

було і залишається одним із пріоритетних напрямів в економіці України. Актуальне воно на всіх рівнях: у регіоні, в освіті, для окремих промислових підприємств і для бюджетних організацій. У статті розглядається тема вдосконалення управління енергоефективністю та енергозбереженням на підприємствах машинобудування.

Актуальність теми зумовлена такими основними факторами:

1. Великий потенціал економії енергоресурсів. Значне перевищення споживання енергоресурсів України порівняно із західними країнами (низькі показники енергоефективності у сфері машинобудування).

2. Досить високий і постійно зростаючий обсяг платежів за енергоресурси в структурі витрат підприємств машинобудування у зв'язку зі щорічним зростанням тарифів на енергоресурси.

Для успішного виконання поставлених завдань, зазначених у нормативно-правових документах з енергозбереження, потрібне вдосконалення або пошук нових механізмів, інструментів, методів їх реалізації.

Для оцінки енергоефективності традиційно розглядаються тільки кількісні показники (питоме споживання ПЕР на 1 м² площі), які не враховують особливості діяльності обладнання підприємств машинобудування і не мотивують до виконання цілей і завдань, зазначених у законах про енергозбереження.

Маючи на меті дати характеристику процесу створення, передачі і споживання енергії, дати оцінку можливості енергозбереження на різних об'єктах, таких як майстерня, цех, організація, житловий район, регіон, держава, аргументувати точність вибору енергозберігаючих заходів, необхідно застосовувати різні критерії енергетичної ефективності.

Показник енергоефективності – це абсолютна або питома величина споживання або втрати енергетичних ресурсів будь-якого призначення, встановлена державними стандартами [1]. На практиці можна бачити величезну кількість різних критеріїв, застосування яких залежить від конкретного випадку. Однак можна виділити три основні типи – термодинамічні, натуральні, економічні.

Термодинамічні критерії. Як правило, найпоширенішим із такого типу критеріїв є термічний коефіцієнт корисної дії циклів теплових двигунів і холодильних машин.

Натуральні критерії оцінки ефективності використання енергії на промислових підприємствах. До таких критеріїв належать: питома і сукупна питома приведена витрата умовного палива й індикатори (приватні критерії) ефективності використання енергії на об'єктах машинобудування. Натуральні критерії можна розділити на три підгрупи:

– нормовані показники енергетичної ефективності продукції, що вносяться до державних стандартів, технічні паспорти продукції, технічну та конструкторську продукцію і використовуються під час сертифікації продукції, енергетичної експертизи та енергетичних обстежень;

– показники енергетичної ефективності виробничих процесів, які вносяться в стандарти й енергопаспорти підприємств і використовуються у процесі здійснення державного нагляду за ефективним використанням паливно-енергетичних ресурсів та проведення енергоперевірок органами держнагляду;

– показники реалізації енергозбереження, які відображаються у статистичній звітності, нормативних правових і програмно-методичних документах.

Економічні критерії оцінки ефективності використання енергії. Форми використовуваних критеріїв ефективності використання енергії на промислових підприємствах дуже різноманітні. Часто це визначається видом одержуваної продукції, її номенклатури, ступенем використання власних і зовнішніх джерел енергії, споживання вторинних енергетичних ресурсів, виділення внутрішнього тепла в технологічних процесах (наприклад, теплоти екзотермічних реакцій) тощо.

Фінансово-економічні критерії також можна поділити на:

– прості критерії – рух потоків готівки, чистий прибуток, рентабельність інвестицій, термін окупності капітальних вкладень, термін граничного повернення кредитів і відсотків за ними;

– інтегральні критерії – чистий дисконтований дохід, внутрішня норма рентабельності, термін повернення капіталу, сумарні і питомі витрати.

Варто зазначити, що критерії ефективності енергозбереження залежать від багатьох факторів (виду продукції, її номенклатури, технологічних процесів тощо) і незважаючи на те, що процес має найкращі енергетичні характеристики, він не завжди є вигідним економічно. У цьому разі будуть використовуватися економічні критерії, що характеризують ефективність енергозбереження.

Найбільш уживаними є термін окупності енергозберігаючого заходу і сучасна приведена вартість платежів. Якщо розглядати різні енергозберігаючі заходи за простого терміну окупності, то загальне правило таке: якщо термін окупності менше 6 років, то енергозберігаючий захід впроваджувати можна, якщо термін окупності менше 3 років, то енергозберігаючий захід впроваджувати потрібно.

Дисконтований термін окупності правільніше відображає реальність і термін окупності енергозберігаючих заходів; його розрахунок схожий з розрахунком простого терміну окупності, також необхідно враховувати «вартість грошей», процентну ставку, яку можна отримати, якщо вкласти кошти не в енергозбереження, а на депозитний рахунок у банк.

Під час зіставлення двох або більше варіантів інвестиційного проекту, що забезпечують рівні умови за роками, критерієм оптимального варіанту може бути прийнятий критерій мінімуму сумарних витрат за розрахунковий період.

Питання енергоефективності територій не входили до складу обов'язкової звітності.

Під час реалізації заходів з енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності повинні бути досягнуті конкретні результати:

- скорочення шкідливих викидів в атмосферу;
- скорочення бюджетних витрат на тепло- і енергопостачання;
- скорочення витрат теплової та електричної енергії;
- економія споживання води [5].

Основними цільовими показниками (індикаторами) щодо оцінки ефективності є питома величина споживання енергетичних ресурсів (електрична і теплова енергія, вода, природний газ) у багатоквартирних будинках (з розрахунку на 1 кв. м загальної площі і (або) на одну людину) і питома величина споживання енергетичних ресурсів (електрична і теплова енергія, вода, природний газ) муніципальними бюджетними установами (з розрахунку на 1 кв. метр загальної площі і (або) одну людину).

Оцінка ефективності проводиться шляхом порівняння фактично досягнутих показників за відповідний рік з їх прогнозними значеннями.

Перераховані критерії – це визначальні критерії, які необхідні і, як правило, достатні для визначення ефективності заходу. Разом з тим на практиці є ситуації, коли потрібно враховувати додаткові чинники, які можуть бути викликані умовами фінансування, конкуренцією, кон'юнктурою тощо. Тоді слід використовувати додаткові критерії.

Управління енергозбереженням здійснюється шляхом реалізації промислових проектів, метою яких є досягнення максимальної енергетичної ефективності. Оцінка ефективності управління проекту проводиться в результаті контролю та вимірювання енергозбереження на кожному етапі функціонування проекту за показником, рівним співвідношенню між досягнутими або очікуваними результатами управління і витраченими ресурсами на формування і функціонування цих дій, що управляють. Оптимізація управління енергозберігаючими проектами спрямована на досягнення максимальної ефективності і полягає у знаходженні з безлічі можливих варіантів управління за заданих обмежень і з урахуванням зовнішніх впливів таких допустимих керуючих впливів, які матимуть максимальні показники ефективності.

Оптимальне керування енергозберігаючими проектами на промислових підприємствах здійснюється за допомогою належного вибору на етапах проектування і реалізації енергозберігаючих заходів та енергоефективних технологій, що являють собою сукупність методів, операцій, прийомів, етапів та ін., послідовне здійснення яких забезпечує вирішення поставленого завдання енергозбереження.

На практиці під час формування керуючих впливів необхідно враховувати неповноту і спотворення інформації про стан об'єкта управління; вплив зовнішніх факторів на об'єкт; неможливість проаналізувати всі можливі варіанти управління для досягнення максимального критерію ефективності.

Рішення завдання ефективного управління енергозбереженням має здійснюватися шляхом моделювання проекту в умовах невизначеностей різної природи, неповноти і неточності інформації про процеси в промислових проектах, а також недостатності і недостовірності знань для оцінок їх параметрів і характеристик. Моделювання процесів управління енергозбереженням у проектах повинно здійснюватися на основі оцінки ефективності енергозберігаючих заходів та технологій і пошуку таких допустимих керуючих впливів, за яких показники ефективності проекту досягають своїх максимальних значень з урахуванням впливу зовнішнього середовища і заданих обмежень.

Життєвий цикл енергозберігаючого промислового проекту складається з таких етапів, як:

- енергетичний аудит, метою якого є обстеження поточного стану розглянутої енергосистеми і потенціал можливого підвищення її енергетичної ефективності;
- розроблення і планування, в результаті якого формуються заходи і технології з урахуванням їх енергоефективності з метою досягнення заданих цільових показників з енергозбереження;
- реалізація проекту (оцінка ефективності обраних заходів);
- завершення проекту (коригування та/або доповнення обраних груп заходів з метою досягнення цільових показників у процесі реалізації енергозберігаючого промислового проекту).

Аналіз показників енергозбереження характеризує діяльність підприємства з реалізації заходів, спрямованих на ефективне використання та економне витрачання па-

ливо-енергетичних ресурсів на всіх стадіях життєвого циклу проекту, яке може бути здійснено в результаті:

- фактичної економії паливно-енергетичних ресурсів;
- зниження втрат паливно-енергетичних ресурсів за рахунок оптимізації промислових процесів, енергоспоживання;
- проведення енергозберігаючих заходів;
- зниження енергоємності виробництва продукції за рахунок впровадження менш енергоємних схем енергозабезпечення;
- використання вторинних енергоресурсів;
- реалізації проектів енергозбереження;
- реалізації енергозберігаючих технологій тощо [2],

й оцінюється за показниками, що характеризують витрати на впровадження енергозберігаючих заходів та енергоємність продукції, що випускається.

Використання вторинних енергетичних резервів, що виникають на промислових підприємствах, є додатковим резервом. Розрахунок економії палива за рахунок використання вторинних енергетичних ресурсів показує ступінь утилізації вторинних енергоресурсів на промислових підприємствах і оцінює економічний ефект підприємства.

Слід зазначити, що в процесі функціонування заходів з розроблення та впровадження ресурсозберігаючих технологій крім енергозберігаючого результату виникає вторинний соціально-екологічний ефект, виражений у зниженні негативного впливу енергопостачання й енергоспоживання на навколишнє середовище. Зокрема, в результаті енергозбереження зменшується викид в атмосферу парникових газів (водяної пари, вуглекислого газу, метану, озону, оксидів азоту, оксидів сірки), а також вміст шкідливих речовин у продуктах згоряння, що не тільки сприятливо позначиться на екології, а й збільшить соціальний ефект. Очевидно, що такий екологічний ефект буде прямо пропорційний заощадженню паливу – результату роботи енергозберігаючих заходів та технологій. При цьому поліпшення екології приведе до поліпшення соціальних умов, вираженого в підвищенні безпечних умов праці на робочому місці і поліпшення якості життя.

Розрахунок соціально-екологічного складника необхідно проводити з соціально-екологічних показників, що характеризують величину зниження екологічних платежів за природокористування, поліпшення якості життя населення в результаті зменшення викидів парникових газів, поліпшення якості трудового життя в результаті проведення оптимізації виробництва і впровадження енергозберігаючих заходів.

Таким чином, управління енергозбереженням у промислових проектах спрямовано на вибір енергозберігаючих заходів та технологій з максимальними показниками ефективності для досягнення заданих цільових показників за ресурсних обмежень. При цьому показник ефективності процесів управління необхідно розраховувати з урахуванням його техніко-економічного та соціально-екологічного складника в умовах невизначеності процесів проекту і зовнішнього середовища. Розроблений алгоритм аналізу й оцінки показників ефективності має практичне значення, оскільки може бути використаний для здійснення аналізу і підвищення ефективності процесів управління енергозберігаючими проектами в промисловості.

Список використаних джерел:

1. Михайлов С.А. Регіональна інноваційна інфраструктура енергозбереження // Вісник Російської Академії природничих наук. Сер. Економіка. 2010. № 1. С. 42–44.
2. Черноморов Г.А. Теорія прийняття рішень: навч. допомога. Новочеркаськ: Юж.-Рос. держ. техн. ун-т. 2002. 276 с.
3. Саати Т. Прийняття рішень. Метод аналізу ієрархії: пров. з англ. М.: Радио и связь, 1989. 316 с.
4. Балябіна А.А. Управління інноваціями в житлово-комунальному господарстві: монографія. Смоленськ: Смоленська міська друкарня, 2011. 114 с.
5. Гонін В.Н., Малишев Е.А., Кашурніков А.Н. Підвищення конкурентоспроможності Забайкальського регіону в умовах економічного розвитку // Вісник ЗабГУ. 2011. № 12(79). С. 3–9.

6. Железняк Н.В., Ратманова І.Д. Засоби підтримки прийняття рішень з підвищення енергетичної ефективності промисловості регіону. Івано-Франківськ: Іван. держ. енерг. ун-т, 2011. 140 с.
7. Конохов Р.А. Особливості формування інноваційних стратегій розвитку муніципальних утворень // Сучасні аспекти економіки. СПб, 2009. С. 10–14.
8. Ларичев О.І. Теорія і методи прийняття рішень, а також хроніка подій в чарівних країнах. М.: Логос, 2000. 296 с.
9. Михайлов С.А., Дли М.І., Балябіна А.А. Контролінг процесів енергозбереження на регіональному рівні // Контролінг. 2010. № 2 (35). С. 74–79.
10. Михайлов С.А. Регіональна інноваційна інфраструктура енергозбереження // Вісник Російської Академії природничих наук. Сер. Економіка. 2010. № 1. С. 42–44.
11. Черноморов Г.А. Теорія прийняття рішень: навч. допомога. Новочеркаськ: Юж.-Рос. держ. техн. ун-т. 2002. 276 с.

ОЦЕНКА ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ И РАЗРАБОТКА ПРОЕКТОВ ПО ЕЕ ПОВЫШЕНИЮ

Аннотация. Исследованы критерии оценки энергоэффективности предприятий машиностроения. Проанализированы основные проблемы реализации мероприятий по повышению энергоэффективности предприятий. Обоснована необходимость разработки проектов по повышению энергоэффективности предприятий машиностроения.

Ключевые слова: энергоэффективность, критерии энергоэффективности, развитие предприятия, машиностроение.

EVALUATION OF ENERGY EFFICIENCY OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES AND DEVELOPMENT OF PROJECTS FROM ITS INCREASES

Summary. The criteria of energy efficiency evaluation of mechanical engineering enterprises are investigated. The basic problems of realization of measures on increase of energy efficiency of the enterprises are analyzed. The necessity of development of energy efficiency projects of mechanical engineering enterprises is substantiated.

Key words: energy efficiency, energy efficiency criteria, enterprise development, machine building.

УДК 332.1:338.49

Весперіс С. З.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки і управління
Конотопського інституту Сумського державного університету*

Решетняк Я. В.

*магістр з фінансів і кредиту
Конотопського інституту Сумського державного університету*

Vesperis S. Z.

*Ph.D., Associate professor,
Department of Economics and Management,
Konotop Institute of Sumy State University*

Reshetnyak Ya. V.

*M.Sc. in Finance and Credit
Sumy State University*

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ: ПРОБЛЕМИ НОВОСФОРМОВАНИХ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Анотація. Стаття присвячена дослідженню питання формування об'єднаних територіальних громад у децентралізаційному процесі. Вона складається з аналізу позитивних та негативних тенденцій, викликаних децентралізацією. У статті запропоновано розподіл проблем новосформованих об'єднаних громад та шляхи їх вирішення.

Ключові слова: адміністративно-територіальні одиниці, об'єднанні територіальні громади, органи місцевого самоврядування, децентралізація, реформи, урбанізація, місцевий бюджет, медична реформа, кадрове забезпечення.

Постановка проблеми. Застаріла система розподілу на громади за територіальним принципом в Україні потребує значних змін в умовах сучасних урбанізаційних тенденцій. Старий розподіл на райони та територіальні

одиниці сьогодні не може гарантувати задоволення всіх соціально-культурних потреб населення.

Одним з етапів реформування адміністративно-територіального устрою є формування об'єднаних територі-

альних громад (ОТГ) у межах децентралізаційного процесу. Та, як показує досвід, органи місцевого самоврядування (ОМС) здебільшого не готові до різких змін в адміністративному поділі, що приводить до дисбалансу новосформованих ОТГ з перекосом у бік громад, розташованих винятково на сільських територіях.

Велика кількість сформованих ОТГ з населених пунктів, що знаходяться на сільських територіях, вимагає деталізації проблематики формування ОТГ у контексті урбанізаційних тенденцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання впливу та наслідків комплексу заходів, спрямованих на децентралізацію, розглядалися як провідними експертами в різних галузях, так і науковцями, такими як О. Бориславська, А. Бондаренко, О. Дроздовська, В. Матвієнко та інші. Проблематику урбанізаційних процесів досліджували М. Аверкіна, І. Гукалова, Т. Заставецький, Н. Омелюченко, Д. Кузьменко, К. Сегіда, Є. Перцик та ін. Проте слід відмітити, що більшість цих досліджень були спрямовані на висвітлення позитивних наслідків децентралізації, майже не торкаючись викликів, що постають перед новоствореними ОТГ, та не зачіпають питань пов'язаних з урбанізаційними тенденціями.

Метою статті є проведення аналізу перспектив та викликів, що постають перед новоствореними ОТГ, які сформовані на сільських територіях, в контексті всього спектру децентралізаційних реформ та урбанізаційних тенденцій.

Завданням статті є проведення аналізу стану децентралізації, виявлення основних проблем новостворених ОТГ, визначення небезпек, викликаних урбанізаційними процесами, та надання пропозицій щодо усунення виявлених проблем.

Результати дослідження. Адміністративно-територіальний поділ України, рівень відносин між різними рівнями влади сьогодні є абсолютно невиправданими, оскільки вони не можуть задовольнити виконання пріоритетних завдань сталого розвитку держави. У 2014 році уряд взяв курс на комплекс заходів, спрямованих на децентралізацію у всіх сферах соціально-економічного життя населення, розпочавши розроблення концепції реформи місцевого самоврядування, що стало одним із ключових завдань сьогодні.

Одним із перших законодавчих актів, спрямованих на втілення децентралізації, став Закон України «Про співробітництво територіальних громад» № 1508-VII від 17 червня 2014 року, який набув чинності 25 липня 2014 року [1]. Після цього було розроблено і прийнято низку інших законодавчих актів, спрямованих вже на інші сфери, серед яких одним із найбільш важливих для нашого дослідження є Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів щодо податкової реформи» № 71-VIII від 28.12.2014 року, що набув чинності з 01.01.2015 р.

Весь цей комплекс прийнятих законодавчих актів дав можливість для впровадження першого етапу децентралізації – формування економічно ефективних та спроможних територіальних громад у вигляді ОТГ. У результаті цього на теренах нашої держави станом на 01.01.2017 року було зареєстровано 366 об'єднаних громад [2], а вже в травні 2018 році їх налічується 731 [3] (рис. 1).

Ці дані свідчать про високий рівень зацікавленості органів місцевого самоврядування та населення процесом децентралізації. Проте постає питання, чому, попри

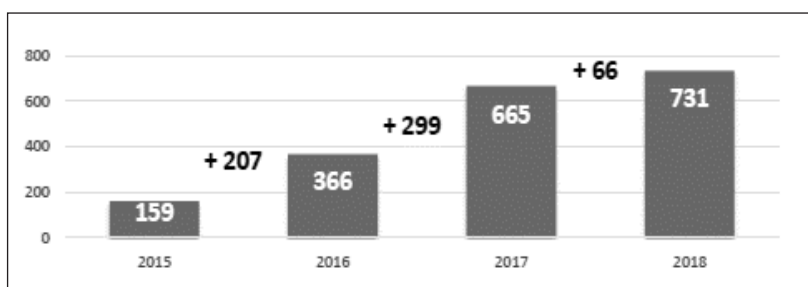


Рис. 1. Кількість об'єднаних територіальних громад [3]

зростаючу кількість зареєстрованих ОТГ, їх чисельність порівняно з іншими адміністративно-територіальними одиницями досі є незначною (табл. 1).

Таблиця 1

Територіальні громади України
(без урахування тимчасово окупованої території)

Територіальні громади	Рік			
	2015	2016	2017	2018
що утворили об'єднані територіальні громади	805	1579	3137	3399
що не утворили об'єднані територіальні громади	10134	9180	7802	7540

Джерело: розроблено на основі [3]

Відповіддю на це питання може слугувати те, що практично всі об'єднані громади формуються за принципом «рівний з рівним». Це підтверджує проведений експрес-аналіз новостворених ОТГ. У результаті було виявлено, що станом на 2017 рік лише чотири ОТГ були сформовані навколо міст обласного значення, тоді як решта включали лише сільські території [4]. Це спонукало до проведення комплексного дослідження перспектив та викликів, що постають перед новоствореними ОТГ, особливо перед тими, що формуються з населених пунктів у сільських територіях.

Для початку розглянемо переваги, які отримають об'єднані громади, виходячи з аналізу низки законодавчих актів, котрі спрямовані на втілення в життя цього комплексу заходів [5]. Відповідно до них було виокремлено такі позитивні тенденції:

1. Розширення владних повноважень ОМС у новостворених ОТГ за рахунок передачі частини повноважень на локальний рівень.

2. Отримання об'єднаними громадами права на ведення прямих міжбюджетних відносин, що дає можливість скоротити бюрократичні обмеження, які були до цього [6].

3. Було проведено розмежування податків та зборів між різними рівнями бюджетів, що знайшло своє законодавче відображення у змінах до Податкового кодексу України [6]. Це значно розширило дохідну частину місцевих бюджетів саме в розділі податкових надходжень. Серед таких змін можна виділити передачу частини доходів на місцевий рівень, запровадження оновленого акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів (нафтопродуктів, тютюнових та алкогольних виробів), розширення бази оподаткування [7; 8; 9].

4. Зростання частки офіційних трансфертів у місцевих бюджетах завдяки запровадженню інфраструктурної субвенції, безпосередньо спрямованої на розвиток ОТГ, а також за рахунок фінансування з Державного фонду регіонального розвитку [4].

5. Процес децентралізації викликав значне зростання зацікавленості міжнародних донорів щодо фінансування новостворених громад через надання їм грантової підтримки на реалізацію проектів, спрямованих на підвищення соціально-економічного рівня життя населення.

6. Запровадження медичної та освітньої реформи, спрямованих на підвищення ефективності прийняття управлінських рішень на місцях з метою скорочення видаткової частини локальних бюджетів та підвищення якості отриманих населенням соціальних послуг.

Тож, розглянувши основні переваги від утворення ОТГ, перейдемо до більш нагального та менш дослідженого питання, а саме викликів, перед якими постають об'єднані громади на шляху до формування спроможних територіальних одиниць.

Провівши аналіз всього комплексу проблем, з якими безпосередньо можуть зіштовхнутися населені пункти, що знаходяться на сільських територіях, можна виділити дві великі групи – проблеми спроможності та проблеми, викликані урбанізаційним процесом (рис. 2).



Рис. 2. Проблеми новосформованих ОТГ

Проблеми спроможності

Проблеми спроможності включають в себе низку викликів, спричинених безпосередньо внутрішніми можливостями новосформованих ОТГ.

Першочерговою проблемою, що постає перед ОТГ, є недостатній рівень кваліфікації кадрів [4]. Це пов'язано з тим, що абсолютна більшість об'єднаних громад розташована та утворена винятково з населених пунктів, що знаходяться на сільських територіях, тоді як молоді та висококваліфіковані спеціалісти під час працевлаштування надають перевагу містам. Іншою проблемою, що спричиняє таку ситуацію, була жорстка централізація прийняття управлінських рішень, що, наприклад, не вимагала від бухгалтерів у сільських радах досконалого знання Бюджетного кодексу, оскільки бюджети зазвичай їм надходили з районного рівня.

Виходячи з відсутності достатньої кількості кваліфікованих управлінців та спеціалістів, постає інша, не менш глобальна проблема – неефективне використання фінансових ресурсів [4]. Це досить наочно демонструють результати реалізації проектів, фінансування яких здійснювалося за рахунок Державної інфраструктурної субвенції об'єднаним громадам, оскільки більша половина з них спрямована на отримання миттєвої вигоди, не враховуючи інвестування на перспективу [11] (рис. 3).

Ще одна досить серйозна та складна у вирішенні проблема, пов'язана з фінансовими ресурсами ОТГ, – це відсутність механізму розмежування бюджетів у зв'язку з формуванням ОТГ. Відповідно до чинного законодавства сьогодні відсутній механізм врегулювання питань перерозподілу районного бюджету у зв'язку з формуванням на його території ОТГ. Це приводить до того, що створені всередині поточного року об'єднані



Рис. 3. Державна інфраструктурна субвенція об'єднаним громадам 2016 [10]

громади до кінця бюджетного року мають працювати відповідно до бюджету, затвердженого районною радою [4].

Крім того, може виникати проблема перерозподілу офіційних трансфертів у частині медичної субвенції у зв'язку з паралельним проходженням реформи медичної сфери, запропонованої Міністерством охорони здоров'я, відповідно до якої кожна територіальна громада може самостійно обирати, з якою лікарнею вона хоче укласти договір на медичне обслуговування наявного населення. При цьому слід відмітити, що і сама медична реформа викликає досить багато запитань, оскільки вона спрямована насамперед на зменшення фінансового тягаря з держави та перекладання відповідальності на місцеву владу.

Зростання владних повноважень, покладених на ОМС, неодмінно веде до збільшення відповідальності за прийняття управлінських рішень, що стає досить проблематичним. Це пов'язано із розглянутою вище проблемою – відсутністю достатньої кількості кваліфікованих кадрів.

Проблеми, викликані урбанізаційним процесом

Проблеми, спричинені процесом урбанізації, формують виклики як для сіл та селищ, так і безпосередньо для міст. Пропонуємо розділити їх на дві підкатегорії – стереотипи та проблеми внаслідок децентралізації.

Стереотипи

Однією з найбільших небезпек, яку вбачають сільські жителі, є відчуття загрози перед процесом урбанізації, оскільки, на їхню думку, це може привести до перелому їх буденного життєстрою та закриття таких важливих, але водночас неефективних сільських клубів, медичних та освітніх закладів, що неодмінно, на їхню думку, приведе до вимирання села/селища. Ще однією з перепон, які вони вбачають на шляху до об'єднання з великими містами, є небажання перетворитися в аграрно-сміттєвий придаток для урбанізованих міських центрів [4].

Для міст, точніше для міських ОМС, питання об'єднання з сільськими територіями знаходиться в зовсім іншій площині, а саме: чи готові вони до значних інвестиційних вливань у розбудову соціально-економічної інфраструктури сільських населених пунктів заради отримання контролю над приміськими зонами, що надасть їм можливість у майбутньому більш ефективно розбудовувати власну інфраструктуру.

Ще одним із ключових стереотипів, що значно впливає на процес об'єднання міст із сільськими територіями, є екологічна ситуація. Здебільшого ОМС сіл та селищ вважають, що для міст приєднання сільських територій до свого складу розширює можливості безперешкодного виведення шкідливих та небезпечних виробництв за свої межі. Наприклад, побудувати нові звалища для захоронення твердих побутових відходів та інших небезпечних речовин, а також заводи з їх переробки. Але для сіл та селищ це може привести до виникнення справжньої екологічної катастрофи, що прискорить і без того швидке їх вимирання, а також може привести до знищення рекреаційних зон за межами міст.

Проблеми внаслідок децентралізації

На перший погляд децентралізація створює всі необхідні умови для формування спроможних адміністративно-територіальних одиниць. Але більш детальне дослідження дає змогу відзначити такі тенденції:

По-перше, фінансова децентралізація хоча й значно розширила повноваження органів місцевого са-

моврядування, провівши розмежування податків, але створила іншу проблему. Так, наприклад, більшість підприємців вбачають вигоду реєстрації юридичних адрес своїх підприємств у великих містах, що автоматично позбавляє маленькі населені пункти частини власних доходів, оскільки, відповідно до чинного законодавства, податки справляються за місцем їх юридичної реєстрації.

По-друге, медична реформа, що є частиною децентралізаційного комплексу, спрямована на оптимізацію медичних закладів. Хоча урядовці і стверджують, що оптимізація покращить цю галузь, та все ж слід розуміти, що критерії, створені для більшості лікарень, є складними для виконання, а отже, більшість із них ліквідують або переведуть до закладів первинної медичної допомоги.

По-третє, освітня реформа передбачає ліквідацію неспроможних шкіл та формування опорних. Якщо для міст така ситуація не є проблемною, то для сіл/селищ вона формує нові виклики. Так, наприклад, діти з віддалених сіл не зможуть добратися до опорної школи, якщо вийде з ладу шкільний автобус чи комунальні служби не сформують гідну інфраструктуру.

По-четверте, медична та освітня реформа тягнуть за собою значні зміни в трансфертній політиці держави – більш жорстке їх регулювання та контроль за ними.

Отже, як бачимо, децентралізація, хоча і спрямована на формування спроможних територіальних одиниць, все ж на сучасному етапі більше схожа на ретельно завуальовану спробу розбудови агломерацій.

Таким чином, досліджені проблеми дають змогу запропонувати такі шляхи їх вирішення:

1. Формування чіткого комплексу заходів, спрямованих на інформатизацію всіх аспектів децентралізаційного процесу.

2. Розроблення загальнодержавної стратегії формування агломерацій задля розширення спектру об'єднаних територіальних громад, що формуються з міст обласного значення та сільських населених пунктів.

3. Забезпечення та формування кадрової політики на загальнодержавному рівні, спрямованої на підготовку висококваліфікованих управлінців та їх резерву безпосередньо для роботи в об'єднаних громадах, що включають сільські території.

4. Розроблення заходів, спрямованих на вибудову нової методології прийняття управлінських рішень, на ефективне використання фінансових ресурсів, виходячи із стратегічного бачення майбутніх вигод.

5. Формування центральними органами влади, а саме Кабінетом міністрів України, чіткого та прозорого механізму розмежування бюджетів ОТГ та вже наявних бюджетів районів.

6. Внесення змін до медичної та освітньої реформ з урахуванням інтересів територіальних громад.

Висновки. Комплекс реформ, спрямованих на децентралізацію усіх сфер соціально-економічного життя, являє собою довгоочікуване реформування місцевих органів влади та самоуправління, спрямоване на підвищення ефективності їх управління та побудову спроможних територіальних громад.

Виходячи з результатів дослідження, було встановлено низку головних проблем, що виникають перед новосформованими ОТГ, і запропоновано шляхи щодо їх вирішення. Їх подальша деталізація сформує основні напрями і перспективи майбутніх досліджень.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про співробітництво територіальних громад» №1508-VII від 17 червня 2014 року, який набув чинності 25 липня 2014 року / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1508-18>.
2. Три роки децентралізації в Україні: найважливіші цифри. URL: <http://decentralization.gov.ua/infographics/item/id/37>.
3. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування станом на 10 травня 2018. URL: http://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/260/%D0%9C%D0%BE%D0%BD%D1%96%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B3__10.05.2018.pdf.
4. Котенко Н.В., Решетняк Я.В. Фіскальна децентралізація: досвід вразливості сільських територіальних громад в Україні. IV Міжнародна науково-практична конференція «Фінансові аспекти розвитку держави, регіонів та суб'єктів господарювання: сучасний стан та перспективи» м. Одеса. Травень. 2017. С. 243–245.
5. Анатолій Мельничук, Остапенко Павло. ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ВЛАДИ: реформа № 1 [аналітичні записки]. К.: ЦОП «Глобус» ФОП Кравченко Я.О., 2016. 35 с.
6. Костель М.В., Решетняк Я.В. Фінансова децентралізація. Переваги та недоліки на локальному рівні. Всеукраїнська науково-практична конференція студентів, аспірантів і молодих вчених «Економічні проблеми сталого розвитку», присвячена 80-річчю з дня народження професора Олега Балацького, м. Суми, 2017. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua>.
7. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів щодо податкової реформи» № 71-VIII від 28.12.2014 року / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/71-19>.
8. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI / Верховна Рада України. URL: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi_bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=2755-17.
9. Тютюнник І.В., Решетняк Я.В. Фінансова децентралізація в Україні: можливості та загрози для забезпечення сталого розвитку територіальних громад // Економіка та держава. 2017. №. 12. С. 43–47.
10. «Кодекс камікадзе»: що пропонує бюджетна реформа Арсенія Яценюка / Forbes Україна. URL: <http://forbes.net.ua/ua/nation/1385217-kodeks-kamikadze-shcho-proponue-byudzhetna-reforma-arseniya-yacenyuka>.
11. Державна інфраструктурна субвенція об'єднаним громадам – використання у 2016 році. URL: <http://decentralization.gov.ua/infographics/item/id/32>.

**ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ: ПРОБЛЕМИ ВНОВЬ СФОРМІРОВАННИХ
ОБ'ЄДИНЕНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД**

Анотація. Стаття посвячена дослідженню питання формування об'єдинених територіальних громад в ході децентралізації. Она состоит из анализа позитивных и негативных тенденций, вызванных децентрализацией. В статье предложено распределение проблем вновь сформированных об'єдинених громад и пути их решения.

Ключевые слова: административно-территориальные единицы, об'єдиненные територіальні громади, органи местного самоуправления, децентралізація, реформи, урбанізація, місний бюджет, медичинська реформа, кадровое обеспечение.

**DECENTRALIZATION: THE PROBLEMS OF NEWSFORMED AMALGAMATED
TERRITORIAL HROMADAS**

Summary. The article is devoted to question of formation of unified territorial communities in the course of decentralizing process. It consists of an analyze positive and negative trends caused by decentralization. The paper proposed a scheme of distribution problems of the newly formed amalgamated territorial hromada, and proposed the ways of their solving.

Key words: administrative-territorial units, amalgamated territorial hromada, local governments, decentralization, reform, urbanization, the local budget, healthcare reform, staffing.

Вівчар О. І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної безпеки та фінансових розслідувань
Тернопільського національного економічного університету
Гайда Н. В.
аспірант
Тернопільського національного економічного університету

Vivchar O. I.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Associate Professor of the Department
of Economic Security and Financial Investigations
Ternopil National Economic University
Gaida N. V.
post-graduate student of
Ternopil National Economic University

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РЕСУРСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ: БЕЗПЕКОЗНАВЧИЙ ВИМІР

Анотація. У статті досліджено концептуальні підходи щодо економічного управління ресурсами на підприємстві та обґрунтовано основні принципи і структуру ресурсного забезпечення, на основі чого сформульовано структурно-логічну схему механізму управління ресурсним забезпеченням підприємства в сучасних умовах.

Ключові слова: ресурсне забезпечення, ресурси, механізми управління, потенціал підприємства, безпека підприємства.

Вступ та постановка проблеми. Сьогодні для того, щоб досягти цілей і завдань, які поставлені перед підприємствами усіх форм власності в умовах стрімкого наростання кризових явищ, нестабільності всередині країни, політичних та соціально-економічних загострень, від суб'єктів підприємництва потрібне посилення уваги до питань власної економічної безпеки, вирішення питань щодо удосконалення традиційних методів управління підприємством і пошук нових методів, які б гарантували стійкий економічний стан і розвиток підприємства в контексті безпекознавства.

Для забезпечення стійкого економічного розвитку і функціонування підприємства необхідне забезпечення відповідного рівня конкурентоспроможності, платоспроможності та стійкості підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема управління ресурсним забезпеченням на підприємствах знайшла достатньо широке висвітлення у вітчизняних наукових публікаціях. Так, вагомий внесок у висвітлення цього

питання було здійснено такими вітчизняними вченими, як Н. Богацька [2], І. Вовк [3], Т. Безверхнюк [4], К. Кузнєцова [5], А. Мельник [6], А. Чорна [7], О. Кремень [8] та ін. Питанням дослідження поняття управління ресурсним забезпеченням на підприємстві займалися такі іноземні вчені, як В. Wernerfelt [13], С. Helfat [14], Peteraf M. [14] та ін.

Під час огляду наукової літератури виявлено відсутність узгодженої думки науковців щодо трактування сутності поняття «ресурсного забезпечення», оскільки умови, в яких функціонують підприємства, зазвичай характеризуються невизначеністю та динамічністю середовища, у якому воно знаходиться.

У науковій літературі є велика кількість тлумачень сутності терміну «ресурсне забезпечення» (табл. 1).

Незважаючи на таку велику кількість досліджень на тему «Концептуальні засади ресурсного забезпечення діяльності підприємства» і те, що навколо цього питання виникає безліч дискусій, виникає потреба в подальшому дослідженні цього напрямку.

Таблиця 1

Трактування поняття «ресурсне забезпечення» окремими авторами

Автор/джерело	Запропоноване визначення поняття
О. Кремень [8]	Сукупність певних видів ресурсів (матеріальних, технологічних, трудових, фінансових, інформаційних, інтелектуальних) і джерел їх формування, що беруть безпосередню участь у процесах розвитку підприємства або можуть бути мобілізовані з метою забезпечення широкомасштабного використання його потенційних можливостей та переходу до якісно нового стану;
А. Чорна [7]	процес пошуку, залучення та використання різних видів ресурсів; складна система, яка включає в себе сукупність послідовних, взаємопов'язаних етапів, систематизованих до цих завдань методик, моделей, які дають можливість обґрунтувати, вибрати спосіб ресурсного забезпечення та оцінити ефективність обраного способу;
Т. Безверхнюк [4]	система державних заходів, спрямованих на створення матеріальних, правових, інституційних умов перетворення елементів ресурсного простору в засоби досягнення цілей;
К. Кузнєцова [5]	це можливість підприємства забезпечити свою діяльність необхідною кількістю та набором ресурсів для досягнення позитивного економічного ефекту в певний момент часу.

Мета статті – дослідити концептуальні підходи щодо економічного управління ресурсами на підприємстві та обґрунтувати основні принципи і структури ресурсного забезпечення, на основі чого сформулювати структурно логічну схему механізму управління ресурсним забезпеченням підприємства в сучасних умовах.

Результати дослідження. Як бачимо з аналізу наукових джерел, сутність ресурсного забезпечення розглядається через такі змістовні характеристики, як: сукупність певних видів ресурсів, що беруть безпосередню участь у процесах розвитку підприємства; можливість підприємства забезпечити свою діяльність необхідною кількістю та набором ресурсів для досягнення позитивного економічного ефекту в певний момент часу; процес пошуку, залучення та використання різних видів ресурсів; система державних заходів, спрямованих на створення матеріальних, правових, інституційних умов перетворення елементів ресурсного простору в засоби досягнення цілей.

Більшість авторів акцентують увагу на тому, що отримання фінансових результатів підприємством можливе за наявності відповідного ресурсного забезпечення на підприємстві. Тому вони мають розпоряджатися власними ресурсами, які в подальшому забезпечать досягнення результатів економічного, соціального, екологічного, інноваційного ефекту. Коли підприємство має достатню кількість ресурсів у своєму розпорядженні, воно здатне виконувати всі свої функції, нормально розвиватись і функціонувати відповідно до поставлених цілей [9, с. 77].

Тлумачення терміна «ресурси» трактується як сукупність матеріальних і нематеріальних елементів виробничого потенціалу, якими може розпоряджатися підприємство і які використовуються для досягнення певних цілей економічного розвитку [10].

З економічної позиції «ресурси» – це інструменти, які безпосередньо чи опосередковано беруть участь у процесі виробництва або надання послуг [11, с. 268]. Загалом ресурсами можуть виступати природні елементи (сировина, геофізична сировина), трудові ресурси (людський капітал), капітал (у фізичній формі), інформаційні (документи та ін.), фінансові (капітал у грошовій формі), обігові кошти, підприємницькі здібності та інші, які використовуються за теперішніх технологій та соціально-економічних відносин підприємств [11, с. 268].

М. Французова визначає поняття «ресурси» як «все те, що використовують суб'єкти підприємницької діяльності для досягнення поставлених цілей та завдань задля задо-

волення власних і суспільних потреб» [12]. В. Wernerfelt трактує ресурси як матеріальні і нематеріальні активи, які на відносно постійній основі пов'язані з цією компанією [13]. М. Peteraf розглядає ресурси як активи (матеріальні або нематеріальні), якими безпосередньо володіє підприємство, контролює і до якого має доступ на відносно постійній основі [14].

Також «ресурси» є одним із факторів внутрішніх резервів економічного розвитку підприємства за умови ефективного використання цих ресурсів. Таким чином, це забезпечує не лише особисті потреби підприємства, а й потреби суспільства (рис. 1).

На основі проведених досліджень встановлено, що термін «ресурсне забезпечення» пов'язаний із задоволенням потреб виробництва та забезпечення його безперебійної роботи протягом усього робочого циклу. Поняття «забезпечення» в українських словниках трактується як постачання чого-небудь у достатній кількості, задоволення певних потреб, створення умов для здійснення чого-небудь, гарантування чогось, захист, охорона кого-небудь, чого-небудь від небезпеки.

Також необхідним є розглянути такі визначення, як «потенціал підприємства» та «економічна безпека підприємства» [16].

Потенціал підприємства – сукупність організованих у певних соціально-економічних формах ресурсів, що можуть за певних внутрішніх і зовнішніх чинників середовища бути спрямовані на реалізацію діяльності підприємства, метою якої є задоволення нових потреб суспільства.

Економічна безпека підприємства – це такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного і соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам та загрозам.

У науковій літературі є багато підходів до розуміння терміна ресурсного забезпечення. Тому доцільно розглянути основні принципи формування ресурсного забезпечення (табл. 2).

На нашу думку, важливим є розглянути структуру ресурсного забезпечення підприємства. А. Чорна трактує визначення «структура ресурсного забезпечення» як сукупність видів ресурсів, що є специфічними способами їх взаємозв'язку і взаємодії, спрямованими на досягнення поставлених цілей підприємства [7, с. 93]. Структура ресурсного забезпечення на підприємстві подана на рис. 2.

На основі проведених досліджень встановлено, що в структурі ресурсного забезпечення виділяють безліч класифікацій видів ресурсів. Розглянемо детальніше види ресурсів, наведені на рис. 2:

- матеріальні ресурси – основні фонди і активи підприємства;
- технологічні ресурси – наявні технології та особливості організації виробничого процесу на підприємстві, інновацій, наявність конкурентних переваг, ідей та наукових винаходів;
- трудові (кадрові) ресурси – штатний склад працівників, придатних до праці, в результаті трудових зусиль яких створюється готова продукція;
- фінансові ресурси – грошові

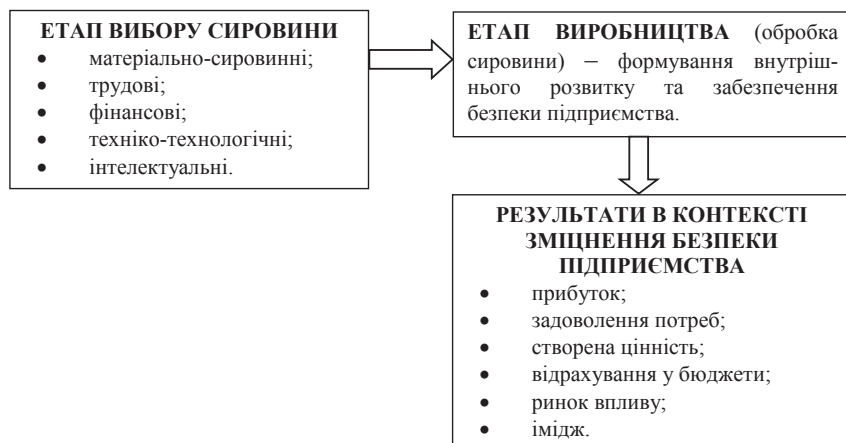


Рис. 1. Етапи перетворення ресурсів у процесі внутрішнього розвитку підприємства в контексті безпекознавства

Джерело: сформовано автором

Основні принципи «ресурсного забезпечення»

Принципи	Характеристика
АВТОНОМНІСТЬ	Здатність підприємства забезпечити виробництво ресурсами та звести залежність від постачальників до мінімуму.
БЕЗПЕРЕРВНІСТЬ	Забезпечується ритмічність та безперервність виробництва та зменшується чисельність простоїв.
ВІДПОВІДНІСТЬ	Ресурси підприємства мають гарантувати виконання поставлених цілей і мети.
АДАПТИВНІСТЬ (ГНУЧКІСТЬ)	Посилення уваги та реагування на зміни в зовнішньому і внутрішньому середовищах.
ПЛАНОВІСТЬ	Наявність плану і певної складеної програми розвитку на підприємстві.
ЦІЛЕСПРЯМОВАНІСТЬ	Всі залучені ресурси мають працювати тільки на досягнення поставлених завдань і виконання поставлених цілей і завдань функціонування.
РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ	Прогресивний напрям використання природно-ресурсного потенціалу, що забезпечує економію природних ресурсів та зростання виробництва продукції за тієї самої кількості використаної сировини, палива, основних і допоміжних матеріалів.

одиниці, які знаходяться на балансі підприємства і якими воно може розпоряджатися;

- інвестиційні ресурси – матеріальні і нематеріальні ресурси, які використовуються інвестором у процесі їх вкладання в об'єкти інвестування з метою подальшого отримання прибутку [15, с. 75].

- нематеріальні ресурси – це такі складники потенціалу, які здатні приносити економічну користь підприємству протягом відносно тривалого періоду часу, до них належать корисні моделі і патенти, товарні і промислові зразки;

- просторові ресурси – приміщення, в яких відбувається виробничий процес, а також територія підприємства, комунікації зв'язку електропостачання;

- інформаційні ресурси – всі документи, які зберігаються в так званих інформаційних системах; це можуть бути бібліотеки, архіви, банки даних, Інтернет-середовище тощо;

- час – це дуже специфічний вид ресурсу, оскільки він є невідновлюваним ресурсом, його не можна купити, відновити чи повернути;

- природні ресурси – природна сировина, яка може бути використана як предмети споживання і як засоби праці;

- правові ресурси – законодавчі акти, нормативно-правові і науково-методичні документи (положення, правила, норми, інструкції, рекомендації, характеристики тощо).

Від стратегій ресурсного забезпечення напряму залежить процес виникнення й усунення найбільш важливих проблем менеджменту підприємства, пов'язаних із запобіганням формування організаційних бар'єрів, та виникнення конфліктів в інтересах підприємства. Дослідження наукової літератури підштовхує на думку, що механізми ресурсного забезпечення діяльності структури створюють необхідну основу для розроблення концепцій управління ресурсами на підприємстві.

Механізми ресурсного забезпечення – це система взаємопов'язаних елементів, необхідних для розподілу і перерозподілу ресурсів підприємницькими структурами та їх структурними підрозділами, а також перетворення ресурсів з однієї форми в іншу.

На нашу думку, ресурсне забезпечення діяльності під-

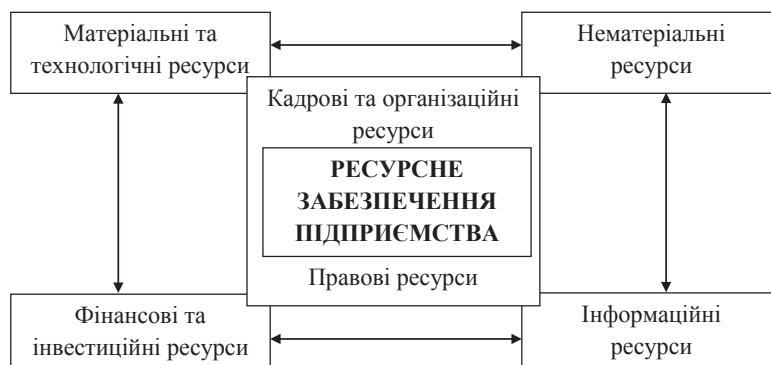


Рис. 2. Структура ресурсного забезпечення безпеки підприємства

Джерело: сформовано автором

приємств – це комплексний процес організації, акумуляції, розподілу наявних ресурсів, здійснення контролю й моніторингу, а також проведення планування всередині підприємства яке буде спрямоване на ефективне та розумне використання ресурсів та зниження всіх можливих ризиків і загроз.

Будь-яке підприємство як відкрита економічна система вступає у взаємодію із зовнішнім середовищем, ринками ресурсів, постачальниками чи іншими фінансовими структурами. Джерелами фінансування можуть бути як власні, так і позичкові кошти.

Тому у процесі керування ресурсним забезпеченням виділяють такі етапи управління, як:

- нагромадження;
- комбінування;
- організація ресурсного потенціалу (розподіл і перерозподіл).

Ресурсний потенціал – сукупність всіх ресурсів, що знаходяться на підприємстві, та спроможність робочого персоналу використовувати відповідні ресурси з метою виготовлення товарів і надання певного роду послуг, за реалізації яких підприємство отримає максимальний прибуток.

На рис. 3 зображено структурно-логічну схему управління ресурсним забезпеченням підприємства в сучасних умовах, де нами обґрунтовано формування і використання потенціалу.

Якщо припустити, що ресурси, однакові за кількісним і якісним показником, мають різний потенціал (залежно від способу його використання на підприємстві),



Рис. 3. Структурно-логічна схема механізмів управління ресурсним забезпеченням підприємства в сучасних умовах
Джерело: сформовано автором

тоді такий ресурсний потенціал характеризує не тільки різні види ресурсів, а й ступінь їх застосування на підприємстві, їх здатність приносити користь і прибуток. Ресурсний потенціал підприємства охоплює не тільки ресурси, але й методи, із застосуванням яких підприємство отримує можливість ефективніше реалізувати наявні ринкові можливості.

За взаємодії різних блоків у системі управління підприємства утворюються функціональні галузі з власними функціями різних організаційних підрозділів. Така структура управління дає змогу визначити весь набір функцій того чи іншого структурного підрозділу підприємства. При цьому ведеться нагляд за всіма галузями діяльності.

Під час перетинання ресурсного складника та системи управління утворюється процес планування й управління підприємством на рівні кінцевої продукції чи послуг, ресурсів, вироблених на підприємстві для внутрішнього використання. Отже, визначення структури ресурсного потенціалу підприємства є важливим складником стратегічного управління та аналізу [8].

Необхідно ще раз підкреслити, що загальним для всіх видів ресурсів є питання про ефективність управління, користування ними.

Питання ефективності і використання ресурсів є головним з-поміж всіх інших і полягає в тому, що для оцінки ефективності управління ресурсами отримані прибутки порівнюються з витратами, які сприяли одержанню цього результату. Якщо це матеріальні ресурси, то витратами буде середня вартість витрат за період, який досліджується, якщо йдеться про трудові ресурси, то витратами є оплата праці.

На підставі одержуваних результатів діяльності підприємства використані для одержання цих результатів матеріальні, трудові та фінансові ресурси називають ефектом.

Основні показники господарської діяльності, які називаються «ефектом»: перший – обсяг виручених ко-

штів від реалізації продукту чи послуги; другий – чистий прибуток.

Порівняння цих двох показників із розміром (кількістю) ресурсів, які були використані, дає нам показник «ефективності використання ресурсів». Цей показник широко застосовується під час проведення оцінки ефективності функціонування підприємства, його господарської діяльності, комерційної діяльності тощо.

Висновок. Під час формування складників ресурсного забезпечення необхідно звернути увагу на те, що ці складники повинні відповідати відповідній стратегії розвитку підприємства і цілям внутрішніх бізнес-процесів і бути інтегрованими з кожним із них. Важливим є взаємозалежне формування матеріальних ресурсів підприємства разом з інтелектуальними активами що створить додаткові економічні переваги, якими є ефективніше використання сукупного ресурсного потенціалу.

Сучасні умови розвитку вимагають зміни парадигми щодо оцінки ефективності використання ресурсів. Цінність усіх видів ресурсів повинна визначатися їх відповідністю стратегічним пріоритетам розвитку підприємства, а не обсягом коштів, витрачених на них. Якщо ресурси відповідають встановленим стратегіям управління на підприємстві, то цінність цих ресурсів значно збільшується порівняно з тими ресурсами, які не відповідають поставленим стратегіям. Навіть за залучення великої кількості фінансів цінність такої стратегії буде незрівнянно малою.

Важливим аспектом ефективного використання ресурсів для забезпечення розвитку підприємств є об'єднання всіх ресурсів у групу таких, що взаємодіють між собою і формують ресурсну базу розвитку підприємства загалом.

Перспективами подальших досліджень може стати розроблення та удосконалення концептуально-методичних аспектів ресурсного забезпечення безпеки підприємства.

Список використаних джерел:

1. Вівчар О.І. Специфіка управління системою фінансово-економічної безпеки бізнесу в умовах турбулентності економічних процесів / О.І. Вівчар // Галицький економічний вісник 2015. № 2(49). С. 106–111.
2. Богацька Н. Ресурсне забезпечення діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання / Н. Богацька, О. Швець. URL: <http://intkonf.org/ken-dotsbogatska-nm-shvetsoiresursne-zabezpechennya-diyalnosti-pidpriemstva-v-suchasnih-umovah-gospodaryuvannya>.
3. Вовк І. Класифікація ресурсів підприємства. Сучасні підходи [Електронний ресурс] / І. Вовк // Соціально-економічні проблеми і держава. 2011. Вип. 1(4). URL: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11vippsp.pdf>.
4. Безверхнюк Т. Принципи ресурсного забезпечення регіонального управління [Електронний ресурс] // Т. Безверхнюк. URL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jgm/Soc_Gum/Apdu_o/2009_1/R_1/Bezverhruk.pdf.
5. Кузнцова К.О. Ресурсне забезпечення потенціалу конкурентоспроможності енергогенеруючих підприємств: дисерт. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / К.О. Кузнцова. К., 2009 р. 16–17 с.
6. Державне управління: навч. посіб. / [А.Ф. Мельник, О.Ю. Оболенський, А.Ю. Васіна, Л.Ю. Гордієнко]; за ред. А.Ф. Мельник. К.: Знання-Прес, 2003. 343 с.
7. Чорна А. Структура ресурсного забезпечення економічної безпеки підприємства / А. Чорна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009 р. № 4. Т. 1. С. 93.
8. Кремінь О.М. Ресурсне та організаційне забезпечення ефективного розвитку підприємств (за матеріалами цукрових заводів України) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / О.М. Кремінь. К., 2009. 21 с.
9. Стец І.І. Потенціал і розвиток підприємства: Навчальний посібник / І.І. Стец. Тернопіль: Економічна думка, 2010. 674 с., с. 77.
10. Руус Й. Интеллектуальный капитал. Практика управления / Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстрем. М.: Высшая школа менеджмента, 2010. 236 с.
11. Новицький В.С. Економічні ресурси цивілізаційного розвитку: Навч. посібник / В.С. Новицький. К.: НАУ, 2004. 268 с.
12. Французова М.А. Сушність ресурсного забезпечення діяльності організації / М.А. Французова // 2008. № 3. С. 12.
13. Wernerfelt B. A Resource-Based View of the Firm // Strategic Management Journal. 1984. № 5. P. 173.
14. Helfat C., Peteraf M. The dynamic resource-based view: capability life cycles // Strategic Management Journal. 2003. № 24. P. 997.
15. Квасницька Р.С. Сучасні підходи до визначення сутності та складових інвестиційних ресурсів / Р.С. Квасницька // Економічний часопис-XXI. 2014. № 7–8(1). С. 75.
16. Калінеску Т. В. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток // моногр. / Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, О.Д. Кирилов. Вид-во СГУ ім. В. Даля, 2007. 272 с.

**КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСАМИ
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ: БЕЗОПАСНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ**

Аннотация. В статье исследованы концептуальные подходы к экономическому управлению ресурсами на предприятии и обоснованы основные принципы и структура ресурсного обеспечения, на основе чего сформулирована структурно-логическая схема механизма управления ресурсным обеспечением предприятия в современных условиях.

Ключевые слова: ресурсное обеспечение, ресурсы, механизмы управления, потенциал предприятия, безопасность предприятия.

**CONCEPTUAL PRINCIPLES OF ECONOMIC MANAGEMENT OF RESOURCES
IN ENTERPRISES: SECURITY MEASUREMENT**

Summary. In the article the conceptual approaches to economic management of resources at the enterprise are investigated and the basic principles and structure of resource support are substantiated, on the basis of which the structural and logical scheme of the mechanism of management of resource provision of the enterprise in the modern conditions is formulated.

Key words: resource support, resources, management mechanisms, enterprise potential, enterprise security.

Гальчинський Л. Ю.

кандидат технічних наук,

доцент кафедри математичного моделювання економічних систем
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Пушко А. В.

студент

Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Halchinsky L. Y.

Ph.D, docent of the Department
of Mathematical Modeling for Economic Systems
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

Pushko A. V.

student of the Department of Mathematical Modeling for Economic Systems
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАДАННЯ ПАРАМЕТРІВ КЕРУВАННЯ ЯК ФУНКЦІЙ ПІД ЧАС МОДЕЛЮВАННЯ ОЦІНКИ ВИТРАТ НА ПРОФІЛАКТИЧНІ СТРАТЕГІЇ ДЛЯ БОРОТЬБИ З ЕПІДЕМІЯМИ

Анотація. У статті розглянута побудова економіко-математичної моделі оцінки витрат за впливу профілактичних стратегій (вакцинація та карантин) на попередження та подолання спалахів епідемії та загальне скорочення поширення інфекцій у популяції з урахуванням природного процесу захворюваності. Наведено приклад знаходження параметрів управління перебором статистичних значень і, навпаки, отримання динамічних параметрів управління за допомогою задання їх у вигляді функцій. Параметри керування: охоплення карантином та охоплення вакцинацією, визначені функціями за логічних умовиводів: на розповсюдження вакцини впливає ринкова економіка, а карантин є винятково прерогативою держави та застосовується за загрози спалаху епідемії. Модель враховує такі фактори, як неоднорідність контактів у суспільстві, епідемічний поріг, мінімально необхідна фракція населення, яку необхідно вакцинувати. За основу моделі взята загальновідома модель SIR, для відображення неоднорідності контактів побудована допоміжна мережева модель. Наведені результати за різних варіацій використання вакцинації та карантину: без використання, окремо та спільно.

Ключові слова: оцінка витрат, параметри керування, нелінійна математична модель, профілактика епідемій, мережева модель, вакцинація, карантин.

Постановка проблеми. Історія людства свідчить, що епідемії хвороб не тільки приносять нещастя людям, але і приводять до значних економічних втрат. Сумарні втрати за масштабних епідемій іноді сягають десятикратних розмірів від тоого обсягу витрат, який необхідний для ефективної профілактики поширення інфекційних захворювань. Виходячи з того, що проблему краще попередити, ніж боротися з її наслідками, державі необхідно проводити стратегію профілактичних засобів, до того ж бажано раціонально витратити державний бюджет. Вакцинопрофілактика є одним із найважливіших державних заходів захисту населення від інфекційних захворювань. Паралельно з вакцинацією застосовують карантин. Для підвищення ефективності цього профілактичного заходу застосовують тестування здорових ззовні осіб на наявність інфекції. Окрім позитивних наслідків впровадження профілактичних заходів, а саме підвищення рівня суспільного здоров'я, зниження захворюваності і смертності, програми профілактичних щеплень та карантину дають змогу досягти значного економічного ефекту: економії ресурсів охорони здоров'я, росту продуктивності праці через відсутність потреби у додатковому догляді, росту продуктивності праці серед вакцинованих осіб. Проте розробка моделі, яка б зв'язувала процес поширення

епідемій в умовах протидії та економічними аспектами, залишається актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Моделювання такого складного явища, як поширення епідемій на певній території, потребує певних гіпотез про механізм передачі захворювань від хворих до здорових. Спочатку робилося припущення, що зараження відбувається в однорідний спосіб, тобто коли кожний хворий за певний час передавав своє захворювання певній кількості здорових. Однак це виявилось надмірним спрощенням, тому виникла необхідність включити до процесу моделювання фактор неоднорідності суспільства, бо кожен окремо узятий індивід має унікальну для нього кількість контактів та швидкість їх виконання, що впливає на розповсюдження захворювання [1, с. 168–169]. Вирішити цю проблему дає змогу попереднє мережеве моделювання з метою отримати загальні параметри суспільства як мережі [2, с. 42–49]. Роботи Ньюмана (Newman) показали, що більшість дійсних мереж мають динамічну самоорганізацію та статистично гетерогенні і мають, як правило, всі ознаки складних систем [3, с. 178]. У дійсній популяції існують кілька індивідів, які можуть виступати як центри поширення (або «супер-поширювачі»), тоді як більшість популяції має дуже мало взаємодій. Очевидність велико-

масштабних коливань, кластеризація і спільноти характеризують модель зв'язків дійсних систем; і це спонукало необхідність у математичних підходах, здатних впоратися з притаманною складністю мереж.

Ступінь або зв'язність вузла, який часто записується як k , дорівнює кількості сусідів, які має індивід, тобто кількості людей, з якими безпосередньо пов'язаний наш індивід. Оскільки різні особи можуть мати різну кількість сусідів, то варто говорити про розподіл ступеня, часто написаний як $P(k)$ мережі [4, с. 401; 5, с. 85]. З цього розподілу середній ступінь, написаний як $\langle k \rangle$, може бути розрахований як

$$\langle k \rangle = \sum k \cdot P(k) \quad (1)$$

Як приклад, для опису поширення нефатальної інфекції у добре змішаному однорідному замкнутому населенні без демографії використовується такий набір рівнянь – модель SIR [6, с. 15]:

$$\dot{S}(t) = -\beta \cdot c \cdot \frac{S(t) \cdot I(t)}{N} \quad (2)$$

$$\dot{I}(t) = \beta \cdot c \cdot \frac{S(t) \cdot I(t)}{N} - \gamma \cdot I(t) \quad (3)$$

$$\dot{R}(t) = \gamma \cdot I(t). \quad (4)$$

Тут величини S , I та R позначають числа сприйнятливих, інфікованих осіб та осіб із природним імунітетом. Загальна чисельність населення – N , постійна. Народження та смертність вважаються неважливими у цій формі моделі: таке припущення є доцільним, якщо часовий проміжок, на якому відбувається епідемія, є коротким порівняно з демографічним графіком.

У добре змішаній моделі процес передачі описується як $\beta \cdot c \cdot \frac{S(t) \cdot I(t)}{N}$. Тут параметр c показує швидкість, за якої будь-який окремий індивід робить контакт, і параметр β – це ймовірність того, що інфекція буде передаватися протягом будь-якого такого контакту.

Найпростіший опис процесу набуття природного імунітету передбачає, що інфіковані особи відновлюються з постійною швидкістю, тривалість набуття цього імунітету експоненціально розподіляється з середнім значенням $\frac{1}{\gamma}$.

Швидкість виникнення нових інфекцій у населення (швидкість інфікування) залежить як від кількості інфікованих осіб (поширеність інфекції), так і від кількості сприйнятливих осіб. У більшості ситуацій є порогове явище: епідемія може зникнути лише тоді, коли кількість інфікованих значна і перевищує цей поріг, тоді швидкість виникнення нових інфекцій перевищує швидкість, з якою інфіковані особи позбуваються інфекції. Цей поріг можна охарактеризувати за основним репродуктивним числом (R_0) системи, що дає середню кількість вторинних інфікувань, які забезпечує інфікований індивід протягом періоду своєї хвороби [7, с. 62; 8, с. 61].

Для статичної мережі кожен індивідуум має фіксований набір контактів, тому виникає важливий показник – це ймовірність передачі від інфекційного вузла до сприйнятливого вузла уздовж певного ребра протягом усього періоду зараження одного з цих вузлів. Ньюман називає це «трансімсивністю» інфекції і представляє його значення як Tm [9, с. 18]:

$$Tm = \frac{\beta}{\beta + \gamma}. \quad (5)$$

Неоднорідні мережі мають свій вплив на епідемічний поріг [6, с. 28; 9, с. 30]. У разі пропорційного (випадково-го) змішування, можна показати, що

$$R_0 = Tm \cdot \left(\langle k \rangle - 1 + \frac{Var(k)}{\langle k \rangle} \right). \quad (6)$$

Для визначення необхідного охоплення вакцинацією для добре змішаних мережевих моделей є критична фракція вакцинації, p_c [10, с. 24], задана

$$p_c(t) = 1 - \frac{1}{R_0(t)}. \quad (7)$$

Важливою відмінністю між моделлю SIR та SIS (або SIRS) є те, що сприйнятне населення не поповнюється. У моделі SIR прогрес епідемії постійно знижує кількість чутливого до інфікування населення. Врешті-решт, це виснаження знижує швидкість виникнення нових інфекцій: епідемії SIR самостійно обмежуються, й інфекція зрештою зникає. Тому у моделі буде доданий потік $h \cdot R(t)$, який характеризує перехід зі стану R в стан S , де h – тривалість природного імунітету.

У раніше проведених дослідженнях були зазначені, проте не вирішені проблеми, такі як створення інструменту для моделювання й оцінки впливу загрози епідемії на економіку; врахування фактора ринкової економіки, що впливає на характер плину епідемії; прогнозування витрат у грошовому відображенні, які несе населення та держава від загрози епідемії.

Метою статті є побудова економіко-математичної моделі оцінки витрат за впливу профілактичних стратегій (вакцинація та карантин) на попередження та подолання спалахів епідемії та загальне скорочення поширення інфекцій у популяції з урахуванням природного процесу захворюваності. Модель повинна враховувати такі фактори, як: неоднорідність контактів у суспільстві, епідемічний поріг, мінімально необхідна фракція населення, яку необхідно вакцинувати, вплив ринкової економіки на розповсюдження вакцини, карантин як примусовий інструмент держави. Визначення параметрів керування: охоплення карантинном та охоплення вакцинацією. Провести чисельні експерименти за такими сценаріями: без профілактичних стратегій, лише з вакцинацією, лише з карантинном, спільне використання обох профілактичних стратегій. Оцінити адекватність побудованої моделі за результатами комп'ютерної симуляції.

Результати дослідження.

Вакцинація. У загальному випадку охоплення вакцинацією виглядатиме як потік $p_1 \cdot ev \cdot S$ від сприйнятливих до вакцинованих, де p_1 – бажана частка охоплення сприйнятливих осіб вакциною, ev – генотип-специфічна ефективність вакцини. Час дії вакцини може бути обмеженим, що відображається як потік $w \cdot V(t)$ від вакцинованих до сприйнятливих, де w – швидкість втрати набутого після вакцинації імунітету.

Карантин. У загальному випадку охоплення карантинном виглядатиме як потік $p_2 \cdot eq \cdot I$ від інфікованих до осіб у карантині, де p_2 – бажана частка охоплення інфікованих осіб карантинном, eq – чутливість діагностичного тесту. У карантині інфікована особа одужує і стає сприйнятливою з тією ж швидкістю γ , що і хвора особа не в карантині.

Сукупні витрати на подолання епідемії:

$$\dot{C}(t) = ci \cdot I(t) + cv \cdot p_1(t) \cdot S(t) + cq \cdot p_2(t) \cdot I(t) + cqi \cdot Q(t), \quad (8)$$

де ci – вартість одного дня лікування, cv – вартість однієї дози вакцини, cq – вартість одного діагностичного тесту, cqi – вартість одного дня лікування в карантині.

Визначення параметра керування охопленням вакцинацією. Держава, звісно, може примусово вакцинувати населення, але це не є ефективним ні економічно, ні політично. За ринкової економіки держава може впливати на попит $D(t)$ і ціну $P(t)$ на вакцину за допомогою кількості доз вакцини $U(t)$, що запропонована споживачу:

$$\dot{D}(t) = d - b \cdot P(t) - \min \{ D(t); U(t) \} \quad (9)$$

$$\dot{P}(t) = -Ep \cdot (U(t) - D(t)) \quad (10)$$

$$U(t) = u(t) + p_c(t) \cdot w, \quad (11)$$

де d – кількість доз вакцини, що споживач придбає безкоштовно, b – кількість доз вакцини, що споживач придбає за ціну $P(t)$, Ep – еластичність ціни на одну дозу вакцини, $u(t)$ – обсяг доз вакцини, що є необхідним для досягнення $p_c(t)$.

$$u(t) = \frac{p_c(t)}{\dot{V}(t)} \quad (12)$$

Частина рівняння $p_c(t) \cdot w$ – це обсяг доз вакцини, що є необхідним для компенсації втрати штучного імунітету у частини населення $p_c(t)$. Таким чином, відбувається заміна:

$$p_1 \cdot ev \cdot S \Rightarrow \min \{D(t); U(t)\} \cdot ev. \quad (13)$$

Визначення параметра керування охопленням карантинном. Щодо карантину, то ця міра застосовується державою за перевищення епідемічного порогу:

$$p_2(t) = \frac{I(t) - R_0(t)}{I(t)}. \quad (14)$$

Розділення витрат між державою і населенням. Через умову наявності ринкової економіки частина витрат на подолання епідемії може бути покладена на населення держави. Таким чином, витрати держави $C_{gov}(t)$ складатимуться з витрат на діагностику і лікування у карантині та витрати на придбання доз вакцини для подальшого продажу, виключаючи дохід від продажу вакцини:

$$\dot{C}_{gov}(t) = (pn - P(t)) \cdot \min \{D(t); U(t)\} + cq \cdot p_2(t) \cdot I(t) + cqi \cdot Q(t), \quad (15)$$

де pn – вартість придбання однієї дози вакцини у виробника.

Витрати населення складатимуться з витрат на лікування не у карантині та з витрат на придбання вакцини у держави:

$$\dot{C}_{pop}(t) = ci \cdot I(t) + P(t) \cdot \min \{D(t); U(t)\} \quad (16)$$

Система має такі обмеження:

$$0 \leq u(t) \leq 1000 \quad (17)$$

$$\dot{S}(t), \dot{I}(t), \dot{R}(t), \dot{Q}(t), \dot{V}(t), \dot{D}(t), \dot{P}(t), U(t), p_2(t) \geq 0 \quad (18)$$

Візьмемо для наочності такі параметри моделі: населення – 100 тис., модельний час – 1000 днів, час втрати природного та/або штучного імунітету – 365 днів, час одужання – 14 днів, вартість одного дня лікування – 100 у.о., вартість одного дня лікування у карантині – 100 у.о. Початкові умови: сприйнятливих – 99 900, хворих – 100, вартість дози вакцини – 50 у.о., кількість доз вакцини на ринку – 200 одиниць.

Результати обчислень:

У довгостроковому періоді використання означеної функції для визначення параметра керування вакцинацією суттєво зменшує витрати на подолання епідемії, це зображено на рис. 1.

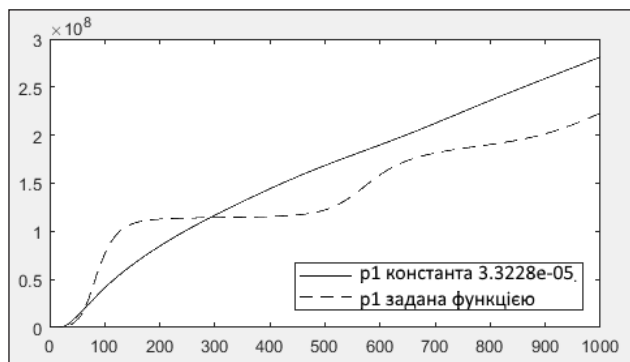


Рис. 1. Сумарні витрати, де $p_1=3.3228e-05$ та p_1 задана функцією. Без карантину.

На рис. 2 зображена різниця між сумарними витратами за заданням значення параметра керування карантинном як сталої та як функції. У цьому разі використання сталого параметру керування охопленням карантинном зменшило витрати.

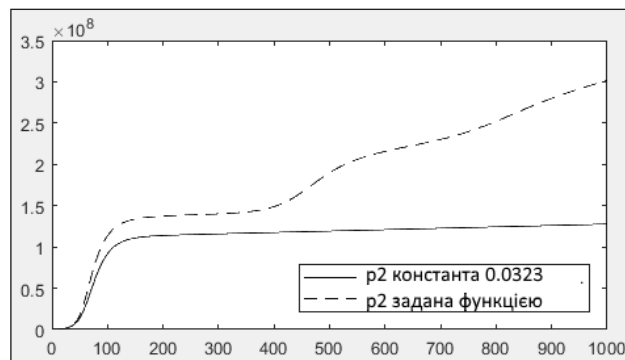


Рис. 2. Сумарні витрати, де $p_2=0.0323$ та p_2 задана функцією. Без вакцинації

На рисунках 3 і 4 зображені результати за використанням p_1 як функції та $p_2 = 0.0323$, що відповідає висновкам з попередніх розрахунків. Таким чином за використання обох профілактичних стратегій досягаються найменші витрати.

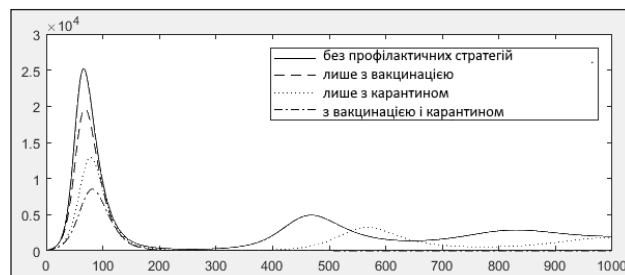


Рис. 3. Кількість хворих із застосуванням різних варіацій профілактичних стратегій

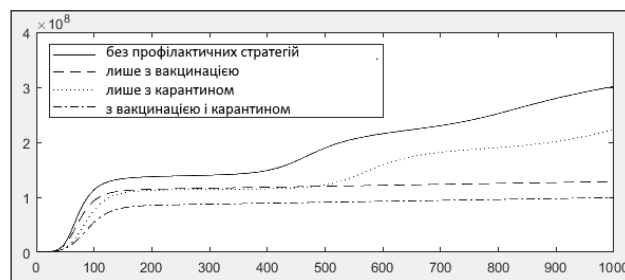


Рис. 4. Сумарні витрати із застосуванням різних варіацій профілактичних стратегій

За чотирьох різних сценаріїв моделювання підсумкові результати наведені у таблиці 1.

За результатами розрахунків можна переконатися, що найменші витрати отримуємо за поєднання обох профілактичних стратегій та за використання p_1 як функції та $p_2 = 0,0323$. Використання лише однієї профілактичної стратегії є менш економічним. Невикористання жодної з профілактичних стратегій приводить до найбільших витрат.

Висновки. Епідемія є важливою економічною проблемою, яка потребує економічно ефективного застосування профілактичних стратегій. Моделювання виникнення і поширення епідемії є одним із важливих інструментів

Результати моделювання				
	Без вакцинації чи карантину	Лише з вакцинацією	Лише з карантинном	З вакцинацією та карантинном
захворіло, осіб	217,275	79,484	161,404	58,603
вакциновано, осіб	0	162,670	0	162,675
розміщено у карантин, осіб	0	0	46,207	16,980
витрачено на лікування, у.о.	301,537,766	111,417,142	158,952,420	58,412,070
витрачено на вакцинацію, у.о.	0	17,093,783	0	17,094,261
придбано вакцин, штук	0	171,232	0	171,237
витрачено на карантин, у.о.	0	0	63,693,000	23,772,544
витрачено на тести, у.о.	0	0	256,708	94,335
придбано тестів, штук	0	0	51,342	18,867
сумарні витрати, у.о.	301,537,766	128,510,925	222,902,128	99,373,210

для вирішення цієї проблеми. Побудована в цій роботі економіко-математична модель витрат використання профілактичних стратегій для запобігання та подолання епідемій у популяції з урахуванням природного процесу захворюваності дає змогу робити адекватні оцінки щодо вибору реальних сценаріїв боротьби з епідеміями. Своєчасне використання обох типів профілактичних

стратегій дає найнижчі сумарні витрати. Ця модель має високу точність прогнозування та наближеність до реальних умов. Результати дослідження мають якість, яка дає змогу практично застосувати створені моделі для економічного аналізу можливих спалахів епідемій та зробити економічно обґрунтований вибір оптимальної стратегії подолання поширеності різноманітних інфекцій.

Список використаних джерел:

1. Соловійов С.О., Дихановська Т.А., Мохорт Г.А. Визначення характеру епідемічного процесу ГРВІ на основі ретроспективних даних спостережень. Київ: ДУ «Інститут епідеміології та інфекційних хвороб ім. ЛВ Громашевського НАМН України», 2017. С. 168–169.
2. Соловійов С.О., Дзюблик І.В. Побудова й аналіз моделі прийняття рішень при оцінці наслідків вакцинації протиротавірусною вакциною в Україні. Медична інформатика та інженерія. 2011. № 4. С. 42–49.
3. Newman M.E. The structure and function of complex networks. SIAM Review 45 (2). 2013. С. 167–256.
4. Watts D.J., Strogatz S.H. Collective dynamics of 'small-world' networks. Nature, 393:440–2. 2006.
5. Hethcote H.W., Van Ark J.W. Epidemiological models for heterogeneous populations: proportionate mixing, parameter estimation, and immunization programs. Math. Biosci., 84:85–118. 2005.
6. Diekmann O., Heesterbeek J.A.P. Mathematical Epidemiology of Infectious Diseases. John Wiley & Son, Chichester. 2000.
7. Diekmann O., De Jong M.C.M., Metz J.A.J. A deterministic epidemic model taking account of repeated contacts between the same individuals. J. Appl. Prob., 35:448–62. 2011.
8. Keeling M.J., Grenfell B.T. Individual-based perspectives on R(0). J. Theor. Biol., 203:51–61. 2000.
9. Newman M.E.J. Spread of epidemic diseases on networks. Phys. Rev. E, 66:016128. 2002.
10. Pastor-Satorras R., Vespignani A. Immunization of complex networks. Phys. Rev. E, 65:036104. 2002.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЗАДАНИЯ ПАРАМЕТРОВ УПРАВЛЕНИЯ В ВИДЕ ФУНКЦИЙ ПРИ МОДЕЛИРОВАНИИ ОЦЕНКИ ЗАТРАТ НА ПРОФИЛАКТИЧЕСКИЕ СТРАТЕГИИ ДЛЯ БОРЬБЫ С ЭПИДЕМИЯМИ

Аннотация. В статье рассмотрено построение экономико-математической модели оценки затрат влияния профилактических стратегий (вакцинация и карантин) на упреждение и преодоление вспышек эпидемии и общее сокращение распространения инфекций в популяции с учетом естественного процесса заболеваемости. Приведен пример нахождения параметров управления перебором статистических значений и, напротив, получение динамических параметров управления посредством задания их в виде функций. Параметры управления: охват карантинном и охват вакцинацией, определенные функциями исходя из логических умозаключений: на распространенные вакцины влияет рыночная экономика, а карантин является исключительно прерогативой государства и применяется при угрозе вспышки эпидемии. Модель учитывает такие факторы, как: неоднородность контактов в обществе, эпидемический порог, минимально необходимая фракция населения, которую необходимо вакцинировать. За основу модели взята общеизвестная модель SIR, для отображения неоднородности контактов построена вспомогательная сетевая модель. Приведены сравнительные результаты использования вакцинации и карантина со статическими оптимальными значениями параметров управления и с заданием их в виде функций.

Ключевые слова: оценка затрат, параметры управления, нелинейная математическая модель, профилактика эпидемий, сетевая модель, вакцинация, карантин.

**ECONOMIC EFFICIENCY OF SETTING THE CONTROL PARAMETERS AS FUNCTIONS
IN MODELING COST ESTIMATION FOR PREVENTIVE STRATEGIES FOR FIGHTING AN EPIDEMIC**

Summary. The article deals with the construction of economic and mathematical model estimation of costs of prevention strategies (vaccination and quarantine) to prevent epidemics and reduce spread of infections in case of population is based on networks. The model includes such factors as: the heterogeneity of contacts in society, the epidemic threshold, the minimum necessary fraction of the population that needs to be vaccinated. The model is based on the well-known SIR model, and the auxiliary network model is constructed to reflect the heterogeneity of the contacts. Parameters of managing: quarantine coverage and vaccination coverage. They are defined by functions for next logical reasons: the distribution of the vaccine is influenced by a market economy; quarantine is solely the prerogative of the government and is used for preventing the outbreak of the epidemic. Results are presented for static and dynamic parameters of managing: first are sought by step setting and second are defined as functions.

Key words: cost estimation, parameters of managing, nonlinear mathematical model, prevention of epidemics, network model, vaccination, quarantine.

УДК 339.138:338.48(075)

Ганський В. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри міжнародних економічних відносин
Львівського торговельно-економічного університету*

Ganski V. O.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Habilitation Candidate of International Economic Relations Department
Lviv University of Trade and Economics*

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ
РИНКУ ПРОДУКТІВ ІСТОРИКО-КУЛЬТУРНОЇ СПАДЩИНИ**

Анотація. Розглядаються специфічні особливості ринку продуктів історико-культурної спадщини як особливого галузевого ринку. Показана специфіка розроблення продуктів спадщини. Аналізується сукупність оферентів та покупців (акторів) на ринку історико-культурної спадщини. У структурі ринку історико-культурної спадщини виділені три основні групи компонентів. Розглядаються економічні та неекономічні фактори впливу на попит на історико-культурну спадщину та чинники її пропозиції.

Ключові слова: ринок, ринковий механізм, історико-культурна спадщина, туристичні ресурси, економіка культури.

Вступ та постановка проблеми. Ресурси історико-культурної спадщини, що містять як матеріальні, так і нематеріальні елементи та поєднують безліч компонентів і значень, являють собою гарну базу для створення продуктів на ринку. Багатовимірність цього ресурсу визначає його податливість для будь-яких спроб маркетингового моделювання. Соціально-економічна трансформація в Україні кінця ХХ ст. викликала зміни в підходах до ресурсів минулого. У ринковій економіці продукти спадщини мають свій економічний вимір і так само, як і інші ресурси, повинні підлягати не тільки адмініструванню, але й управлінню. Потенціал ресурсів спадщини майже необмежений з погляду можливостей створення нових продуктів і навіть формування нових ринків (тобто інновації у сфері спадщини). Хороші оференти спадщини задовольняють наявні потреби, але тільки кращі з них створюють нові ринки. Такі дії випереджають поточні потреби і дають певну конкурентну перевагу. Цей прихований в історико-культурній спадщині економічний потенціал може і навіть повинен бути використаний в економічній системі. Це впливає і з необхідності охорони ресурсів минулого. Утримання пам'ятника як музейного експонату – це найпростіший, але водночас і найбільш ефективний спосіб його збереження. Однак практика показує, що таким

чином можна зберегти лише невелику частину ресурсів. Іншим ресурсам необхідно надати певну функцію, без якої вони просто загинуть. Більше того, багато дослідників історико-культурної спадщини стверджують, що найбільший успіх в охороні – це фактичне використання цієї спадщини, близьке до його первісного призначення. Обсяг і способи використання його як продукту залежать, безсумнівно, від розміру історико-культурних ресурсів, їх рідкості, стану, необхідності врахування норм охорони, допустимої граничної пропускної здатності, збереження автентичності, а також від рівня свідомості громадськості та місцевих органів влади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш значущими у цій сфері є ґрунтовні видання І. Ріццо та А. Мігноси, Є. Хауснера, А. Карвінської та Я. Пурхлі, А. Рубінштейна, Д. Ріпкема та ін. Однак, навіть незважаючи на наявність окремих публікацій у цій сфері, питання теоретико-методологічних основ функціонування ринку історико-культурної спадщини та його взаємозв'язку з іншими сферами економіки залишаються практично не вивченими, особливо у вітчизняній економічній науці, що визначає високий ступінь актуальності цього дослідження у світлі особливої соціальної значущості цієї проблеми.

Метою статті є визначення теоретико-методологічних основ механізму функціонування ринку продуктів історико-культурної спадщини.

Результати дослідження. Практично в кожній місцевості або місті є якийсь ресурс спадщини. За значного накопичення історико-культурних ресурсів вони можуть стати частиною туристичної пропозиції. У створенні такого продукту найбільшу питому вагу має інтерпретація ресурсів. Саме ця інтерпретація і свого роду «упаковка» продукту набуває значення. На цю тенденцію вказує досвід західних країн, а також практика України (наприклад, музей як просте зібрання експонатів і цей самий музей як організований фрагмент минулої доби будуть володіти різною туристичною атрактивністю).

Специфіка розроблення продуктів спадщини полягає також у тому, що відповідною точкою в цьому процесі стають нарівні потреби споживача (власника або користувача) та наявні історико-культурні ресурси. Це відрізняє спадщину від інших продуктів на ринку, де відповідною точкою є аналіз потреб споживачів. Водночас у разі спадщини ми маємо справу з індивідуалізованим способом споживання її ресурсів. Ні в одній іншій галузі зв'язок «продукт – покупець – продукт – споживач» не такий гетерогенний, різноманітний та визначається власною унікальністю. Суб'єктивне сприйняття приводить до того, що один і той самий продукт, переглянутий, відвіданий, прослуханий різною аудиторією, володіє різними компетенціями у сприйнятті мистецтва, несе в собі кожен раз різний зміст. Більше того, цей об'єкт спадщини кожен раз дає інший, новий набір благ, який залежить від зовнішніх умов (погода, освітлення, екскурсійний супровід) і внутрішніх (настрій споживача, рівень компетенції). Продукти спадщини релятивні щодо інших, аналогічних, виготовлених в тому самому стилі, в тій самій епосі. Це дає змогу здійснити об'єктивну оцінку цих продуктів і приводить до того, що вони стають один щодо одного конкурентними. Конкурентні переваги можуть посилювати різні процедури оферентів, наприклад, запис У Список всесвітньої спадщини ЮНЕСКО, в національний список пам'яток або включення в туристичний маршрут [1, с. 338–341].

Продукти спадщини є комплементарними, що приводить до того, що придбання одного з них породжує у споживача бажання ознайомитися з наступними. Ця залежність, джерело якої криється в потребах споживачів, лежить в основі створення таких продуктів, як тематичні маршрути з ознайомлення з об'єктами спадщини або реконструкції історичних подій – саме по собі відвідування історичних місць тепер уже не є достатнім для туристів. Зате, на відміну від інших ринкових продуктів, субституційність спадщини через її унікальність з погляду ринкової пропозиції і дуже індивідуальний процес споживання з погляду попиту породжує дисонанс між оригіналом і субститутом, що відчувається споживачами. Технічний і цивілізаційний прогрес сприяє презентації одних і тих самих об'єктів спадщини в різній технічній формі, наприклад, концерт у живому виконанні і та сама музика, записана на носіях, колекції живопису, пропонувані до огляду безпосередньо в музеї та у вигляді цифрових матеріалів. У кожному разі ми маємо справу з іншим продуктом, а основою диференціації стає тут тип контакту (прямий чи непрямий) з ресурсом, що генерує різні емоції, духовні переживання і почуття естетичної насолоди. Вибір технічної форми продукту є більше питанням смаку і переваг споживачів, які також відчувають вплив соціально-економічних умов.

Специфічною особливістю ринку спадщини є її значною мірою нематеріальний, а значить, обслуговуючий характер. Відвідування пам'яток, участь у концертах, пе-

ребування в музеях – це споживання послуг, що надаються в цей момент часу. Таким чином, ми маємо справу зі збігом у часі виробництва і споживання, оскільки послуги не можна ні зберігати, ні накопичувати, ні переміщати в часі і просторі, більше того – їх не можна набувати у власність, можна отримати лише право користування ними. Таким чином, є можливість багаторазового створення таких продуктів, в основі яких будуть одні і ті самі матеріальні ресурси. Якість пропозиції в цьому разі сприймається й оцінюється через призму кваліфікації персоналу (безпосередніх постачальників послуг) [2, с. 74–75].

Для деяких об'єктів культурної спадщини, що є економічним і соціальним баластом, необхідністю, навпаки, стає створення на їх основі таких продуктів, які знову стануть сукупністю благ як для споживачів, так і для місцевих громад. Культурна спадщина – це сукупний економічний потенціал. Однак є чіткі кордони і бар'єри ринкового освоєння його ресурсів. Вони виникають із необхідності захисту спадщини і передачі її в гарному стані майбутнім поколінням. Наприклад, принцип рівності між поколіннями накладає на сучасних власників об'єктів спадщини необхідність сталого управління так, щоб її ресурси не були виснажені або перекручені надмірним сучасним споживанням.

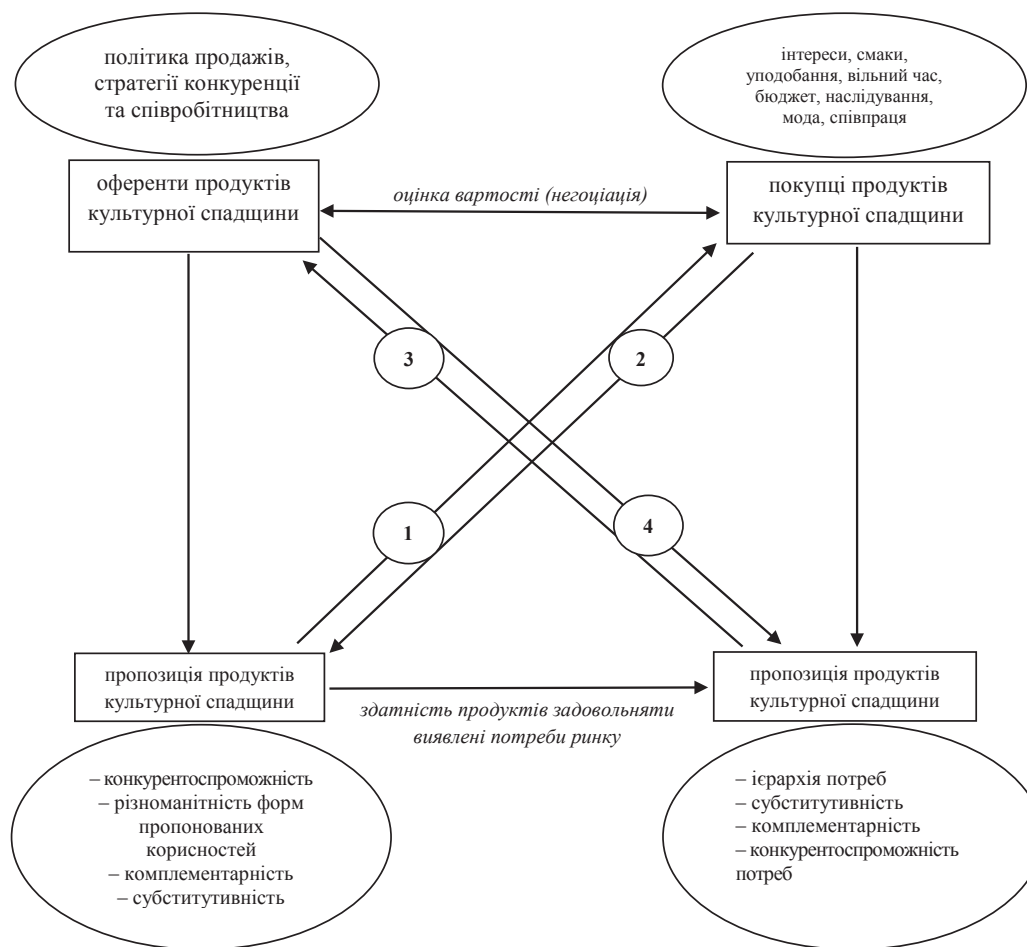
У маркетинговому відношенні історико-культурна спадщина є продуктом, призначеним для обміну, тобто для продажу. Також покупці готові купити цей товар на певних умовах і за певною ціною. Є, таким чином, ринок історико-культурної спадщини, щодо якого необхідно співвіднести основні економічні категорії, такі як пропозиція, попит, ціна, сприйнятливість, ємність, сегментація. Визначення цих понять має важливе значення для побудови маркетингової стратегії продуктів спадщини.

Ринок історико-культурної спадщини – це відносини обміну між продавцями, які пропонують для реалізації на ринку продукти, створені на основі цього ресурсу (і, отже, представляють пропозицію), та покупцями, які проявляють щодо цих продуктів попит за певного рівня цін (які, отже, представляють попит). Ринок спадщини, таким чином, – це свого роду процес, у межах якого продавці та покупці визначають, що і на яких умовах вони збираються продати і купити.

У структурі ринку історико-культурної спадщини (рис. 1) можна виділити три основні групи компонентів, а саме: елементи суб'єктного характеру, а значить, учасники торгів і покупці широко трактованих продуктів історико-культурної спадщини; елементи об'єктного характеру, тобто певний обсяг продуктів, що пропонуються на продаж, попит на ці продукти та їх вартість; взаємини, що відбуваються у групі як суб'єктивних елементів, так і об'єктивних, а також між цими групами.

Найбільше значення в структурі цього ринку мають відносини між продавцями і покупцями продуктів спадщини. У результаті їх взаємодії відбувається або не відбувається обмінна транзакція у вигляді акту купівлі-продажу конкретного продукту спадщини. Основою цієї транзакції є оцінка обмінної вартості пропонованого блага як продавцем, так і потенційним покупцем. Продавець повинен рахуватися з бар'єром попиту, який не дає змоги підняти ціни і підтримувати колишній рівень продажів. Оферент повинен враховувати реальний споживчий бюджет покупця, який вони готові витратити на купівлю продуктів історико-культурної спадщини [3, с. 47–53].

Сукупність оферентів порівняно з сукупністю покупців відносно менш численна, але краще орієнтована на ринок. До групи оферентів відносяться всі інституції, залучені у виробництво і розміщення пропозиції спадщини на ринку, безпосередні постачальники послуг (їх продук-



- 1 – ринкова комунікація, формування попиту;
 2 – пошук інформації про продукт;
 3 – інформація про попит;
 4 – дослідження потреб і попиту.

Рис. 1. Дія елементів економічного механізму на ринку продуктів історико-культурної спадщини

ти мають значною мірою характер послуг), а також різного роду посередники. Оференти спадщини проводять, як правило, певну політику продажів, яка може приймати форми конкурентної боротьби або співробітництва. Боротьба відбувається у процесі конкуренції продавців за витрати покупців (у межах реальної купівельної спроможності). Вона полягає у наданні покупцям більш вигідних умов угоди (цінових та нецінових), ніж ті, які пропонують конкуренти. У конкурентній боротьбі з'являються два мотиви – виграти у ворога (войовнича стратегія) або хоча б не бути збитковим щодо нього (оборонна стратегія). Результат цієї боротьби в кінцевому рахунку визначає економічна ефективність кожного оферента.

Взаємини продавців (оферентів) історико-культурної спадщини на основі співробітництва набувають все більшого значення під час створення таких продуктів, як тематичні маршрути культурного туризму на міжнародному, міжрегіональному, регіональному або місцевому рівні. У цьому разі співпраця учасників приносить користь всім сторонам-учасникам. Це пов'язано з тим, що подібні продукти часто функціонують як системи, де певне ціле більше, ніж сума складових частин. Компоненти маршруту, відповідні різним продавцям, набувають у цій системі нових якостей за допомогою ефекту синергії. Таким чином, значення маршруту як продукту набагато більше, ніж окремих

об'єктів, що сприймаються індивідуально, а вартість створення і просування розподілені на всіх учасників.

Сукупність покупців спадщини є відносно чисельною, але менш організованою, розосередженою в просторі групою ринкових суб'єктів. Це можуть бути туристи, дослідники спадщини, локальні спільноти, сфери освіти і бізнесу. Певні групи покупців можуть проводити певну політику придбання, яка ґрунтується на наслідуванні, що може привести до появи моди на певні види й об'єкти спадщини. Покупці є групою вкрай диференційованою, оскільки мають різні потреби і переваги. Мотиви їх поведінки можуть мати економічний характер (ціна і якість продукту) і неекономічний (вплив групи, думки лідерів). З цього розмаїття потреб покупців випливає також специфіка попиту на спадщину, придбання якої, на відміну від матеріальних продуктів, полягає в основному в отриманні права на використання її ресурсів. Попит, як правило, залежить від ціни пропонованого продукту (негативно) і доходу покупця (позитивно). У разі стандартизованих продуктів, пропонованих численними туристичними підприємствами, цінова еластичність попиту буде високою. Щодо унікальних продуктів історико-культурної спадщини попит буде більш стійким щодо ціни. Покупець готовий платити більш високу ціну за дійсно привабливий продукт. Варто однак відзначити, що покупці спадщини

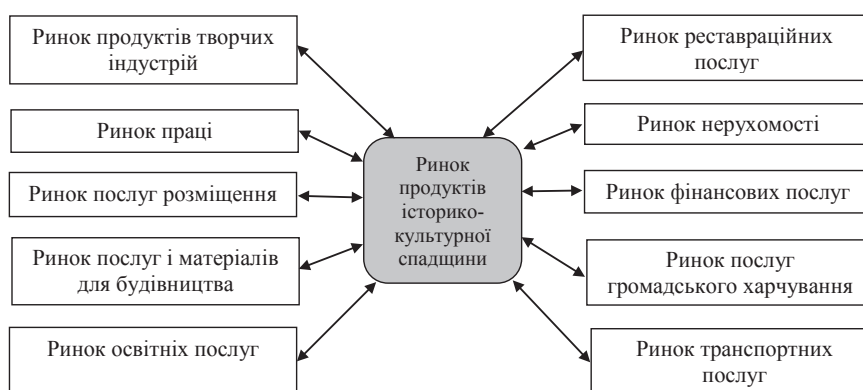


Рис. 2. Відносини ринку продуктів історико-культурної спадщини з іншими галузевими ринками

під час ухвалення рішення про покупку не завжди керуються раціональними передумовами. Часто вирішальними є соціальні і психологічні чинники. Це має місце у разі демонстративного споживання, коли продукти купуються тому, що вони дорогі, а їх покупці хочуть таким чином виділитися серед більш широкої групи споживачів, забезпечити собі соціальний престиж [5, с. 43–52].

Зі впливом неекономічних факторів на попит на історико-культурну спадщину пов'язані два ефекти – ефект приєднання до більшості й ефект снобізму. В обох ситуаціях попит на ці блага стає функцією попиту інших людей. Ефект приєднання до більшості виникає, коли продукт купується через те, що його купують інші. Тут йдеться про те, щоб чинити як ті, з ким покупець хоче бути ототожнений, чий думці у виборі продуктів спадщини покупець довіряє. Ефект снобізму проявляється тоді, коли потенційні покупці цієї спадщини відмовляються від її придбання тільки тому, що вона може споживатися через усе більш численні групи споживачів. В основі такої поведінки лежить бажання відзначитися.

Попит на продукти історико-культурної спадщини характеризується сезонністю. Періодично повторювані коливання можуть мати природний характер (пори року і пов'язані з ними зміни погодних умов) або конвенціональний (повторювані в одні і ті самі періоди культурні заходи, фестивалі, періоди відпусток, канікули). Явище сезонності змушує oferentів спадщини проводити відповідне коригування пропозиції, а також приймати заходи, спрямовані на пом'якшення негативних наслідків сезонності – залучення клієнтів у так звані мертві сезони.

До групи елементів ринку предметного характеру належить пропозиція продуктів історико-культурної спадщини. Розглядаючи пропозицію комплексно, можна виділити серед її складників елементи конкуренції, комплементарності та субституції. Щодо об'єктів історико-культурної спадщини найважливішими є комплементарні зв'язки (дають змогу створювати комплекси благ для вибраних груп покупців) і зв'язки конкурентного характеру (виражаються не тільки в привабливості економічних параметрів, але і в корисності форми, місця і часу).

Ринок продуктів історико-культурної спадщини функціонує у більш широкому економічному, національному та міжнародному контексті, залишаючись під його впливом, одночасно впливаючи на нього (рис. 2). Тут ми маємо справу з переліком зворотних зв'язків – позитивних або негативних, залежно від загальної економічної кон'юнктури.

Висновки. Таким чином, ринок історико-культурної спадщини стає сьогодні новою підсистемою в системі національної економіки, генеруючи мультиплікативні ефекти в різних її сферах. Водночас характер цих зв'язків робить можливим перехід на ринок продуктів спадщини тенденцій на інших галузевих ринках. Спадщина сьогодні стає базою для «виробництва» різних видів продуктів, що є предметом обміну на ринку. Діапазон використання її як продукту залежить, зокрема, від обсягів ресурсів, їх рідкості, стану, необхідності врахування норм з охорони і збереження автентичності, а також від рівня усвідомлення цінності спадщини громадськістю та органами влади. Пропозиція продуктів спадщини є слабо еластичною і характеризується певною ємністю. Зростання попиту часто не супроводжується збільшенням пропозиції, якщо вона досягла вже верхніх граничних значень. У структурі ринку історико-культурної спадщини можна виділити три основні групи компонентів, а саме: елементи суб'єктного характеру, а значить, учасники торгів і покупці широко трактованих продуктів історико-культурної спадщини; елементи об'єктного характеру, тобто певний обсяг продуктів, що пропонуються на продаж, попит на ці продукти та їх вартість; взаємини, що відбуваються у групі як суб'єктивних елементів, так і об'єктивних, а також між цими групами. Важливу роль у структурі ринку спадщини відіграють відносини об'єктно-предметного характеру і особливості ставлення таких типів, як oferenti спадщини і виявлені на ринку потреби, покупці спадщини і пропозиція її продуктів. Oferenti повинні проводити дослідження потреб і попиту, які необхідні для створення відповідної пропозиції. Завданням oferента є також інформування покупців за допомогою інструментів ринкової комунікації про переваги своєї пропозиції. Наявність описаних вище зв'язків визначає ефективність і конкурентоспроможність усіх акторів ринку.

Список використаних джерел:

1. Rizzo I., Mingosa A. Handbook on the Economics of Cultural Heritage. Northampton: Edward Elgar Publishing Inc., 2013. 640 p.
2. Актуальные проблемы экономики культурного наследия / под ред. А.Я. Рубинштейна. М.: Государственный институт искусствознания, 2016. 108 с.
3. Рипкема Д. Экономика исторического наследия. М.: Билдинг Медиа Групп, 2006. 156 с.
4. Hausner J., Karwińska A., Purchla J. Kultura a rozwój. Warszawa: Narodowe Centrum Kultury, 2013. 518 s.
5. Ganski U. The features of marketing of historical and cultural heritage locations and tourist destinations. International economic relations and prospects for national development: contemporary challenges and solutions / under the editorship of M.I. Fleychuk. Daugavpils: Daugava Print, 2018. P. 43–52.

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕХАНИЗМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
РЫНКА ПРОДУКТОВ ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ**

Аннотация. Рассматриваются специфические особенности рынка продуктов историко-культурного наследия как особого отраслевого рынка. Показана специфика разработки продуктов наследия. Анализируется совокупность офферентов и покупателей (акторов) на рынке историко-культурного наследия. В структуре рынка историко-культурного наследия выделены три основные группы компонентов. Рассматриваются экономические и неэкономические факторы влияния на спрос на историко-культурное наследие и факторы его предложения.

Ключевые слова: рынок, рыночный механизм, историко-культурное наследие, туристические ресурсы, экономика культуры.

**THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASES OF FUNCTIONING
OF MARKET OF PRODUCTS OF HISTORICAL AND CULTURAL HERITAGE**

Summary. The article present the specific features of the market products of historical and cultural heritage as a specific industry market. The paper describes the specifics of create of heritage product. The study describes the totality of providers and buyers (actors) in the market of historical and cultural heritage. In the market structure of historical and cultural heritage identifies three main groups of components. The text presents the economic and non-economic factors on the demand for historical and cultural heritage and the factors of its proposal.

Key words: market, market mechanism, historical and cultural heritage, tourism resources, economy of culture.

УДК 373.014.552(477)

Гаращук О. В.
доктор економічних наук, професор,
завідувач сектору взаємодії з громадськістю
та ЗМІ і міжнародного співробітництва
відділу організаційно-інформаційного забезпечення та роботи з персоналом
Державної інспекції навчальних закладів України

Куценко В. І.
доктор економічних наук, професор,
Заслужений діяч науки і техніки України,
Головний науковий співробітник
відділу природно-техногенної та екологічної безпеки
Державної установи «Інститут економіки природокористування
та сталого розвитку Національної академії наук України»

Garashchuk O. V.
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Section Head of public relations and the media and international cooperation
Department of organizational and information support and work with the staff
State inspection of educational institutions of Ukraine

Kutsenko V. I.
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Honored Scientist of Ukraine
Chief Researcher
Department of Natural-Technogenic and Environmental Safety
Public Institution «Institute of Environmental Economics
and Sustainable Development of the National Academy of Sciences of Ukraine»

ІМПЕРАТИВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКІСНОЇ ОСВІТИ – НАЙЕФЕКТИВНІШИХ ІНВЕСТИЦІЙ У МАЙБУТНЄ КРАЇНИ

Анотація. Розкривається важливість якісної освіти у соціально-економічному розвитку країни, у підвищенні ефективності виробництва. Обґрунтовуються шляхи покращення показників, які характеризують якість освіти та підготовки кадрів.

Ключові слова: якісна освіта, інвестиції, економіка, інтелектуальний потенціал.

*«Якщо ви будуєте плани на рік – сійте зерно, на 10 років – посадіть дерево,
на 100 років – дайте знання. Посіявши зерно – зберете один урожай,
посіявши знання – зберете 100 урожаїв».*

Конфуцій

«Той, хто не дивиться вперед, опиняється позаду».

Герберт

Вступ та постановка проблеми. Нині в Україні здійснюються реформи в різних сферах діяльності. І в цьому велика роль відводиться освіті, де останнім часом відбувається зміна освітньої парадигми в напрямі її приведення до вимог постіндустріального суспільства. Одним із головних аспектів цього є підвищення якісних параметрів сфери освіти. У цих умовах відбувається відхід від розуміння освіти як галузі отримання готових знань та від уявлень про педагога як носія і передавача готових знань. Натомість набуває все більшого усвідомлення значення освіти як важливої сфери економіки, що здійснює безпосередній вплив на економічний розвиток. При цьому в освітній системі надзвичайно зростає роль педагога, що має не просто володіти відповідними професійними навичками, а бути висококомпетентною, творчою особистістю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зазначені аспекти стали об'єктом дослідження низки науковців: М. Баликаєва, Є. Баранник, А. Дахіна, Є. Зеєра, В. Козирєва, В. Колесова, О. Митусової, Н. Радіонової, Н. Седової,

В. Соловйова та багатьох інших. У їхніх працях розглядаються актуальні проблеми розвитку освіти в сучасних умовах, проте нинішні динамічні зміни як у системі освіти, так і в усьому суспільстві зумовлюють здійснення подальших досліджень у напрямі пошуку шляхів, які б забезпечили найвищу з можливих сьогодні ефективність функціонування вітчизняної освітньої сфери.

Метою статті є пошук організаційних, економічних і педагогічних механізмів забезпечення високої якості освіти, підвищення її ефективності.

Результати дослідження. Освіта в Україні донині залишається незбалансованою за рівнями, а також неефективною щодо використання наявних ресурсів і забезпечення високої якості освітніх послуг і підготовки кадрів. Цьому, як зазначає Л. Шевченко, сприяли:

- інтенсифікація комерціалізації освіти;
- низький рівень оплати праці освітян;
- недостатня забезпеченість навчальних закладів матеріальною базою;

Таблиця 1

Освітній рівень населення України, %

Показник	2017 р.		
	Все населення	У сільській місцевості	Все населення -сільське, +/-
Частка населення (%) у віці 22 років і старше, яке має повну вищу освіту	27,2	13,0	+14,2
Частка населення (%) у віці 18 років і старше, яке має повну загальну середню освіту	19,9	24,5	-4,6
Частка населення (%) у віці 18 років і старше, яке має професійно-технічну освіту	22,7	26,8	-4,1
Частка населення (%) у віці 6 років і старше, яке не має початкової загальної освіти та неписьменне	5,6	5,2	-0,4

Джерело: [2]

- відсутність у більшості навчальних закладів науково-технічної та інноваційної інфраструктури;
- неефективність наукової діяльності викладачів вищих навчальних закладів (нею охоплено лише 20% науково-педагогічних працівників);
- застаріла структура підготовки фахівців.

Нині інвесторів приваблює освітня сфера, що забезпечує підготовку фахівців у сфері комп'ютерної інженерії, високотехнологічних розробок тощо.

Результатом цього є постачання вищими навчальними закладами на ринок праці неконкурентоспроможних випускників. Подолання ж цих проблем продовжує залишатися актуальною проблемою. Особливо гостро вона постає в умовах децентралізації, що має надати освітянам управлінську свободу. Як зазначає П. Хобзей, освіта для самоврядування є одним із основних завдань, освіта – це інвестиції в майбутнє [1]. Децентралізація покликана забезпечити комфортне життя мешканців усіх населених пунктів, зокрема сільських, де накопичилася велика кількість проблем, у числі яких:

- відсутність ефективної державної політики соціально-економічної підтримки сільських населених пунктів, що привело до масштабної депресії сільських територій;
- негативні демографічні тенденції, що прискорюють процес зникнення сіл і деградацію людського потенціалу сільських громад;
- безробіття на тлі масштабних диспропорцій у використанні земельних ресурсів («агрохолдингізація», що спрямована на винятково сировинний агропромисловий розвиток сільських територій без урахування соціальних потреб сільського населення);
- низький рівень управлінської здатності місцевих (сільських і селищних) рад, до якого привела занадто централізована бюджетна система, відсутність реальних повноважень та надмірне адміністративне дроблення території тощо.

Ці проблеми негативно позначилися на стані освіти загалом і в сільській місцевості зокрема, де велика кількість малокомплектних шкіл, які постійно недофінансуються, а шкільні приміщення знаходяться в незадовільному стані, навчально-матеріальна база загалом потребує капітальної реконструкції.

Такий стан освіти на селі негативно позначається на освітньому рівні сільських жителів, який нині є значно нижчим, ніж у середньому по Україні (табл. 1).

Недостатній рівень освіти населення негативно позначається на розвитку економіки (табл. 2).

Україна суттєво відстає не лише за питомою вагою осіб із вищою освітою, а й за економічними показниками, і не лише від високорозвинутих країн, а і від колишніх со-

Таблиця 2

Зв'язок освіти й економіки

Країна	Місце за величиною ВВП	Середній рейтинг вищих навчальних закладів
США	1	1
Японія	2	8
Китай	3	22
Німеччина	4	3
Франція	5	25
Великобританія	6	2
Італія	7	14
Іспанія	9	7
Канада	10	4

Джерело: [3, с. 121]

юзних республік. Так, за валовим внутрішнім продуктом на душу населення Україна відстає від Білорусі в 2,5 раза, Казахстану – в 3,5, від сусідньої Польщі – у 3,7 раза.

Особливо сільська освіта відстає від міської за якістю знань. Низький відсоток сільського населення, що має вищу освіту, негативно позначається і на питомій вазі населення з вищою освітою. За цим показником Україна, як свідчить статистика, значно відстає від розвинутих країн світу (рис. 1).

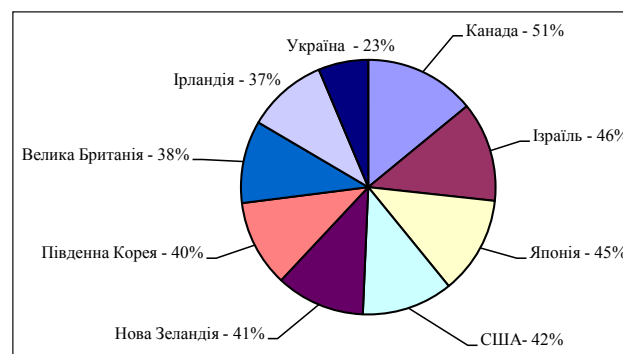


Рис. 1. Питома вага населення, що має вищу освіту, %, 2017 р.

Серед чинників, які впливають на якість освіти, важливе місце займає оптимізація мережі закладів освітньої сфери.

Під оптимізацією (лат. optimum – кращий) розуміється процес вибору найкращого варіанту з можливих; про-

цес приведення системи в найкращий оптимальний стан. Із цього можна дійти висновку про те, що оптимізація – це процес [4, с. 851]. Він є важливим чинником підвищення якості освіти.

Практика свідчить, що, скажімо, об'єднані територіальні громади можуть поліпшити умови навчання в школах за рахунок ефективного використання коштів, одержуваних з державного бюджету через освітню субвенцію [5]. Адже, як свідчить світовий досвід, лише висококваліфіковані, мобільні фахівці можуть забезпечити економічне зростання, суттєве покращення соціально-економічної ситуації в країні. В цьому контексті важлива роль відводиться реалізації Національної доктрини розвитку освіти України у XXI столітті, в якій виділяються такі завдання:

- забезпечення розвитку творчих здібностей і навичок самостійного наукового пізнання, самоосвіти та самоорганізації кожної особистості;
- освоєння та впровадження наукоємних та інформаційних технологій;
- підготовка кваліфікованих кадрів, здатних до творчої праці, їх професійного розвитку, тобто компетентних фахівців. До речі, компетентнісний підхід визначений як базовий щодо реформування освіти. Він передбачає необхідність:
 - зробити навчання цікавим і змістовним;
 - досягнення вмілого використання широкої палітри методів і прийомів навчання, сучасних технологій;
 - постійного поповнення знань. Іншими словами, компетентнісний підхід потребує забезпечення підготовки динамічного фахівця, здатного самостійно освоювати нові технології, успішно вирішувати професійні завдання науковими методами.

Наслідком низького освітнього рівня населення об'єднаних територіальних громад є низька технологізація економіки, відсутність розвитку аграрного сектору на інноваційній основі, невідповідність вимог держави розвитку освітньої мережі тощо. Відсутність, приміром, у сільській місцевості широкого спектру освітніх послуг високої якості є причиною наявності на селі демографічних проблем, у тому числі такої, як відтік молоді з села. Відповідно до децентралізації на місцеве самоврядування покладається відповідальність за освіту. Освіта, зокрема середня, – найвитратніша соціальна функція об'єднаних територіальних громад. Тому оптимізація мережі та структури загальноосвітніх навчальних закладів залишається актуальним завданням. Адже нині сільським учням нерідко доводиться до школи долати значні відстані. Як свідчать статистичні дані, зараз 2,6 тис. шкіл у сільській місцевості України розміщені на відстані 3 км до найближчого населеного пункту; 4,5 тис. – на відстані 3–5 км; 2 тис. шкіл – на відстані 10 км. Тобто далеко не в кожному населеному пункті в нашій країні функціонують школи, незважаючи на те, що саме загальноосвітня школа залишається основним осередком освіти на селі.

Нині у сфері освіти, зокрема щодо її якості, є багато проблем, зумовлених насамперед фінансовими та іншими ресурсними чинниками. Доступність якісної освіти, як свідчить практика, дає змогу розкрити потенціал кожного учня, студента, слухача, забезпечити кожного з них високоякісною фаховою підготовкою, підвищити рівень самоорганізації та самоуправління, розвиток інтелекту, формування в кожному з них якостей підприємництва. Йдеться про формування особистості, здатної самостійно знайти шляхи самореалізації, уникнути «застою» в період професійного та особистісного розвитку. Зазначені складники освітнього процесу можуть розглядатися як передумови професійної мобільності, головної продуктивної сили суспільства.

Нині проблеми якості освіти турбують фахівців і роботодавців не лише в Україні. Так, за даними Всесвітнього періодичного опитування інституту Геллапа, серед країн із дуже високим індексом людського розвитку незадоволені системою освіти 61% опитаних; з високим – 58, із середнім – 69, із низьким – 56%. В Україні цей показник перевищує 50%. Тож не дивно, що головною метою і Концепції розвитку освіти на 2005–2025 роки є приведення освіти України до європейських стандартів, а головне – підвищення її якості.

Якість освіти, як зазначалося вище, визначається багатьма чинниками. Серед останніх важлива роль відводиться кадрам. Досвід багатьох країн свідчить, що для того, щоб кадрові ресурси забезпечували високу якість освіти, кожен викладач має:

- бути людиною креативною;
- орієнтуватися на інформаційне середовище;
- використовувати свої знання у практичній діяльності, тобто бути компетентним.

ПРООН у проєкті «Освітня політика та освіта» виділяє такі ознаки компетентностей, як вміння вчитися; загальнокультурні; громадянські; підприємницькі; соціальні; компетентності з інформаційних і комунікаційних технологій; здоров'язберігаючі; комунікабельність; володіння холістичним (цілісним масштабним) мисленням та науковими знаннями; духовність людини тощо.

В умовах здійснення глобальних змін виникає потреба у нових підходах до підготовки кадрів на компетентнісній та інноваційній основі. До речі, компетентнісний підхід у сфері освіти включає виділення необхідних елементів, які проявляються у визначенні цілей навчання, відборі змісту, організації технологій та оцінці результатів навчання.

Щоправда, забезпечення такого підходу під час підготовки фахівців потребує:

- аналізу змісту професійної підготовки;
- відповідності її вимогам та умовам ринку праці;
- розроблення цілісної моделі майбутнього фахівця, що передбачає готовність останнього до майбутньої професійної діяльності, володіння необхідними компетенціями.

Як зазначає А. Хуторський, базові (ключові) компетентності мають входити до складу всіх предметних компетенцій і бути основою для їх формування. Ключові компетенції базуються на головних цілях загальної освіти, структурному представленні соціального досвіду та досвіду особистості, а також основних видах діяльності людини, що дає їй змогу оволодіти соціальним досвідом, отримати навички життя і практичної діяльності в сучасному суспільстві [6].

Всі ці елементи є складниками якісної освіти. Поліпшити якість освіти можна і шляхом модернізації освітньої сфери. А це значить, що орієнтиром розвитку освіти має бути висока якість освітніх послуг і системи підготовки кадрів. У забезпеченні цього мають бути задіяні не лише освітяни, але й роботодавці, зокрема, бізнес-спільнота має формувати професійне замовлення на майбутніх фахівців. Тобто сфера освіти має готувати кадри, які були б цікавими та затребуваними на ринку праці.

Проблема якості освіти – вічна. Нині, скажімо, у середній школі її показниками є показники тестування та державних екзаменів, у вищій школі – оцінка роботодавців. Дотепер ні в першому, ні в другому випадках вони не задовольняють суспільство, яке вимагає суттєвого їх покращення. Світова практика свідчить, що підвищенню якості освіти та підготовки кадрів сприяє взаємодія навчального закладу з підприємствами реальної економіки, з науковими установами. Такий підхід дає змогу прискорити процес упровадження в навчальний процес інноваційних технологій.

Підготовка кадрів на інноваційній основі сприятиме не лише покращенню кадрового потенціалу України, але й прискоренню впровадження в економіку України п'ятого та шостого технологічних укладів, основними ознаками яких є активний розвиток: обчислювальної техніки; телекомунікацій; роботобудування; біотехнологій; глобальних інформаційних мереж тощо.

Це для України є вкрай важливим. Адже нині у виробництві в основному використовуються результати досягнень третього технологічного укладу, на який припадає 52,8%, на четвертий – 42,4%, на п'ятий – всього лише 4,7% [7]. Ці дані свідчать про те, що Україна залишається країною з низьким рівнем розвитку інтелектуальної економіки. До речі, це підкреслюють у своїх роботах О. Амоша, Ю. Бажал, В. Гесць, М. Долішній, С. Мочерний та багато інших науковців.

Зрозуміло, що зростання соціально-економічних показників потребує відповідного кадрового забезпечення. Кращій підготовці випускників навчальних закладів до професійної діяльності сприяє активна участь учнів, студентів у роботі профільних підприємств, науково-дослідних закладів. Водночас така система підготовки фахівців дає роботодавцям змогу оцінити потенціал можливих співробітників.

Підвищенню освітнього потенціалу сприяє і забезпечення неперервності освіти. До речі, за цим показником Україна суттєво відстає від, скажімо, країн організації економічного співробітництва, зокрема щодо охоплення дорослого населення освітнім процесом, активного міжнародного співробітництва у сфері освіти; переведення останньої на інноваційний шлях розвитку. Останньому сприяє і збагачення навчального процесу фундаментальними знаннями та методами творчого мислення, що передбачає необхідність інтеграції фундаментальних, гуманітарних, спеціальних знань, забезпечуючи при цьому всебічне бачення пошуку відповідної гуманістичної парадигми побудови освітнього процесу.

Водночас висока якість освіти має досягатись у процесі реалізації таких функцій:

- освітньої функції, що має спрямування на формування у студентів, учнів, слухачів фундаментальних і спеціальних знань, необхідних для якісного виконання професійних зобов'язань, на оволодіння технологіями професійної діяльності, методологією науково-дослідної діяльності;

- виховної функції, що зумовлена необхідністю цілісного розвитку особистості майбутнього фахівця, його морального, фізичного, естетичного, економічного, екологічного виховання; розвитку цілісного світогляду, що базується на соціально-моральних нормативах, цінностях, ідеалах і проявляється в гуманістичному відношенні до навколишнього середовища;

- розвиваючої функції, що передбачає розвиток інтелекту, творчого мислення студентів, професійно значущих особистісних якостей майбутнього фахівця;

- економічної функції, яка потребує активного включення освіти у функціонування та розвиток освітніх послуг, розвиток діяльності науково-дослідницьких груп і колективів викладачів і студентів з метою отримання засобів із фондів позабюджетного фінансування закладів освіти, що сприяє їх економічному зростанню, забезпеченості закладів освіти необхідними матеріальними ресурсами тощо [8].

Висновки. Таким чином, успішне розв'язання соціально-економічних завдань потребує суттєвого підвищення інтелектуального потенціалу країни, якості освіти та підготовки конкурентоспроможних фахівців, що вимагає:

- активного використання інтелектуальних можливостей вітчизняної науки;

- забезпечення синергетичного ефекту через розвиток інвестиційної діяльності, заохочення спрямувань накопичення фінансових, технологічних та організаційних ресурсів на інноваційні цілі;

- орієнтації соціальної стратегії на примноження людського капіталу, збереження безперервності його належного використання, розбудови системи освіти;

- зміни структури зовнішньоекономічної торгівлі у бік високотехнологічної та інтелектуально насиченої продукції (робіт, послуг);

- підвищення доходів працівників, зокрема заробітної плати, через підвищення продуктивності праці тощо [7].

Все це сприятиме покращенню кадрового забезпечення економіки України. Адже практика свідчить, що працівники, які володіють високим інтелектуальним потенціалом, високим рівнем якісної освіти, не лише використовують, але й самі продукують інновації. Тому вкрай важливим і необхідним є забезпечення реалізації ланцюга: «освіта – наука – виробництво».

Список використаних джерел:

1. Нова школа у нових громадах: посібник з ефективного управління освітою в об'єднаних територіальних громадах / Сеїтосманов А., Фасоля О., Мархлевскі В. К., 2007. 128 с. (Шведсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні»).
2. Куценко В.І. Теоретико-методологічні засади соціального розвитку села: євроінтеграційний аспект / В.І. Куценко, О.В. Гарашук; Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України». К.: «Імекс-ЛТД», 2017. 92 с.
3. Шапошник В.П. Наука и образование / Шапошник В.П. // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Проблемы высшего образования. 2010. № 1. С. 118–121.
4. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. 1728 с.
5. Робінсон К. Школа майбутнього. Революція у Вашій школі, що назавжди змінить освіту / Кен Робінсон, Лу Ароніка. Львів: Літопис. 2016. 358 с.
6. Хуторський А.В. Технология проектирования ключевых и предметных компетенций / А.В. Хуторский // Интернет-журнал «Эйдос». 2005. 12 декабря. URL: <http://www.eidos.ru/journal/2005/1212.htm>.
7. Савенко К.С. Джерела фінансування інновацій в Україні: аналітичний огляд існуючої ситуації / К.С. Савенко // Економіка розвитку. 2014. № 2(70). С. 5–9.
8. Абрамовских Н.В. Современные тенденции развития социально-педагогического образования / Н.В. Абрамовских // Высшее образование сегодня. 2009. № 9. С. 25–28.

ИМПЕРАТИВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ – НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕЕ СТРАНЫ

Аннотация. Раскрывается важность качественного образования в социально-экономическом развитии страны, в повышении эффективности производства. Обосновываются пути улучшения показателей, характеризующих качество образования и подготовки кадров.

Ключевые слова: качественное образование, инвестиции, экономика, интеллектуальный потенциал.

IMPERATIVE TO PROVIDE QUALITY EDUCATION – THE MOST EFFECTIVE INVESTEMENT IN THE FUTURE OF THE COUNTRY

Summary. The importance of quality education in the socio-economic development of the country, in increasing the efficiency of production is revealed. The ways of improving the indicators characterizing the quality of education and training of personnel are substantiated.

Key words: qualitative education, investment, economy, intellectual potential.

УДК 657

Гевчук А. В.
*кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький фінансово-економічний університет*

Hevchuk A. V.
*Ph.D (Economic Sciences), Associate professor,
Vynnytsia University of Economy and Finance, Vynnytsia*

ЕВОЛЮЦІЯ ТА КОНЦЕПЦІЇ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. У статті досліджено історичний процес розвитку бухгалтерського обліку розрахунків щодо еволюційних підходів визначення сутності бухгалтерських рахунків та їх застосування в господарській діяльності під час відображення розрахунків. Розглядаються проблеми способів розуміння, трактування основних принципів і концепцій бухгалтерського обліку розрахункових операцій, які покладені в основу базової моделі обліку в Україні: якісні характеристики інформації, категорії обліку, методологічні рівні побудови, об'єкти і суб'єкти обліку; прийняття умовностей обліку (історичність, періодичність, консерватизм); елементи звітності; процедури обліку.

Ключові слова: еволюція, концепція, розрахунки, бухгалтерський облік, підприємство, звітність, інформація, рахунки.

Вступ та постановка проблеми. Розрахунки між контрагентами залежно від виду діяльності та їх розміру займають вагомe місце в балансі підприємства. Циклічність розвитку економіки з періодичними спадами та кризами приводить до погіршення стану розрахунків між господарюючими суб'єктами. Неплатоспроможність підприємств викликає нарощування обсягів заборгованості. Тому сьогодні важливою є якісна організація бухгалтерського обліку, аналізу та контролю, оскільки це сприяє упорядкуванню інформації, прозорості та достовірності даних про операції з дебіторами, а також забезпечує мінімальні гарантії щодо реальності, повноти і законності наведених відомостей про розрахунки для користувачів фінансової звітності.

На всіх етапах історичного розвитку бухгалтерського обліку він розвивався як динамічний процес (проведення платежу до, одночасно чи після одержання товарів, робіт, послуг) і, з іншого боку, як статичний стан, тобто заборгованість між суб'єктами розрахунків.

Починаючи з ХХІ ст., століття розвитку інформаційного суспільства, питання кризи довіри до бухгалтерського обліку зайняли провідне глобальне місце не тільки на території України, але й в усьому світі. Це пов'язано з кредитом недовіри, що постійно відбувається у великих ком-

паніях та підприємствах. У кризовій обстановці головним завданням бухгалтерського обліку розрахункових операцій є: дотримання встановлених правил розрахункових відносин; своєчасне документальне оформлення розрахункових операцій: своєчасне і достовірне ведення аналітичного і синтетичного обліку розрахунків.

Отже, підсумовуючи вищезазначене, підкреслимо необхідність удосконалення всіх складників обліку для більш коректного відображення на сучасному етапі історичного обліку розрахунків у системі управління підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З плином часу та трансформацією умов господарювання змінювалися і погляди дослідників на призначення обліку. Дослідженням проблемних питань організації обліку та контролю розрахунків займалися М.Д. Білик, І. Буфатина, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, С.Ф. Голов, Т.В. Гончаренко, Л.В. Городянська, І. Демченко, В.І. Єфіменко, В.П. Завгородній, В. М. Івахненко, Я.І. Костецький, В.М. Костюченко, М.В. Кужельний.

Незважаючи на ґрунтовні теоретичні та практичні дослідження питань організації обліку та контролю управління розмірами поточних розрахунків, зокрема такими їх видами, як заборгованість за товари, роботи, послуги,

останнім часом поза увагою науковців залишилися практичне застосування історичного міжнародного досвіду та з урахуванням усіх видів розрахунків. Слід зауважити, що нині серед дослідників немає єдиного підходу стосовно визначення ролі та призначення бухгалтерського обліку на мікро- та макрорівнях.

Метою статті є теоретичне осмислення історичного досвіду розвитку обліку розрахунків, узагальнення наукової думки і вітчизняного досвіду для збагачення концепції обліку розрахунків як на первинному етапі, так і з урахуванням перспективи розвитку.

Результати дослідження. Бухгалтерський облік є однією з основних функцій загального циклічного процесу управління господарськими операціями, що відбуваються в основних сферах діяльності підприємства – інвестиційній, постачальницькій, виробничій, збутовій тощо, процесу, що об'єктивно є і здійснюється стосовно кожної окремої сфери завдяки взаємозв'язку всіх функцій управління [1]. Ізолювання бухгалтерського обліку від інших процесів, котрі відбуваються на підприємстві та забезпечують його ефективне функціонування та розвиток, є неможливим. Політика стосовно обрання організаційних форм обліку та вирішення інших важливих для підприємства питань, таких як методика оцінювання зобов'язань, визначення строків корисного використання необоротних матеріальних активів, не є прерогативою лише бухгалтерського обліку, вони мають загальноекономічне значення.

Еволюцію бухгалтерської думки можна подати як поступове перетворення від конкретного розуміння господарювання до все більш абстрактного для якомога ефективнішого управління ним. Незважаючи на глибоке вивчення бухгалтерського обліку, сьогодні у науковців немає чітко виокремленої дати або ж навіть періоду його виникнення. Є лише низка поглядів та припущень щодо зародження бухгалтерської думки:

- 1) 6000 років тому, коли люди почали цілеспрямовано реєструвати факти господарського життя;
- 2) 500 років тому – вийшла книга Луки Пачолі, з того часу почалося осмислення обліку;
- 3) 100 років тому, коли з'явилися перші теоретичні конструкції у сфері бухгалтерського обліку;

Як правило, виникнення бухгалтерського обліку нерозривно пов'язують із появою облікових реєстрів. Проте до появи писемності всі факти господарського життя зберігалися у пам'яті однієї людини, що свідчить про зародження бухгалтерської думки задовго до появи записів про господарське життя. Але з часом розвиток господарського життя привів до того, що обсяги фактів здійснених операцій не могли поміститися в пам'яті однієї людини, водночас розвиток цивілізації зумовив появу писемності, яка дала змогу реєструвати їх. Таким чином, можна припустити, що бухгалтерська думка, хоч і найпростіша її форма, зародилася з початком різних первіснообщинних форм господарювання.

Перші торгові операції були зареєстровані в Шумері близько 3600 р. до н.е. З 3200 р. до н.е. там виникло рахівництво на глиняних табличках. У Стародавньому світі існувала ціла низка носіїв бухгалтерської інформації: таблички зі слонової кістки, глиняні таблички, папіруси, чашки, мідні дошки, воскові таблички, ножі, перамент тощо. У Стародавньому Єгипті зафіксовано здійснення господарських операцій у чіткій хронологічній послідовності, а в Стародавній Греції та Римі господарське життя мало відображення в спеціальних книгах, що свідчить про поступовий розвиток бухгалтерії. Слід також відмітити, що в ті часи бухгалтерський облік – це передусім облік фактично наявних об'єктів, тоді як із розвитком бухгалтерський запис набув більш непрямого змісту [2].

Відомий вчений Д. Стоун писав, що «рахунковедення виконує важливу функцію у загальному плані господарської роботи – воно діє організаційно, сприяючи встановленню порядку і спонукаючи до кращої постановки справи. Особливо рахунковедення стає у нагоді у справі організації контролю. Не можна бути впевненим в успіху господарських починань, якщо не стежити за тим, як виконується господарська робота, і якщо не попереджувати і не виявляти усілякі неправильності і зловживання.

Значення рахунковедення полягає в тому, що воно є одним із найбільш дієвих засобів господарського контролю» [3]. Отже, на думку Д. Стоуна, облік слугує засобом контролю.

Таким чином, можна стверджувати, що система бухгалтерського обліку протягом усіх часів свого існування постійно змінюється та модернізується, змінюються також акценти.

Відомий представник німецької школи професор І. Шротт вказував, що облік є наукою про систематичний запис господарських операцій і про контроль цих операцій [4]. Таким чином, вчений акцентував увагу на контрольній функції бухгалтерського обліку. Панувала думка, що облік встановлює, з одного боку, порядок виявлення майна господарства, змін цього майна і результатів цих змін, а з іншого боку, принципи і порядок взаємодоповнюють один одного та означають по суті одне й те саме. А Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (ст. 4.) передбачено десять основних принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності, це принципи обачності, повного висвітлення, автономності, послідовності, безперервності, нарахування та відповідності доходів і витрат, превалювання сутності над формою, історичної (фактичної) собівартості, єдиного грошового вимірника, періодичності. На нашу думку, законодавчо встановлені в Україні принципи бухгалтерського обліку та фінансової звітності найбільш вдало розроблені та регулюють облік підприємств України усіх форм власності.

Всі ці принципи регулюють облік розрахункових операцій, але найбільшу увагу слід звертати на принципи обачності, історичної (фактичної) собівартості та єдиного грошового вимірника.

Перші згадування про рахунки можемо знайти ще за біблійних часів у вислові царя Соломона, який наполягає на тому, щоб купець рахував, оцінював і записував свої борги. Тобто майже одночасно з введенням запису боргів вводилася їх оцінка, тому розглянемо еволюцію рахунків [4] за заборгованістю (табл. 1).

Історично розвиток рахунків відбувся від майнових (матеріальних, інвентарних) рахунків. Майже одночасно інвентарні рахунки були доповнені рахунками розрахунків, сукупність яких одержала назву «ресконтро». Якщо в партимональній бухгалтерії відображалось обліковим записом тільки фактичне виконання зобов'язання, то в камеральній фіксувалися зобов'язання, що впливають з договорів та адміністративних розпоряджень.

У Давньому Римі систематичний запис вівся в двох кодексах, в одному з яких наводилися тільки рахунки грошових коштів і розрахунків. Кодекс, який вів кредитор, зв'язався з тим, що записував боржник. У кодексі не повинно було бути виправлень раніше зроблених записів. Велася книга термінових зобов'язань. У неї, на думку М. Фогта, записувалися видані у позику суми, зазначався термін їх одержання назад і відмічалася сума інтересів, що стягувалися з позичальника. Деякі автори, наприклад В. Кампі, вважають, що термінова книга зобов'язань являла собою паралельну книгу до ресконтро, оскільки в терміновій книзі зобов'язань був рахунок для кожного дебітора і кредитора.

Еволюція бухгалтерських рахунків, що використовуються під час відображення розрахунків

Вчений	Погляд
1	2
Д. Манчіні (XIV ст.)	Поділив всі рахунки на живі (розрахунки з фізичними особами) і мертві (матеріальних і грошових цінностей), а тому і виникли дві теорії – юридична та економічна.
Дієго дель Кастило (1522)	Кожен факт господарського життя трактував як борговий. Предметом обліку, з погляду вченого, є договори. За рахунками він побачив агентів – людей, адміністраторів (фізичних осіб) або контрагентів (фізичних і юридичних осіб, сторонніх для цього підприємства). Мета обліку полягала у відображенні юридичних прав і вимог учасників договорів.
С. Ван Стевін (1607)	Мікрооблік повинен надати дані про: наявність грошей у касі, стан розрахунків з підзвітними особами і матеріально-відповідальними особами, стан розрахунків з дебіторами і кредиторами, результати операцій із придбання і продажу кожного товару.
Жак Саварі (1675–1755)	Зазначає, що досить вести три книги: журнал, продажну і касову. Також він пропонує вести ділову книгу (пам'ятку) для запису всіх боргів, «щоб купець міг завжди мати перед собою суму своїх боргів і завдяки цьому утриматись від значних закупівель товару».
Л. Флорі (XVII ст.)	Всі рахунки класифікував на чотири групи: капітал, номінальні рахунки, торгові рахунки і рахунки розрахунків.
Піетро Паоло Скалі (1755)	Поділив рахунки на три групи: власні, майнові і кореспондентів (дебіторів і кредиторів).
А. Коррон (1754)	Всі приватні рахунки (кореспондентів) поділяв на мої (дебітори) і його/їх (кредитори).
М. де ла Порт (кін. XVII – XVIII ст.)	Найбільшою заслугою є класифікація рахунків на три групи: а) рахунки власника (капіталу, збитків і прибутків, витрат, комісії, страхування); б) рахунки власності (каси, товарів, векселів, рухомої і нерухомої власності, акцій, тощо); в) рахунки кореспондентів (простий контокорент, лоро і ностро, часткові операції тощо). Такий поділ рахунків дозволяє сформулювати постулат де ла Порта: різниця сальдо рахунків майна і власника завжди дорівнює різниці сальдо рахунків кореспондентів (розрахунків). Рахунками кореспондентів є рахунки розрахунків, що показують дебіторську і кредиторську заборгованість. Тут ми бачимо першу назву рахунків кредиторів і дебіторів – рахунки розрахунків.
Гомберг Л.І. (1895)	Рахунки класифікував в трьох розрізах: 1) за властивостями рахунків (зовнішні, внутрішні, причому до зовнішніх відносяться рахунки, що враховують дебіторську і кредиторську заборгованість, а до внутрішніх – рахунки власних засобів); 2) за властивостями оборотів (рахунки складових частин майна і рахунки чистого майна, останні розподіляються на рахунки результатні і рахунки капіталу); 3) за властивостями юридичних відносин (рахунки кореспондентів, агентів та власника).
А.М. Вольф (1854–1920)	Вченому належить своєрідна класифікація цінностей, яка потім стала обов'язковою для представників петербурзької школи: 1) цінності речові, 2) гроші і 3) цінності умовні. У зв'язку з цим виділяють три групи рахунків: майна, послуг, рахунків (особисті).
Августин Шибє і Карл Одерман (XIX ст.)	Представники юридичного напрямку поділяли рахунки на матеріальні (актив без дебіторів) та вимог, які, в свою чергу, були поділені на рахунки розрахункових відносин (особові), боргових документів та капіталу.

Нідерландський дослідник Якоб ван дер Шуер (1625) вважав, що дебітор – це той, хто має (власник), хто одержує або кому посилають, той, хто купує, кому поставляють, продають або від кого сподіваються одержати платіж, або, нарешті, той, хто повинен платити [5].

У Франції М. де ла Порт, видатний вчений кінця XVII – початку XVIII ст., сформулював теорію дебетування і кредитування рахунків, яка зводилася до двох основних правил:

1) дебітор – все, що отримується у власність чи управління господарством, або та особа, яка отримує цінності;

2) кредитор – все, що перестає бути власністю чи виходить із управління господарства, або та особа, яка видає цінності.

А от італійські автори вбачали зміст бухгалтерської науки у зміні прав та зобов'язань осіб, що беруть участь у господарському процесі. Так, Лука Пачолі (1493) в «Трактаті про рахунки і записи» під час характеристики факту господарського життя виділяв чотири обов'язкові моменти, які повинні бути відображені в обліку: суб'єкт; об'єкт; час та місце. Цим моментам відповідають чотири питання: хто, що, коли і де? З цього приводу італійський вчений Л. Флорі

(1970) виділяв: дебітора; кредитора; суму; характер факту. Перші дві вимоги передбачали виділення суб'єктів, третя – рахунків. Інвентаризаційна комісія у разі розбіжності залишків складає порівняльну відомість, за результатами якої керівник приймає рішення. Як правило, відповідальні особи пишуть пояснювальні записки. Звірка з дебіторами проводиться щомісяця до двадцять п'ятого числа місяця, наступного за місяцем перевірки. Також порівняння залишків проводиться за вимогою покупців і у разі зміни менеджера, який працював із цим замовником індивідуально. Етапи та порядок загального ведення обліку розрахункових операцій наведено на рис. 1.

У бухгалтерському обліку розрахункові операції є об'єктом обліку, по-перше, як динамічний процес (проведення платежу до, одночасно чи після одержання товарів, робіт, послуг) і, по-друге, як статичний стан, тобто заборгованість між суб'єктами розрахунків [4].

Завданнями бухгалтерського обліку розрахункових операцій є: дотримання встановлених правил розрахункових відносин; своєчасне документальне оформлення розрахункових операцій; своєчасне і достовірне ведення аналітичного і синтетичного обліку розрахунків.

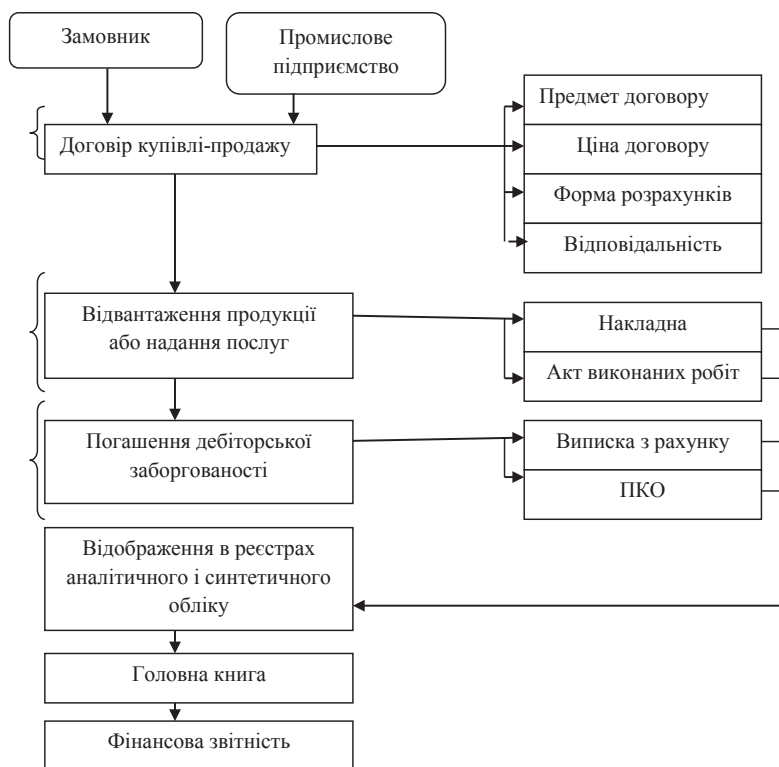


Рис. 1. Бухгалтерський облік відображення розрахункових операцій

Система бухгалтерського обліку повинна адаптуватися до змін зовнішнього середовища та умов функціонування підприємства, врахувати запити на інформацію різних груп користувачів та максимально задовольняти їхні потреби. Проф М.С. Пушкар, підкреслюючи домінуючу роль інформації в обліку, пропонує навіть замінити назву «бухгалтерський облік» словом «інформологія» (від лат. *informo* – надаю форму, зображую та грец. *logos* – вчення, наука), що означатиме науку про створення уяви про діяльність підприємства за допомогою отриманої інформації [4]. Вчений наголошує, що інформація повинна стати визначальним поняттям у розкритті сутності облікової системи.

Формування інформації в системі бухгалтерського обліку відбувається за кілька етапів (рис. 2).

Ознаками будь-якої науки є: наявність власних особливих об'єктів спостереження, власного особливого апарату

дослідження цих об'єктів, власних методів їх вивчення, а також власних принципів і категорій, законів і закономірностей, здатних формально описати всю сукупність можливих явищ в межах вибраного комплексу об'єктів. В умовах революційних наукових звершень відбувається взаємне збагачення природних і суспільних наук новими знаннями, поняттями, здійснюється їх переосмислення, розширюється можливість і необхідність застосування процесів пізнання світу кожною галуззю науки.

У ринковій економіці України концепція бухгалтерського обліку визначає основи побудови системи бухгалтерського обліку: теорії та практики, але на останніх досягненнях бухгалтерського обліку як науки, досвіду зарубіжних країн.

Концепція (від лат *conceptio* – сприйняття, розуміння; система) – це певний спосіб розуміння, трактування яких-небудь явищ, основний погляд, керівна ідея для їх освітлення; єдиний, визначальний задум, провідна думка проекту (літературного чи наукового твору, системи та ін.). Концепція бухгалтерського обліку (*Accounting concepts*) – основні теоретичні принципи ведення бухгалтерського обліку і звітності.

Раніше виникали дискусії з приводу існування теоретичної бази бухгалтерського обліку, оскільки бухгалтерський облік розвивався на основі практики. Проте бухгалтери намагалися

створити теорію бухгалтерського обліку; незважаючи на те, що були запропоновані різноманітні теоретичні концепції, лише деякі з них отримали загальне визнання. Найбільш важливими є чотири концепції бухгалтерського обліку:

1) концепція діючого підприємства (*on-going concern concept*), яка виходить із припущення, що підприємство вважається чинним до тих пір, поки не з'являться свідчення зворотного, тому активи компанії не оцінюються як сума звичайних акцій і резервів;

2) концепція нарощування (*accruals concept*) – передбачає врахування доходів і витрат у момент їх виникнення, а не після того, як вони отримані або виплачені;

3) концепція незмінності (*consistency concept*) вимагає, щоб звітність за послідовні періоди часу велася на основі незмінності методів обліку;

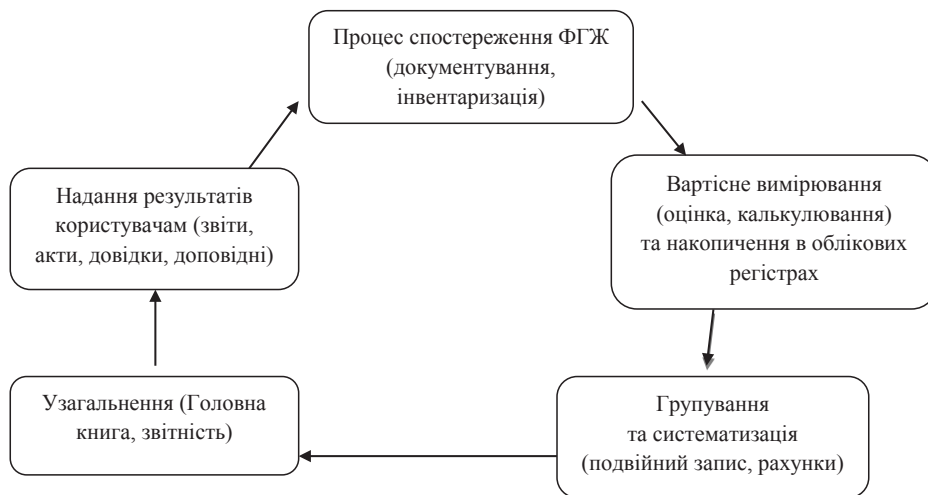


Рис. 2. Етапи формування інформації в системі бухгалтерського обліку

4) концепція обережності (prudence concept) вимагає, щоб облік вівся на консервативній основі, тобто записи надходжень прибутку або доходу не повинні робитися до того, як гроші реально надійдуть, а записи збитків виробляються в той момент, коли ці збитки тільки прогнозуються.

Вперше, на необхідності розроблення на рівні уряду концепції розвитку бухгалтерського обліку наголошує М.С. Пушкар, відмічаючи, що вона має бути покладена в основу базової моделі обліку України. Зокрема, науковець пропонує включити в концепцію такі положення, як: характеристики облікової інформації (види обліку, якісні характеристики інформації, користувачі); структура та зміст концепції (визначення обліку як системи, парадигма обліку, категорії обліку, методологічні рівні побудови, об'єкти, суб'єкти обліку, облікова політика держави); прийняття умовностей бухгалтерського обліку (історичність, періодичність, консерватизм, вимірники та інше), елементи фінансової звітності; процедури обліку. Концепція розвитку бухгалтерського обліку повинна опиратися в основному на наукові положення, а «не на практику, яка поки що не має суттєвих досягнень» [6].

Н.М. Малюга, визначаючи перспективи побудови національної системи бухгалтерського обліку, адекватної до нових виробничих та соціальних відносин, наголошує на потребі розроблення концепції розвитку бухгалтерського обліку як теоретичного базису інституційної та реформеної перебудови. Складниками Концепції автор вважає [7]:

- удосконалення національної системи бухгалтерського обліку, що полягає у приведенні її у відповідність до вимог ринкової економіки з урахуванням стану світових фінансових ринків;
- оновлення нормативної бази бухгалтерського обліку через розроблення методичних вказівок з питань організації та звітності;
- удосконалення методології бухгалтерського обліку;
- становлення бухгалтерської професії через створення інституту професійних бухгалтерів України;
- підвищення кваліфікації бухгалтерських кадрів.

Зважаючи на відсутність концепції бухгалтерського обліку розрахункових операцій, запропоновано її відповідно до етапів облікового процесу (розрізняючи органі-

зацію обліку розрахункових операцій, ведення обліку розрахункових операцій та складання звітності). Окрім того, запропоновано поділяти ведення бухгалтерського обліку розрахункових операцій на принципи:

- 1) зумовлені економічним оточенням (суб'єкт господарювання, часовий період, грошовий вимірник);
- 2) сформовані середовищем бухгалтерського обліку (обачність в оцінці, автономність фінансових результатів, безперервність);
- 3) вимоги (превалювання сутності над формою, нарахування та відповідність доходів і витрат, послідовність, повнота, доказовість). Концепція бухгалтерського обліку розрахункових операцій подана на рис. 3.

За допомогою наведеної концепції бухгалтерського обліку розрахункових операцій буде забезпечено бухгалтерів обліковою інформацією:

- про загальні підходи до організації та ведення бухгалтерського обліку розрахункових операцій;
- про прийняття управлінських рішень щодо розрахункових операцій;
- допомагати користувачам бухгалтерської інформації в розумінні даних, які містяться в бухгалтерській звітності.

Доцільність виокремлення концепції бухгалтерського обліку розрахункових операцій зумовлена економічним оточенням та пояснюється тривимірністю навколишнього світу: будь-який об'єкт можна виміряти у просторі, часі та енергії. Тому факти господарського життя (ФГЖ) повинні стосуватися певного суб'єкта господарювання – ідентифікація у просторі; господарські операції відбуваються на певну дату, звітність складається за чітко визначений часовий проміжок (в умовах комп'ютеризації обліку це може бути не лише місяць, квартал або рік, а й день, декада, тиждень) – ідентифікація у часі; окрім того, усі ФГЖ повинні бути виміряні у грошовому вимірнику (з можливим уточненням характеристик із застосуванням натурального та трудового вимірників). Принципи, сформовані середовищем бухгалтерського обліку, є об'єктивними за своєю сутністю, тоді як вимоги є більш суб'єктивними, саме ця група принципів найбільше змінюється зі зміною умов господарювання.



Рис. 3. Концепція бухгалтерського обліку розрахункових операцій

Концепція бухгалтерського обліку розрахункових операцій повинна базуватися на низці взаємопов'язаних фундаментальних концепцій, розвинених у межах теорії бухгалтерського обліку.

На нашу думку, бухгалтерському обліку розрахункових операцій притаманні такі правила його організації:

– відповідність нормативно-правовим актам у сфері регулювання бухгалтерського обліку розрахункових операцій;

– динамічність бухгалтерського обліку розрахункових операцій, постійне удосконалення облікового процесу, методології та техніки бухгалтерського обліку на основі комп'ютеризації та оптимізації затрат на ведення бухгалтерського обліку розрахункових операцій;

– використання принципів системного підходу (адаптивності, адекватності, цілісності, структурності, взаємозалежності структури та середовища, ієрархічності та ін.).

Ці правила можуть бути уточнені з урахуванням специфіки умов господарювання певного підприємства та обов'язково зазначені з детальним поясненням сутності у наказі про облікову політику суб'єкта господарювання.

Висновки. Правильність та своєчасність розрахункових операцій є одним із найважливіших показників, які характеризують фінансовий стан підприємства, а це має велике значення для організації обліку промислового підприємства. Зниження рівня розрахункової дисципліни приводить до зростання дебіторської заборгованості, в тому числі простроченої. Основну частку заборгованості становлять зобов'язання за розрахунками з покупцями і замовниками за відвантажені товари, готову продукцію, виконані роботи і надані послуги. Для промислового підприємства дуже важливо не допустити необгрунтованого збільшення суми боргів замовників, уникати дебіторської заборгованості з високим ступенем ризику.

Розрахункові операції займають значну частку в загальній сукупності оборотних активів підприємства, а тому неправильне ведення обліку спричинить суттєві викривлення інформації, яка відображається у звітності підприємства. Так, за даними офіційного сайту Державного комітету статистики України, розрахункові операції протягом періоду 2010–2015 рр. становили понад 55% від загального складу оборотних активів підприємства України. За видами економічної діяльності питома вага коливається в межах 38–60%, і найвищий показник можна спостерігати в оптовій торгівлі, а найнижчий – у роздрібній, це зумовлено специфікою цих видів діяльності. Облік розрахунків із покупцями та постачальниками є найважливішою ділянкою бухгалтерської роботи, оскільки на цьому етапі формується основна частина доходів та грошових надходжень підприємств. У зв'язку з цим є велика кількість невирішених проблем, пов'язаних з обліком та аналізом розрахункових операцій за товари, роботи, послуги. Тому сьогодні необхідно проводити дослідження розрахункових операцій у цій сфері бухгалтерського обліку на основі аналізу історичного розвитку (еволюції), вивчити особливості організації обліково-аналітичної роботи на підприємстві і підвести підсумки законності управлінських рішень щодо формування та погашення заборгованості, в тому числі за розрахунковими операціями, які мають найбільший ризик виникнення зловживань під час їх здійснення.

Таким чином, питання розрахункових відносин є досить актуальним зараз в Україні, воно має істотне значення для становлення ефективною обліковою політикою підприємств і нормального функціонування економіки. Результати досліджень мають бути враховані для подальшого розвитку теорії і практики бухгалтерського обліку, контролю й аналізу розрахунків на сучасному етапі реформування обліку та звітності підприємств.

Список використаних джерел:

1. Орлов І.В. Бухгалтерський облік і контроль суб'єктів господарювання: теорія і методологія / І.В. Орлов // Монографія. Житомир: ЖДТУ, 2010. 400 с.
2. Задорожний Ю.А. «Руська правда» і римське право: порівняльний аспект / Ю.А. Задорожний // Бюлетень Міністерства юстиції України. 2009. № 1(87) С. 49–53.
3. Стоун Д. Бухгалтерский учет и финансовый анализ / Д. Стоун, К. Хитченк / Перевод с англ. Ю.А. Огибин, Г.А. Огибин. М.: Сирин, 1998. 302 с.
4. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней / Я.В. Соколов / Учебное пособие для вузов. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. 638 с.
5. Сурніна К.С. Розрахунки в системі бухгалтерського обліку: історичний аспект / К.С. Сурніна. URL http://docs.google.com/viewer?a=w8rg:zsoplyidpgoi:www.nbu.gov.ua.na/Azticles/kultnar/knp200014/knp14_9.dos.
6. Боді Зві, Мертон Роберт. Фінанси / Зві Боді, Роберт Мертон // Переклад з англ. мови. М.: Видавн. дім «Вільямс», 2000. 592 с.
7. Малюга Н.М. Бухгалтерський облік в Україні: теорія і методологія, перспективи розвитку / Н.М. Малюга // Монографія. Житомир: Рута, 2005. 548 с.

ЭВОЛЮЦИЯ И КОНЦЕПЦИИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. В статье исследован исторический процесс развития бухгалтерского учета расчетов, касающихся эволюционных подходов определения сущности бухгалтерских счетов и их применения в хозяйственной деятельности, при отражении расчетов. Рассматриваются проблемы способов понимания, трактовки основных принципов и концепций бухгалтерского учета расчетных операций, положенных в основу базовой модели учета в Украине: качественные характеристики информации, категории учета, методологические уровни построения, объекты и субъекты учета; принятие условностей учета (историчность, периодичность, консерватизм), элементы отчетности; процедуры учета.

Ключевые слова: эволюция, концепция, расчеты, бухгалтерский учет, предприятие, отчетность, информация, счета.

EVOLUTION AND CONCEPTS OF CALCULATION ACCOUNTS AT THE ENTERPRISE

Summary. The article deals with the historical process of development calculation accounts as to evolutionary approaches to the definition of the essence of accounting and their application in economic activities, when displaying calculations. The problems of methods of understanding, interpretation of the basic principles and concepts of accounting of settlement operations, which are the basis of the basic accounting model in Ukraine are considered: qualitative characteristics of information, accounting categories, methodological levels of construction, objects and subjects of accounting, acceptance of accounting conventions (historicity, periodicity, conservatism); reporting elements; accounting procedures.

Key words: evolution, concept, calculations, accounting, enterprise, reporting, information, accounts.

Герасимчук В. Г.
*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародної економіки
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

Липищенко А. П.
*бакалавр кафедри міжнародної економіки
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

Gerasymchuk V. G.
*doctor of economic Sciences,
Professor, Professor, Department of international Economics
National technical University of Ukraine
"Kyiv Polytechnic Institute named after Igor Sikorsky"*

Lipisienko A. P.
*bachelor of international Economics,
National technical University of Ukraine
"Kyiv Polytechnic Institute named after Igor Sikorsky"*

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Анотація. У статті проведений аналіз машинобудівного комплексу України. Здійснено аналіз обсягу реалізації продукції машинобудування. Досліджено динаміку інвестицій та визначено ключові країни-інвестори у вітчизняну машинобудівну галузь. Сформульовано проблеми, які стримують розвиток галузі. Виявлено перспективи розвитку машинобудівного ринку України.

Ключові слова: машинобудування, експорт, імпорт, інвестиції, проблеми.

Вступ та постановка проблеми. Від рівня розвитку машинобудівного комплексу залежить розвиток інших галузей промисловості України. Основою технічного переозброєння економіки країни є машинобудування. Нині вітчизняне машинобудування значно відстає від розвитку інших країн світу. Серед основних причин відставання: зношеність та застарілість обладнання, низька рентабельність, слабка інноваційна активність, брак фінансування та інвестицій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Серед науковців, що досліджували стан та проблеми машинобудівного комплексу, а також перспективи його розвитку, варто виділити: О. Гавриша, В. Гейця, В. Герасимчука, Г. Скударя, Ю. Великого, Т. Рипика, Н. Гаховича, М. Завгородню, Д. Захарова, Д. Нечепуренко, О. Чупира, Ю. Короткого, В. Супрун та ін. Проте, спираючись на постійну динаміку та зміни у сфері машинобудування, на виникнення нових проблем та нестабільність економічної ситуації в країні, багато питань залишаються невирішеними.

Метою статті є визначення стану машинобудівного комплексу України, умов його функціонування та перспектив розвитку.

Результати дослідження. Комплекс машинобудування України вміщує понад 20 спеціалізованих галузей. Сьогодні він об'єднує близько 11 тис. підприємств і є важливим сектором промисловості України. Частка цього комплексу в українському ВВП в кінці 2016 року становила 8% [1].

Територіально підприємства машинобудівної галузі розміщені в усіх областях України. Проте на загальному фоні особливо вирізняються 8 найбільших міст, які зайняті у машинобудуванні: Дніпропетровськ, Харків, Запоріжжя, Київ, Львів, Одеса, Луганськ та Донецьк.

Продукцію, яка виготовляється підприємствами машинобудівної галузі, залежно від того, на який ринок вона

орієнтована, умовно можна поділити на такі групи: важке машинобудування, тракторне та сільськогосподарське машинобудування, залізничне машинобудування, автомобілебудівна промисловість, електротехніка, приладобудування, верстатобудування.

За підсумками 2017 р. реалізація машинобудівної продукції зросла на 17% до 5,06 млрд. дол. щодо рівня 2016 р. (4,34 млрд. дол.). Найбільші обсяги реалізації спостерігалися в 2010 р. (11,89 млрд. дол.) та в 2011 р. (13,27 млрд. дол.). Понад 23% виробленої в Україні продукції експортується в Російську Федерацію, що містить приховану загрозу. Однак загалом поточні позиції України на міжнародних ринках, на жаль, поки що незначні (рис. 1).

Експорт машин, обладнання та механізмів у 2017 р. збільшився на 18% порівняно з 2016 р., досягнувши рівня 4276,99 млн. дол., тоді як імпорт збільшився на 26%. Імпорт транспортних засобів і обладнання збільшився у 2017 р. порівняно з 2016 р. на 35%, тоді як експорт, навпаки, впав на 72% за аналогічний період, досягнувши позначки 151,57 млн. дол. Експорт електричного, електронного та оптичного обладнання зріс на 4% у 2017 р. порівняно з 2016 р., імпорт зріс на 34%, становивши 782,84 млн. дол. на рік.

Галузь важкого машинобудування в Україні представлена заводами, що виробляють машини й обладнання для вугільної, нафтогазової, металургійної, гірничодобувної та хімічної промисловості. Потенціал вітчизняних підприємств важкого машинобудування базується на потужностях підприємств колишнього СРСР, пріоритетом діяльності яких була вузька спеціалізація виробництва традиційних видів продукції. Проведення глибокої і комплексної заміни обладнання та удосконалення виробничих потужностей виведе важке машинобудування на новий рівень розвитку і поліпшить ситуацію в цій галузі.



Рис. 1. Експорт та імпорт продукції машинобудування, 2004–2017 рр.

Джерело: складено за [1]

Високі ризики неплатоспроможності більшості компаній галузі викликані зростанням рівня кредитного навантаження на підприємства в результаті нестабільної ситуації в країні, а також тривалим періодом окупності обладнання.

Основний експорт літальних апаратів спрямований в Казахстан, Німеччину, Пакистан. До 2014 р. значним ринком збуту залишалася Російська Федерація – 372,660 млн. дол. на рік, проте за останні 3 роки торгові відносини з країною значно послабилися.

Поставки суден Україна здійснює в країни, які мають вихід до моря. Так, у 2017 р. головними ринками збуту для України стали Австралія, Мальта, Панама, Багамські острови, Беліз та Туреччина. Найбільші обсяги поставки у 2017 р. були до Австралії та Маршаллових островів, експорт до цих країн становив 50,861 млн. дол. та 48,361 млн. дол. відповідно.

У галузі важкого машинобудування України безумовним лідером є ВАТ «Азовмаш» (Маріуполь, Донецька обл.). На розвиток галузі вплинули негативні тенденції в металургійній галузі, що скоротили обсяг реалізації продукції. Також причиною негативної тенденції є зростання цін на

продукцію в зв'язку зі збільшенням цін на сировину і паливо.

Серед усіх галузей машинобудування найнижчі темпи розвитку притаманні сільськогосподарському машинобудуванню, яке зазвичай по праву займає позиції дотаційної галузі економіки. Особливістю сільськогосподарського машинобудування в Україні є низька конкурентоспроможність на ринку, викликана виробництвом низькоякісної продукції, а також пряма залежність попиту на сільгосптехніку від розвитку сільського господарства.

Негативним фактором для вітчизняних машинобудівних підприємств є проникнення імпоротної продукції на внутрішній ринок України. Імпортерами тракторів в Україну є США – 162,33 млн. дол., Німеччина – 107,04 млн. дол., Білорусь – 74,62 млн. дол., Франція – 72,66 млн. дол., Нідерланди – 69,94 млн. дол. на рік.

Завод «Червона зірка» – одне з провідних підприємств-виробників посівної техніки на пострадянському просторі. Займана підприємством частка ринку в країнах СНД становить приблизно 45%. Підтримка вітчизняного виробника з боку держави збільшить рівень виробництва в цій галузі.

Автомобільна промисловість України спрямована на виробництво всіх видів продукції: вантажних, легкових автомобілів, військових вантажівок тощо. Стримуючими фактором розвитку є технологічно низький асортимент продукції, що робить її неконкурентоспроможною перед імпортними аналогами, у виробництві яких використовуються передові технології (табл. 1).

ВАТ «Запорізький автомобільний завод» – єдине в Україні підприємство, що володіє повним циклом виробництва легкових автомобілів. Основні поставки заводу здійснюються за кордон в країни СНД, а також в Молдову, Єгипет, Сирію, Корею.

Відбулася переорієнтація вітчизняного машинобудування з виробництва власної продукції на складання імпортних автомобілів. Головними імпортерами легкових автомобілів

Таблиця 1

Виробництво автомобілів в Україні, шт.

Виробник	2013	2014	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6
ВАТ «ЗАЗ» (Запорізький автомобілебудівний завод)	20301	13127	3937	526	1674
ПАТ «АВТОКРАЗ» (Кременчуцький автомобільний завод)	930	1388	1401	480	-
Корпорація «Богдан»	6737	2185	60	78	110
Корпорація «Еталон»: ПАТ «БАЗ» (Бориспільський автозавод)	827	110	3	-	-
Корпорація «Еталон»: ПрАТ «Чернігівський автозавод»	281	201	299	3	178
ТОВ «ВО «КРАЗ» (Кременчуцький автоскладальний завод)	9049	7514	-	-	-
ПрАТ «ЄВРОКАР»	11494	3649	2030	3937	6145
ПАТ «Завод «Часівоярські автобуси»	316	169	174	37	90
ВАТ «Черкаський автобус»	547	408	388	203	389

Джерело: складено за [2]

в Україну є Німеччина, Японія, Франція, Чехія та Корея. Найбільшим попитом серед українців користувалися автомобілі компаній TOYOTA, RENAULT, VOLKSWAGEN, SKODA, KIA. Загалом у 2017 р. продаж цих марок порівняно з 2016 р. зріс у середньому на 27% (табл. 2).

Основними постачальниками вантажних автомобілів в Україну є Франція, Італія, Німеччина та США. Найбільш затребуваними були автомобілі марки RENAULT, FIAT, GAZ, VOLKSWAGEN, MERCEDES-BENZ, FORD. Продаж вантажних автомобілів у 2017 р. порівняно з 2016 р. зріс у середньому на 30%.

Таблиця 2

Продажі нових легкових автомобілів в Україні за марками, шт.

№ з/п	Марка	2013	2014	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7
1.	TOYOTA	15436	10296	4903	7668	9698
2.	RENAULT	11307	5256	4215	6389	8671
3.	VOLKSWAGEN	12851	5419	2299	5001	6525
4.	SKODA	12285	5219	2172	4145	5675
5.	KIA	13224	3770	2014	3982	5320
6.	FORD	10721	4506	2608	3612	3524
7.	NISSAN	11327	4753	2659	3444	4324
8.	HYUNDAI	18001	5511	2556	3396	4356
9.	BMW	2006	1267	1807	3073	2832
10.	ZAZ	17709	7908	2868	2758	1708

Джерело: складено за [2]

Основними постачальниками вантажних автомобілів в Україну є Франція, Італія, Німеччина та США. Найбільш затребуваними були автомобілі марок RENAULT, FIAT, GAZ, VOLKSWAGEN, MERCEDES-BENZ, FORD. Продаж вантажних автомобілів у 2017 р. порівняно з 2016 р. зріс у середньому на 30%.

Найбільшим попитом на вітчизняному авторинку автобусів користуються марки українських виробників: ATAMAN (ВАТ «Черкаський автобус»), RUTA (ПАТ «Завод «Часівоярські автобуси»), BOGDAN (Корпорація «Богдан»), ETALON (Корпорація «Еталон»). Продаж російського PAZ у 2017 р. впав на 47% порівняно з минулим роком. Продаж вітчизняних автобусів зріс. Так, реалізація марок ATAMAN зросла на 41%, RUTA – на 15%, ETALON – на 85%.

Близько 18 підприємств функціонує у сфері вагонобудування. Підприємства вагонобудівної галузі мають намір об'єднатися в асоціацію вагонобудівників України. Найбільшими серед них є:

ВАТ «Крюківський вагонобудівний завод», ВАТ «Стаханівський вагонозавод», ВАТ «Дніпровагонмаш», ВАТ «Азовзагальмаш». Із зазначених заводів більшість виробляють вантажні вагони. Експорт залізничних локомотивів у 2017 р. порівняно з 2016 р. упав на 7,6%. Загалом спостерігається негативна тенденція. Так, за останні 5 років експорт скоротився на 94%.

Наукові галузі України – електротехніка, приладобудування, верстатобудування – включають у себе найбільш широкий спектр підприємств, що обслуговують всі галузі економіки, включаючи військово-промисловий сектор.

Джерело: складено за [1]

Високий рівень зношеності обладнання, відсутність передових технологій і нових розробок, а також низьке забезпечення кваліфікованими кадрами – все це призвело до занепаду розвитку наукомістких галузей в Україні. Вітчизняні підприємства не отримують достатнього фінансування для розроблення нових технологій.

Курс на заміщення вітчизняного виробника взяли імпортні компанії, які оснащені значною кількістю високотехнологічних розробок і технологій. Таким чином, велика частина продукції галузі імпортується з країн Східної Азії – Китаю, Кореї, Таїланду, а також із країн ЄС і США. Імпорт електричних машин і устаткування за останні 3 роки зріс на 53%, досягнувши у 2017 р. рівня 4124,79 млн. дол. на рік.

Головними постачальниками електричних машин і устаткування в Україну є Китай, Німеччина, Російська Федерація, Чехія. Імпорт з Росії у 2017 р. упав на 97% порівняно з 2014 р., що свідчить про негативну динаміку торгівлі з цією країною.

Імпорт приладів та апаратів оптичних, фотографічних зріс на 34% у 2017 р. порівняно з минулим роком, досягнувши позначки 782,85 млн. дол. на рік. Головними імпортерами приладів та апаратів оптичних, фотографічних в Україну є Японія, США, Німеччина та Китай. Імпорт з Японії у 2017 р. збільшився на 22% порівняно з 2016 р., становивши 4,363 млн. дол. на рік.

Машинобудування гостро потребує припливу інвестицій. Брак інвестицій у машинобудівну галузь пояснюється високим зносом основних фондів і збільшенням податкового навантаження на підприємства з боку держави. Найбільший обсяг інвестицій в машинобудівну галузь України спостерігався в 2014 р. – 1167,8 млн. дол. Проте спостерігається негативна тенденція: так, за останні 3 роки обсяг інвестицій зменшився на 34%, сягнувши 771,0 млн. дол. у 2017 р. (рис.2).

Серед основних країн, що інвестують у галузь, лідируючі позиції займає Кіпр. Однак такого роду інвестиції можна назвати реінвестуванням в економіку країни, оскільки основний приплив капіталу в Україну здійснюють українські компанії, зареєстровані в цій офшорній зоні (табл. 3).

Передбачається, що потоки інвестиційного капіталу можуть збільшити кількість інноваційних розробок підприємств.

Сьогоднішній брак інвестицій і доступних кредитів не дає підприємствам змоги провести масштабну модернізацію, перейти на нові технології виробництва та менеджменту, налагодити випуск нової продукції. За таких умов українським виробникам важко переорієнтуватися на нові ринки збуту.

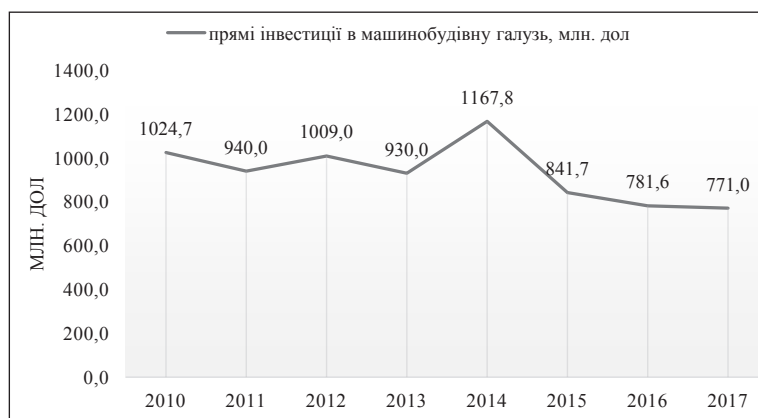


Рис. 2. Прямі інвестиції в машинобудівну галузь України, 2010–2017 рр.

Прямі інвестиції зарубіжних країн в машинобудівну галузь України, 2017 р.

Країна	Обсяг прямих інвестицій станом на			
	01.01.2017 р.		31.12.2017 р.	
	млн. дол.	частка, %	млн. дол.	частка, %
1	2	3	4	5
Австрія	27,409	3,5	19,419	2,5
Велика Британія	24,956	3,2	25,520	3,3
Естонія	30,170	3,9	30,907	4,0
Нідерланди	55,869	7,2	64,403	8,3
Німеччина	101,981	13,2	127,527	16,5
Польща	43,815	5,7	47,027	6,0
Угорщина	16,440	2,1	17,161	2,2
Франція	28,794	3,7	32,457	4,2
Швеція	38,766	5,0	40,897	5,3
Кіпр	108,510	14,1	109,895	14,2
США	62,007	8,0	62,749	8,1

Джерело: складено [1]

За результатами проведеного дослідження можна виділити низку проблем машинобудівного комплексу України, таких як:

- нестабільність політичної та економічної ситуації в країні;
- значний фізичний та моральний знос матеріально-технічного забезпечення підприємств;
- низька рентабельність та висока частка збиткових підприємств;
- недостатня увага до використання у виробництві ресурсозберігаючих та маловідходних технологій;
- брак інвестицій та фінансування;
- витрачання фінансових ресурсів не на власні розробки, а на купівлю вже готового обладнання машин та програмного забезпечення;
- невідповідність вітчизняної продукції світовим стандартам – екологічні характеристики та низька якість продукції;
- високі ставки оподаткування та систематична зміна законодавства України;
- низька платоспроможність населення, що впливає на слабкий попит внутрішнього ринку;
- високі ставки кредиту як для виробників, так і для споживачів машинобудівної продукції;
- зниження інвестиційної привабливості через високі ризики вкладень.

Задля підвищення ефективності діяльності машинобудівного комплексу та вирішення вищезазначених проблем важливим є проведення таких заходів:

- використання новітнього обладнання та технологій для проектування нової продукції, тобто прискорити інноваційних розвиток;
- створювати стратегічні альянси підприємств, що будуть виробляти високоєфективну продукцію із застосуванням сучасних енерго- та ресурсозберігаючих технологій;
- шляхом налагодження зв'язків із закордонними компаніями та активізації зовнішньоекономічної діяльності українських машинобудівних компаній розвивати експортний потенціал галузі;
- поліпшити матеріально-технічне забезпечення підприємств, провести переоснащення машинобудівного комплексу;

– провести реконструкцію більшої частини машинобудівних підприємств та закриття тих, що є збитковими та нерентабельними.

Найбільш важливими завданнями для керівництва українських машинобудівних підприємств в умовах мінливості зовнішнього середовища є впровадження сучасних методів управління, зміна наявної стратегії розвитку, реалізація політики диверсифікації сфер діяльності, розширення номенклатури та асортименту продукції.

Комплекс машинобудування має розвиватися за рахунок участі у проектах, які націлені на виробництво складних комплектуючих для іноземного та вітчизняного обладнання та розвитку окремих виробництв для випуску сучасного конкурентоспроможного обладнання. Здійснення вищезгаданих завдань є важливою передумовою не лише розвитку, але й виживання українського машинобудування в перспективі.

Висновки. Вирішення першочергових заходів підприємствами машинобудування дасть можливість підвищити не лише результативність діяльності галузі загалом, але й рівень вітчизняної економіки.

Для виходу з кризи керівництву підприємств необхідно розробляти економічну політику з урахуванням вимог і запитів споживачів стосовно техніко-економічних параметрів, якості, дизайну та новизни продукції. Для зростання обсягів продукції машинобудівної галузі України важливо використовувати ефективний стратегічний маркетинг для прогнозування майбутніх параметрів функціонування і розвитку економічної системи – організації виробництва і збуту продукції.

Ефективне функціонування підприємств машинобудування в сучасних умовах господарювання можливе за умови здатності підприємства вчасно відреагувати на руйнівні зміни, перелаштувати свій внутрішній механізм відповідно до нестійких умов господарювання, адже саме від внутрішньої діяльності залежать результативні показники роботи підприємства. Без реструктуризації фінансової та організаційної, професійного управління та продуманої стратегії розвитку стабілізація та зростання обсягів виробництва продукції машинобудівного комплексу неможливі.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. УкрАвтопром. Асоціація автовиробників України. URL: <http://ukrautoprom.com.ua>.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ

Аннотация. В статье проведен анализ машиностроительного комплекса Украины. Осуществлен анализ объема реализации продукции машиностроения. Исследована динамика инвестиций и определены ключевые страны-инвесторы в отечественную машиностроительную отрасль. Сформулированы проблемы, которые сдерживают развитие отрасли. Выявлены перспективы развития машиностроительного рынка Украины.

Ключевые слова: машиностроение, экспорт, импорт, инвестиции, проблемы.

TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF MACHINE-BUILDING COMPLEX OF UKRAINE

Summary. In the article the analysis of machine-building complex of Ukraine. The analysis of the volume of sales of engineering products. Investigated the dynamics of investments and identified the key countries-investors in the domestic engineering industry. Formulated the problems that hinder the development of the industry. As prospects of development of machine-building market of Ukraine.

Key words: mechanical engineering, export, import, investment, problems.

УДК 657

Чуніхіна Т. С.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри обліку та оподаткування

Державного університету інфраструктури та технологій

Горлушко А. М.

магістр

Державного університету інфраструктури та технологій

Chunhina T. S.

PhD in Economics,

Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation

State University of Infrastructure and Technology

Gorlushko A. M.

master's degree

State University of Infrastructure and Technology

ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА ТЕРМІНУ КОРИСНОГО ВИКОРИСТАННЯ В МЕЖАХ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті дослідженні взаємозв'язки амортизаційної політики зі стратегією розвитку діяльності підприємства. Розглянуто одне з головних проблемних питань проведення амортизаційної політики – визначення очікуваного терміну корисного використання основних засобів. Запропоновано рекомендації щодо вдосконалення організації та методики визначення строку експлуатації основних засобів.

Ключові слова: основні засоби, амортизація, знос, амортизаційна політика підприємства, очікуваний термін корисного використання, стратегія діяльності підприємства.

Постановка проблеми. Вирішення проблемних аспектів проведення амортизаційної політики за сучасних умов розвитку підприємництва є важливими питанням. На практиці гнучка амортизаційна політика підприємств і держави є одним з основних факторів відновлення економічного зростання за умов інвестиційної кризи, зменшення виробництва та інфляції. Однак сьогодні підприємства України не приділяють належної уваги ролі системи амортизації у вирішенні проблем відтворювального характеру. Тож ця тема є актуальною та необхідною для розгляду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань щодо удосконалення обліку амортизації основних засобів зробили видатні вітчизняні вчені: М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Н.Г. Виговська, В.М. Жук, М.Я. Дем'яненко, Г.Г. Кірейцев, В.Г. Лінник, В.Б. Моссаковський, В.В. Сопко, М.Ф. Огійчук, Ю.І. Осадчий, П.Т. Саблук, Л.К. Сук та інші вчені; зарубіжні науковці: В.Ф. Палій, Я.В. Соколов, Е.С. Хендріксен. Проте досі залишаються недостатньо дослідженими проблеми обліку амортизації основними засобами, а саме порядок визначення найбільш точного строку експлуатації.

Результати дослідження. Неможливо переоцінити важливість такої економічної категорії, як основні засоби. Адже саме за рахунок основних засобів підприємство розпочинає функціонувати та в майбутньому може розширювати свою діяльність. Сьогодні економічна література містить велику кількість визначень та трактувань поняття «основні засоби».

Основні нормативно-правові акти, що регулюють облік основних засобів в Україні, це: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» (далі – П(С)БО 7 «Основні засоби») та Податковий кодекс України (далі – ПКУ). А для підприємств, які вже перейшли чи бажають перейти на облік за міжнародними стандартами, облік основних засобів регулюється Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» (далі – МСБО 16 «Основні засоби»).

П(С)БО 7 «Основні засоби» визначає основні засоби як матеріальні активи, які підприємство/установа утримує з метою використання їх у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких становить понад один рік (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [1].

За ПКУ основні засоби – це матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин, наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 6000 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 6000 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких ыз дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік) [2].

А у МСБО 16 «Основні засоби» зазначено, що основні засоби – це матеріальні об'єкти, які утримують для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг, для надання в оренду іншим або для адміністративних цілей та використовуватимуть, за очікуванням, протягом більше одного звітного періоду [3].

Думки вчених-економістів щодо визначення сутності поняття «основні засоби» значно відрізняються. Ю.А. Бабаєв розглядає основні засоби як частину майна, яка використовується як засоби праці під час виробництві продукції, виконанні робіт або наданні послуг або для управління організацією протягом періоду, що перевищує 12 місяців, або звичайний операційний цикл, якщо він перевищує 12 місяців [4].

На думку Ф.Ф. Бутинця, основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року [5].

А М.Я. Дем'яненко зазначає, що основні засоби – це термін бухгалтерського обліку, синонім економічного поняття «необоротні матеріальні активи» (засоби виробництва, матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі діяльності або для здійснення адміністративних і соціальних функцій, що використовуються протягом тривалого періоду і поступово переносять свою вартість на продукцію у міру зношення); матеріальні цінності (виробниче майно), що споживається у виробничому процесі, тобто фізичний капітал [6].

Ефективність використання основних засобів є однією з найбільш важливих дослідницьких ланок на підприємствах. Відтворення основних виробничих засобів розглядається як процес безперервного їх поновлення [7].

В Україні впродовж тривалого часу спостерігається несприятлива ситуація щодо забезпеченості та ефективності використання основних засобів. Насамперед це стосується високого ступеня зношеності основних засобів. Тож виникає потреба у заміні та модернізації наявного парку основних засобів. Через значне зношення основних засобів посилюється технічна та технологічна відсталість підприємств. Відтворення основних засобів на підприємствах може відбуватися за рахунок валових капітальних інвестицій, які будуть спрямовані на створення, придбання, відновлення та поліпшення основних засобів [8].

Сьогодні є багато джерел фінансування відтворення основного капіталу, як власних, так і залучених. Серед них найбільшу питому вагу займає оновлення шляхом часткового відшкодування фізичного зносу основних засобів (рис. 1) [9].

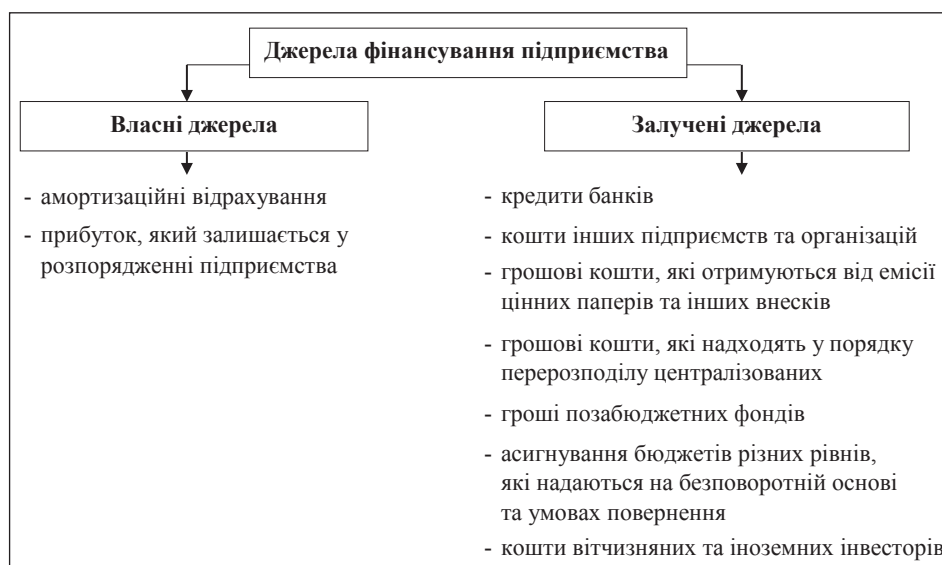


Рис. 1. Джерела фінансування підприємства

Джерело: розроблено автором на основі [9]

Амортизаційна політика є найбільш ефективним інструментом активізації інвестиційних процесів. Вона забезпечує надійне внутрішнє джерело фінансування капітальних вкладень. У розвинутих країнах за рахунок амортизації формується до 70–80% інвестицій.

Під час формування амортизаційної політики підприємства для початку необхідно точно роз'яснити її сутність та відмінності між поняттями «знос» і «амортизація». В економічній літературі під амортизацією розуміють об'єктивний економічний процес поступового відшкодування вартості основних засобів у період їх функціонування у виробництві з метою відшкодування до моменту закінчення строку експлуатації [10].

У нормативно-правовій базі України поняття «амортизація» і «знос» визначені в П(С)БО 7 «Основні засоби», де зазначається, що амортизація – це систематичний розподіл вартості, яка амортизується, необоротних активів протягом строку їх корисного використання (експлуатації). А знос основних засобів – сума амортизації об'єкта основних засобів з початку його корисного використання [1].

Амортизаційна політика розглядається як сукупність дій та заходів, що спрямовані на координацію процесу нарахування та використання амортизаційних відрахувань.

У науковій літературі є різноманітні підходи до визначення сутності цього поняття. Н.Г. Виговська розглядає амортизаційну політику як складову частину загальнодержавної політики формування власних фінансових ресурсів, яка полягає в оптимізації потоку власних засобів, що реінвестуються у виробничу діяльність [11]. А.І.Я. Яремко – як цілеспрямовану діяльність підприємства з вибору і застосування одного з можливих (законом дозволених) методів амортизації з метою максимізації обсягу власних фінансових ресурсів протягом амортизаційного періоду [12].

З.Н. Борисенко під амортизаційною політикою розуміє процес розроблення норм і правил нарахування амортизації, встановлення порядку використання амортизаційного фонду [13].

П.Т. Бубенко вважає, що амортизаційна політика – це політика підприємства щодо вибору відповідних методів амортизації основних засобів і нематеріальних активів, а також забезпечення цільового використання амортизаційних відрахувань, зниження бази оподаткування, створення власних інвестиційних ресурсів тощо [14].

Л.В. Овод зазначає, що амортизаційна політика – це вибір і оптимальне поєднання способів, правил і методики нарахування та обліку амортизації, встановлення порядку використання амортизаційних відрахувань для відтворення основних засобів відповідно до умов господарювання і амортизаційної політики держави [15].

Вважається, що амортизаційну політику можна розглядати як сукупність заходів із визначення методики формування амортизаційного фонду та спрямування його ресурсів на забезпечення нормального процесу відтворення основних засобів відповідно до обраної підприємством стратегії діяльності. Таким чином, формування амортизаційної політики можна вважати окремим напрямом фінансової роботи на підприємстві.

Під час вибору амортизаційної політики, необхідно дотримуватися певної послідовності дій:

- 1) чітко визначити стратегію діяльності підприємства;
- 2) визначити об'єкти нарахування амортизації;
- 3) визначитись із класифікацією груп основних засобів;
- 4) встановити вартість основних засобів, яка амортизується;
- 5) встановити критерії визначення очікуваного терміну корисного використання основних засобів.

Система факторів, що повинна враховуватися під час формування амортизаційної політики, повинна бути такою. Фактори, що впливають на обсяг амортизаційних відрахувань:

1. Незалежні від підприємства:
 - встановлені державою норми амортизації;
 - дозволені законодавством методи бухгалтерської амортизації;
 - інфляція [16].
2. Залежні від підприємства:
 - обсяг основних засобів, що підлягають амортизації;
 - вибір методу амортизації та встановлення терміну амортизації;
 - визначення терміну корисного використання об'єктів основних засобів [16].

Фактори, на які впливає обсяг амортизаційних відрахувань:

- витрати підприємства;
- база обкладання податком на прибуток;
- обсяг чистого грошового потоку;
- можливість оновлення основних засобів [16].

Одними із найвпливовіших факторів є правильність встановлення строку корисного використання.

У бухгалтерському обліку встановлення строку корисного використання є важливим. Він є ключовим питанням під час визначення методу амортизації, адже впродовж цього строку і буде нараховуватись амортизація.

Проблема визначення терміну корисного використання основних засобів не є новою і полягає не в технічному способі його визначення, а радше в науковій (економічній) обґрунтованості. Адже за короткого терміну служби норма амортизації висока, тобто необхідно буде швидше відтворювати основні засоби, а більшу частину їх вартості у вигляді амортизації слід включати до собівартості продукції. Це приводить до її збільшення. За тривалішого терміну норма амортизації буде нижчою. Але буде більшим період відшкодування зносу і, як наслідок, менше можливостей для своєчасного використання новітніх технічних досягнень. Це приводить до збільшення морально-го знецінення необоротних активів.

Згідно з п. 4 П(С)БО 7 «Основні засоби», строк корисного використання (експлуатації) – очікуваний період часу, протягом якого необоротні активи будуть використовуватися підприємством/установою або з їх використанням буде виготовлено (виконано) очікуваний підприємством/установою обсяг продукції (робіт, послуг) [1].

Основні засоби вводяться в експлуатацію за допомогою ф. ОЗ-1 «Акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів». Акт складається комісією, яка і має встановити строк корисного використання об'єкта основних засобів.

Проте ні у податковому, ні у бухгалтерському законодавстві немає чітких алгоритмів або критеріїв, які допомогли б визначити строк корисного використання. Це означає, що під час введення в експлуатацію об'єкта основних засобів підприємству необхідно самостійно визначити строк корисного використання цього об'єкта, виходячи із власних міркувань. У зв'язку з цим виникає значний рівень суб'єктивізму під час здійснення такої оцінки. Нормативно-законодавчі акти України, що регулюють ведення обліку руху основних засобів на підприємствах України, не містять критеріїв чи алгоритмів визначення строку використання основних засобів.

Однак у п. 24 П(С)БО 7 «Основні засоби» зазначено, що під час визначення строку корисного використання (експлуатації) варто урахувувати: очікуване використання об'єкта підприємством/установою з урахуванням його

потужності або продуктивності; фізичний та моральний знос, що передбачається; правові або інші обмеження щодо строків використання об'єкта та інші фактори [1].

Також у п. 26 П(С)БО 7 «Основні засоби» вказано, що нарахування амортизації може здійснюватися з урахуванням мінімально допустимих строків корисного використання основних засобів, встановлених податковим законодавством (крім випадку застосування виробничого методу) [1]. Але це не обов'язкова умова, тому платник податку на прибуток сам вирішує, дотримуватися цього правила чи ні. Як бачимо, на практиці визначення строку корисного використання основних засобів є суб'єктивною оцінкою підприємства. Також щоби правильно встановити коректний строк експлуатації для певних основних засобів, потрібно мати деякі технічні навички. Саме тому ці завдання мають вирішувати відповідні спеціалісти, які відповідають за експлуатацію конкретного об'єкта основних засобів. На формування строку корисних використання основних засобів впливають такі форми:

- моральний знос (унаслідок технічного прогресу або зміни попиту на продукцію);
- очікуваний фізичний знос;
- правові або аналогічні обмеження щодо використання об'єкта (наприклад, строк оренди, передбачений угодою або законодавством, що визначає граничний строк безпечної експлуатації певних об'єктів).

Вважається, що дуже складно встановити строк корисної експлуатації об'єктів основних засобів, відштовхуючись лише від цих факторів. Необхідно враховувати також інші фактори, які залежать від виду основних засобів.

Донині вчені-практики ведуть дискусії щодо варіантів визначення строку експлуатації. Є багато варіантів визначення очікуваного терміну використання.

Один з них ґрунтується на накопиченому досвіді підприємства щодо експлуатації подібних активів.

Ще один спосіб – встановити термін корисного використання відповідно до технічних документів, які додаються до об'єкта основних засобів. Але цей метод не враховує різні умови експлуатації одного і того самого об'єкта.

Також є спосіб визначення терміну експлуатації з урахуванням галузевих особливостей шляхом розроблення класифікатора із глибокою деталізацією об'єктів основних засобів.

Останній метод ґрунтується на визначенні терміну корисного використання відповідно до пункту 138.3.3 статті 138 Податкового кодексу України. Там зазначено, що під час визначення строків корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів підприємству потрібно

враховувати мінімально допустимі строки амортизації основних засобів. Але за такого способу не враховується специфіка, моральний знос і умови використання об'єкту основних засобів [2].

Враховуючи вищевикладене, можна зазначити, що фізично можливий термін служби основних засобів не може бути основою для визначення терміну корисного використання і, відповідно, норм амортизації. Він повинен визначатися, виходячи з економічно доцільного терміну служби, який може бути меншим від фізично можливого, але в будь-якому разі не меншим від мінімального допустимого строку, чітко регламентованого для кожної групи основних засобів.

Підприємство має широкую свободу під час визначенні терміну корисного використання основних засобів, і це є серйозним недоліком. Є суттєві розбіжності і невідповідності у строках використання подібних об'єктів активів у різних господарствах.

Щоб вирішити цю проблему, необхідно розробити класифікатор із поглибленою деталізацією об'єктів основних засобів. При цьому потрібно враховувати галузеві особливості. Це дасть можливість покращити якість обліку руху основних засобів, амортизація буде нараховуватися з більшою точністю, адже сума нарахованої амортизації залежить від строку корисного використання основних засобів.

Висновки. Вибір амортизаційної політики залежить від цілей, які ставить керівництво щодо управління підприємством. Основними критеріями вибору амортизаційної політики мають стати стратегія розвитку підприємства та очікуваний термін корисного використання основних засобів.

Реалізація запропонованих заходів дасть змогу вдосконалити організацію та методику визначення строку експлуатації основних засобів, підвищити їх інформативність і прогнозувати строк їх ефективного використання на підприємстві. Правильне встановлення строку корисного використання (експлуатації) є важливим моментом в організації бухгалтерського обліку руху основних засобів, оскільки впливає на нарахування амортизації. Однак у нормативно-законодавчих актах України немає чітких алгоритмів визначення строку корисного використання. Підприємству необхідно самостійно визначити цей строк. Тому для полегшення та покращення обліку руху основних засобів доцільно запровадити єдині норми вибору способів визначення строків корисної експлуатації, розробити детальний класифікатор об'єктів основних засобів. Такі зміни сприятимуть розвитку фінансово-господарської діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Основні засоби: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. за № 92. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0288-00>.
2. Податковий кодекс України / Верховна Рада України; Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page55>.
3. Основні засоби: Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку.
4. Бабасв Ю.А. Теорія бухгалтерського обліку / Ю.А. Бабасв. К.: Вища школа, 2007. 692 с.
5. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський словник / Ф.Ф. Бутинець. Житомир: ПП «Рута», 2001. 224 с.
6. Дем'яненко М.Я. Фінансовий словник-довідник / [Дем'яненко М.Я., Лузан Ю.Я., Саблук П.Т. та ін.]; за ред. М.Я. Дем'яненко. К.: ІАЕ УААН, 2003. 555 с.
7. Ковальчук І.В. Економіка підприємства: навч. посіб. / І.В. Ковальчук. К.: Знання, 2008. 680 с.
8. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: підручник / за ред. С.Ф. Покропивного. К.: КНЕУ, 2008. 528 с.
9. Антонова Л.В. Вдосконалення систем управління та обліку процесів відтворення основних засобів підприємства як складових стратегії розвитку діяльності / Л.В. Антонова, Н.М. Левченко, С.М. Белінська // Економічна наука 2017. № 9. С. 16–20.
10. Бондар М.І. Амортизація необоротних активів: облік та оподаткування / М.І. Бондар, В.В. Бабіч // Вісник ЖДТУ. 2011. № 1(55). С. 33–34.
11. Виговська Н.Г. Удосконалення обліку амортизації: стан, проблеми, перспективи. Житомир; ЖІТІ, 1998. С. 59.

12. Яремко І.І. Знос та амортизація необоротних активів – інструмент оцінки капіталу підприємства: монографія. Львів: Новий світ, 2003. 76 с.
13. Борисенко З.Н. Амортизационная политика: монографія / З.Н. Борисенко. К.: Наукова думка, 1993. С. 386.
14. Бубенко П.Т. Амортизація і відновлення основних фондів житлові комунальних підприємств: монографія / П.Т. Бубенко, В.І. Титяєв, О.В. Димченко. Харків: ХНАМГ, 2010. С. 126.
15. Овод Л.В. Сутність амортизаційної політики та її складові елементи // Вісник Технологічного університету Поділля. 2003. № 5, Ч. 2, Т. 1. С. 66.
16. Кудь Л.І. Удосконалення амортизаційної політики підприємства / Л.І. Кудь // Черкаська філія Української академії банківської справи.

ВОСПРОИЗВЕДЕНИЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И СРОКА ПОЛЕЗНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В РАМКАХ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В статье исследованы взаимосвязи амортизационной политики со стратегией развития предприятия. Рассмотрен один из главных проблемных вопросов проведения амортизационной политики – определение ожидаемого срока полезного использования основных средств. Предложены рекомендации по совершенствованию организации и методики определения срока эксплуатации основных средств.

Ключевые слова: основные средства, амортизация, износ, амортизационная политика предприятия, ожидаемый срок полезного использования, стратегия деятельности предприятия.

FIXED ASSETS REPRODUCTION AND USEFUL LIFE WITHIN THE FRAMEWORK OF THE STRATEGY OF ENTERPRISE DEVELOPMENT

Summary. The article studies interrelations of depreciation policy and business development strategy of the enterprise. One of the main problematic issues related to the conduct of depreciation policy is considered – determination of the expected useful life of fixed assets. Recommendations for improving the organization and methodology of determination of useful economic life of fixed assets are proposed.

Key words: fixed assets, amortization, depreciation, depreciation policy of enterprise, expected useful life, business strategy of enterprise.

УДК 657:658

Григоренко О. С.

*аспірантка кафедри обліку та оподаткування
Київського національного торговельно-економічного університету*

Нрыhorenko O. O.

*Postgraduate, department of accounting and taxation
Kiev national university of trade and economics*

ОБМЕЖЕНІСТЬ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА ОСНОВІ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ

Анотация. У статті досліджено показники фінансової звітності. Розглянуто типи обмежень системи бухгалтерського обліку. Досліджено основні відмінності між вимогами національного та міжнародного законодавства. Також визначено напрями трансформації фінансової звітності вітчизняних підприємств.

Ключові слова: бухгалтерський облік, фінансова звітність, фінансові показники, міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, трансформація фінансової звітності.

Постановка проблеми. Фінансова звітність виробничо-торговельного підприємства складається із системи фінансових показників, на основі яких користувачі можуть приймати рішення. На етапі формування фінансової звітності зіштовхуються інтереси різних груп користувачів. Загалом можна виділити чотири групи користувачів: внутрішній менеджмент, інвестори, контролюючі органи державної влади, громадськість. На нашу думку, особливої уваги потребує вирішення питань забезпечення релевант-

ною інформацією двох ключових користувачів: внутрішнього менеджменту та інвесторів. Ця позиція зумовлена тим, що контролюючі органи державної влади мають усі повноваження для встановлення обов'язкових регламентів щодо ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності відповідно до потреб держави та суспільства загалом. Щодо потреб громадськості, то сьогодні в Україні запит від цієї категорії користувачів перебуває на етапі становлення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню показників та концептуальних основ фінансової звітності присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, О.Д. Грицишин, В.М. Костюченко, С.Я. Король, С.Ф. Леґенчук, А.В. Озеран, Я.В. Соколов, В.В. Сопко, О.В. Харламова, О.В. Фомина та інші.

Метою статті є дослідження вимог національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, які створюють передумови обмеженості облікового забезпечення на основі фінансових показників.

Результати дослідження. У березні 2017 року Україна набула статусу держави-учасниці програми ЄС «Конкурентоспроможність підприємств малого та середнього бізнесу (COSME) (2014–2020)» [1]. Приєднання до цієї програми відкрило Україні доступ до різноманітних проєктів і підпрограм, які передбачають участь у конкурсах щодо отримання грантів і фінансування проєктів розвитку малого і середнього підприємництва. У зв'язку з цим зростає необхідність наближення національних стандартів обліку до міжнародних стандартів та законодавства ЄС. Пріоритетним у розвитку національної економіки є зростання експорту до країн ЄС та інших країн, з якими укладено договори про зону вільної торгівлі, зокрема Канадою.

Інформація, оприлюднена в «Експортній стратегії України» [2], свідчить про те, що у структурі підприємництва в Україні значною мірою домінують малі та середні підприємства. Вони становлять 99,8% загальної кількості підприємств та забезпечують роботою близько двох третин загальної кількості робочої сили в країні. За даними Державної служби статистики [3], з 343 440 вітчизняних підприємств, що були зареєстровані у 2015 році, 82,8% становлять мікропідприємства, 12,7% – малі підприємства. Середні підприємства становлять 4,4% загальної кількості зареєстрованих підприємств, і лише 0,1% підприємств становлять великі.

Рівень участі українських малих та середніх підприємств в експортній діяльності є досить низьким. За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі, у 2017 році експорт до країн ЄС здійснили понад 14 тисяч вітчизняних підприємств. За словами представника України при ЄС М. Точицького [1], у 2017 році експорт до країн Євросоюзу зріс на 30%, а частка Євросоюзу в структурі зовнішньої торгівлі України вже становить майже 43%. При цьому у 2013 році цей показник дорівнював трохи більше 20%.

Результати опитування підприємств, проведеного Міжнародною фінансовою корпорацією в Україні у 2013 році [2], свідчать, що тільки 11,8% малих підприємств прямо або опосередковано займалися експортом. Важливим компонентом розвитку малих та середніх підприємств є фокус на інноваційному складнику товарів та послуг, що експортуються малими та середніми підприємствами.

Однією з ключових проблем такої ситуації в «Експортній стратегії України» [2] названо відсутність стимулу у вітчизняних підприємств до розвитку інноваційної діяльності. Як наслідок, структура експортного кошика складається з незначної кількості товарів з відносно низькою доданою вартістю, а наявні ресурси не використовуються повною мірою. Також в «Експортній стратегії України» [2] відзначається, що присутність України у глобальній виробничій мережі істотно зросла за останні десять років, але все ще залишається недостатньою. Для активного включення до глобальних ланцюгів доданої вартості необхідно змінити товарну структуру україн-

ського експорту і перейти на виробництво більш технологічної продукції.

На наш погляд, основною перешкодою для виходу вітчизняних виробничо-торговельних підприємств на зовнішні ринки є неузгодженість національних та міжнародних стандартів обліку. Оскільки більшість виробничо-торговельних підприємств є мікро- та малими підприємствами, вони мають обмеженість у вільних ресурсах. Є ціла низка відмінностей, які слід враховувати під час переходу вітчизняними виробничо-торговельними підприємствами на застосування МСФЗ. Трансформація фінансової звітності є трудомістким процесом, який передбачає залучення досвідчених фахівців.

Проведене дослідження [3] дає змогу стверджувати, що система бухгалтерського обліку в Україні має теоретичні, методологічні та регуляторні обмеження. Зміст обмежень системи бухгалтерського обліку наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика обмежень системи бухгалтерського обліку

Обмеження	Характеристика обмеження системи обліку
Теоретичні	Погляди вітчизняних вчених, які сформуливалися ще в епоху соціалізму та знайшли втілення у підручниках, монографіях та інших виданнях. Сьогодні ці погляди є віддаленими від практики
Методологічні	Загальноприйняті принципи та методи бухгалтерського обліку, які визначають пріоритети та процедури формування облікової інформації
Регуляторні	Обмеження, які створюють труднощі на шляху застосування альтернативних підходів до формування необхідної інформації

Джерело: узагальнено на основі [15]

Отже, обмеженість фінансових показників облікового забезпечення, що виникає за неузгодженості вимог національних та міжнародних стандартів обліку, є регуляторною. Також має місце теоретична та методологічна обмеженість, джерелом якої виступають неформальні інститути. Дослідження основних відмінностей у вимогах національних ПСБО та МСФЗ дало змогу сформулювати основні регуляторні обмеження обліку.

Сучасні реалії ведення бізнесу диктують необхідність суб'єктам господарювання мати власний сайт, на якому буде відображено інформація для потенційних партнерів. Проте згідно з Тлумаченням ПКТ 32 (SIC-32) [4], частина витрат на створення інтернет-сторінки може бути капіталізована та відображена як нематеріальний актив лише у разі, якщо цей сайт використовується для здійснення торговельних операцій через інтернет. В усіх інших ситуаціях, зокрема коли сторінка має лише інформативний характер про підприємство, витрати, понесені на її створення та подальше обслуговування, відносяться до витрат звітного періоду.

Безоплатно одержані права на користування майном, а також створені торгові марки, товарні знаки не визнаються у звіті про фінансовий стан згідно з вимогами МСФЗ. Ця вимога не стосується придбаних торгових марок, товарних знаків.

Розбіжність виникає також і під час відображення капітальних інвестицій в основні засоби, інші необоротні матеріальні активи, нематеріальні активи, біологічні ак-

Методи амортизації основних засобів за національними та міжнародними стандартами обліку

ПСБО 7 «Основні засоби»	МСБО 16 «Основні засоби»
Прямолінійний метод	Прямолінійний метод
Метод зменшення залишкової вартості	Метод зменшення залишку
Виробничий метод	Метод суми одиниць продукції
Метод прискореного зменшення залишкової вартості	–
Кумулятивний метод	–

Джерело: узагальнено автором, на основі [6; 8]

тиви. Відповідно до національних П(С)БО, ці статті відображаються у статті «Незавершене будівництво», тоді як МСФЗ не надають конкретних рекомендацій щодо відображення таких активів. На думку [5], їх доречно розглядати як складник основних засобів або інших відповідних активів. Отже, під час першого застосування МСФЗ необхідно здійснити перекласифікацію статті «незавершене будівництво» на інші статті, такі як: основні засоби, біологічні активи, нематеріальні активи, інвестиційна нерухомість. Або списати їхню балансову вартість на нерозподілений прибуток.

Щодо основних засобів, то в процесі переходу на МСФЗ виникає необхідність визначення їхньої вартості на дату переходу та уточнення їх складу.

Уточнення складу основних засобів означає перевірку їх відповідності критеріям визнання у балансі, а саме: надходження майбутніх економічних вигід, контрольованість підприємством внаслідок минулих подій та чітко визначену вартість.

Також виникає розбіжність щодо визнання малоцінних швидкозношуваних активів. За МСФЗ таке поняття відсутнє, тому об'єкти основних засобів, вартість яких є нижчою за поріг суттєвості, повинні бути списані на витрати під час їх придбання.

Згідно з МСФЗ, підприємства класифікують основні засоби відповідно до специфіки своєї діяльності, тому за результатами трансформації групи основних засобів можуть відрізнятися від класифікації, передбаченої у ПСБО 7 «Основні засоби» [6].

Ще одна відмінність стосується оцінки основних засобів. Під час переходу на міжнародні стандарти обліку основні засоби, визнані на дату переходу на МСФЗ, потрібно оцінити, використовуючи модель собівартості. Проте для більшості вітчизняних підприємств визначення суми історичної фактичної собівартості може виявитися витратною, а отже, недоцільною процедурою. Тому варто скористатися положенням МСФЗ 1 [7] й оцінити основні засоби за доцільною собівартістю. Як доцільна може бути використана [5]:

- справедлива вартість на дату переходу на МСФЗ;
- переоцінена вартість (на дату останньої переоцінки) за ПСБО, якщо ця вартість є зіставною на цю дату із справедливою вартістю або собівартістю (чи амортизованою собівартістю) за МСФЗ, скоригованою для відображення, наприклад, змін у загальному (або конкретному) індексі цін.

Оцінка основних засобів проводиться такими видами методів, як [8]:

- первинна оцінка;
- уцінка;
- дооцінка.

Під час надходження на підприємство основного засобу, придбання чи створення зарахування на баланс здійснюється за первісною вартістю. Первинна оцінка за обома стандартами має однаковий зміст щодо витрат, які до неї включаються, а також обміну на подібні та неподібні основні засоби. Відповідно до П(С)БО 7, уцінку основних засобів включають до складу витрат, а дооцінку – до додаткового капіталу [6].

Ще одна розбіжність між національними та міжнародними стандартами виникає під час відображення амортизації. Методи амортизації, передбачені національними та міжнародними стандартами, наведено у табл. 2.

Відмінним також є період нарахування амортизації. За міжнародними стандартами нарахування амортизації починається з моменту, коли актив стає придатним до використання. Тоді як за національними стандартами амортиза-

ція починається з наступного місяця, що настає за місяцем уведення основного засобу в експлуатацію. Тобто міжнародними стандартами передбачено можливість нарахувати амортизацію без прив'язки до календарного місяця.

Ще однією відмінністю є те, що за міжнародними стандартами нарахувати амортизацію не припиняють у разі, коли актив не використовується, через ремонт або у разі вибуття з активного використання. Проте якщо підприємство застосовує метод суми одиниць продукції, то амортизаційні відрахування можуть бути нульовими. Такий підхід міжнародних стандартів до амортизації зумовлений тим, що навіть у разі тимчасового припинення експлуатації основного засобу моральний і фізичний знос мають місце, а це призводить до зменшення майбутніх економічних вигід.

Наступною відмінністю є положення щодо строку корисного використання основних засобів. Відповідно до П(С)БО 7 [6], строк корисного використання встановлюється для певної групи основних засобів з урахуванням мінімальних допустимих строків експлуатації, закріплених у статті 145 Податкового кодексу України [9]. А відповідно до МСБО 16 [8] термін експлуатації повинен періодично переглядатися. Для визначення терміну корисної експлуатації повинна враховуватися передбачувана корисність активу для виробничо-торговельного підприємства, тому строк корисного використання основного засобу може бути меншим за строк його економічного використання.

Під час розгляду статей запасів з метою трансформації звітності за національними стандартами обліку у звітність за МСФЗ необхідно приділити увагу таким відмінностям. Неліквідні запаси, тобто такі, від яких не очікується одержання економічних вигід у майбутньому, відповідно до вимог міжнародних стандартів обліку повинні бути списані з балансу виробничо-торговельного підприємства за рахунок нерозподіленого прибутку. Також необхідно провести уцінку запасів, якщо їхня балансова вартість є меншою за чисту вартість реалізації на дату переходу на МСФЗ. Важливим у цій процедурі є дотримання норм МСБО 2 «Запаси» [10], яким передбачено, що чиста вартість реалізації визначається за кожною одиницею запасів або за кожним номенклатурним номером. Це суперечить вітчизняній практиці виробничо-торговельних підприємств обліковувати транспортно-заготівельні витрати на окремому рахунку. Отже, вони мають бути розподілені між одиницями запасів.

У МСБО 2 «Запаси» [10] не встановлено єдиної класифікації запасів, на відміну від національного

П(С)БО 9 [11]. Також не передбачено виділення малоцінних швидкозношуваних предметів в окрему групу. Тому їх слід перекласифікувати і включити до відповідних груп запасів або списати з балансу виробничо-торговельного підприємства, якщо їхня вартість виявиться нижчою за поріг суттєвості.

Статтю незавершеного виробництва слід переоцінити, виходячи з того, що відповідно до МСФЗ до нього не відносяться суми нестач незавершеного виробництва, нестач і витрат від псування матеріальних цінностей у цехах.

Відображення дебіторської заборгованості за національними та міжнародними стандартами теж має певні відмінності. Зокрема, трансформація цієї статті передбачає визнання дебіторської заборгованості за наданими послугами, щодо яких не було оформлено акти виконаних робіт, а також списання безнадійної дебіторської заборгованості й уточнення суми сумнівних боргів. У міжнародних стандартах обліку не закріплено конкретних методів визначення сумнівних боргів. Тому виробничо-торговельні підприємства самостійно обирають, створювати резерв сумнівних боргів чи одразу списувати суму сумнівного боргу на витрати, застосовуючи самостійно обрані методи. Під час вибору методу визначення резерву сумнівних боргів слід враховувати, що, на відміну від національних стандартів, МСФЗ не передбачають можливості визначити резерв сумнівних боргів множенням коефіцієнта сумнівної заборгованості на основі частини безнадійних боргів у чистому вигляді на суму залишку дебіторської заборгованості на початок періоду. Як зауважують автори [5], такий підхід є спотворенням методу визначення резерву сумнівних боргів у чистому доході від реалізації продукції, товарів, послуг з погляду міжнародної фінансової звітності.

За вимогами МСФЗ, під час трансформації статей «Дебіторська заборгованість за розрахунками» та «Інша поточна дебіторська заборгованість» необхідно включити ту частину залишку субрахунку 644 «Податковий кредит», яка пов'язана з виданими авансами. Аналогічна вимога розповсюджується також на трансформацію кредиторської заборгованості при одержанні авансів. Ця вимога зумовлена тим, що відображення ПДВ за виданими та одержаними авансами призводить до штучного збільшення валюти балансу.

Також аванси, видані для придбання основних засобів, нематеріальних активів, інших непоточних активів, відповідно до вимог МСФЗ виключаються зі складу дебіторської заборгованості й включаються до складу відповідних активів.

У межах глобальної стратегії конвергенції Міжнародних стандартів фінансової звітності із Загальноприйнятими принципами бухгалтерського обліку США (GAAP) був ухвалений МСФЗ 15 «Дохід від договорів із клієнтами». Відмінності МСФЗ 15 та МСБО 18 розкрито у табл. 3.

Відповідно до МСФЗ 15 [12], підприємства повинні розкривати у балансі таку інформацію:

- вхідні та вихідні залишки за дебіторською заборгованістю, договірними активами і зобов'язаннями;
- виручка, визнана в звітному періоді, яка була включена у вхідні залишки за договірними зобов'язаннями;
- суттєві судження та їх зміни щодо вимог договорів із покупцями;
- про контракти з клієнтами, включаючи деталізацію доходів, контрактні активи і зобов'язання;
- наявність фінансового компонента під час розрахунків із відстрочкою платежу.

З проведеного аналізу можна дійти висновку, що застосування стандарту МСФЗ 15 має свої переваги та недоліки. Для вітчизняних виробничо-торговельних підприємств залишиться невирішеним завдання, яким чином узгодити положення нового МСФЗ 15 з порядком визнання доходів для цілей оподаткування.

Методологічні засади формування інформації про виплати працівникам в обліку та розкриття у фінансовій звітності зобов'язань з оплати праці регламентовані положеннями П(С)БО 26 «Виплати працівникам» та МСБО 19 «Виплати працівникам». Національне П(С)БО 26 «Виплати працівникам», розроблене у повній відповідності до МСБО 19 «Виплати працівникам», визначає 5 категорій виплат [14; 15]:

- поточні виплати працівникам;
- виплати під час звільнення;
- виплати по закінченні трудової діяльності;
- виплати працівникам інструментами ВК;
- інші довгострокові виплати працівникам.

Незважаючи на те, що П(С)БО 26 значною мірою повторює положення МСБО 19, мають місце певні розбіжності, а саме [14; 15]:

- МСБО 19 значно ширше розглядає аспекти обліку розрахунків за виплатами працівникам, включаючи різні компенсації, додаткові виплати та внески, окрім заробітної плати та премій;
- МСБО 19 до короткострокових виплат відносить участь у прибутках підприємства;
- компенсаційні виплати інструментами власного капіталу та виплати по закінченню трудової діяльності в Україні надаються лише на підприємствах з іноземним капіталом.

Трансформація звіту про фінансові результати тісно пов'язана із процедурою трансформації звіту про фінансовий стан, тому їх доцільно проводити паралельно-по-слідовно.

Основні процедури з трансформації звіту про фінансові результати можна поділити на три основні групи, детально розглянуті у табл. 4.

У процесі трансформації звіту про фінансові результати до складу статті «Собівартість реалізованої продукції»

Таблиця 3

Основні відмінності між стандартами МСФЗ 15 та МСБО 18

МСБО 18 «Дохід»	МСФЗ 15 «Дохід від договорів із клієнтами»
<ul style="list-style-type: none"> – вимоги містяться в декількох стандартах і поясненнях – підхід на основі оцінки ризиків і вигод – виручка оцінюється за справедливою вартістю відшкодування, отриманого або яке підлягає отриманню – суперечливі вказівки, що стосуються визнання виручки протягом часу (наприклад, стосовно договорів будівництва, договорів про надання послуг) 	<ul style="list-style-type: none"> – всі вимоги і вказівки містяться в одному стандарті – підхід на основі передачі контролю. Фактор «ризиків і вигод» залишається як ознака передачі контролю стосовно тих обов'язків до виконання, які виконуються в певний момент часу – відшкодування оцінюється в сумі, на яку компанія, за її очікуваннями, буде мати право – конкретні вказівки щодо ідентифікації передбачених договором обов'язків до виконання

Джерело: узагальнено автором на основі [12; 13]

Трансформація звіту про фінансові результати

Процедура	Практичне застосування
1	2
Коригування статей доходів і витрат, зумовлені трансформацією статей балансу під час переходу на МСФЗ	Під час списання з балансу основних засобів, нематеріальних активів на дату переходу на МСФЗ виникає необхідність статей відповідних витрат (амортизації)
Коригування, зумовлені застосуванням нових облікових політик і облікових оцінок стосовно доходів і витрат попереднього звітного року	Зміна підходу до визнання доходу, капіталізація витрат на позики щодо кваліфікованих активів
Перекласифікація статей доходів і витрат відповідно до обраного формату звіту	Звіт про фінансові результати може бути складений на операційній основі та на основі елементів витрат і мати горизонтальну та вертикальну форму побудови

Джерело: узагальнено автором на основі [5]

(товарів, робіт, послуг)» повинні бути віднесені нестачі і витрати від псування цінностей, які за національними стандартами відносилися до статті «Незавершене виробництво». Також у разі визнання доходу від надання послуг, за яким на звітну дату не було належним чином оформлено актив, необхідно також визнавати собівартість цих послуг.

Вимоги вітчизняних та міжнародних стандартів щодо відображення адміністративних витрат та витрат на збут не мають значних відмінностей. Однак, як наголошують автори [5], варто враховувати:

- по-перше, згідно з вимогами МСФЗ, зі складу адміністративних витрат виключається амортизація гудвілу, яка повинна бути відображена у складі вартості гудвілу в балансі;

- по-друге, до складу витрат на збут повинні бути включені сумнівні борги покупців.

Необхідність приведення норм Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» у відповідність із законодавством Європейського Союзу, зокрема із положеннями Директиви № 2013/34/ЄС, а також значна питома вага середніх, малих та мікропідприємств у загальній структурі підприємств України зумовили необхідність у запровадженні положень МСФЗ для малих та середніх підприємств щодо складання ними фінансової звітності.

Висновки. Проведений аналіз національних та міжнародних вимог до формування і подання фінансової звітності дав змогу виділити обмеження облікового забезпечення на основі фінансових показників. Подальших досліджень потребує питання узгодження вимог національного та міжнародного законодавства з метою задоволення інформаційних вимог різних груп користувачів фінансової звітності.

Список використаних джерел:

1. Лавренюк А. Інтерв'ю Миколи Точицького, посла, представника України при ЄС. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2401989-mikola-tocickij-posol-predstavnik-ukraini-pri-es.html>.
2. Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі 2017–2021. URL: <https://www.kmu.gov.ua/.../5a68aafc720d3647272759.doc>
3. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку / С.Ф. Голов. К.: Центр учбової літератури. 2007. 522 с.
4. Тлумачення ПКТ 32 (SIC-32). URL: <https://gaap.ru/articles/ПКТ32/>.
5. Трансформація фінансової звітності українських підприємств у фінансову звітність за міжнародними стандартами. Методичний посібник. Четверте видання / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко, О.М. Калуга. Київ: ФПБАУ, 2013. 268 с.
6. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» (Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92) зі змінами і доповненнями. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
7. Міжнародний стандарт фінансової звітності 1 «Подання фінансової звітності». URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929_013.
8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби». URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929_014.
9. Податковий кодекс України зі змінами і доповненнями. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
10. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси». URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_021.
11. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» (Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246) зі змінами і доповненнями. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
12. Міжнародний стандарт фінансової звітності 15 «Дохід від договорів з клієнтами» зі змінами і доповненнями. URL: <http://vobu.ua/ukr/documents/item/msfz-15-dokhid-vid-dohovoriv-z-kllientamy>.
13. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід» зі змінами і доповненнями. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_025.
14. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам» (Наказ Міністерства фінансів України від 28.10.2003 р. № 601) зі змінами і доповненнями. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03>.
15. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 19 «Виплати працівникам» зі змінами і доповненнями. URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929_011.

ОГНИЧЕННОСТЬ УЧЕТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НА ОСНОВНИИ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Аннотация. В статье исследованы показатели финансовой отчетности. Рассмотрены типы ограничений системы бухгалтерского учета. Исследованы основные различия между требованиями национального и международного законодательства. Также определены направления трансформации финансовой отчетности отечественных предприятий.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, финансовая отчетность, финансовые показатели, международные стандарты бухгалтерского учета, трансформация финансовой отчетности.

CONSTRAINTS OF ACCOUNTING BASED ON FINANCIAL INDICATORS

Summary. The article investigates the indicators of financial reporting. The types of constraints of the accounting system are considered. The main differences between the requirements of national and international law are investigated. The directions of transformation of financial statements of domestic enterprises are also determined.

Key words: accounting, financial reporting, financial indicators, international accounting standards, transformation of financial reporting.

УДК 331.52.021

Гришко О. П.

*аспірант кафедри менеджменту
Інституту підготовки кадрів державної служби зайнятості України*

Hryshko O. P.

*post-graduate student of the Department
of Management of the
Institute of Personnel Training of the State Employment Service of Ukraine*

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ

Анотація. У статті подано сутнісно-змістовні характеристики основних понять інформаційного забезпечення ринку праці. Проаналізовано сучасний стан інформаційного забезпечення функціонування вітчизняного ринку праці, його джерела і їх зміст. Запропоновано основні напрями удосконалення інформаційного забезпечення як механізму регулювання ринку праці.

Ключові слова: державна служба зайнятості, джерела інформаційного забезпечення, інформаційна взаємодія, інформаційне забезпечення, інформаційне середовище, інформація, приватні посередники ринку праці, ринок праці.

Вступ та постановка проблеми. Глобалізація світової економіки, євроінтеграційні прагнення України і політика відкритості для світового простору спонукає вітчизняний ринок праці трансформуватися відповідно до потреб сучасних виробництв і технологій. Вибухове збільшення обсягів інформації, зростання й удосконалення засобів їх швидкого і малозатратного отримання та обробки значною мірою девальвує попередні форми організації її використання для регуляторного впливу державних інститутів на функціонування вітчизняного ринку праці. За таких умов зростають вимоги до змісту інформації, її адекватності об'єкту, форм надання.

У практиці державного регулювання ринку праці завжди була та є нині потреба в найбільш повній інформації про його стан, економічні, соціальні, демографічні та інші процеси на ньому. Тому ефективне забезпечення функціонування ринку праці є стратегічним пріоритетом державного регулювання і вимагає перегляду та осучаснення його змісту, джерел і їх складників, об'єктно-суб'єктної взаємодії між ними, процесів формування і перетворення даних, безпеки даних, які лягають в основу надання соціальних послуг і реалізації державної політики зайнятості.

Трансформація економіки України на ринкових засадах, стрімкий розвиток інформаційних технологій і в подальшому постійно підвищуватимуть вимоги до інформаційно-комунікативного середовища ринку праці та сфери зайнятості населення, а тому потреба до вибору більш досконалих механізмів інформаційного забезпечення ринку праці буде постійно зростати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження теоретичних засад інформаційного забезпечення менеджменту зробили вітчизняні та зарубіжні вчені Р. Акофф, К. Шенон, В. Глушков, В. Тронь та ін. Інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності органів державної влади досліджували українські науковці А. Дегтяр, Н. Діденко, Р. Коваль, В. Мороз, Н. Нижник, та ін. Вирішення проблем, пов'язаних із дослідженням ринку праці, в тому числі з огляду на роль і зміст інформаційної функції, вивчали С. Бандур, Д. Богиня, Б. Данилишин, Т. Заяць, Ю. Краснов, Е. Лібанова, І. Марченко, Ю. Маршавін, Т. Петрова, В. Петюх, М. Руженський та ін.

Інформаційне забезпечення як техніко-технологічний процес ґрунтується на системі інформаційних ресурсів, сукупне використання яких спрямоване на формування

коректних інформаційних потоків і баз даних, дотримання процедур збирання, обробки, передачі і перетворення інформації, що досягається завдяки застосуванню сучасних інформаційних та телекомунікаційних технологій. Однак досі інформаційне забезпечення регулювання ринку праці не досліджувалося з позиції ресурсної системи, яка здатна здійснювати комплексне інформаційно-аналітичне забезпечення усіх процесів на ринку праці. Тому виникає потреба у науково обґрунтованому усвідомленні ролі і змісту інформаційного забезпечення ринку праці, його джерел, структури і тенденцій розвитку, значення серед механізмів регулювання ринку праці.

Метою статті є дослідження сутнісно-змістовних характеристик інформаційного забезпечення ринку праці, аналіз стану джерел інформації щодо ринку праці і їх ролі для споживачів цієї інформації, а також визначення основних напрямів удосконалення інформаційного забезпечення задля ефективного регулювання ринку праці.

Результати дослідження. Ринок праці – це система суспільно-управлінських відносин, що пов'язана з попитом і пропозицією робочої сили. Ці відносини виникають між суб'єктами ринку праці: державою, роботодавцями і найманими працівниками. Для підтримки повноцінного функціонування системи об'єктно-суб'єктних відносин на ринку праці необхідна якісна інформація, що формується завдяки інформаційному забезпеченню й організованим інформаційним процесам, що створює умови його суб'єктам для прийняття рішень. Завдяки цьому в подальшому забезпечується регулювання і саморегулювання ринку праці.

На нашу думку, інформаційне забезпечення – це комплексна ресурсна система, що включає інформаційні ресурси, інформаційні технології, технічні засоби та програмне забезпечення, сукупна дія яких спрямована на задоволення інформаційних потреб для вирішення соціальних, економічних і управлінських завдань. Інформаційне забезпечення ринку праці охоплює систему формування, руху і перетворення інформації у дані, які використовуються у наданні соціальних послуг населенню і роботодавцям, реалізації державно-управлінських рішень у сфері політики зайнятості.

Термін «інформація» (лат. informatio означає «пояснення», «викладення», «повідомлення») спочатку використовувався лише до засобів зв'язку, а потім у більш широкому розумінні.

Трактування поняття «інформація» є одним із найбільш дискусійних у науці, тому що отримує різні смислові наповнення залежно від галузей людської діяльності та сфери застосування. Серед них до найбільш поширених належать такі аспекти (див. рис. 1).

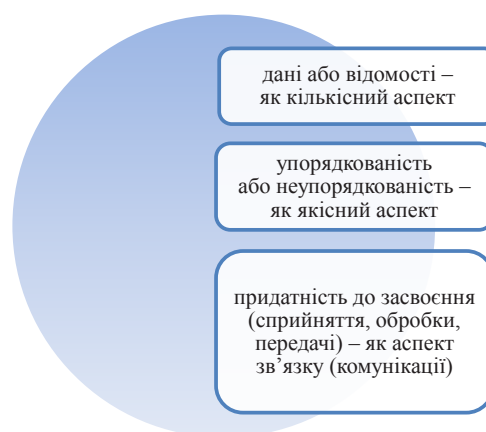


Рис. 1. Основні підходи до трактування інформації як поняття

У межах цих підходів, як засвідчує аналіз, інформація розуміється як сукупність відомостей (даних), які сприймаються з навколишнього середовища (вхідна інформація), видаються у навколишнє середовище (вихідна інформація) або зберігаються у певній системі [1, с. 9]; інформація – це все те, що зменшує ступінь невизначеності нашого знання про предмети, явища, події [2, с. 16]; інформація – комунікація та зв'язок, у процесі якого усувається невизначеність (інформаційна ентропія – теорія зв'язку американського вченого К. Шеннона) [3, с. 17].

Г. Кірейцева акцентує увагу, що з погляду споживачів інформація – це нові відомості, які прийняті, зрозумілі й оцінені її користувачем як корисні; нові знання, які отримує споживач (суб'єкт) у результаті сприйняття і переробки певних відомостей [4, с. 65].

Заслуговує на увагу думка вчених А. Сосніна і Л. Мельниченко, які визначають інформацію як відомості, одержані з різних джерел, які необхідно знайти чи одержати, вивчити чи дослідити, відкинути чи прийняти, перевірити і за необхідністю перевірити ще раз, перетворити на ресурс, прийняти рішення щодо його використання і порадити (спрогнозувати) її загальну вигоду (економічну, соціальну, технологічну, політичну тощо) [5, с. 188].

Варто зауважити, що в чинному законодавстві України поняття інформації не є послідовним (див. табл. 1).

Основними принципами інформаційних відносин, згідно зі статтею 5 Закону України «Про інформацію», є гарантованість права на інформацію, відкритість, доступність інформації та свобода її обміну; об'єктивність,

Таблиця 1

Визначення поняття «інформація» в законодавстві України

Законодавчий акт	Визначення поняття «інформація»
Закон України «Про інформацію»	Інформація – документовані або публічно оголошені відомості про події та явища, що відбуваються у суспільстві, державі та навколишньому середовищі
Цивільний кодекс України	Інформацією є будь-які відомості та/або дані, які можуть бути збережені на матеріальних носіях або відображені в електронному вигляді
Закон України «Про телекомунікації»	Інформація – відомості, подані у вигляді сигналів, знаків, звуків, рухомих або нерухомих зображень чи в інший спосіб
Закон України «Про захист економічної конкуренції»	Інформація – відомості в будь-якій формі й вигляді та збережені на будь-яких носіях (у тому числі листування, книги, помітки, ілюстрації (карти, діаграми, органіграми, малюнки, схеми тощо), фотографії, голограми, кіно-, відео-, мікрофільми, звукові записи, бази даних комп'ютерних систем або повне чи часткове відтворення їх елементів), пояснення осіб та будь-які інші публічно оголошені чи документовані відомості

повнота і точність інформації; законність одержання, використання, поширення та збереження інформації.

З урахуванням напрацювань вітчизняних і зарубіжних вчених, а також трактування цього поняття у законодавчих актах України, на нашу думку, інформація – це систематизована сукупність кількісних і якісних параметрів об'єкта, суб'єкта, процесу, явища, що характеризують його стан у конкретному середовищі і на конкретному відрізку часу і є змінними в умовах руху швидкоплинної багатовимірної навколишньої середовища.

Прийняття управлінських рішень потребує обробки та систематизації інформації. У процесі її поетапної обробки і систематизації формуються дані шляхом контекстуалізації, категоризації, підрахунку, корекції, аналітичної обробки, стиску тощо. Дані є формою подання інформації у вигляді текстів, таблиць, інструкцій, відомостей, які оформлені у буквено-цифровій, числовій, текстовій, звуковій або графічній формі. Дані можуть збері-



Рис. 2. Перетворення інформації на ринку праці

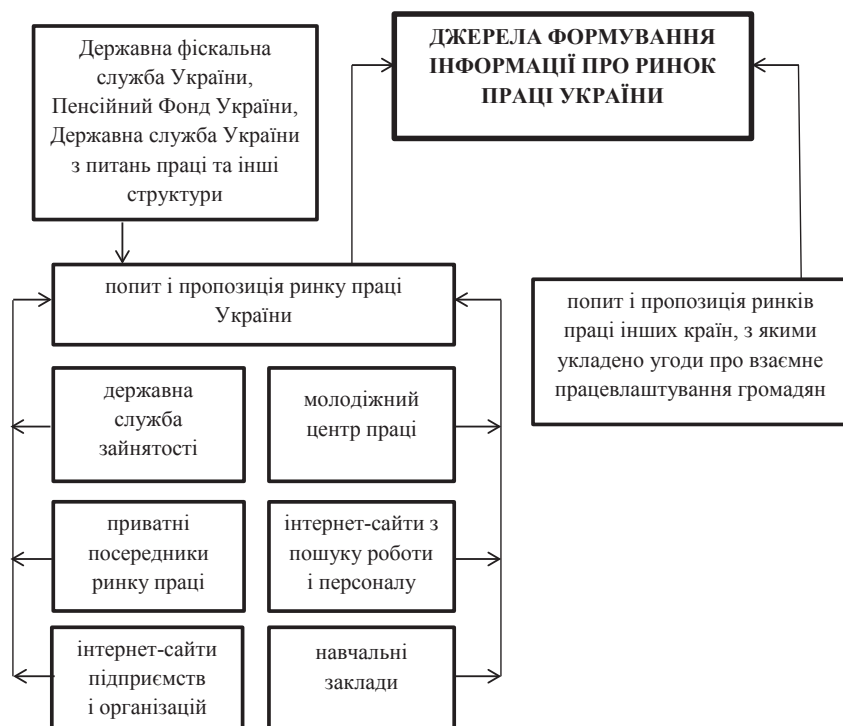


Рис. 3. Джерела формування інформації про ринок праці України

гатися на різних носіях, в тому числі в обчислювальній техніці, та пересилатися і піддаватися обробці. Результатом опрацювання таких даних є формування єдиної бази даних для реалізації функцій планування, організації, координації, керівництва і контролю.

Поняття «дані» Законом України «Про інформацію» визначено як «інформація у формі, придатній для автоматизованої обробки її засобами обчислювальної техніки».

Перетворення інформації на ринку праці у дані подано на рис. 2.

Інформація на ринку праці за своєю сутністю є соціально-економічною та управлінською, оскільки вона стосується економічних, соціальних та управлінських відносин людей, їх взаємодії, задоволення потреб, реалізації інтересів, прийняття управлінських рішень та особистого вибору людиною.

Формування інформації про вітчизняний ринок праці відбувається з багатьох джерел (див. рис. 3).

Під час використання інформації з цих джерел слід брати до уваги, що інформація про вітчизняний ринок праці може бути асиметричною, фрагментарною (неповною), недостовірною тощо. Тому її слід перевіряти, уточнювати, деталізувати, коригувати або взагалі спростувати. Так, порівняльний аналіз джерел про ринок праці державної служби зайнятості, приватних посередників ринку праці, інтернет-сайтів підприємств і організацій, інтернет-сайтів з пошуку роботи і персоналу засвідчує, що оприлюднена ними інформація про вакансії і відомості про шукачів роботи є різною за змістом, наповненням, структурою і загалом ефективною для окремого сегменту ринку праці, а для ринку праці і сфери зайнятості є малоінформативною. Такий стан справ пояснюється тим, що державний і приватний сектор не взаємодіють між собою в питаннях регуляторного впливу на вітчизняний ринок праці.

З огляду на останнє, така інформація повинна мати відповідний зміст і відповідати певним вимогам щодо її якості. Серед них виокремлюються такі: повнота, достовірність, оперативність, недопущення невикористовуваних відомостей і шуму, прозорість, оновлюваність [6, с. 138].

Більш повно вимоги до якості інформації про ринок праці й оцінка її основних характеристик подано на рис. 4.

Під час використання цих характеристик інформації слід брати до уваги те, що для окремого суб'єкта ринку праці якісь конкретні дані (відомості) стають інформацією, а для іншої – ні. Це тому, що інформація має порівняльний характер, складається із початкових і додаткових (оновлюваних) відомостей, які оцінюються у процесі як корисні, далі перевіряються і уточнюються стільки разів, скільки це потрібно для того, щоб бути зрозумілими користувачеві і максимально зменшити його ентропію (невизначеність). Відкриті в процесі опрацювання дані є інформаційним шумом.

Накопичуючись, дані приймають зміст потенційної інформації, яка за певних обставин, інтересів чи потреб стає потрібною (запитуваною) для певного кола осіб чи організацій. Множина цих даних утворює інформаційний

ресурс чи базу даних. Соціального статусу дані набувають в момент запитуваності їх для певних соціальних потреб, інтересів тощо.

Типологія інформації, як засвідчує аналіз, полягає в класифікації її видів за певними ознаками.

Інформацію, що використовується на ринку праці, можна класифікувати за різними ознаками. На підставі результатів систематизації поглядів учених вирізняємо такі її види: вхідна й вихідна; внутрішня і зовнішня; офіційна й неофіційна; загальна та галузева; інформація, призначена для керівника чи інших посадових осіб та споживачів; усна, електронна, подана на паперових носіях; універсальна і спеціалізована та ін.

В основі використання інформації закладено тісну взаємодію джерел і споживачів інформації: суб'єкт, що передає інформацію, є джерелом, а суб'єкт, що її сприймає, – споживачем. У нашому дослідженні джерела інформації – це організації, які її формують у процесі обслуговування шукачів роботи і роботодавців, а споживачі – це безробітні, учнівська і студентська молодь, громадяни, які бажають змінити роботу чи професію, підприємці, а також різні зацікавлені організації і структури.

Під джерелом інформації про ринок праці розуміємо особу або групу осіб, які утворюють певне організаційне ціле і мають у своєму розпорядженні певний обсяг інформації. Шлях такої інформації від відправника до отримувача здійснюється по каналах інформації. Процес, що виникає у результаті встановлення зв'язку між джерелом інформації та її споживачем, називають інформаційною взаємодією.

Взаємодія відображає особливий тип відносин між об'єктами, за якого кожний з об'єктів діє (впливає) на інші об'єкти, приводячи до їх зміни, і водночас зазнає дії (впливу) з боку кожного з цих об'єктів, що, у свою чергу, зумовлює зміну його стану [7, с. 77–78].

Додавання до поняття «взаємодія» ознаки «інформаційна» робить акцент на суті самої взаємодії – широке застосування інформації через різні інформаційні ресурси. Фактично інформаційна взаємодія ототожнюється із визначенням терміна «комунікація» як процесу обміну інформацією, даними між людьми, суб'єктами, організаціями. Подальша деталізація терміна «електронна інформаційна взаємодія» – це взаємодія, що здійснюється шляхом обміну інформацією з використанням електронних інформаційно-комунікаційних технологій, яка узгоджена сторонами за складом, формою, структурою даних, періодичністю їх формування та способом передачі.

З огляду на вищезазначене, доходимо висновку, що інформаційна взаємодія полягає у виконанні ринком праці інформаційної функції – інформування суспільства щодо напрямів розвитку галузей і технологій виробництва, нових вимог до спеціалістів і працівників, умов найму і зайнятості, рівнів заробітної плати, вимог до працівників для заповнення конкретних вакансій, а в межах макроекономічного регулювання – якості робочої сили, оптимального розміщення і раціонального використання трудових ресурсів, зменшення дисбалансу між попитом і пропозицією робочої сили.

Більшу частину інформації на ринку праці забезпечують його внутрішні організації, які збирають, опрацьову-

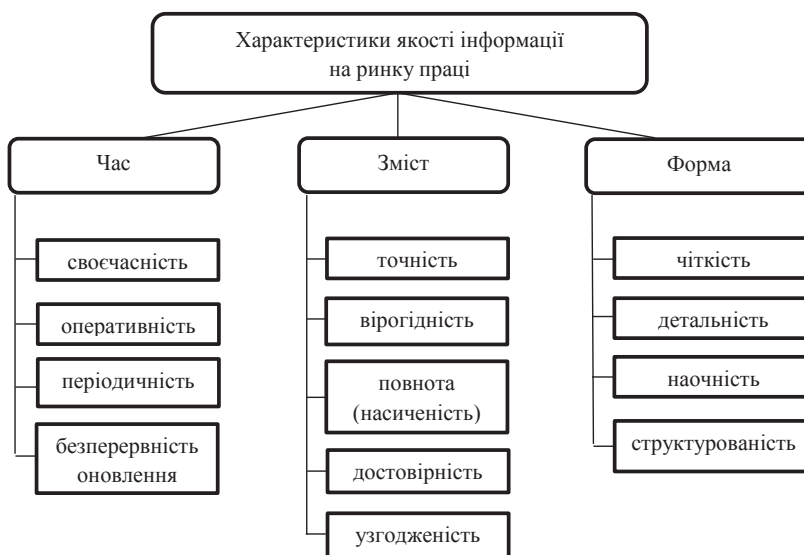


Рис. 4. Характеристики якості інформації на ринку праці

ють і використовують цю інформацію задля вирішення поставлених цілей і завдань.

Державна служба зайнятості безкоштовно надає своїм клієнтам інформацію про вакансії, а підприємствам – дані щодо пропозиції робочої сили. Її база даних сформована з використанням інформаційно-аналітичної системи на основі звітності роботодавців та інформації з персональних карток безробітних, із застосуванням універсальних довідників і державних класифікаторів відповідно до законодавства.

Приватні посередники ринку праці використовують програмні продукти різного походження і формують власну базу даних, в тому числі оприлюднюють окремі дані у мережі Інтернет. Їх висновки щодо стану ринку праці, затребуваності тих чи інших спеціалістів є доволі суперечливими, оскільки інформація про стан локального ринку праці ними інтерпретується як стан регіонального або усього вітчизняного ринку праці. Крім того, поза увагою приватних посередників ринку праці доволі часто залишається стан попиту і пропозиції робочої сили у багатьох виробничих галузях і підприємствах державного сектору, а в адміністративно-територіальному плані – у сільській місцевості та невеликих містах [10]. Загалом дані державного і приватного сектору щодо стану ринку праці дуже різняться через відсутність взаємодії, неоднозначне розуміння термінів, категорій понять і структури даних, які стосуються цього ринку.

Заслугує на увагу оцінка І. Марченко приватного складника інфраструктурної підтримки ринку праці України як такого, що характеризується суперечностями розвитку. Автор зазначає: з одного боку, бурхливо відбувається інформатизація процесів діяльності посередників, переміщення їх до віртуального середовища, з іншого – якість наданих послуг досить часто залишається низькою, а співпраця як всередині приватної підсистеми, так і між державною та приватною підсистемами є неефективною [11, с. 99].

На наше глибоке переконання, для повноцінного функціонування ринку праці та його регулювання важливим є кожне джерело інформації, і тому необхідним є застосування такого механізму його інформаційного забезпечення який би шляхом інформаційної взаємодії оперативно опрацьовував і систематизував дані різних джерел інформації щодо ринку праці в єдиний інформаційний ресурс.

У Плані заходів на 2018 рік з реалізації Стратегії подолання бідності Кабінетом Міністрів України передбачено створення загальнодержавного реєстру вакансій з вільним онлайн-доступом та актуалізацією в режимі реального часу. Такий захід має на меті змінити спосіб подання звітності № 3-ПН «Інформація про попит на робочу силу (вакансії)» з паперового на електронний, що значно спростить процес формування актуального банку даних потреби у робочій силі і прискорить укомплектування вакансій. Водночас необхідно налагоджувати взаємодію державної служби зайнятості і приватних посередників ринку праці у напрямі формування єдиного інформаційного середовища для охоплення усіх потреб реального, а не тільки зареєстрованого ринку праці.

Висновки. З появою нових засобів обчислювальної техніки, зв'язку, систем телекомунікацій, інформаційних технологій значення інформації стає визначальним для забезпечення функціонування та регулювання вітчизняного ринку праці, організації взаємодії держави, юридичних і фізичних осіб, громадських організацій та громадян у сфері зайнятості населення. За таких умов доцільно створити єдину інформаційну систему про національний ринок праці та запровадити тісне співробітництво між державним і приватним сектором для формування якісного інформаційно-комунікативного середовища про вітчизняний ринок праці.

Список використаних джерел:

1. Інформатика: Комп'ютерна техніка. Комп'ютерні технології: Підручник для студентів вищих навчальних закладів / За заг. ред. О.І. Пушкаря. К.: Видавничий центр «Академія», 2002. 704 с.
2. Згуровський М.З. Вступ до комп'ютерних інформаційних технологій: Навч. посібник / М.З. Згуровський, І.І. Коваленко, В.М. Міхайленко. К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2003. 256 с.
3. Пономаренко В.С. Основи захисту інформації: навчальний посібник / В.С. Пономаренко, І.В. Журавльова, В.В. Туманов. Харків: Вид. ХДЕУ, 2003. 176 с.
4. Кірейцева Г.В. Екологічна інформація в бухгалтерському обліку підприємства / Г.В. Кірейцева / Вісн. ЖДТУ. 2011. № 3(57). С. 65–69.
5. Лучик Г.М. Сутність інформації у системі прийняття управлінських рішень / Г.М. Лучик / збірник наукових праць Таврійського державного агротехнічного університету (економічні науки). 2013. № 2(4). С. 185–195.
6. Руженський М.М. Соціальний менеджмент: Навч. посібник. К.: ІПК ДСЗУ, 2011. 255 с.
7. Філософський енциклопедичний словник / НАН України, Ін-т філософії ім. Г.С. Сковороди; голова редкол. В.І. Шинкарук. К.: Абрис, 2002. 742 с.
8. Новак В.О., Симоненко Ю.Г., Бондар В.П., Матвеев В.В. Інформаційні системи в менеджменті: Підручник. К.: Каравела; Піча Ю.В., 2008. 616 с.
9. Інформатизація управління соціальними системами: Орг.-правові питання теорії і практики: Навч. посіб. / В.Д. Гавловський, Р.А. Калюжний, В.С. Цимбалюк та ін.; За заг. ред. М.Я. Швеця, Р.А. Калюжного. К.: МАУП, 2003. 336 с.
10. Кулицький С. Проблеми розвитку ринку праці в Україні [Електронний ресурс] / С. Кулицький // Україна: події, факти, коментарі. 2017. № 21. С. 56–69. URL: <http://nbuviar.gov.ua/images/ukraine/2017/ukr21.pdf>.
11. Марченко І.С. Інфраструктурна підтримка розвитку ринку праці України / І.С. Марченко / Монографія. К.: 2013. 152 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА

Аннотация. В статье представлены сущностно-содержательные характеристики основных понятий информационного обеспечения рынка труда. Проанализировано текущее состояние информационного обеспечения функционирования отечественного рынка труда, его источники и их данные. Предложены основные направления усовершенствования информационного обеспечения как механизма регулирования рынка труда.

Ключевые слова: государственная служба занятости, источники информационного обеспечения, информационное взаимодействие, информационное обеспечение, информационная среда, информация, частные посредники рынка труда, рынок труда.

THEORETICAL FOUNDATIONS OF INFORMATION PROVISION OF THE LABOR MARKET REGULATION

Summary. The article presents the essential and meaningful characteristics of the basic concepts of information provision of the labor market. The present state of the information provision of functioning of the domestic labor market, its sources and their content is analyzed. The main directions of improvement of information provision as a mechanism of regulation of the labor market are offered.

Key words: public employment service, sources of information provision, information interactions, information provision, information environment, information, private intermediaries of the labor market, labor market.

Гришук Н. В.
асистент

Вінницького національного аграрного університету

Grischuk N. V.
Assistant,

Vinnitsa National Agrarian University

ОЦІНКА ПРІОРИТЕТНОСТІ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Оскільки аграрний сектор є ресурсомісткою сферою, яка характеризується тривалістю виробничого циклу та суттєвим періодом обертання коштів, що в подальшому забезпечать безперебійний процес сільськогосподарського виробництва і реалізації продукції, питання оцінки пріоритетності джерел фінансування сільськогосподарських підприємств є досить актуальним. Окреслено стан та визначальні резерви щодо подальшого покращення фінансового забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Доведено, що за допомогою фінансових інструментів впливу на процес виробництва можливо уникнути проблем фінансового забезпечення підприємств аграрного сектору економіки. Також висвітлено впровадження альтернативних інструментів фінансування діяльності сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: конкурентоспроможність, ринок, сфера, фінансування, кредитування, фінансове забезпечення.

Постановка проблеми. Фінансове забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств неможливе без застосування залучених джерел. Формування системи гарантованого фінансування діяльності сільськогосподарських підприємств зумовлює необхідність урізноманітнення джерел забезпечення за рахунок банківського, позабанківського кредитування та іншого забезпечення.

Доступ сільськогосподарських підприємств до кредитних ресурсів надає їм можливість розширення обсягів виробництва та переробки продукції; поповнення обігових коштів, а також освоєння інноваційних технологій, необхідних для забезпечення належного рівня їхньої конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій Актуальність зазначеної проблеми для вітчизняного сектору аграрного виробництва зумовлена тим, що глобалізація і прискорення соціально-економічних процесів вимагають нових підходів до розгляду принципів економічної теорії, внутрішніх протиріч функціонування економічних систем у нових умовах господарювання. Підтвердженням актуальності цих досліджень слугують наукові праці відомих українських вчених А. Борщ [2], С. Білоусова [3], О. Гудзь [5], В. Месель-Веселяка [10], О. Шпикуляка [4] та ін. Відзначаючи цінність напрацювань названих вчених, слід зауважити, що окремі важливі аспекти зазначеної проблеми потребують подальших досліджень. Передусім це стосується функціонування сільськогосподарських підприємств у контексті використання альтернативних форм і джерел фінансування для підтримки конкурентоспроможності аграрного виробництва.

Мета статті – оцінити у порівнянні різні джерела фінансового забезпечення аграрних підприємств, зокрема особливості самофінансування, кредитування та державного фінансування, і запропонувати додаткові джерела фінансового забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств Вінницького регіону.

Результати дослідження. В Україні агропромисловий комплекс і його провідна галузь – сільське господарство – завжди знаходилися серед пріоритетів розвитку країни. На Україну припадає приблизно 25% чорноземів світу, а площа сільськогосподарських угідь становить 43 млн га

(72% від загальної площі країни). Нині агропромисловий комплекс в Україні є одним із ключових секторів економіки – він формує 24% випуску продукції та 18% ВВП країни, спроможний вирішувати складні соціально-економічні завдання, забезпечувати продовольчу безпеку країни. Відповідно, основою ефективного розвитку АПК є формування конкурентоспроможних підприємницьких структур.

Конкурентоспроможність сільськогосподарських агроформувань передбачає можливість їх ефективного функціонування в умовах ринкової економіки. Це означає, що їхня виробнича діяльність повинна найповніше відповідати споживчому попиту, забезпечувати максимальну окупність засобів виробництва і капіталу. Тому розвиток агропромислового виробництва в Україні залежить від ефективного його фінансування.

Самофінансування дає змогу розв'язати такі конкретні питання: які грошові кошти може мати аграрне виробництво в своєму розпорядженні; які джерела їх надходження; чи досить засобів для виконання накреслених завдань; яка частина коштів має бути перерахована в бюджет, позабюджетні фонди, банкам та іншим кредиторам; як повинен здійснюватися розподіл прибутку; як забезпечується реальна збалансованість планових витрат і доходів підприємств аграрного виробництва на принципах самокупності та самофінансування, яке передбачає покриття витрат на розвиток виробництва за рахунок отриманого прибутку та залучених кредитів, які, в свою чергу, також погашаються за рахунок прибутку. За рахунок самофінансування забезпечується раціональне використання зароблених і залучених джерел, адже мета самофінансування полягає в тому, щоб отримати певний ефект. Результатом такого вкладання коштів має бути приріст прибутку. За рахунок самофінансування варто формувати матеріально-технічну базу сільськогосподарських підприємств, яка забезпечуватиме безперебійне виробництво: основні засоби, робоча і продуктивна худоба, багаторічні насадження та робочий капітал. Прибуток від ефективного використання цих активів має збільшувати частину власного капіталу підприємства, зокрема, у вигляді амортизаційного фонду та нерозподіленого прибутку.

Фінансове забезпечення аграрного виробництва за рахунок внутрішніх фінансових ресурсів має як переваги,

так і недоліки. До основних переваг самофінансування слід віднести такі: залучені кошти не потрібно повертати та сплачувати винагороду за користування ними; відсутність затрат під час мобілізації коштів; не потрібно надавати кредитне забезпечення; підвищується фінансова незалежність та кредитоспроможність підприємств галузі. Недоліком самофінансування можна назвати обмежені можливості контролю за внутрішнім фінансуванням, що знижує вимоги до ефективного використання коштів.

Отже, для аграрного виробництва пріоритетними є власні джерела формування фінансових ресурсів, зокрема прибуток та амортизаційні відрахування, оскільки одним із найважливіших загальногосподарських завдань фінансової діяльності є нарощення власного капіталу сільськогосподарських підприємств як основи формування фінансового забезпечення аграрного виробництва.

Для ефективного функціонування та забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарські підприємства використовують позикові та залучені фінансові ресурси, серед яких значне місце займає кредитне забезпечення. У системі фінансового забезпечення аграрного виробництва банківське кредитування забезпечує 25–26% ресурсів та займає друге місце після самофінансування [5].

Формування системи гарантованого фінансування діяльності сільськогосподарських підприємств зумовлює необхідність урізноманітнення джерел кредитного забезпечення за рахунок банківського та позабанківського кредитування.

Доступ сільськогосподарських підприємств до кредитних ресурсів надає їм можливість розширення обсягів виробництва та переробки продукції; поповнення обігових коштів, а також освоєння інноваційних технологій, необхідних для забезпечення належного рівня їхньої конкурентоспроможності.

Під кредитним забезпеченням слід розуміти спрямування кредитних ресурсів на забезпечення безперервності відтворювального процесу на сільськогосподарських підприємствах. Відносини сільськогосподарських підприємств та фінансово-кредитних установ мають бути взаємовигідними: зростання обсягів кредитних вкладень для комерційних установ збільшує дохідність активних операцій у вигляді відсотків за користування кредитами, а для підприємств кредитне забезпечення дає змогу покривати свої виробничі витрати з метою безперервності відтворювального процесу та є стимулом ефективного використання кредитних коштів як джерела фінансових ресурсів.

Належне кредитне забезпечення є визначальним чинником ефективного функціонування будь-якого підприємства. Доступність кредитних ресурсів для сільськогосподарських товаровиробників впливає на збільшення обсягів виробництва, активізує підприємницьку ініціативу та сприяє підвищенню їхньої конкурентоспроможності.

Необхідність і особлива роль кредиту в аграрному секторі зумовлені специфікою відтворювального процесу, що прискорює рух грошових і матеріальних ресурсів та сприяє підвищенню ефективності господарської діяльності. Саме через кредит як один із фінансових інструментів впливу на процес виробництва можна вирішити проблеми фінансового забезпечення підприємств аграрного сектору економіки. Кредит сприяє розвитку сільськогосподарського виробництва, економічному використанню матеріальних ресурсів і грошових надходжень, зміцненню господарських зв'язків між усіма підрозділами агропромислового комплексу, впливає на прискорення оборотності засобів підприємства.

Кредитні відносини сільськогосподарських підприємств із комерційними банками мають свою специфіку,

зумовлену їх суб'єктним складом. З одного боку, участь у цих відносинах комерційного банку як кредитора визначає основні ознаки банківського кредиту, що принципово відрізняють його від інших видів кредиту. Зокрема, одним із суб'єктів кредитних відносин є банк, а об'єктом – вартість винятково у грошовій формі; специфіка форми власності на кредитні ресурси, яка дає банку змогу одночасно бути позичальником і кредитором; висока ризикованість і більш жорсткі умови та принципи кредитування; плата у формі кредитного відсотка та інших характерних для банківської практики форм оплати; договірний характер, обов'язковість письмової форми угоди та жорстке державне регулювання кредитної діяльності банку. Необхідність зумовлює врахування об'єктивних вимог галузі щодо організації її кредитного забезпечення через специфіку відтворювального процесу.

Банківський кредит як одне з основних джерел забезпечення грошовими ресурсами сільськогосподарських підприємств сьогодні покликаний відігравати вагомий роль у стимулюванні відтворювальних процесів в економіці. Однак для аграрного сектору економіки в ринкових умовах кредитні відносини виявилися дуже складними. Кризові явища в економічній системі практично підірвали фінансову стійкість сільськогосподарських підприємств, внаслідок чого скоротилася кількість надійних позичальників, хоча потреба в кредитних ресурсах як важливому витoku фінансування підприємницької діяльності не зменшилася.

Щоб визначити вагомість та значення кредитного забезпечення в діяльності сільськогосподарських підприємств Вінницького регіону, варто оцінити джерела формування майна (табл. 1).

Протягом досліджуваного періоду сільськогосподарські підприємства Вінницької області не були достатньо забезпечені власними фінансовими ресурсами. Наведені параметри частки власних оборотних коштів демонструють наявну потребу у фінансовому забезпеченні діяльності сільськогосподарських підприємств за рахунок кредитних ресурсів. У композиції джерел формування майна сільськогосподарських підприємств найбільші параметри належать позиченим коштам – 60,5%, а в композиції запозичень найбільша питома вага припадає на кредиторську заборгованість, яка зменшилася порівняно із 2012 р. на 5%, проте залишається у значних параметрах – 51,8%

З динаміки композиції джерел фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств Вінницького регіону протягом 2012–2016 років (табл. 2) видно, що найбільші параметри у позикового капіталу в частині короткострокових позик – 48,8%.

Таким чином, простежується цілком закономірна тенденція щодо потреби сільськогосподарських підприємств у залученні позикового капіталу для фінансового забезпечення їхньої діяльності.

2016 р. залишив за собою значні виклики щодо найближчої перспективи розв'язання питання фінансового забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств. Загальна макроекономічна ситуація в країні мала незначне погравлення порівняно з минулим роком, сільськогосподарські виробники мали можливість залучити фінансування завдяки таким інструментам, як банківське кредитування, інвестиції, аграрні розписки, товарні кредити, вексельне фінансування.

На теренах Вінницького регіону з червня 2016-го до грудня 2017 року спільно із Польщею реалізується проект «Підвищення інвестиційної привабливості України та конкурентоспроможності регіонів» із бюджетом 800 тис. євро. Метою проекту є перейняття польського досвіду

Таблиця 1

Оцінка джерел у формуванні майна сільськогосподарських підприємств Вінницького регіону (2012–2016 рр.)

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
1. Джерела формування майна, млн. грн	15069	15762	24527	24778	25105
1.1. Власний капітал, млн. грн	6579	6867	7546	8316	9098
у % до майна	43,7	43,6	30,8	33,5	36,2
1.1.1. Власні оборотні кошти, млн. грн	3966	4413	5374	5576	5778
у % до власного капіталу	60,3	64,3	71,2	67,0	63,5
1.2. Позичені кошти, млн. грн	8077	8486	14000	14800	15200
у % до майна	54,9	53,8	57,1	59,7	60,5
1.2.1. Короткострокові позики	880	986	1604	1680	1705
у % до позичених коштів	10,9	11,6	11,5	11,3	11,2
1.2.2. Кредиторська заборгованість, млн. грн	4589	3998	7406	7645	7890
у % до позичених коштів	56,8	47,1	52,9	51,6	51,8
1.2.3. Довгострокові зобов'язання	2546	3501	4992	5003	5105
у % до позичених коштів	31,5	41,3	35,7	33,8	33,6
1.3. Доходи майбутніх періодів, млн. грн	62	-	-	-	-
у % до майна	0,4	-	-	-	-

Джерело: систематизовано за джерелом [9]

Таблиця 2

Динаміка композиції джерел фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств Вінницького регіону (2012–2016 рр.), %

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Власний капітал	43,7	43,6	30,8	33,5	36,2
Довгостроковий позиковий капітал	16,3	20,2	8,3	25,5	11,7
Короткостроковий позиковий капітал	38,6	33,6	48,8	34,2	48,8

Джерело: систематизовано за джерелом [9]

роботи з фінансовими інструментами: фінансовим механізмом ЕОГ (Європейський економічний простір), Норвезьким фінансовим механізмом (відомим як «норвезькі фонди»), які були запропоновані для нових держав-членів ЄС Норвегією, Ісландією та Ліхтенштейном, і аналогічною швейцарською моделлю. Таким чином, проект повинен також полегшити доступ до фінансування за рахунок синергії між наданими цією програмою послугами бізнес-консультацій, додатковими заходами, що фінансуються ЄС, а також фінансовими послугами, що пропонуються іншими донорами. Обсяг залучених прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку Вінницької області станом на 1 жовтня 2016 р. становив 188,7 млн. дол. США. Більшість інвестицій (78,3% загального обсягу акціонерного капіталу) надійшла з країн ЄС – 147,7 млн. дол., з інших країн світу – 41,0 млн. дол. (21,7%). До п'ятірки основних країн-інвесторів, на які припадає 67,8% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 40,1 млн. дол., Австрія – 31,7 млн. дол., Франція – 27,9 млн. дол., Німеччина – 15,5 млн. дол., Польща – 12,7 млн. дол. На підприємствах сільського, лісового та рибного господарства акумульовано 25,6 млн. дол. (13,6% загального обсягу) прямих інвестицій.

З метою запровадження нової форми кредитування сільськогосподарських підприємств під заставу майбутнього урожаю прийнято Закон України «Про аграрні розписки». Ця форма кредитування на тепер є найбільш альтернативним джерелом фінансово забезпечення сільгоспвиробників. Розроблення механізму функціонування аграрних розписок відбувається за участі Групи Світового

Банку та Державного Секретаріату з Економічних Питань Швейцарії (SECO). Цей новий інструмент в розрахунках є більш доступним для середніх і малих сільгосппідприємств та фермерів [1].

Альтернативним інструментом фінансування діяльності сільськогосподарських підприємств є аграрні розписки. В Україні така альтернатива набула попиту восени 2014 року, коли за спільним наказом Міністерства аграрної політики та продовольства і Міністерства юстиції України було запроваджено пілотний проект із відпрацювання механізму введення в обіг аграрних розписок за сприяння Міжнародної фінансової корпорації (IFC). Такий проект отримав назву «Аграрні розписки в Україні» та розпочав своє функціонування в Полтавській, Харківській, Черкаській та Вінницькій областях. Так, з початку 2016 р. вже оформлено 40 аграрних розписок. Аграрії Вінницького регіону оформили 24 аграрні розписки на суму понад 48,2 млн. грн., а станом на 30.12.2017 року лише по Київській області було оформлено 190 аграрних розписок на суму 1 млрд. дол. Такі тренди дають змогу малому і середньому аграрному бізнесу вийти на новий рівень. Аграрні розписки є прогресивним методом небанківського кредитування, які урівноважать та забезпечать права як кредитора, так і боржника [3].

Отже, механізм функціонування аграрних розписок є реальною прогресивною альтернативою класичному банківському кредитуванню у залученні фінансових ресурсів. Проте, незважаючи на різноманітність джерел та інструментів фінансового забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств, кредитування комерційними банками та дер-

жавна фінансова підтримка є найбільш розповсюдженими витоками надходження фінансових ресурсів.

Основні засади державної підтримки спрямовані на забезпечення стабільного розвитку аграрного сектору національної економіки, послідовності та комплексності втілення державної аграрної політики органами місцевого самоврядування та органами державної виконавчої влади.

Державна підтримка ґрунтується на національних пріоритетах і узгоджується з інтеграцією України до ЄС та єдиного світового економічного простору. Основними елементами системи державної підтримки є сукупність організаційних, економічних і правових заходів, які мають на меті підвищення ефективності діяльності аграрного сектору економіки, забезпечення комплексного та стабільного розвитку сільських територій, розв'язання проблем соціальної інфраструктури.

Реалізація бюджетних програм підтримки аграрного сектору України залежить від обсягу коштів, виділених законом про Державний бюджет на відповідний рік, і порядку використання коштів щодо окремої програми. Виплати здійснюються через Міністерство аграрної політики та продовольства як головного розпорядника бюджетних коштів.

Загалом на виконання Закону України «Про Державний бюджет України на 2016 рік» Міністерством аграрної політики та продовольства було здійснено видатки із загального та спеціального фонду державного бюджету на загальну суму 1 731 134,9 тис. грн. З них із загального фонду державного бюджету витрачено коштів в розмірі 1 690 856,2 тис. грн. (97,7% витрат), із спеціального фонду державного бюджету обсягом 40 278,7 тис. грн. (2,3% від загального фінансування). Проте державна фінансова підтримка потребує докорінного коригування та транс-

формації щодо напрямів, параметрів фінансового забезпечення діяльності та надходить до незначної кількості сільськогосподарських підприємств [6].

Так, вдаючись до вищезазначеного, погоджуємось із дослідженнями науковців [2; 4; 10], що в сучасних умовах господарювання, модернізації та оновлення техніки та технологій виробництва, товарного асортименту, вдосконалення систем організації й управління пристосувати свою продукцію до вимог ринку, підтримувати необхідний рівень попиту, скорочувати витрати, покращувати фінансові та економічні результати діяльності, забезпечити конкурентоспроможність виробленої продукції на ринках збуту можливо тільки завдяки фінансовому забезпеченню. Адже майбутнє аграрної галузі – конкурентоспроможність, яка пов'язана із трансформацією наукових досліджень і розробок, науково-технологічних досягнень у новий чи покращений продукт, введений на ринок, в оновлений чи вдосконалений технологічний процес чи новий підхід до реалізації послуг, їх адаптації до актуальних вимог суспільства.

Висновки. Реальну ситуацію в сільськогосподарських підприємствах можливо змінити завдяки оновленню нормативно-правової бази з питань банківського кредитування; спрощення процедури одержання банківського кредиту; застосування нових форм гарантування банківського кредитування, стимулювання розвитку страхування майна, фінансових і підприємницьких ризиків в аграрній сфері; відновлення програми компенсацій аграрним підприємствам частини вартості процентних ставок комерційних банків, удосконалення механізму пільгового кредитування, а також апробованих у межах пілотного проекту аграрних розписок. Надзвичайно важливим на етапі сучасного розвитку є отримання соціально-економічного ефекту від залучення інвестицій.

Список використаних джерел:

1. Аграрний сектор України: тенденції, суб'єкти, перспективи реформування. Інститут стратегічних досліджень Нова Україна. URL: //newukraineinstitute.org/media/news/549/file/Agro%202015.pdf2.
2. Борщ А. Бюджетна підтримка аграрного сектору в умовах трансформаційних процесів в економіці України / А. Борщ // Економіка АПК. 2009. № 2. С. 111–116.
3. Білоусова Б. Селянам дозволять отримувати кредитування під заставу майбутнього врожаю. Експерти побоюються: у країні, де вибірково діє судова система, це матиме непередбачувані наслідки. Газета «День». URL: https://day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/brazilskiy-dosvid-na-ukrayinski-nivi.
4. Витрати та ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах: моніторинг / Ю.П. Воскобійник, О.Г. Шпикуляк; за ред. Ю.П. Воскобійника. К.: ННЦ ІАЕ, 2012. 438 с.
5. Гудзь О.Є. Пріоритетні напрями формування та ефективного використання сільськогосподарськими підприємствами фінансових ресурсів / О.Є. Гудзь // Аграрно-фінансовий портал. URL: http://agrofin.com.ua/files/gudz_37.pdf.
6. Закон № 928-VIII від 25.12.2015. Про Державний бюджет України на 2016 рік.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.
8. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL: http://minagro.gov.ua.
9. Сільське господарство Вінниччини. Статистичний щорічник. 2016 Державна служба статистики України. Головне управління статистики у Вінницькій області // За ред. С.В. Рибалко. 2017. 308 с.
10. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенко, В.Я. Месель-Веселяк. Наукове видання Київ: ННЦ ІАЕ, 2012. 112 с.

ОЦЕНКА ПРИОРИТЕТНОСТИ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. Поскольку аграрный сектор является ресурсоемкой сферой, которая характеризуется длительностью производственного цикла и существенным периодом обращения средств, которые в дальнейшем обеспечат бесперебойный процесс сельскохозяйственного производства и реализации продукции, вопрос оценки приоритетности источников финансирования сельскохозяйственных предприятий является весьма актуальным. Определены состояние и определяющие резервы по дальнейшему улучшению финансового обеспечения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий. Доказано, что с помощью финансовых инструментов воздействия на процесс производства можно избежать проблем финансового обеспечения предприятий аграрного сектора экономики. Также освещено внедрение альтернативных инструментов финансирования деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: конкурентоспособность, рынок, сфера, финансирование, кредитование, финансовое обеспечение.

THE ASSESSMENT OF PRIORITY SOURCES OF FINANCING OF THE COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Summary. As the agrarian sector is a resource-intensive area characterized by the length of the production cycle and a significant period of rotation of funds, which in future will ensure the uninterrupted process of agricultural production and sales, the question of prioritizing sources of financing of agricultural enterprises is very relevant. The state and determinants for improving the financial sustainability of agricultural enterprises' competitiveness are outlined. It is proved that using financial instruments of influence on the production process it is possible to avoid problems of financial provision of enterprises of the agrarian sector of the economy. The implementation of alternative financing instruments for agricultural enterprises is also highlighted.

Key words: competitiveness, market, sphere, financing, lending, financial support.

УДК 330.338.24.021.8

Гріненко А. Ю.

*кандидат економічних наук, доцент,
директор*

Товариства з обмеженою відповідальністю «Кліар Енерджі»

Hrinenko A. Yu.

*Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor,
Director of the Limited Liability Company «Kliar Energy»*

ФОРМУВАННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА УСУНЕННЯ ЗАГРОЗ НА ШЛЯХУ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ.

Анотація. У статті розглянуто економічні засади становлення та особливості функціонування ринку землі. Проаналізовані економічні та соціальні проблеми формування ринкових земельних відносин в Україні. Зроблений акцент на розвиток тіньового ринку землі, який породив нові проблеми та суперечності формування офіційного ринку землі в Україні та привів до зростання загроз економічній безпеці. Повноцінний ринок землі не може бути сформований, а отже, не може бути відмінений мораторій на купівлю-продаж земель до того часу, поки не буде проведений облік нинішніх власників земель та якості цих земель. Громади як обрані народом представники місцевої влади на селі повинні брати активну участь у формуванні ринку землі.

Ключові слова: власник землі, громада, земля як фактор виробництва, земельна політика, економічна безпека, інфраструктура ринку, мораторій на купівлю-продаж земель, оренда, ринок землі, тіньовий ринок землі.

Постановка проблеми. Трансформація економічної системи України до її нового ринкового стану передбачає повну зміну елементів системи та встановлення нових відповідностей між її елементами. Формування певних ринкових елементів на окремих сегментах веде, як сьогодні помітно, до формування суматорної, а не ринкової економічної системи.

Саме серед усіх складників ринкових відносин формування ринку землі є найбільш проблемним в Україні, з одного боку, та найбільш вагомим у системі ринкових відносин – з іншого. Формування ринку землі пов'язане в Україні з національними традиціями українців – володінням землею як багатством.

Відмова від регулювання Урядом України продовольчого ринку, обмеження в реалізації продукції тваринництва вже привели до обмеження діяльності підсобних господарств. Тому за великого аграрного потенціалу формування цивілізованого ринку землі є однією з головних проблем сьогоденної економіки держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження, проведені науковцями України та інших країн у сфері формування ринку землі, велика кількість публікацій говорять про те, що фактично процес обігу земель як сільськогосподарського призначення, так і інших земель (під лісами, неугіддями, водоймами тощо) є неор-

ганізованим і неконтрольованим з боку держави та привів до формування тіньового ринку землі. Намагаючись рухатись у фарватері ринкових відносин Європейського Союзу, дотримуючись власних національних традицій, Україна має використовувати провідні практики та досвід інших держав, щоб забезпечити регулювання обігу земель. Вагомий внесок у розвиток теорії і практичного функціонування ринку земель зробили українські вчені: Б. Данилишин, Д. Добряк, П. Гайдуцький, О. Гнаткович, О. Жук, І. Малий, Б. Пасхавер, М. Ревенко, П. Саблук, М. Ступень, Г. Шарий, В. Юрчишин. Водночас ціла низка проблем у дослідженні формування ринку землі залишаються на рівні дискусій, не впроваджуються на практиці та потребують подальшого вивчення; саме це і вплинуло на вибір теми статті.

Низка проблем, які в науковому середовищі досліджені недостатньо, на наш погляд, стоять на перепоні формування ринкових відносин в аграрному секторі економіки і у формуванні ринку землі зокрема. На формування цього ринку впливає низка зовнішніх та внутрішніх факторів, які недостатньо досліджені: недосконала законодавча база розпаювання земель; сформований широкий тіньовий ринок землі; невизначеність у ставленні власників земель до місцевого сільського населення; непомірний тиск міжнародних організацій та інших країн з вимогою запровадити тор-

Таблиця 1

Порівняна плодovitість земель в країнах Європи

Країни / види земель	Ґрунти (млн. га)	Рілля (млн. га)	Чорноземи (млн. га)	Чорноземи/рілля (%)
Україна	60	32	28	87,5
Польща	31	14	1	7,1
Румунія	23	9	2	22,2
Німеччина	35	12	1	8,3

гівлю землею; втрата управління земельними ресурсами з боку держави; зростання загроз економічній безпеці країни. Окремі з виділені проблем будуть досліджені в статті.

Метою статті є розроблення ефективної земельної політики України на основі її правового забезпечення, відповідно до європейського досвіду і практики з впровадження ринкових відносин в аграрному секторі економіки.

Результати дослідження. Питання земельних відносин завжди були найактуальнішими в будь-якій суспільно-економічній формації, і сьогодні, коли відбувається трансформація соціально-економічної системи, їх актуальність неспинно зростає.

Незважаючи на те, що Україна славиться великим і високоякісним земельним фондом, рівень використання земель, на превеликий жаль, значно поступається розвинутих країнам, і насамперед країнам Європи. Найбільш вагомою причиною такого стану є незавершеність земельних відносин у трансформаційному стані економіки України, що зумовлено низкою причин, серед яких – формування тіньового ринку землі, порушення законодавства, що створило нерівні умови для ведення сільського господарства великими агрохолдингами та невеликими фермерськими господарствами, відсутність кооперативної власності і, відповідно, господарств, що могли бути сформовані на цій основі, тощо. Тому вдосконалення земельних відносин в аграрній сфері проходить з великими ускладненнями на шляху як формування нового земельного законодавства, так і економічних методів проведення земельної реформи.

За даними Державної служби України з питань геодезії, картографії і кадастру, у 2015 році загальна площа земель в Україні становила 60,4 млн. гектарів. З них 70% – 42,4 млн. га – землі сільськогосподарського призначення, з яких щорічно обробляється понад 32 млн. гектарів. Для порівняння, у Польщі під сільгоспвиробництво задіяні вдвічі менші площі – 14 млн. га, в Німеччині – 12 млн. га, у Румунії – 9 млн. га. Та найбільш якісна земля розміщена в Україні, кількість чорноземів в нашій країні є найбільшою в світі і становить 28 млн. га (табл. 1) [1].

Тож очевидно що і ціна землі в Україні під час формування ринку має бути вищою за європейську, оскільки помічаємо, що бажанням європейців є за будь-яку ціну і за наявності тіньового ринку землі в Україні організувати купівлю-продаж землі. Тобто за законами ринку є високоякісний товар, на нього є акціотажний попит, значить, і ціна має бути високою. Тож порівняємо реалії такого

ринку за даними voxukraine.org. Як бачимо, ціни навіть зіставити неможливо, якщо взяти до уваги ту ж Німеччину, Польщу чи Румунію (рис. 1) [2].

Виходячи з устремління до євроінтеграційного процесу в Україні, варто було би глибоко дослідити, як формувався ринок в аграрній сфері країн Євросоюзу, що відбувається на ринках інших країн, щоб можна було оцінити, чи можемо ми цей досвід застосувати до української дійсності. Можливо, що багато тенденцій є загальними для ринків України і сусідніх країн (у тому числі для ринків землі). З іншого боку, потрібно загальмувати інерцію тіньового ринку, а заодно й енергію тих політиків та науковців, що намагаються за будь-яку ціну почати торгівлю землею і вже навіть підраховують збитки у мільярдах доларів від неотриманої вигоди від продажу земель.

Ринки земель сільськогосподарського призначення в країнах ЄС порівняно стабільні і не дуже активні. Наприклад, у Франції в період від 1993 до 2005 року угоди уклалися в середньому по 280 000 га щорічно. Це становить близько 1% від загальної площі земель сільськогосподарського призначення. В Італії на ринку договори купівлі-продажу укладаються приблизно на 1–2% від площі сільськогосподарських земель. В Ірландії ця частка була приблизно 3%, в Іспанії, Швеції й в Об'єднаному Королівстві – лише 0,6%.

Що стосується нових членів ЄС, то продаж земель сільськогосподарського призначення в Болгарії становив до вступу в ЄС менш ніж 2,5% від загальної площі земель. Ця площа виросла на 45% за період із 2006 до 2008 року. У Румунії перед вступом у ЄС ця частка була ще меншою, у середньому менш ніж 1,5% щорічно. Площа проданої землі сільськогосподарського призначення більш ніж потроїлася за період із 2005

до 2009 року. У Польщі близько 0,9% землі продається на публічних торгах, і приблизно такий самий розмір продається приватним шляхом. У Чехії річний оборот придбаної у приватні руки землі становив близько 0,2–0,3% від загальної площі сільськогосподарських земель у період 1993–2001 років і 1,5% – з 2002 до 2004 року та досяг 3,3% в 2005 році. Цей ріст був викликаний (серед інших причин) запуском програми збільшення дешевих іпотечних кредитів. У Литві близько 3% земель у приватній власності змінили власників внаслідок продажу або дарування в період 2000–2003 років. У рік вступу країни до ЄС (2004) відбувся значний ріст активності на ринку, аж до 5–7%.

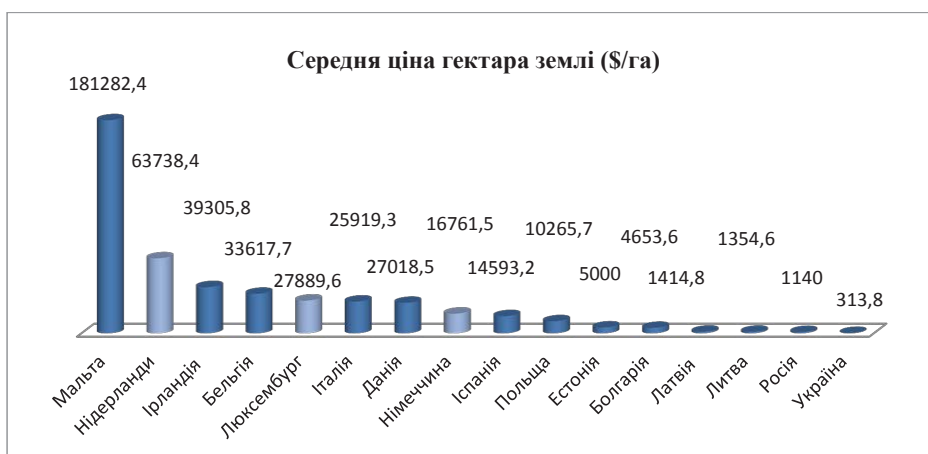


Рис. 1. Ціна землі в країнах Європи

Джерело: розроблено автором за [2]

Примітка: Дані тіньової ціни на землі сільськогосподарського призначення в Україні, взяті станом на 01.04.2016 року за пропозицією агрохолдингів на час переукладання угод оренди.

Особливість ринку України – в тому, що більша частина сільськогосподарських земель в Україні обробляється не власниками, а більшість власників є пенсіонерами. З іншого боку, більшість угод із продажу землі в інших країнах фінансується банками. А в Україні кредитів на купівлю землі банки практично не надають, цей фактор буде стримувати попит на землю. Нарешті, доцільно очікувати велику кількість транзакцій у перші 2–3 роки після відкриття ринку продажів (5–7%, залежно від наявності обмежень). Причиною стане спекулятивний попит і спроби легалізувати раніше здійснені неформальні угоди [3].

Реформування в аграрній сфері України очікують деякі непередбачувані ситуації, через які вже пройшли країни Балтії. Найскладнішим викликом для багатьох регіонів, особливо території Західної України, буде знайти баланс між реституцією – поверненням земель колишнім власникам, які мають юридично зафіксоване право власності на землю до 1939 року, – та дистрибуцією державних земель між селянами, які працювали на ній за часів СРСР. Цей процес буде істотно ускладнювати реформу, яка затягнеться на роки. Сьогодні невідомо і до уваги не взято, скільки таких власників, спадкоємців котрих проживають за межами України, та які землі за площею знаходяться у їхній власності.

Тому низка авторів намагаються переконливо стверджувати про недоцільність запровадження в Україні приватної власності на землю, неспроможність сучасного українського селянина відшукати для відновлення основних засобів, необхідних для досягнення сучасного рівня ефективності аграрних підприємств, 400–500 млрд. грн. інвестицій [4, с. 15].

Реформи в аграрній сфері європейських країн проходили не спонтанно, з наявністю певних правових обмежень, що дало можливість концентрувати землю у національних власників. Так, у Польщі реформа мала свої особливості, викликані тим, що в ній ніколи не зникали дрібні фермерські господарства.

Колективізація в країні після її приєднання до соціалістичного табору була здебільшого провалена. Близько 75% орних земель продовжували залишатися у приватній власності навіть за комуністичного правління.

Уряд Польщі на початку 1990-х років відмовився від проведення реституції аграрних земель, тим більше що чимала частка з них до 1939 року належала іноземцям. Під час проведення реформ була запроваджена низка обмежень, зокрема те, що максимальна площа ділянки у власності фізичної особи могла бути не більшою за 500 га. Податок на продаж землі коливався в діапазоні 2–5% і стягувався з покупця, а податок на землеволодіння був відсутній. Були й обмеження щодо участі іноземного

капіталу в купівлі аграрних земель, вони лише частково були скасовані аж у 2016 році щодо громадян країн Європейського Союзу.

Румунія після виходу із соцтабору обрала свій шлях передавання землі з державної власності в приватну шляхом як дистрибуції, так і часткової реституції. Обмеження, які були введені щодо продажу земель, були незначними, вони стосувалися насамперед професії та досвіду і кваліфікації управління агросектором; максимальна площа для володіння землею фізичних осіб була визначена в межах 100 га. У результаті 94% земельного фонду перебуває у приватній власності. Після вступу країни до ЄС у 2007 році було запроваджено мораторій строком на сім років для продажу земель нерезидентам.

Як засвідчує практика, проведення реформи в аграрному секторі економіки країн Європи має свою історію і свою практику, але проводилися вони не спонтанно і не лібералізовано, а під стабільним контролем держави за наявності низки обмежень.

На наш погляд, найбільш прийнятним у запровадженні ринкових відносин в аграрній сфері на першому етапі може бути досвід Угорщини, де поряд із ліберальними відносинами у формуванні ринку землі є вагомі обмеження з боку держави.

У цій країні покупцем земельної ділянки можуть бути лише громадянин Угорщини та держава в особі Національного земельного фонду. До того ж, юридичні особи не можуть набувати у власність земельні ділянки.

Обмеження стосуються і розмірів земельних ділянок. Одна особа може набувати у власність не більше 300 га, а сім'я – не більше 1000 га в межах одного населеного пункту. Слід зауважити, що верхня межа встановлена без економічного обґрунтування. Сьогодні вартість 1 га ріллі в Угорщині становить 2,5–3 тис. євро. Землевласник може подарувати земельну ділянку тільки близьким родичам. При цьому громадяни інших країн можуть успадкувати земельну ділянку. А ось обмін земельними ділянками можливий тільки в межах одного населеного пункту за умови його рівноцінності.

Передача в оренду земельної ділянки здійснюється через аукціон, встановлена також максимальна площа орендованої земельної ділянки – 2500 га на фізичну чи юридичну особу. Іноземна юридична особа може орендувати земельну ділянку в межах встановлених законом норм. Орендна плата за 1 га ріллі в середньому по Угорщині – 160–200 євро [5].

Аналогічно регулювання аграрного ринку відбувається і в Німеччині. Для земельного ринку цієї країни характерний високий рівень детальної правової регламентації земельних відносин під час укладання угод на земельні ділянки. Законодавством визначено право переважного

Таблиця 2

Практика реформування ринку аграрних відносин в країнах Європейського Союзу.

Країна	Кількість сільського населення, %	Землі сільськогосподарського виробництва, %	Ціна за один га сільгосп. земель, \$тис.	Трансформація обмежень
Естонія	30,4	22,3	5,2	Вільний обіг
Латвія	32,1	29,2	1,2	Обмеж. до 2013 р.
Литва	33,0	44,8	1,4	Вільний обіг
Польща	39,0	48,6	10,3	Обмеж. до 2016 р.
Румунія	44,1	32,1	6,1	Обмеж. до 2014 р.
Угорщина	31,4	59,0	4,2	Значні обмеження
Україна	31,0	71,3	0,3	Заборона

Джерело: розраховано на основі [7; 8]

придбання землі тими, хто живе та працює на ній, регулюється порядок забудови земельних ділянок, а також встановлюється досить детальна процедура видання дозволів на угоди із трансформації земельних ділянок [6].

Низка науковців, а з ними і народні депутати, пропонують не переходити до купівлі-продажу земель сільськогосподарського призначення без запровадження і контролю за орендою земель.

Ще в далекому 1937 році в США ухвалено спеціальний Закон про сільських орендарів (Закон Банкхеда-Джона), а 1956 році – Закон «Про сільське господарство» та Програму «Земельний банк» і Закон про нього. Вважається, що в США є унікальний виняток із системи загального законодавства, за яким у ньому відокремлено є автономна підгалузь аграрного законодавства, що (на зразок Франції) функціонує на «спеціалізованій аграрно-правовій системі» [9].

Поки в Україні не діє ринок землі, ріллю у селян орендують в основному місцеві фермери. За даними Держслужби статистики, зараз майже 6,9 млн людей володіють паями сільгоспземлі загальною площею близько 27,7 млн га, це приблизно 80% орних земель країни, решта – в державній власності. За даними Держгеокадастру, платять орендарі за користування землею досить малі суми, які не відповідають їх доходам, це в середньому близько 1000 грн. на рік за гектар.

Звичайно, орендна плата повинна бути значно вищою, адже за підрахунками Держстату рентабельність сільського господарства нині становить 30–32%, тому фермери та агрохолдинги можуть платити від 10 до 15 тис. грн. на рік за оренду кожного гектара. Отже, власник землі, а це переважно пенсіонер на селі, може отримати 1000–1500 грн. на місяць. Якщо навіть держава прийме рішення оподаткувати цей дохід, то державний бюджет поповниться мільярдами гривень. Ось такий підхід має влаштувати три сторони учасників ринку землі – державу, орендаря і власника землі.

На думку Б. Пасхавера, землі сільськогосподарського призначення можуть забезпечити їх власникам ринковий ефект під час використання: 1) для товарного виробництва; 2) для здачі в оренду; 3) для продажу або застави. Саме ці три види отримання ринкового результату він пропонує розглядати як три форми ринку землі [10, с. 49].

Але у зв'язку з деформацією продовольчого ринку такий підхід не влаштовує фермерів. Різниця між закупівельною ціною на сільськогосподарську продукцію та ціною реалізації на окремі види продукції перевищує десятикратний розмір. Якщо у фермера закупляють столовий буряк за ціною 1,2 грн. за кілограм, то у супермаркетах його ціна перевищує 10 грн. за кілограм. Варто врахувати і занедбану постсоціалістичну інфраструктуру аграрного ринку, і посередництво, що лягає додатковим тягарем на виробника (фермера). Як засвідчує досвід європейських країн, у формуванні і регулюванні аграрного ринку вагомий роль має належати державі [11].

Для організації процесу купівлі-продажу, оренди, застави, успадкування та дарування земельних ділянок у сучасних умовах необхідна: належна інституційна інфраструктура (земельне законодавство, система державного земельного кадастру та реєстрації прав на землю, дані оцінки землі, професійні фахівці); наявність кредитних ресурсів і вільний доступ до них; система оподаткування, заснована на природничо-ресурсному потенціалі [12, с. 24].

Висновки. На підставі вищевикладеного варто дійти висновку, що наявність широкого комплексу правових, організаційних, фінансових та інших проблем ставить під загрозу подальшу долю формування ринкових відносин в аграрному секторі економіки. Мораторій на продаж земель необхідно продовжувати до формування нормативно-правового регулювання ринку земель сільськогосподарського призначення. Формування тіншового ринку землі за наявності законодавчої бази, яка заперечує обіг земель сільськогосподарського призначення, викликає суспільне невдоволення державною політикою в земельній сфері. З огляду на це, основними завданнями у сфері формування ринку землі є:

- запровадження єдиного механізму обліку земельних ділянок (паїв), які були передані у власність працівникам кооперативних підприємств;
 - приведення в єдину електронного і паперового реєстру фонду земель сільськогосподарського призначення, які були переміщені після 2000 року, основною метою якого має стати компенсація втрат громадян, зумовлених вилученням земельних ділянок;
 - провести реалізацію тіншового сектору економіки, щоб забезпечити доступ до інформації про об'єкти земельної власності та наявність площ земельних ділянок, їх якісне та функціональне використання;
 - закріпити законодавче право на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення, без зміни цільового призначення та перепродажу на протязі визначеного терміну;
 - вдосконалити організацію та підвищення якості адміністративних послуг у сфері земельних ресурсів;
 - забезпечити формування інфраструктури ринку землі, стимулювання власників землі шляхом надання податкових і кредитних пільг;
 - сформувати поряд із великими сільськогосподарськими підприємствами невеликі та середні фермерські й особисті підприємства, забезпечивши їм рівні умови доступу до ресурсів;
 - використовуючи рентні платежі, забезпечити сільськогосподарське виробництво на всіх земельних ділянках, в тому числі малопродуктивних та забруднених.
- Запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення вимагає докладного нормативного регулювання та наявності ефективного, справедливої і дійової правової системи, впливу новостворених громад.

Список використаних джерел:

1. Державна служба України з питань геодезії, картографії і кадастру. URL: <http://land.gov.ua/>.
2. Ринок землі у Європі. ІЦ УАК за матеріалами «Європейська правда».
3. URL: <http://agroconf.org/content/yak-pracyuie-rinok-zemli-v-60-krayinah-svitu>.
4. Скільки коштує земля в Європі. За даними: Євростат, Savills, Національний статистичний інститут Болгарії, Центральне статистичне бюро Польщі, Німецька сільськогосподарська асоціація (DLG), Teagasc/. URL: <https://dyvys.info/2016/09/30/skilky-koshtuye-zemlya-u/>.
5. Малий І.Й. Про романтизацію приватної власності на землю... // Економічна теорія. 2008. № 3. С. 11–20.
6. Зарубіжний досвід: ринок земель сільськогосподарського призначення в Угорщині і перспективи його застосування в Україні. URL: <https://zsu.org.ua/preimushchestva-chlenstva-v-assotsiatsii-zemelnyj-soyuz-ukrainy/72-authors-materials/avtor-anton-koshel/631-2011-02-24-10-01-53>.
7. Добряк Д.С. Актуальні проблеми законодавчого забезпечення розвитку ринку земель в Україні / Д.С. Добряк, А.Г. Мартин, Л.В. Паламарчук // Землеустрій і кадастр. 2006. № 1. С. 3–7.

8. Ahner D. Rural Development policy in an enlarged European Union. Proposals of the European Commission for the period 2007–2013 / D. Ahner // Halle, Germany. November, 5, 2004. 15 p.
9. Detailed food and agricultural trade data [Electronic resource] // Food and Agriculture Organization of the United Nations: [website] / United Nations. Electronic data. URL: <http://faostat.fao.org/site/535/default>.
10. Данилишин Б.М. Земельні відносини в економічній системі України: стан та перспективи розвитку / Б.М. Данилишин // Земельне право України. 2008. № 4. С. 3–10.
11. Пасхавер Б.Й. Ринок землі: світовий досвід та національна стратегія // Економіка АПК. 2009. № 3. С. 47–53.
12. Вартість землі сільськогосподарського призначення: на що можуть розраховувати українці 18 квітня 2017 року. URL: <http://afo.com.ua/uk/news/2/1164>.
13. Третяк А.М. та інші. Інституційне середовище іпотечного кредитування під заставу земель сільськогосподарського призначення та їх землеустрою в Україні / А.М. Третяк, В.М. Другак, А.О. Вольська // Земельне право. № 8. 2013. С. 23–30.

ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА ЗЕМЛИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА УСТРАНЕНИЯ УГРОЗ НА ПУТИ ЕВРОПЕЙСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Аннотация. В статье рассмотрены экономические основы становления и особенности функционирования рынка земли. Проанализированы экономические и социальные проблемы формирования рыночных земельных отношений в Украине. Сделан акцент на развитие теневого рынка земли, который определил новые проблемы и противоречия в формировании официального рынка земли в Украине, что привело к росту угроз экономической безопасности. Полноценный рынок земли не может быть сформирован, а поэтому не может быть отменен мораторий на куплю-продажу земель до того времени, пока не будет проведен учет современных собственников земель и качества этих земель. Громады как избранные народом представители местной власти на селе должны принимать самое активное участие в формировании рынка земли.

Ключевые слова: собственник земли, громада, земля как фактор производства, земельная политика, экономическая безопасность, инфраструктура рынка, мораторий на куплю-продажу земель, аренда, рынок земли, теневой рынок земли.

FORMATION OF THE LAND MARKET: THE THEORY AND PRACTICE OF ELIMINATING THREATS TO THE PATH OF EUROPEAN TRANSFORMATION

Summary. In the article the economic principles of formation and peculiarities of functioning of the land market are considered. The economic and social problems of formation of market land relations in Ukraine are analyzed. The emphasis was placed on the development of the shadow land market, which gave rise to new problems and contradictions in the formation of the official land market in Ukraine and led to an increase in threats to economic security. A full-fledged land market can not be formed, and therefore a moratorium on land purchase and sale can not be canceled, until the current account of the current owners of land and the quality of these lands is kept. Communities, as representatives of the local authorities in the village elected by the people, should take an active part in the formation of the land market.

Key words: land owner, community, land as a factor of production, land policy, economic security, market infrastructure, moratorium on land purchase and sale, lease, land market, shadow land market.

Гронь О. В.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного бізнесу та економічного аналізу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

Погореленко А. К.
*студентка факультету консалтингу і міжнародного бізнесу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

Gron` O. V.
*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department
of International Business and Economic Analysis
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

Pohorelenko A. K.
*First year student, Faculty of consulting and international business
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

ПРОБЛЕМИ ЗАХИСТУ ПЕРСОНАЛЬНИХ ДАНИХ У КОНТЕКСТІ СУЧАСНОЇ КОМУНІКАЦІЇ

Анотація. У статті проаналізовано європейські законодавчі основи та принципи захисту персональних даних, які становлять основу сучасної практики в цій сфері. Викладено базові положення української системи правового захисту персональних даних. Визначено правові підстави для реалізації та захисту інтересів суб'єкта персональних даних. Окреслено подальші напрями вдосконалення системи захисту персональних даних.

Ключові слова: персональні дані, комунікація, ідентифікація, захист, інформація, втручання, правове забезпечення, регулювання, механізм.

Постановка проблеми. Завдяки стрімкому розвитку інформаційних технологій доступ до різноманітних каналів комунікації отримали не лише організації та корпорації, але й окремі особи. У сучасний період кожна людина має можливість створювати свої власні повідомлення та поширювати інформацію, яка буде доступна необмеженій кількості користувачів. У результаті масового і неконтрольованого доступу усіх членів суспільства до інформаційно-комунікаційних технологій приватна «завіса», яка ще донедавна дозволяла «ховати» значний масив особистої інформації від сторонніх, була скинута. Як наслідок, відбулася низка інформаційних скандалів, які привернули увагу суспільства до проблеми захисту персональної інформації та спричинили широкомасштабне обговорювання цієї проблеми. Першою «ластівкою» у 2010 році став скандал з Wikileaks, яка надала доступ у Всесвітній мережі до таємної інформації щодо дипломатичного листування США. У результаті скандалу у 2013 році, пов'язаного з колишнім співробітником Агентства національної безпеки США Едвардом Сноуденом, світ дізнався про стеження за користувачами інтернету через прослуховування телефонних розмов та контролювання листування американськими та британськими спецслужбами. У 2016 році відбувся черговий виток інформації, який отримав назву «Panama Papers», він пролив світло на приховування доходів та ухилення від сплати податків відомими світовими лідерами та бізнесменами.

Значну увагу суспільства привернула остання подія – онлайн-кампанія британської консалтингової фірми «Cambridge Analytica», за допомогою якої кандидат у Президенти США Дональд Трамп переміг у виборах у 2016 році. В основі методів роботи фірми був несанкціонований доступ до персональних даних 50 мільйонів

користувачів соціальної мережі «Facebook» для визначення політичних симпатій виборців для впливу на них через відповідну рекламу та публікації у стрічці новин, які дискредитували Хіларі Клінтон. Американські та європейські законотворці затребували пояснень, яким чином «Cambridge Analytica» отримала доступ до даних та чому соціальна мережа не поінформувала про це своїх користувачів.

Вільний широкий доступ до інформації та можливість продукувати нову інформацію сприяє створенню можливостей та розвитку особистості, але стрімкий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій потребує розроблення та впровадження адекватних захисних механізмів, спроможних реально захистити персональні права та свободи власників особистих даних. Незважаючи на значну увагу з боку суспільства та держави до питання захищеності персональних даних від втручання та потенційного оприлюднення сторонніми особами, в сучасних умовах воно й досі залишається відкритим. Все це й зумовлює проблематику та актуальність проведення дослідження та доцільність пов'язаного із дослідженням механізму захисту особистої інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам захисту особистих даних приділяється сьогодні багато уваги. Вони є дуже значущими як із теоретичної, так і з практичної позиції. Цим дослідженням приділено увагу в наукових працях багатьох учених.

Особливий інтерес до висвітленої проблеми проявляли М.В. Бем, І.М. Городинський, Г. Саттон, О.М. Родіоненко [1], О.Г. Рогова [2], С.С. Єсімов [3], В.О. Воловський [4], В.М. Брижко [5], К.С. Мельник [6; 7], О.Г. Рогова [8], Т. Обуховська [9], О. Мервінський [10], М. Кравчук [11], Ж.В. Удовенко [12], В.В. Оніщенко [13] та інші вчені.

У своїх працях фахівці приділили багато уваги захисту персональних даних на основі аналізу європейського та вітчизняного законодавства. При цьому в цих працях недостатньо висвітлено проблеми, пов'язані з розробленням базових складників механізму, який був би здатен унеможливити оприлюднення конфіденційної інформації в будь-яких інших джерелах, не передбачених чинними законодавчими нормами.

Метою статті є узагальнення наявних організаційно-правових основ захисту персональних даних у сучасних умовах та розроблення рекомендацій щодо визначення складників відповідного механізму.

Результати дослідження. Захист особистих даних сьогодні – фундаментальне та досить комплексне поняття, яке, з одного боку, відображає прагнення захистити недоторканність особистого життя, з іншого – визначає його як інформацію, яка відображає участь особистості в суспільних та соціальних відносинах, що робить особисте життя доволі уразливим об'єктом щодо отримання особистих даних іншими особами [3]. Воно відображає цілий комплекс дій з отримання та обробки інформації, яка дозволяє ідентифікувати конкретну особу. Інститут захисту персональних даних є елементом державної системи захисту інформації, що забезпечує особисту безпеку, підтримує баланс інтересів особистості, суспільства та держави у сфері обробки інформації [3].

Варто відмітити, що незважаючи на актуальність проблеми щодо захисту персональних даних, теоретична дискусія щодо змісту поняття «захист персональних даних» у науковій літературі відсутня. Дослідження вітчизняних учених зосереджені на опрацюванні та систематизації наявного нормативного поля, яке забезпечує правове врегулювання захисту персональних даних.

Дещо краща ситуація склалася щодо поняття «персональні дані», трактування змісту якого знайшло своє відображення у таких нормативних джерелах (табл. 1).

Аналіз наведених визначень свідчить про те, що в основному вони збігаються, ключовим моментом усіх визначень є можливість безпомилкової ідентифікації конкретної особи.

В основу обробки персональних даних покладено низку базових принципів (правила, що повинні дотримуватися (за незначними винятками) будь-яким володільцем у процесі здійснення будь-якої обробки), мета формулювання яких – визначення правових засад її здійснення. Вони формуються на наднаціональному та національному рівнях.

Ключові принципи у Європейському Союзі були покладені в основу правового захисту персональних даних Директивою 95/46/ЄС [16]. При цьому зміни, які передбачені новим Регламентом [18] про персональні дані, знаменують якісно нову філософію щодо їх охорони із відповідними жорсткими санкціями за порушення його вимог [19].

Так, документом передбачається навіть варіювання видів відповідальності – від штрафів у розмірі до 20 млн євро або 4% від щорічного світового обігу компанії (контролера або обробника) до кримінальної відповідальності (залежно від національного законодавства).

Україна, яка поступово інтегрується до ЄС, вже має відповідні базові положення, спрямовані на створення якісної системи правового захисту персональних даних.

Конституцією України [20] (стаття 32) зазначається: «Ніхто не може зазнавати втручання в його особисте і сімейне життя, крім випадків, передбачених Конституцією України. Не допускається збирання, зберігання, використання та поширення конфіденційної інформації про особу без її згоди, крім випадків, визначених законом, і лише в інтересах національної безпеки, економічного добробуту та прав людини». Саме це – той «базис», спираючись на який «вбудовуються» усі подальші законодавчі норми щодо захисту персональних даних.

Отже, розглянемо практичний (регламентаційний) бік цього питання. В цій частині проаналізуємо ключові нормативні документи, виходячи з того, в який період часу вони були прийняті. Це, на думку авторів, – особливий складник досліджуваного процесу, оскільки під законодавче врегулювання тут підпадають доволі «вразливі» дані про особу (майновий стан, політичні уподобання, релігійна приналежність, ідентифікаційний податковий номер та інші дані). Тому й відповідні механізми повинні бути максимально виваженими та коректними, аби за-

Таблиця 1

Нормативне визначення поняття «персональні дані»

Нормативний акт	Зміст поняття
Конвенція про захист осіб у зв'язку з автоматизованою обробкою персональних даних від 28 січня 1981 року (дата ратифікації Україною: 06.07.2010 року, дата набрання чинності для України: 01.01.2011 року) [14]	Персональні дані – будь-яка інформація, яка стосується конкретно визначеної особи або особи, що може бути конкретно визначеною.
Закон України «Про інформацію» від 02.10.1992 року № 2657-ХІІІ [15]	Інформація про фізичну особу (персональні дані) – відомості чи сукупність відомостей про фізичну особу, яка ідентифікована або може бути конкретно ідентифікована.
Директива 95/46/ЄС Європейського Парламенту і Ради «Про захист фізичних осіб при обробці персональних даних і про вільне переміщення таких даних» від 24 жовтня 1995 року [16]	Персональні дані означають будь-яку інформацію, що стосується встановленої фізичної особи чи фізичної особи, яку можна встановити («суб'єкт даних»). Особою, яку можна встановити, є така, яка може бути встановленою прямо чи непрямо, зокрема, за допомогою ідентифікаційного коду або одного чи більше факторів, притаманних фізичним, фізіологічним, розумовим, економічним, культурним чи соціальним аспектам її особистості.
Закон України «Про захист персональних даних» від 1.06.2010 року № 2297-VI [17]	Персональні дані – відомості чи сукупність відомостей про фізичну особу, яка ідентифікована або може бути конкретно ідентифікована.
Загальне положення про захист даних / EU General Data Protection Regulation (GDPR) [18] (набуває чинності з 25 травня 2018 року)	Персональні дані – вся інформація, що стосується особи, за якою її прямо чи опосередковано можна ідентифікувати.

Джерело: [14; 15; 16; 17; 18]

хистити дані від злочинців або аферистів. Саме викладена нижче календарна послідовність ілюструє розвиток системи обробки та захисту інформації та включає в себе не тільки українські законодавчі ініціативи, а й європейські, які вже апіорі «вбудовуються» у вітчизняну практику.

1. Базовий в Україні нормативний документ з цього питання – Закон України «Про захист персональних даних» (набрав чинності з 1 січня 2011 року) [17]. Він регулює правові відносини, пов'язані із захистом і обробкою персональних даних, і спрямований на захист основоположних прав і свобод людини і громадянина, зокрема права на невтручання в особисте життя, у зв'язку з обробкою персональних даних.

Статтю 6 «Загальні вимоги до обробки персональних даних» передбачено:

- мета обробки персональних даних має бути сформульована в законах, інших нормативно-правових актах, положеннях, установчих чи інших документах, які регулюють діяльність володільця персональних даних, та відповідати законодавству про захист персональних даних;

- персональні дані мають бути точними, достовірними та оновлюватися в міру потреби, визначеної метою їх обробки;

- склад та зміст персональних даних мають бути відповідними, адекватними та ненадмірними стосовно визначеної мети їх обробки;

- первинними джерелами відомостей про фізичну особу є: видані на її ім'я документи; підписані нею документи; відомості, які особа надає про себе.

- обробка персональних даних здійснюється для конкретних і законних цілей, визначених за згодою суб'єкта персональних даних, або у випадках, передбачених законами України, у порядку, встановленому законодавством;

- не допускається обробка даних про фізичну особу, які є конфіденційною інформацією, без її згоди, крім випадків, визначених законом, і лише в інтересах національної безпеки, економічного добробуту та прав людини;

- якщо обробка персональних даних є необхідною для захисту життєво важливих інтересів суб'єкта персональних даних, обробляти персональні дані без його згоди можна до часу, коли отримання згоди стане можливим;

- персональні дані обробляються у формі, що допускає ідентифікацію фізичної особи, якої вони стосуються, не довше, ніж це необхідно для законних цілей, у яких вони збиралися або надалі оброблялися;

- типовий порядок обробки персональних даних затверджується Уповноваженим Верховної Ради України з прав людини, якій володільцем чи розпорядником персональних даних.

Правники характеризують цей Закон як не досить досконалий у зв'язку з відсутністю диференціації персональних даних на вразливі (до яких встановлюються додаткові заходи щодо забезпечення безпеки: расове походження; політичні, світоглядні та релігійні уподобання, здоров'я, біометричні та генетичні дані та ін.), обробка яких здійснюється в спеціальному порядку, який регламентується окремо) та звичайні, як це має місце у міжнародних документах. Причина: доволі багато фахівців із безпеки допускають масове негласне спостереження, але винятково в межах державної таємниці та забезпечення чіткого балансу між захистом персональних даних та забезпеченням національної безпеки в епоху після 11 вересня 2001 року [21].

2. Прагнення законотворців запровадити європейські підходи до захисту прав людини проявились у прийнятті низки коригувань. Серед них – Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення

системи захисту персональних даних» [22] (набув чинності з 1 січня 2014 року), який запровадив функцію контролю за дотриманням законодавства про захист персональних даних на Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини [23]. З цією метою в Секретаріаті Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини створено Департамент із питань захисту персональних даних [24], ключовою функцією якого задекларовано «моніторинг дотримання прав людини у сфері захисту персональних даних».

3. Ширший, ніж досліджуване питання, та дуже суттєвий за своїм змістом документ – Закон України «Про доступ до публічної інформації» [25], внесені зміни у 2015 році до якого ознаменували собою певну реформу доступу до публічної інформації та ведення відкритих даних, відповідно до яких:

- персональні дані знеособлені та захищені відповідно до Закону України «Про захист персональних даних» [17];

- фізичні особи (суб'єкти даних), персональні дані яких містяться в інформації у формі відкритих даних, надали свою згоду на поширення таких даних відповідно до Закону України «Про захист персональних даних» [17];

- надання чи оприлюднення такої інформації передбачено законом;

- обмеження доступу до такої інформації (віднесення її до інформації з обмеженим доступом) заборонено законом.

4. Визначені вище інформаційні скандали спричинили відповідну реакцію європейських регуляторів. Так, рекомендація CM/Rec (2016)5 Комітету Міністрів державам – членам від 13 квітня 2016 року «Щодо Інтернет-свободи» [26] (набрала чинності з 13 квітня 2016 року) вказує на те, що Інтернет-свобода розуміється як реалізація і користування в Інтернеті правами людини і основоположними свободами, а також їх захист відповідно до Європейської конвенції про захист прав людини і основоположних свобод та Міжнародного пакту про громадянські і політичні права.

Документом вказується, що інтернет-свобода базується насамперед на праві на свободу слова, праві на свободу зібрань та об'єднання, праві на приватне життя і праві на ефективний засіб юридичного захисту. Тому і відповідні механізми управління інтернетом на усіх рівнях (глобальному, національному, регіональному) повинні ґрунтуватися на цих базових правах людини. Здійснення державою своїх суверенних прав повинно врівноважувати ці міжнародні норми та утримуватись від дій, які прямо чи опосередковано можуть завдати шкоди фізичним або юридичним особам в межах або за межами їх юрисдикції.

Документом рекомендується проводити регулярну оцінку ситуації щодо Інтернет-свободи на національному рівні. З цією метою документом рекомендується:

- періодично оцінювати рівень дотримання та імплементації прав людини і основних стандартів Інтернет-свободи;

- забезпечити участь усіх зацікавлених сторін із приватного сектору, громадянського суспільства, наукових кіл та технічної спільноти в оцінці стану Інтернет-свободи та підготовці відповідних досліджень;

- спільно використовувати отримані результати.

5. Наступний документ – регламент (Євросоюз) 2016/679 Європейського Парламенту та Ради від 27 квітня 2016 року про захист фізичних осіб стосовно обробки персональних даних та про вільне переміщення таких даних, а також про скасування Директиви 95/46/ЄС (Загальний регламент про захист даних) [27] (набирає чинності з 25 травня 2018 року). Він спрямований на «гармонізацію захисту основних прав і свобод фізичних осіб щодо діяльності з переробки і на забезпечення вільного потоку персональних даних між державами-членами».

Регламент покликаний сприяти розбудові простору свободи, безпеки, справедливості і економічного союзу; економічного і соціального прогресу; зміцненню законності і зближення економік в межах внутрішнього ринку, а також загальному добробуту фізичних осіб держав-членів.

Документом передбачаються відповідні повноваження для моніторингу та забезпечення дотримання правил захисту персональних даних та санкції за їх порушення в державах-членах. Зокрема, документом зазначається, що обробка персональних даних (ОПД) є законною тільки в тому разі і в тій мірі, в якій виконується щонайменше одна з таких умов:

- суб'єкт персональних даних дав згоду на обробку своїх персональних даних для однієї чи кількох конкретних цілей;

- ОПД є необхідною для виконання договору, в якому суб'єкт даних є стороною або з метою вжиття заходів на прохання суб'єкта даних для укладення договору;

- ОПД є необхідною для відповідності юридичним зобов'язанням, покладеним на контролера;

- ОПД є необхідною для захисту важливих інтересів суб'єкта, його даних або іншої фізичної особи;

- ОПД є необхідною для виконання поставленого завдання, що проводиться в інтересах суспільства або під час виконання службових обов'язків, покладених на контролерів;

- ОПД є необхідною для цілей захисту законних інтересів, які переслідує контролер або третя сторона, за винятком випадків, коли такі інтереси перебиваються інтересами основоположних прав і свобод суб'єкта даних, який потребує захисту персональних даних, зокрема, коли суб'єктом даних є дитина.

Передбачено також, що якщо ОПД є необхідною для інших цілей, необхідно встановлювати сумісність мети такої обробки з цілями, для яких було зібрані персональні дані, а також передбачати наступну адміністративну відповідальність, яка визначатиметься компетентним органом [23].

На підставі викладеного очевидно, що персональні дані обробляються на підставі згоди особи та на підставі положень відповідних законів і нормативних актів. Щоб відповідати закону, згода повинна володіти ознаками добровільності (відсутність примусу під час її надання), поінформованості (чітке розуміння про те, ким та з якою метою будуть оброблятися персональні дані) та зовнішньої форми (будь-яка неписьмова форма надання персональних даних, з якою погоджується особа, дані якої обробляються) [1]. Ключовий момент у цьому – саме те, наскільки захищена надана персональна інформація та наскільки ймовірна можливість припинення її обробки.

Різноманітні комунікаційні канали стали частиною повсякденного життя значної кількості людей, але небагато хто з них переймається безпекою персональних даних, надаваних у процесі комунікації. Стикаючись із випадками агресивної маркетингової поведінки шляхом розсилки e-mail або sms-повідомлень про рекламні акції, надаючи купу довідок до різних установ, споживачі іноді навіть не замислюються про порушення компаніями й організаціями законодавства щодо захисту персональних даних. Юристи кажуть, що правових підстав, зафіксованих у національному законодавстві, для обробки у приватно-правових володільців персональних даних інших осіб нема, тому особа має повне право вимагати припинити таку обробку в цілях реалізації непотрібних їм інтересів.

Головне в процесі збору, зберігання та обробки даних – захист прав і свобод людини щодо:

- невтручання в особисте життя під час обробки персональних даних;

- необхідності обробки лише в цілях законних інтересів, переслідуваних контролером чи третьою стороною або сторонами, для яких надаються дані, крім випадків, коли над такими інтересами переважають інтереси основних прав і свобод суб'єкта даних.

Саме це і є та правова підстава, яка не тільки реалізує, а й захищає законні інтереси суб'єкта персональних даних. Для того щоб відстоювати свої права, згідно із Законом України «Про захист персональних даних» від 1.06.2010 року № 2297-VI [17], суб'єкт персональних даних повинен мати чітке уявлення про:

- мету збору персональних даних (має бути сформульована в законах, інших нормативно-правових актах, положеннях, установчих чи інших документах, які регулюють діяльність володільця персональних даних, та відповідати законодавству про захист персональних даних);

- володільця персональних даних (фізична або юридична особа, яка визначає мету обробки персональних даних, встановлює склад цих даних та процедури їх обробки, якщо інше не визначено законом);

- розпорядника персональних даних (фізична чи юридична особа, якій володільцем персональних даних або законом надано право обробляти ці дані від імені володільця);

- склад та зміст персональних даних (мають бути відповідними, адекватними та ненадмірними стосовно визначеної мети їх обробки).

Окремий складник обізнаності суб'єкта персональних даних – свої права. Так, статтею 8 Закону передбачено такі права суб'єкта персональних даних:

- знати про джерела збирання, місцезнаходження своїх персональних даних, мету їх обробки, місцезнаходження або місце проживання (перебування) володільця чи розпорядника персональних даних;

- отримувати інформацію про умови надання доступу до персональних даних, зокрема інформацію про третіх осіб, яким передаються його персональні дані;

- на доступ до своїх персональних даних;

- отримувати не пізніше, як за тридцять календарних днів із дня надходження запиту (крім випадків, передбачених законом), відповідь про те, чи обробляються його персональні дані, а також отримувати зміст таких персональних даних;

- пред'являти вмотивовану вимогу володільцю персональних даних із запереченням проти обробки своїх персональних даних;

- пред'являти вмотивовану вимогу щодо зміни або знищення своїх персональних даних будь-яким володільцем та розпорядником персональних даних, якщо ці дані обробляються незаконно чи є недостовірними;

- на захист своїх персональних даних від незаконної обробки та випадкової втрати, знищення, пошкодження у зв'язку з умисним приховуванням, ненаданням чи несвоєчасним їх наданням, а також на захист від надання відомостей, що є недостовірними чи ганьблять честь, гідність та ділову репутацію фізичної особи;

- звертатися із скаргами на обробку своїх персональних даних до Уповноваженого або до суду;

- застосовувати засоби правового захисту в разі порушення законодавства про захист персональних даних;

- вносити застереження стосовно обмеження права на обробку своїх персональних даних під час надання згоди;

- відкликати згоду на обробку персональних даних; знати механізм автоматичної обробки персональних даних;

- на захист від автоматизованого рішення, яке має для нього правові наслідки.

Досконале знання цих прав дозволяє обґрунтовано та якісно відстоювати свої інтереси у разі, коли персональна інформація стає відомою стороннім особам, тоді, коли це не пов'язано із питаннями державної та громадської безпеки, боротьби з злочинністю, запобіганню правопорушенням та ін.

Реалізація цієї значущості підтверджується значною увагою до цих питань у щорічній доповіді [28] Уповноваженого Верховної Ради України (розділ 8 «Дотримання права на захист персональних даних»). У доповіді за 2017 рік зазначається, що «Управлінням із питань захисту персональних даних Секретаріату Уповноваженого було розглянуто 1211 звернень (скарг) фізичних та юридичних осіб з питань, пов'язаних із захистом персональних даних, в тому числі щодо надання роз'яснень про застосування окремих положень Закону України «Про захист персональних даних». За результатами перевірок було видано та передано для обов'язкового виконання 38 приписів про усунення порушення вимог законодавства у сфері захисту персональних даних, виявлених під час перевірки». Уповноважений справедливо вважає, що, «аналізуючи звернення громадян, а також результати здійснених заходів контролю у сфері захисту персональних даних, можна констатувати, що у 2017 році ситуація у сфері права на приватність залишається незмінною. Недотримання законодавства про захист персональних даних, його нерозуміння та неправильне застосування, як і в попередні роки, залишаються основними підставами, що призводять до порушення права суб'єктів персональних даних на доступ до своїх персональних даних, незаконного поширення персональних даних тощо».

До низки проблемних питань, пов'язаних з організацією процесів обробки персональних даних, Уповноважений відносить [28]:

- невідповідність внутрішніх положень/документів володільця персональних даних вимогам чинного законодавства про захист персональних даних;
- неналежне ведення обліку операцій, пов'язаних з обробкою персональних даних та доступом до них;
- недотримання принципу строкості обробки персональних даних;
- відсутність плану дій на випадок несанкціонованого доступу до персональних даних, пошкодження технічного обладнання, виникнення надзвичайних ситуацій;
- відсутність зобов'язання про нерозголошення персональних даних працівниками, які мають доступ до персональних даних;
- неповідомлення Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини про обробку персональних даних, яка становить особливий ризик для прав і свобод суб'єктів персональних даних, та про створення (визначення) відповідального структурного підрозділу або відповідальної особи, що організовує роботу, пов'язану із захистом персональних даних при їх обробці».

Безпека особистих даних – поняття, яке залежить не тільки від норм, прописаних в Законах та нормативних джерелах. Вирішувати його треба ґрунтовно й послідовно, а не лише в момент «витоку» інформації, який призвів до негативних наслідків. Ігнорування потенційних ризиків доти, доки не трапиться найгірше, є не найкращою стратегією.

Знаковий для цього крок [29] – початок дії у ЄС з 25 травня 2018 року нового Закону про захист конфіденційних даних. GDPR (General Data Protection Regulation, або Загальне положення про захист даних) – новий закон Європейського Союзу про конфіденційність даних, який гармонізує закони про конфіденційність в усьому ЄС і оновлює директиву із захисту даних від 1995 року [16].

Відмітимо, що у ЄС норми Регламенту мають пряму дію та обов'язкові до застосування в усіх державах-членах (порівняно з минулою практикою – коли країни-учасники ЄС могли певним чином обирати між ними та національними нормами, імplementованими під європейські).

- Так, новим документом, зокрема, передбачається:
- демонстрація (доведення) відповідності вимогам GDPR;
 - підвищення рівня безпеки персональних даних;
 - запровадження контролю за передачею персональних даних за межі Європейського економічного простору;
 - обмеження можливості використання хмарних сховищ для розміщення персональних даних;
 - загальне підвищення рівня приватності;
 - вдосконалена процедура повідомлення про витік даних;
 - зміцнення контролю у відносинах між контролерами та обробниками;
 - обмеження можливості залучення субобробників;
- Серед основних прав, які були вдосконалені Регламентом, варто виділити такі:

1. Право бути поінформованим. Якщо інформація збирається безпосередньо від індивіда, необхідним є його оповіщення про це та отримання однозначної згоди. Згода повинна бути відкритою, явно вираженою та незауваженою (наприклад, на практиці може виражатися як проставлення галочки біля кожного пункту персональних даних, що вводяться у мобільному додатку виклику таксі). Згода не може бути мовчазною та повинна бути відділена від інших умов договору (в тому числі приєднання як terms and conditions в соціальних мережах).

2. Право на видалення (право бути забути). За запитом суб'єкта, вся інформація про нього повинна бути видалена. Цього правила можна не дотримуватися, якщо інформація необхідна для реалізації права на інформацію, виконання норм чинного законодавства, забезпечення громадського здоров'я, наукової, історичної чи статистичної мети, вирішення правових спорів. Компанії, які можуть розмішувати інформацію користувачів онлайн, повинні за запитом особи видаляти не лише інформацію, а й поширення на неї чи будь-які можливі копії.

3. Право на заборону обробки. Компанія зобов'язана відмовитися від обробки персональних даних на вимогу суб'єкта. Методами, за допомогою яких компанія може це здійснити, є унеможливлення доступу третіх осіб до даних, видалення їх із веб-сайту тощо.

Дуже важливим в цьому є, з одного боку, узгоджена робота фахівців із безпеки, до компетенції яких безпосередньо відноситься це питання, а також IT-фахівців, які розробляють відповідне програмне забезпечення, обов'язкова опція якого – неможливість попадання персональних даних до сторонніх осіб.

Аналітики [30] кажуть, що сьогодні для організації повноцінної системи безпеки даних не вистачає фахівців (у зв'язку з тим, що кращі кадри виїжджають на працю за кордон). Але питання безпеки персональних даних потребує значної уваги та залучення до цього компетентних спеціалістів, оскільки інформаційне поле – дуже захищене «місце» серед усіх напрямів особистого (чи підприємницького) простору. Відношення до витрат на цей напрям володільців персональних даних певною мірою є перевіркою, яка відображає ступінь їхньої зрілості та реакції на будь-які інформаційні потрясіння.

Перспективами вдосконалення найбільш «слабкої ланки» в системі обробки персональних даних – захисту – є:

- юридичне супроводження захисту персональних даних у мережі Internet, оскільки ця незахищеність сьогодні стає вагомим важелем впливу на діяльність суб'єктів персональних даних;

– чітка фіксація відповідальності володільців персональних даних у випадках, коли ці дані стають загально-відомими (через санкції, притягнення до адміністративної відповідальності та інші).

Дуже важливий момент [19] – відповідність чинних у конкретній компанії процедур із обробки та захисту персональних даних вимогам GDPR. Компанія повинна вдосконалити договори, розроблені всередині своєї структури (трудова чи цивільно-правові) з третіми особами чи партнерами, враховуючи наявне законодавство ЄС.

Поки що не дуже зрозумілими залишаються питання, пов'язані із застосуванням визначених у новому Регламенті [18] видів відповідальності. Залишається лише сподіватися, що відповідний спосіб буде розроблений найближчим часом. Це дозволить додатково врегулювати правовідносини, які пов'язані із найбільш вразливими сьогодні питаннями системи обробки персональних даних – їх захистом.

Висновки. Незважаючи на гучні скандали щодо доступу та оприлюднення персональних даних та зростання

критики на адресу соціальних мереж, у щоденному житті користувачі продовжують залишати чимало особистих даних (і не лише в мережі Інтернет), іноді навіть не здогадуючись про можливість використання їх третіми особами. Саме тому контроль за дотриманням правил збору, зберігання та захисту персональної інформації повинні взяти на себе державні органи. Захист персональних даних повинен враховувати усі етапи, що пов'язані з персональними даними, – від їх збирання до знищення або ж втрати ними актуальності.

Базовою метою захисту персональних даних повинно бути забезпечення ключових прав та свобод громадян. Організаційно-економічною «площиною» для її реалізації повинен стати відповідний механізм, в якому основою має бути чинний Закон України «Про захист персональних даних» та в який гармонічно будуть імplementовані ключові європейські норми з чітким визначенням норм щодо свободи інформації та захистом персональних даних, а також деталізацією взаємодії та фіксацією відповідальності за порушення норм у сфері захисту персональних даних.

Список використаних джерел:

1. Бем М.В., Городинський І.М., Саттон Г., Родіоненко О.М. Захист персональних даних: Правове регулювання та практичні аспекти: науково-практичний посібник. К.: К.І.С., 2015. 220 с. URL: <http://er.ucu.edu.ua/bitstream/handle/1/449/Protection%20of%20personal%20data.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
2. Рогова О.Г. Захист персональних даних у законодавстві Європейського союзу. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2011-3/doc/5/05.pdf>.
3. Єсімов С.С. Захист персональних даних у контексті розвитку динамічних систем. Науковий вісник державного університету внутрішніх справ. 2013. № 3. С. 198–207. URL: http://www2.lvduvs.edu.ua/documents_pdf/visnyky/nvsvy/03_2013/13yessdis.pdf.
4. Волосецький В.О. Іноземний досвід правового регулювання захисту персональних даних / Міжнародний науковий журнал. URL: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/14815322304340.pdf>.
5. Брижко В.М. Захист персональних даних: реалії та практика сучасності / Інформація і право. 2013. № 3(9). С. 31–49.
6. Мельник К.С. Іноземний та вітчизняний досвід становлення інституту захисту персональних даних / К.С. Мельник // Інформаційна безпека людини, суспільства, держави. 2013. № 2(12). С. 97–103.
7. Мельник К.С. Удосконалення нормативно-правового регулювання захисту персональних даних в Україні / Правова інформатика. 2014. № 1(41). С. 30–44.
8. Рогова О.Г. Захист персональних даних у законодавстві Європейського Союзу та України / Теорія та практика державного управління: зб. наук. пр. Х.: Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2011. Вип. 3 (34). 512 с.
9. Обуховська Т. Класифікація персональних даних та режиму доступу до них // Механізми державного управління. URL: <http://visnyk.academy.gov.ua/wp-content/uploads/2013/11/2013-1-13.pdf>.
10. Мервінський О. «Чутливі» персональні дані. Як вони захищені? URL: http://yurincom.com/ua/legal_practice/analitychna_yurysprudentsiia/chutlyvi_personalni_dani_yak_vony_zakhyshcheni_publication/.
11. Кравчук М. Міжнародний досвід правового регулювання захисту персональних даних у мережі Internet. URL: https://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&ved=0ahUKEwjtdtdiG7NXaAhVrD5oKHbIAB9gQFgg5MAI&url=http%3A%2F%2Fwww.irbis-nbuv.gov.ua%2Fcgi-bin%2Firbis_nbuv%2Fcgiiirbis_64.exe%3FC21COM%3D2%26I21DBN%3DUJRN%26P21DBN%3DUJRN%26Z21ID%3D%26IMAGE_FILE_DOWNLOAD%3D1%26Image_file_name%3DDPDF%2FNzizvru_2013_3_24.pdf&usg=AOvVaw0Q53J0URH5wzvODgHNGYDp.
12. Удовенко Ж.В. Сутність інформації про особисте життя та її види. URL: <https://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=5&ved=0ahUKEwjtdtdiG7NXaAhVrD5oKHbIAB9gQFghMMAQ&url=http%3A%2F%2Fnaukajournal.org%2Findex.php%2FParadigm%2Farticle%2Fdownload%2F285%2F472&usg=AOvVaw1Mse2zCIIHL5nw52kqXLjG>.
13. Оніщенко В.В. Захист персональних даних. URL: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/UV/article/viewFile/6540/7311>.
14. Конвенція про захист осіб у зв'язку з автоматизованою обробкою персональних даних від 28 січня 1981 року. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_326.
15. Закон України «Про інформацію» від 02.10.1992 року № 2657-XIII. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>.
16. Директива 95/46/ЄС Європейського Парламенту і Ради «Про захист фізичних осіб при обробці персональних даних і про вільне переміщення таких даних» від 24 жовтня 1995 року. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_242.
17. Закон України «Про захист персональних даних» від 1.06.2010 року №2297-VI (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2297-17>.
18. EU General Data Protection Regulation (GDPR). URL: <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-5419-2016-INIT/en/pdf>.
19. GDPR – нові виклики для обробників персональних даних / К. Тищенко / Юридична газета online. URL: <http://jur-gazeta.com/publications/practice/zahist-intelektualnoyi-vlasnosti-avtorske-pravo/gdpr--novi-vikliki-dlya-obrobnikiv-personalnih-danih-v-ukrayini.html>.
20. Конституція України // Відомості Верховної Ради. 1996. № 30. 141 с.
21. Панамейт, файли Сноудена та Wikileaks. Найгучніші викриття, які змінили історію. ТСН. Світ. 5 квітня 2016 року. URL: <https://tsn.ua/svit/panameyt-fayli-snoudena-ta-wikileaks-nayguchnishi-vikrittya-yaki-zminili-istoriyu-625101.html>.
22. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення системи захисту персональних даних» від 03.07.2013 р. № 383-VII. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/383-18>.

23. Уповноважений Верховної Ради з прав людини / Офіційний сайт: <http://www.ombudsman.gov.ua/ua/page/zpd/>.
24. Департамент з питань захисту персональних даних Секретаріату Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини / Офіційна сторінка: <http://www.ombudsman.gov.ua/ua/page/zpd/info/>.
25. Закон України «Про доступ до публічної інформації» від 13 січня 2011 року № 2939-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2939-17>.
26. Recommendation CM/Rec (2016)5 of the Committee of Ministers to member States on the Internet freedom. URL: https://search.coe.int/cm/Pages/result_details.aspx?ObjectId=09000016806415fa.
27. Regulation (EU) 2016/679 of the European Parliament and of the Council of 27 April 2016 on the protection of natural persons with regard to the processing of personal data and on the free movement of such data, and repealing Directive 95/46/EC (General Data Protection Regulation). URL: <http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32016R0679&from=ENm>.
28. Щорічна доповідь Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини про стан дотримання прав і свобод людини і громадянина. Київ, 2017. 627 с. URL: <http://www.ombudsman.gov.ua/ua/page/secretariat/docs/presentations/&page=3>.
29. The Economist: 3 травня 2018-го у ЄС почне діяти новий закон про захист конфіденційних даних / Тиждень.UA. 5 січня 2018 року. URL: <http://tyzhden.ua/News/207156>.
30. Бизнес в зоне риска: 5 ошибок при создании службы информационной безопасности. Спецпроект / Новое время. 29 апреля 2018 года. URL: <https://nv.ua/ukraine/events/biznes-v-zone-riska-5-oshibok-pri-sozdanii-sluzhby-informatsionnoj-bezopasnosti--2466096.html>.

ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННОЙ КОММУНИКАЦИИ

Аннотация. В статье проанализированы европейские законодательные основы и принципы защиты персональных данных, которые составляют основу современной практики в этой сфере. Изложены базовые положения украинской системы правовой защиты персональных данных. Определены правовые основания для реализации и защиты интересов субъекта персональных данных. Предложены дальнейшие направления усовершенствования системы защиты персональных данных.

Ключевые слова: персональные данные, идентификация, защита, информация, вмешательство, правовое обеспечение, регулирование, механизм.

PERSONAL DATA PROTECTION PROBLEMS WITHIN THE CONTEXT OF MODERN COMMUNICATIONS

Summary. The article analyzes the European legislative framework and the principles of personal data protection that form the basis of modern practice in this field. The main principles of the Ukrainian system of legal protection of personal data are set out. The legal grounds for implementation and protection of the interests of the subject of personal data are determined. Suggestion for further improvement of the system of personal data protection are offered.

Key words: personal data, identification, protection, information, interference, legal support, regulation, mechanism.

Губарєва І. О.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач сектору енергетичної безпеки та енергозбереження
Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України*

Ярошенко І. В.

*кандидат економічних наук, здобувач
Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України*

Hubarjeva I. O.

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Sector of Energy Security and Energy Efficiency
of the Department of Industrial Policy and Energy Security,
Research Center for Industrial Problems of Development
of National Academy of Sciences of Ukraine*

Yaroshenko I. V.

*Candidate of Sciences (Economics)
Research Center for Industrial Problems of Development
of National Academy of Sciences of Ukraine*

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ КРАЇНИ

Анотація. У статті подано рекомендації щодо удосконалення організації процесу стратегічного управління економічною безпекою країни, який включає такі етапи: визначення стратегічних цілей; стратегічний аналіз; визначення переліку та пріоритетності загроз економічній безпеці країни; оцінювання рівня економічної безпеки країни; моделювання сценаріїв забезпечення економіки країни; формування стратегії та тактики забезпечення економічної безпеки країни; розроблення заходів, засобів та механізмів реалізації стратегії економічної безпеки країни; моніторинг і контроль. Зосереджено увагу на технології процесу забезпечення економічної безпеки країни, що поетапно формується та реалізується через процеси методами, засобами, заходами та інструментами стратегічного управління. Обґрунтовано перелік загроз економічній безпеці України та їх пріоритетність. Запропоновано методичний підхід оцінювання рівня економічної безпеки країни. Розроблене методичне забезпечення оцінювання рівня економічної безпеки країни, яке ґрунтується на розрахунку інтегрального показника, дало змогу сформувати підґрунтя для проведення кластеризації України та країн ЄС.

Ключові слова: стратегічне управління, економічна безпека країни, стратегія, інтегральна оцінка, моделювання.

Актуальність теми дослідження. Управління економічною безпекою країни має відбуватися на основі розроблення відповідної наукової теорії, стратегії та тактики, проведення адекватної політики, застосування засобів, способів і методів її забезпечення. Стратегія управління економічною безпекою повинна бути спрямована на забезпечення незалежності національної економіки, її стабільності і стійкості та захист національних економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На актуальність проблеми забезпечення економічної безпеки країни вказують численні дослідження як вітчизняних учених (О. Барановського, З. Варналія, О. Власюка, В. Гейця, Б. Губського, Я. Жаліла, М. Кизима, В. Ліпкана, В. Мунтяна, В. Похилока, А. Семенченка, Г. Ситника, В. Франчука, В. Шлемка), так і зарубіжних науковців – Д. Біго, Б. Бузана, В.Бейна, М. Жука, В. Колупаєва, А. Оцепека, Ж. Солана та інших. Водночас потребують подальшого дослідження питання стратегічного управління економічною безпекою країни.

Метою статті є удосконалення процесу стратегічного управління економічною безпекою країни.

Результати дослідження. Сучасна концепція стратегічного управління системами різного рівня (країни, регіону, міста, організації) виникла у відповідь на виклики і загрози зовнішнього та внутрішнього середовища.

Організація процесу стратегічного управління економічною безпекою країни передбачає таку послідовність: визна-

чення стратегічних цілей → стратегічний аналіз → визначення переліку та пріоритетності загроз економічній безпеці країни → оцінювання рівня економічної безпеки країни → моделювання сценаріїв забезпечення економіки країни → формування стратегії та тактики забезпечення економічної безпеки країни → розроблення заходів, засобів та механізмів реалізації стратегії економічної безпеки країни → моніторинг і контроль. У табл. 1 визначені основні етапи процесу стратегічного управління економічною безпекою країни.

На першому етапі процесу стратегічного управління економічною безпекою країни визначають стратегічні цілі. Головна мета трансформується у сукупність цілей, які спрямовані на мінімізацію загроз національним економічним інтересам та досягнення бажаного рівня економічної безпеки країни. Визначення стратегічних пріоритетів та операційних цілей стратегічного управління економічною безпекою країни повинно бути узгоджено із стратегічними пріоритетами розвитку країни, які визначені у таких нормативно-правових документах, як Стратегія національної безпеки України [5], Стратегія сталого розвитку «Україна 2020» [6], Основні засади грошово-кредитної політики [7] та інші. Формувати стратегічні пріоритети забезпечення економічної безпеки країни пропонується із використанням форсайту. Під форсайтом розуміють процес систематичного визначення нових стратегічних наукових напрямів і технологічних досягнень, які в довгостроковій перспективі зможуть мати серйозний вплив на економічний і соціальний розвиток країни [8].

Етапи стратегічного управління економічною безпекою країни

Етап	Проблема (задача)	Метод дослідження
1. Визначення стратегічних цілей	Обґрунтувати методологію наукового дослідження проблеми стратегічного управління економічною безпекою країни. Визначити стратегічні пріоритети та операційні цілі забезпечення економічної безпеки країни	Узагальнення, теорія логіки, форсайт
2. Стратегічний аналіз	Оцінка зовнішнього та внутрішнього середовища країни	Порівняння, аналізу та синтезу, групування, SWOT-аналіз
3. Визначення переліку та пріоритетності загроз економічній безпеці країни	Виявити критичні чинники формування економічної безпеки країни	Групування, порівняння, аналізу та синтезу, узагальнення, когнітивна карта
	Обґрунтувати перелік і пріоритетність загроз економічній безпеці країни	Класифікація, метод аналізу ієрархій, експертні оцінки
4. Оцінювання рівня економічної безпеки країни	Розробити методологічне забезпечення оцінювання рівня економічної безпеки країни	Порівняння, аналізу та синтезу, групування, узагальнення, кореляційний аналіз, таксономічний аналіз, кластерний аналіз, шкалування
5. Моделювання сценаріїв убезпечення економіки країни	Розробити сценарії убезпечення економічної безпеки країни	Сценарний підхід, когнітивне моделювання, абстрагування, ідеалізація, формалізація
6. Формування стратегії та тактики забезпечення економічної безпеки країни	Сформувати стратегію економічної безпеки країни	Програмно-цільовий підхід, системний підхід, узагальнення
7. Розроблення заходів, засобів та механізмів реалізації стратегії економічної безпеки країни	Сформувати сукупність стратегічних планів, завдань, заходів, механізмів реалізації, які спрямовані на мінімізацію загроз економічним інтересам та досягнення бажаного рівня економічної безпеки країни	Узагальнення, цільове програмування
8. Моніторинг і контроль	Оцінити конструктивність і спрямованість заходів стратегії економічної безпеки країни.	Порівняння, аналізу та синтезу, групування, узагальнення, цільове програмування, експертні оцінки, таксономічний аналіз

Джерело: узагальнено автором за матеріалами [1–4]

На другому етапі здійснюється стратегічний аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища країни, який включає оцінку впливу зовнішнього середовища на економічну безпеку та аналіз внутрішнього потенціалу, сильних та слабких сторін країни.

На третьому етапі визначають перелік та пріоритетність загроз економічній безпеці країни. Для оцінки ступеня впливу найбільш небезпечних загроз на стан економічної безпеки України пропонується використовувати експертні оцінки та Метод аналізу ієрархій [9], що включає процедури синтезу можливих думок, здобуття пріоритетності критеріїв і знаходження альтернативних рішень. На економічну безпеку країни здійснюють вплив різноманітні фактори, які є передумовою виникнення небезпек і загроз. Загрози економічній безпеці, взаємодіючи між собою, по-різному впливають одна на одну та на рівень безпеки загалом, тому правильна ідентифікація загроз має вказувати на взаємну залежність загроз одна від одної, місце їх у загальній системі забезпечення економічної безпеки країни. Проведені дослідження дали змогу визначити, що з метою всебічного управління економічною безпекою необхідно використовувати такі складники її убезпечення: економічний, політичний, соціальний, духовний. Експертами було визначено актуальні загрози економічній безпеці України, розподілено їх за складниками (економічним, політичним, соціальним, духовним) та встановлено пріоритетність.

Пріоритетними загрозами економічній безпеці України в економічній сфері було визначено: відставання від провідних країн світу в переході до нового технологічно-

го укладу; високу залежність від імпорту паливно-енергетичних ресурсів та низьку диверсифікованість експорту; обмежений доступ до фінансування; макроекономічну нестабільність; недостатню розвиненість комунікацій і транспортної інфраструктури; неефективне податкове регулювання; низьку якість державного регулювання; високий рівень тінізації економіки.

У соціальній сфері пріоритетними загрозами є депопуляція та старіння населення; гуманітарна криза на Донбасі; поляризація доходів населення; відставання України від провідних країн світу за рівнем доходів населення; низька якість медичних послуг і нерівний доступ до них різних верств населення; низький рівень пенсій і нерівні умови пенсійного забезпечення; низька купівельна спроможність та високі споживчі ціни; низький рівень охоплення бідного населення соціальною підтримкою і низька її адресність; невідповідність якості освіти сучасним вимогам та її недостатня доступність для бідних верств населення.

У політичній сфері пріоритетними загрозами економічній безпеці є відставання від провідних країн світу за якістю державного управління; низький рівень довіри до влади та судової системи; недостатнє сприяння регуляторного клімату щодо ведення бізнесу; низька якість розроблення та реалізації внутрішньої державної політики, а також функціонування державного апарату та роботи державних службовців, незадовільний рівень їхньої компетенції та ступінь незалежності від політичного тиску; високий рівень корупції.

Пріоритетними загрозами економічній безпеці України в духовній сфері є: низький рівень свободи слова; високий

ступінь урядового контролю над засобами масової інформації; зростаюча концентрація основних засобів масової інформації в руках олігархів, близьких до влади; низький рівень довіри населення до уряду та політичної демократичної культури; високий рівень сприйняття корупції.

На четвертому етапі проводиться оцінка рівня економічної безпеки країни.

В економічній літературі для оцінювання економічної безпеки використовують такі підходи: системний, функціональний, казуальний, елементний і процесний [4; 10]. Запропоновано застосування системно-функціонального підходу, який дав змогу сформулювати універсальний алгоритм оцінювання рівня економічної безпеки за етапами: (1) формування системи показників оцінки економічної безпеки країни; (2) статистична обробка результатів вимірювання в системі нормованих шкал; (3) комплексна оцінка функціональних складників економічної безпеки країни; (4) інтегральне оцінювання рівня економічної безпеки країни. Оцінювання рівня економічної безпеки країни ґрунтується на ієрархічно побудованій системі показників (інтегрального, комплексних і часткових), що дає змогу визначити рівень та диспропорції розвитку і може слугувати основою для формування стратегії економічної безпеки країни. Під час формування системи показників для оцінювання рівня економічної безпеки країни було використано міжнародні індекси та рейтинги.

На рис. 1 подано розподіл за Інтегральним показником економічної безпеки країн ЄС та України у 2016 р.

Інтерпретацію рівня економічної безпеки країни було надано відповідно до психофізичної шкали Харрінгтона, за якою отриманий результат рівня економічної без-

пеки країни може бути охарактеризовано залежно від діапазонів отриманих у процесі дослідження значень: [1,0–0,80] – зона «стабільності»; [0,63–0,79] – зона «помірної небезпеки»; [0,37–0,62] – зона «ймовірної небезпеки»; [0,21–0,36] – зона «небезпеки»; [0–0,20] – «критичний стан»). Україна суттєво відстає від країн ЄС за рівнем економічної безпеки. Значення Інтегрального показника економічної безпеки України у 2016 р. становило 0,025, що дає змогу дійти висновку про критичний стан її економічної безпеки.

Кожна країна має особливості, але в однорідних групах діють близькі за змістом закономірності розвитку. З метою ранжування та виокремлення однорідної сукупності країн за рівнем економічної безпеки було застосовано кластерний аналіз [11].

До першого кластера увійшли країни-лідери в забезпеченні економічної безпеки: Швеція, Фінляндія, Данія. Головним і практично єдиним представником першого кластера, який має найвищі значення інтегральних показників за всіма аналізованими складниками економічної безпеки, є Швеція.

Другий кластер (50% серед загальної кількості країн) становлять країни, що мають середні значення інтегральних показників у розрізі компонент безпеки національної економіки, які не перевищують 0,61. Це найбільша група, до якої увійшли економічно розвинуті країни, такі як Великобританія, Німеччина, Австрія, Франція, Португалія, а також наймолодші країни-члени ЄС – Чехія, Словенія, Угорщина, Польща.

Третій кластер (20% серед загальної кількості країн) утворюють країни, що мають низькі значення інтеграль-

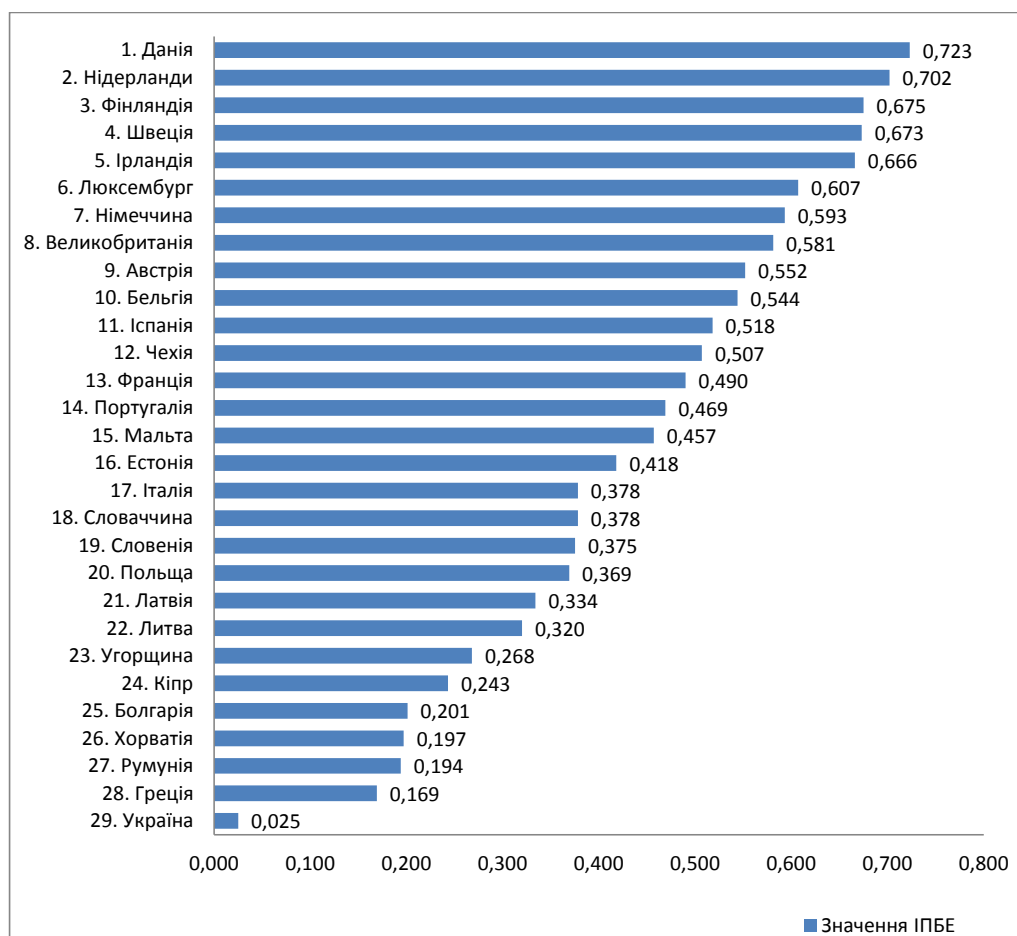


Рис. 1. Діаграма розподілу країн ЄС та України за Інтегральним показником економічної безпеки країни у 2016 р.

них показників, які характеризують рівень розвитку безпеки національної економіки. Саме до цього кластера протягом аналізованого періоду входила Україна. Варто зауважити, що кількість країн, котрі входять до третьої групи, збільшилася, що свідчить про зниження рівня економічної безпеки.

У межах кожного кластера було виділено головного представника – країну-репрезентанта, яка за значеннями комплексних показників за кожним складником оцінки рівня розвитку економічної безпеки найбільш наближена до середніх значень кластера. Головним представником першого кластера стала Фінляндія, другого – Португалія, а третього – Румунія.

На п'ятому етапі здійснюється моделювання сценаріїв забезпечення економіки країни, яке ґрунтується на останні когнітивного моделювання та сценарного підходу, що дає можливість визначити напрями реалізації стратегії економічної безпеки країни та здійснювати вибір важелів державного регулювання. У результаті проведеного дослідження була складена когнітивна модель впливу деструктивних чинників зовнішнього та внутрішнього середовища на економічну безпеку країни, що дозволило систематизувати знання про їх взаємозв'язки та взаємодії та визначити найбільш впливові з них.

У процесі дослідження було побудовано сценаріїв забезпечення економіки України: 1-й сценарій – базовий (всі змінні моделі залишаються стабільними); 2-й сценарій (досягнення Україною значень показників країни-репрезентанта 2-го кластера – Португалії); 3-й сценарій (досягнення Україною значень показників країни-репрезентанта 3-го кластера – Румунії). Для України кращим сценарієм є досягнення показників країни-репрезентанта 2-го кластера – Португалії. Для проведення імпульсу обрано найкоротший шлях (значення по модулю).

На шостому етапі формується стратегія економічної безпеки країни. Під час державного програмування – планування – розроблення заходів формується стратегія, яка у подальшому конкретизується та деталізується. Форму-

вання стратегії економічної безпеки країни здійснюється відповідно до програмно-цільового підходу.

На сьомому етапі проводиться розроблення заходів, засобів та механізмів реалізації стратегії економічної безпеки країни.

Стратегія економічної безпеки країни реалізується відповідно до розробленої дорожньої карти – формалізованого наочного представлення покрокового сценарію реалізації стратегії. Дорожня карта націлена на інформаційно-комунікаційну підтримку процесу контролю та ухвалення управлінських рішень з реалізації стратегії економічної безпеки країни.

На восьмому етапі проводиться моніторинг і контроль реалізації стратегії економічної безпеки країни. Моніторинг необхідно проводити щорічно (звіт про результати реалізації проектів, спрямованих на забезпечення економічної безпеки країни, визначених планом заходів, за відповідний період).

Висновки. У статті подано рекомендації щодо удосконалення організації процесу стратегічного управління економічною безпекою країни, який включає такі етапи: визначення стратегічних цілей; стратегічний аналіз; визначення переліку та пріоритетності загроз економічній безпеці країни; оцінювання рівня економічної безпеки країни; моделювання сценаріїв забезпечення економіки країни; формування стратегії та тактики забезпечення економічної безпеки країни; розроблення заходів, засобів та механізмів реалізації стратегії економічної безпеки країни; моніторинг і контроль. Обґрунтовано перелік загроз економічній безпеці країни та їх актуальність шляхом порівняння таких методів, як експертні оцінки та метод аналізу ієрархій. Запропоновано методичний підхід оцінювання рівня економічної безпеки країни, який базується на ієрархічно побудованій системі показників (інтегрального, комплексних і часткових), що дає змогу визначити рівень та диспропорції розвитку і може слугувати основою для формування стратегії економічної безпеки країни.

Список використаних джерел:

1. Хашиєва Л.В. Сутність і поняття стратегічного управління. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2009-4/doc/1/14.pdf> (дата звернення 17.05.2018).
2. Райзберг Б.А., Лобко А.Г. Програмно-целевое планирование и управление: учебник. М.: ИНФРА-М, 2002. 428 с.
3. Ансофф И. Стратегическое управление (пер. с англ.). М.: Экономика, 1989. 519 с.
4. Пономаренко В.С., Клебанова Т.С., Чернова Н.Л. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование: монографія. Харьков: ИНЖЭК, 2004. 364 с.
5. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 6 травня 2015 року «Про Стратегію національної безпеки України»: Указ Президента України від 26.05.2015 р. № 287/2015. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/287/2015> (дата звернення 17.05.2018).
6. Про Стратегію сталого розвитку «Україна 2020». Указ Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> (дата звернення 17.05.2018).
7. Основні засади грошово-кредитної політики на 2018 рік та середньострокову перспективу. Рішення Ради Національного банку України від 12.09.2017 р. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionid=0E6333DCA028A6B1C2D7C0A0F98940A0?id=55564681> (дата звернення 17.05.2018).
8. Кизим М.О., Матюшенко І.Ю., Шостак І.В., Данова М.О. Форсайт-прогнозування пріоритетних напрямів розвитку нанотехнологій і наноматеріалів у країнах світу й Україні: монографія. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2015. 272 с.
9. Саати Т., Кернес К. Аналитическое планирование. Организация систем. М.: Радио и связь, 1991. 224 с.
10. Гейман О.А. Нелинейность экономики и неравномерность развития регионов: монографія. Х.: ФЛП Либуркина Л.М.; ІД «ІНЖЭК», 2009. 428 с.
11. Геєць В.М., Кизим М.О., Клебанова Т.С., Черняк О.І. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія. Харків: ВД «Інжек», 2006. 240 с.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ СТРАНЫ

Аннотация. В статье представлены рекомендации по совершенствованию организации процесса стратегического управления экономической безопасностью страны, который включает следующие этапы: определение стратегических целей; стратегический анализ; определение перечня и приоритетности угроз экономической безопасности страны; оценку уровня экономической безопасности страны; моделирование сценариев обеспечения безопасности экономики страны; формирование стратегии и тактики обеспечения экономической безопасности страны; разработку мер, средств и механизмов реализации стратегии экономической безопасности страны; мониторинг и контроль. Сосредоточено внимание на технологии процесса обеспечения экономической безопасности страны, которая формируется и реализуется через процессы методами, средствами, мероприятиями и инструментами стратегического управления. Обоснован перечень угроз экономической безопасности Украины и их приоритетность. Предложен методический подход оценки уровня экономической безопасности страны. Разработанное методическое обеспечение оценивания уровня экономической безопасности страны, которое основывается на расчете интегрального показателя, позволило сформировать основу для проведения кластеризации Украины и стран ЕС.

Ключевые слова: Стратегическое управление, экономическая безопасность страны, стратегия, интегральная оценка, моделирование.

STRATEGIC MANAGEMENT OF ECONOMIC SECURITY OF THE COUNTRY

Summary. The article presents recommendations for improving the organization of the process of strategic management of economic security of the country, which includes the following stages: the definition of strategic goals; strategic analysis; determination of the list and priority of threats to economic security of the country; assessment of the level of economic security of the country; modeling scenarios to ensure the security of the country's economy; the formation of strategy and tactics to ensure economic security of the country; development of measures, tools and mechanisms for the implementation of the country's economic security strategy; monitoring and control. Attention is focused on the technology of the process of ensuring economic security of the country, which is formed and implemented through the processes of methods, means, activities and tools of strategic management. The list of threats to the economic security of Ukraine and their priority is justified. The methodical approach of an assessment of level of economic security of the country is offered. The developed methodological support for the assessment of the level of economic security of the country, which is based on the calculation of the integral indicator, allowed to form the basis for the clustering of Ukraine and the EU.

Key words: Strategic management, economic security of the country, strategy, integrated assessment, modeling.

УДК 336.71

Далгич К. В.
аспірант

Університету банківської справи

Dalgic K. V.
postgraduate student at

State higher educational institution "University of Banking"

ОЦІНКА РІВНЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Анотація. Досліджено інституційний розвиток банківської системи України та надані пропозиції щодо посилення її впливу на економічний розвиток країни. Проведено аналіз інституційної структури банківської системи та глибини банківського посередництва в Україні порівняно з іншими країнами. Досліджено взаємозв'язок між банківським кредитуванням та розвитком економіки країни. Розглянуто структуру банківського кредитування за секторами економіки України порівняно з іншою країною.

Ключові слова: банківські інститути, банківська система, розвиток, інституційна структура.

Постановка проблеми. У контексті становлення банківської системи її інституційний розвиток пов'язаний, по-перше, із формуванням інститутів, які наділяються відповідними функціями, повноваженнями, правилами поведінки, та їх взаємозв'язком, що визначає інституційну структуру банківської системи. Також, з огляду на те, що банківська система – це складник фінансово-економічної системи держави, її інституційний розвиток також визначає роль, місце банківського сектору в цій системі та умови взаємодії з реальним сектором.

Тому в сучасних умовах постає питання щодо необхідності дослідження інституційної структури банківської системи України та визначення основних шляхів її розвитку з урахуванням посилення впливу на реальний сектор економіки задля вдосконалення інституційної побудови банківського сектору України з метою забезпечення його стабільності та ефективності, а також сприяння економічному піднесенню країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження інституційного розвитку банківської системи, як

показує аналіз останніх досліджень і публікацій, привертають увагу багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців та практиків. Так, автори Г. Карчева, Ю. Кашпрук, Т. Смовженко, М. Щеглюк розглядають окремі інститути банківської системи України. І. Д'яконова, Є. Мордань розглядають систему регулювання банківської системи. Зарубіжні автори E. Owusu, R. Oluitan, P. Nwakanma, I. Nnamdi, G. Omojefe, S. Ogege, T. Boloupremo досліджують вплив рівня розвитку банківської системи на економічне зростання країни.

Водночас слід зазначити, що розвиток банківської системи України перебуває в стані інституційних змін, особливо в останні роки, тому комплексна оцінка інституційного розвитку банківської системи, її структури та взаємодії з реальним сектором країни залишаються актуальними з метою своєчасного коригування траєкторії розвитку банківської системи задля забезпечення економічного піднесення.

Метою статті є комплексна оцінка інституційного розвитку банківської системи України та надання пропозицій щодо посилення її впливу на економічний розвиток країни.

Задля досягнення поставленої мети були визначені такі цілі:

- оцінити рівень інституційного розвитку банківської системи України з урахуванням її впливу на економічний розвиток країни;
- проаналізувати переваги та недоліки наявної інституційної структури банківської системи України;
- провести порівняльний аналіз розвитку банківського посередництва в Україні порівняно з іншими країнами;
- дослідити взаємозв'язок між банківським кредитуванням та розвитком економіки України;
- розглянути структуру банківського кредитування за секторами економіки України та надати пропозиції щодо її вдосконалення.

Результати дослідження. Для оцінки рівня інституційного розвитку банківської системи України слід розглянути її інституційну структуру. Так, на нашу думку, з погляду економіко-змістовного підходу інституційна структура банківської системи України (що включає в себе не тільки безпосередніх учасників банківських відносин, а й інститути, що організують ці відносини, тобто підтримуючі інститути та інститути впливу) на першому рівні включає основний регулюючий орган банківської системи України – Національний банк України і координуючий з ним свою діяльність Фонд гарантування вкладів фізичних осіб; на другому рівні – комерційні банки та банківську інфраструктуру.

До банківської інфраструктури належать інститути, які забезпечують безперебійне функціонування банківських установ. У ринкових умовах банківська інфраструктура охоплює інформаційне, технічне, технологічне, науково-методичне та кадрове забезпечення банківської діяльності і забезпечує економіку необхідними видами банківських послуг і функцій [1, с. 211]. Так, до банківської інфраструктури України можна віднести дочірні компанії банків, фінансові супермаркети, бюро кредитних історій, колекторські агентства, банківські союзи та асоціації, автоматизовані банківські системи, систему міжбанківських розрахунків, систему дистанційного обслуговування клієнтів, систему управління кадровою політикою банку, саморегульовані організації, податкові органи, ЗМІ, рекламні агентства тощо.

Одним із основних інститутів банківської системи є Національний банк України, від ефективності роботи якого, безперечно, залежить подальший розвиток банківської системи. Зауважимо, що необхідною умовою успішної діяльності центральних банків є їх незалежність.

Дослідження М. Щеглюка [2, с. 45–46] засвідчили, що рівень незалежності НБУ знаходився на рівні 11 балів від рекомендованих 16 балів (за розрахунком GMT індексу політичної та економічної незалежності). Вважаємо, що після реорганізації центрального банку та впровадження додаткових реформ рівень незалежності та ефективності цього інституту значно підвищиться.

Також вважаємо за потрібне відзначити, що інституційна структура банківської системи України зараз потребує створення економічно адаптивних інститутів, що будуть швидко реагувати на сьогоденні реалії фінансової кризи та змінюватися відповідно до них. Тому і перед НБУ стоїть завдання розробити і застосовувати такі методи, що впливають на поведінку банківських інститутів, даючи їм змогу швидко пристосовуватися до умов зовнішнього середовища. Застосування поведінкових методів впливу здійснюється з метою стимулювання чи коригування напряму інституційного розвитку банківської системи України чи окремих процесів, що в ній відбуваються. Поступальні зміни у поведінці та діяльності банківських інститутів повинні забезпечити стабільне функціонування банківської системи, при цьому бути узгодженими з обраною макроекономічною концепцією розвитку країни, оскільки банківська система здатна суттєво впливати на економічне становище держави. Отже, шляхом оперативного реагування банків на застосування НБУ відповідних інструментів впливу трансформаційні процеси відбуваються не тільки в банківській сфері, а й в економічній [3]. Так, у доповіді Світового банку підкреслювалося, що «політика та інститути визначають зростання й розвиток», а «хороша» політика зумовлює якісні інститути і необхідний час для їх розвитку».

Вважаємо, що до першого рівня банківської системи слід також віднести і Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, адже саме він проводить роботу з виведення з ринку неплатоспроможних банків, що втратили ліквідність та капітал.

Перелік категорій вкладників, яких охоплює система гарантування, на нашу думку, слід розширити. Так, в Австралії, Великій Британії, Норвегії, Франції система гарантування вкладів охоплює депозити фізичних та юридичних осіб, а також вклади громад або окремих фінансових установ (пенсійних чи страхових фондів). У ЄС сьогодні гарантують повернення депозитів фізичним особам і неприбутковим організаціям, а також юридичним особам (інколи тільки МСП). Гарантована сума однакова для всіх категорій застрахованих вкладників. Зазвичай за деякими винятками система гарантування вкладів не охоплює вклади фінансових установ та органів державної влади [4].

В умовах України система гарантування вкладів повинна насамперед охопити депозити неприбуткових організацій та малих підприємств. Тому рішення про поширення гарантії на вклади фізичних осіб-підприємців є виправданим. Пізніше слід розглянути аналогічні зміни щодо інших категорій юридичних осіб [4].

Відповідно до чинного законодавства другий рівень банківської системи України представлений банками різних організаційно-правових форм, а також філіями іноземних банків, що створені і діють на території України. Сьогодні поки що в Україні не зареєстровано жодної філії іноземних банків. Протягом останніх п'яти років низхідна динаміка кількості банківських інститутів прямо пропорційна динаміці загальної кількості внутрішніх структурних підрозділів банків (табл. 1). При цьому тенденція скорочення загальної кількості банківських інститутів відбувається за рахунок як малих банків, так і великих банків через високі ризики, неякісні кредитні портфелі, значні обсяги кредитування пов'язаних осіб і, як наслідок, банкрутства банків.

Дані щодо кількості банків в Україні в 2013–2017 рр.

Показник	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018
Кількість банків за Реєстром	182	182	182	177	177
Кількість банків, у яких припинено або зупинено здійснення окремих банківських операцій	6	19	–	–	–
Кількість банків, у яких відкликано банківську ліцензію	4	19	44	15	–
Кількість банків, виключених з Державного реєстру банків	2	2	1	4	–
Кількість банків, які мають банківську ліцензію, з них:	180	163	117	96	82
з іноземним капіталом	49	51	41	38	38
у т.ч. зі 100% іноземним капіталом	19	19	17	17	18
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	34	32,5	43,3	41,3	37,9
Кількість структурних підрозділів	19290	15082	11871	10316	9489

Джерело: складено автором за даними [4]

Слід зазначити, що починаючи з 1998 року Національний банк України поділяв банки на 4 групи за розміром активів, зокрема ця класифікація використовувалася для проведення порівняльного аналізу та оцінки фінансового стану банків. З 2017 року НБУ поділяє банки на такі групи:

- банки з державною часткою (в яких держава володіє часткою понад 75%);
- банки іноземних банківських груп (банки, контрольні пакети акцій яких належать іноземним банкам або іноземним фінансово-банківським групам);
- банки з приватним капіталом (банки, в яких серед кінцевих власників істотної участі є один чи кілька приватних інвесторів, що прямо та/або опосередковано володіють не менш ніж 50% статутного капіталу банку).

Таким чином, основним критерієм класифікації банківських інститутів є переважна форма власності у банківському капіталі. Динаміка інституційної структури банківського сектору України показана на рисунку 1.

Очевидним є те, що ключовими гравцями на українському банківському ринку є банки з державною участю (мають найбільшу частку в сукупних активах) і банки з іноземним капіталом (мають найбільшу частку в сукупному капіталі), причому протягом останніх років їх чисельність залишалася стабільною. Варто відмітити, що в більшості країн Центральної та Східної Європи, що розвиваються, головною рушійною силою є приватні банки, що знаходяться переважно в іноземній власності [5].

Незважаючи на те, що банки з іноземним капіталом відіграють важливу роль у банківському секторі, їх частка в сукупних активах і частка в сукупному капіталі зменшилися порівняно з попереднім періодом.

Частка державних банків в сукупному капіталі значно підвищилася за останні роки (з 9,31% станом на 01.01.2016 р. до 48,5% станом на 01.01.2018 р.). Основною причиною цього є перехід найбільшого банку України, «Приватбанку», з групи приватних банків до групи державних. Висока частка державної участі в банківському капіталі країни має як переваги, так і недоліки.

По-перше, вона відображає роль банківської системи як фундаменту для розвитку інших секторів економіки в межах державної економічної політики. Так, державні банки України займають лідируючі позиції на ринку банківських депозитів фізичних осіб і на ринку банківських кредитів юридичних осіб, що сприяє досягненню стратегічних економічних цілей. Так, «Укресімбанк» перш за все орієнтований на обслуговування зовнішньоторговельної діяльності держави. Крім того, виступаючи фінансовим агентом Кабінету Міністрів України, він супроводжує зовнішні та внутрішні кредити, надані під гарантію держави. «Укргазбанк» є уповноваженим банком щодо здійснення розрахунків за митними платежами. «Ощадбанк», який є правонаступником Ощадбанку УРСР, основною функцією якого було акумулювання заощаджень населення, виконує певні соціальні функції [6, с. 189].



Рис. 1. Динаміка інституційної структури банківського сектору України у 2015–2017 рр.

Джерело: розраховано автором за даними [4]

По-друге, високий рівень державної участі в банківському секторі також спрощує проведення антициклічної політики НБУ.

По-третє, банки з державною участю, як правило, є занадто великими, щоб збанкрутувати, що сприяє підвищенню довіри населення і, таким чином, зміцненню стабільності банківської системи України.

З іншого боку, державна власність у банківському секторі економіки породжує цілу низку проблем. Найголовніші з них – це капіталізація державних банків, адже частка банків з державною участю в сукупному капіталі не пропорційна до частки в сукупних активах (48,5% і 58,3% станом на 01.01.2018 р. відповідно), що породжує підвищені ризики у банківській системі. Також у разі системної кризи ліквідація таких банків буде коштувати країні значних бюджетних коштів. Крім того, ускладнюється нагляд за великими, багатопрофільними банківськими структурами.

Слід зазначити, що в банківському секторі України також виділяється група приватних банків (станом на 01.01.2018 р. 54 банки), на які припадає 11,1% загальних активів банківського сектору і 17,3% сукупного капіталу, складають конкуренцію банкам, контрольованим державою, та банкам з іноземним капіталом. Останнім часом їх кількість значно скоротилася через масову ліквідацію, водночас міжнародний досвід свідчить, що регулятори в інших країнах вкрай обережно ставляться до питання відкликання банківських ліцензій та намагаються прийняти всі можливі превентивні заходи, в тому числі і санацію, зміну менеджменту й акціонерів, щоб не провокувати панічний настрій у суспільстві. Адже неможливо досягти зміцнення і підвищення стабільності банківської системи шляхом шокової терапії. Група приватних банків є важливою для інституційного розвитку банківської системи України, адже наявність цієї категорії банків, з одного боку, сприяє розвитку ринкових відносин, оскільки форма власності на їх капітал є приватною, а з іншого – відповідає національним інтересам економіки, оскільки одночасно їх капітал є вітчизняним. Таким чином, на нашу думку, методи превентивного оздоровлення проблемних приватних банків повинні бути застосовані частіше, ніж відкликання ліцензій, задля збереження інститутів цієї групи банків, що забезпечить уникнення соціальних потрясінь і втрати довіри до банківського сектору.

Для оцінки рівня інституційного розвитку банківської системи України використаємо кількісні індикатори – фінансової глибини, активності й ефективності банківського посередництва [7], а саме:

1. Показник співвідношення активів банків та ВВП, що фактично характеризує загальний розмір банківської системи країни та її можливості впливу на економіку:

$$K_1 = \frac{\sum Ab}{ВВП}, \quad (1)$$

де *Ab* – активи банків.

2. Показник співвідношення обсягу банківських депозитів та ВВП, що оцінює клієнтську базу та перспективи її зростання:

$$K_2 = \frac{Дб}{ВВП}, \quad (2)$$

де *Дб* – обсяг банківських депозитів.

3. Показник співвідношення обсягу депозитів та кредитів, що оцінює рівень активності банківських інститутів:

$$K_3 = \frac{Дб}{Кр.б.}, \quad (3)$$

де *Кр.б.* – обсяг банківських кредитів (за винятком міжбанківських).

4. Показник співвідношення кредитів, наданих суб'єктам господарювання та населенню, до ВВП, що оцінює насиченість банківськими кредитами економіки:

$$K_4 = \frac{Кр.б.}{ВВП}, \quad (4)$$

де *Кр.б.* – обсяг банківських кредитів (за винятком міжбанківських).

Запропоновані показники дозволяють певною мірою визначити ефективність функціонування банківських інститутів України та їх вплив на економічне зростання країни. Для більш наглядного розуміння рівня фінансової глибини банківського посередництва в економіці України вважаємо за необхідне провести такий аналіз порівняно з іншими країнами. Пропонується порівняння з Республікою Білорусь як пострадянською країною та Польщею як країною Європи, адже стратегія розвитку України має європейський напрям. Результати досліджень наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

Показники фінансової глибини банківського посередництва в Україні, Білорусії та Польщі

Показник	Країна	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Показник співвідношення активів банків та ВВП, %	Україна	87,0	81,0	79,9	87,8	83,0	63,1	59,5	44,8
	Республіка Білорусь	74,9	83,8	58,0	58,5	59,4	68,9	71,8	61,6
	Польща	80,2	82,6	82,8	84,9	89,0	90,1	92,7	89,7
Показник співвідношення обсягу банківських депозитів та ВВП, %	Україна	24,2	23,9	27,1	31,3	26,6	20,5	20,6	15,1
	Республіка Білорусь	34,9	40,3	33,0	33,1	34,6	40,0	43,0	32,8
	Польща	34,1	35,5	34,4	33,1	33,5	33,1	30,8	27,3
Показник співвідношення обсягу депозитів та кредитів, %	Україна	34,7	37,8	46,8	50,0	41,9	40,4	43,3	43,1
	Республіка Білорусь	65,8	82,3	88,2	84,0	86,0	95,4	107,6	91,1
	Польща	59,5	57,4	54,4	50,6	46,3	52,7	56,0	43,7
Показник співвідношення обсягу кредитів до ВВП, %	Україна	69,7	63,4	57,8	62,6	63,4	50,8	47,7	35,0
	Республіка Білорусь	74,9	83,8	58,0	58,5	59,4	68,9	71,8	61,6
	Польща	80,2	82,6	82,8	84,9	89,0	90,1	92,7	89,7

Джерело: розраховано автором за даними [4; 8; 9; 10; 11; 12]

Протягом останніх двох років за глибиною банківського посередництва Україна відстає від Польщі та Республіки Білорусь, хоча до 2015 року розриви в показниках із порівнюваними країнами були невеликими, і динаміка перших трьох показників була односпрямована та підвищувальна. Показник співвідношення активів та ВВП в Україні був вищим за порівнювальні країни до 2014 року, коли розпочалось очищення банківської системи від неплатоспроможних банків, а отже, і стрімке зниження рівня банківських активів, на фоні фінансових негараздів.

Показник співвідношення банківських депозитів та ВВП протягом усього досліджуваного періоду був нижчим за порівнювані країни, що можна пояснити низьким рівнем доходів населення України та недовірою до банків. Також очевидне зниження цього показника з 2015 року.

Щодо показника співвідношення обсягу депозитів та кредитів зазначимо, що в Україні та Польщі його значення у 2017 році на однаковому рівні (близько 43%) та показує низхідну динаміку. Це може означати, що банківські інститути використовують свою депозитну базу для фіндування кредитного портфеля недостатньо. Значення цього показника в Білорусі має підвищувальну тенденцію, з 2011 р. він досягнув рекомендованого значення 70–80%.

Банки в Україні функціонують в умовах низької фінансової глибини, і, як наслідок, низькою є насиченість економіки банківськими кредитами (у 2017 році показник співвідношення обсягу кредитів до ВВП становив 35%). У Білорусі та Польщі показник навпроти показує висхідну тенденцію.

Роль банківських інститутів у розвитку і зростанні економіки країни не може бути переоцінена. Для стійкого зростання в тій чи іншій економіці банківські ресурси повинні бути ефективними і мобілізованими, щоб використовувати синергію між людськими, матеріальними й управлінськими ресурсами для оптимального економічного виробництва [13]. Саме функціонування банківських інститутів, їх стабільність, надійність банківської системи загалом сприяє підвищенню довіри до банків та мобілізації коштів для виробничої економічної діяльності.

Взаємозв'язок між фінансовим розвитком та економічним зростанням був досліджений в роботі Шумпетера [14], який передбачав роль банків у забезпеченні технологічних інновацій за рахунок їх посередницької ролі. З погляду Шумпетера, ефективний розподіл заощаджень через фінансування виявлених підприємств із кращими шансами успішно впровадити інноваційні продукти і виробничі процеси є інструментами для досягнення цієї мети [15]. Серед науковців і практиків загальноприйнято вважати, що посилення банківських інструментів і інститутів буде сприяти скороченню операційних та інформаційних витрат в економіці, що, в свою чергу, впливає на рівень заощаджень, інвестиційні рішення та технологічно інноваційні підприємства [16]. Рівень кредиту в економіці має потенціал збільшення споживання, що приводить до створення робочих місць і більш високого внутрішнього валового продукту. Створення кредиту за допомогою діяльності комерційних банків сприяє збільшенню ціни звичайних акцій, тому в результаті вартості компанії різко зростають. Головна роль комерційних банків полягає у забезпеченні необхідного потоку грошей для обслуговування галузей економіки [17]. Це посилює процес банківського посередництва в країні, що є дуже важливим, оскільки велика частина фінансування, яка має місце в економіці, є наслідком посередництва банківських інститутів.

Але слід зазначити, що є також і скептичні погляди щодо впливу банківської системи на економіку країн, що розвиваються, і країн із перехідною економікою. На думку низки авторів, якщо фінансові системи, до яких входить банківська система, просто залучають ресурси і передають їх пов'язаним матеріально і політично особам, то це створює перешкоди для економічного зростання та реалізації підприємницьких ініціатив [18]. Іншими словами, вплив інститутів і механізмів банківських систем на економічне зростання може бути не завжди позитивним. Щодо України слід відмітити, що за останні роки НБУ виявив вищезгадані зловживання та сприяв ліквідації таких банківських інститутів, тож натепер постає питання вдо-

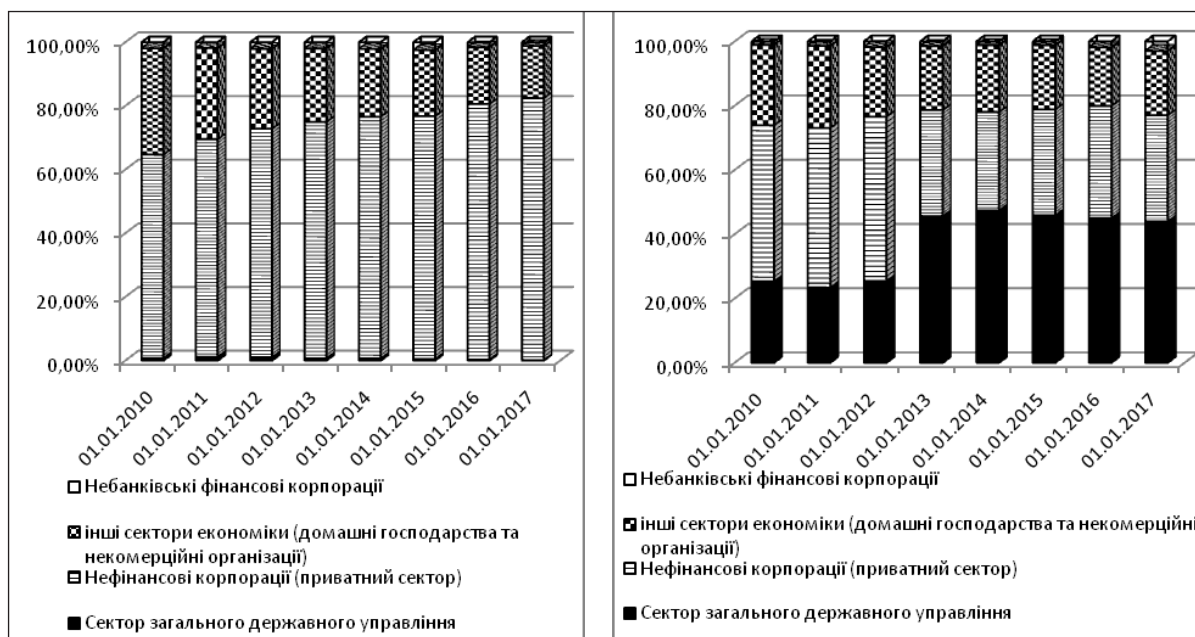


Рис. 2. Динаміка структури кредитів комерційних банків за секторами економіки України та Республіки Білорусь (зліва та справа відповідно)

Джерело: розраховано автором за даними [4; 10; 11; 12]

сконалення системи банківського нагляду в частині виявлення та попередження кредитування пов'язаних осіб у майбутньому та швидкого реагування для зупинення цього процесу.

Динаміка та структура виданих кредитів банківськими інститутами України та Республіки Білорусь досліджена та відображена на рисунку 2. Зазначимо, що найбільшу частку отриманих кредитів в Україні займають нефінансові корпорації приватного сектору, тобто економічні суб'єкти (близько 80%) порівняно з 35% в Республіці Білорусь, де найбільшу частку отриманих кредитів займає сектор загального державного управління. Це явище можна розглядати як перевагу, адже це сприяє розвитку державних сфер послуг (освіти, медицини, спорту).

Висновки і пропозиції. Отже, рівень інституційного розвитку банківського сектору України потребує подальшого розвитку. Але перед державою в сучасних умовах стоїть завдання виходу з фінансової кризи, стабілізації та піднесення економіки. Для досягнення поставлених макроекономічних цілей інституційний розвиток банківської системи цілком у цьому досить важливу роль, тому вважаємо за потрібне розробити такі заходи щодо вдосконалення інституційної структури банківського сектору та посилення його впливу на економічний розвиток країни:

– реорганізація центрального банку та впровадження додаткових реформ задля підвищення рівня неза-

лежності Національного банку України до рекомендованого рівня;

– розроблення поведінкових методів впливу НБУ на комерційні банки задля створення економічно адаптивних інститутів у банківській структурі;

– застосування центральним банком міжнародного досвіду щодо застосування методів превентивного оздоровлення проблемних банків, що посилить групу приватних банків в інституційній структурі банківської системи України, які є важливою категорією банківських інститутів у розвитку ринкових відносин;

– вдосконалення системи банківського нагляду в частині своєчасного виявлення кредитування пов'язаних осіб та забезпечення зменшення неякісних кредитних портфельів;

– розширення переліку категорій вкладників, яких охоплює система гарантування вкладів, із включенням до нього неприбуткових організацій та малих підприємств;

– забезпечення зниження ризиків, зокрема в кредитуванні, задля уникнення подальших банкрутств банків та стимулювання банківської системи до розширення шляхом створення нових стабільних, адаптивних та ефективних банківських інститутів та відкриття нових підрозділів, а також задля забезпечення привабливого інституційного середовища для створення філій іноземних банків на території України;

– підвищення фінансової глибини банківського посередництва в Україні задля позитивного впливу на економічний розвиток країни.

Список використаних джерел:

1. Ю.А. Кашпрук. Банківська інфраструктура: суть, функції та особливості розвитку. Національний лісотехнічний університет України. Науковий вісник НЛТУ України. 2010. Вип. 20.4. С. 210–215.
2. М. Щеглюк. Незалежність центрального банку в умовах фінансової інтеграції. Журнал «Ринок Цінних Паперів України». 2015. Вип. № 8. С. 41–49.
3. Мордань С.Ю. Організації механізму регулювання банківської системи. Економіка. Управління. Інновації. 2013. Вип. № 2(10). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_2_53.
4. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua/>.
5. Deuber Gunter. CEE Banking Report: Banking Sector Convergence 2.0 // Raiffeisen Research. 2011. October. P. 7.
6. В.В. Оніщенко. Аналіз діяльності державних банків в Україні. ДВНЗ «УАБС НБУ», м. Суми. Вісник СумДУ. 2012. Серія «Економіка». № 2. С. 186–192.
7. Смвженко Т.С. Проблеми забезпечення фінансової стабільності банківської системи України в посткризовий період // Т.С. Смвженко, Г.Т. Карчева / Financial Systems Stability in Ukraine and Poland / Conference Materials // Publishing House of Wroclaw University of Economics. Wroclaw. 2014. С. 68–79.
8. Офіційний сайт служби статистики Польщі. URL: <http://stat.gov.pl/en/>.
9. Офіційний сайт Національного банку Польщі. URL: <http://www.nbp.pl/homen.aspx?f=/en/>.
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. Офіційний сайт Національного банку Республіки Білорусь. URL: <https://www.nbrb.by/>.
12. Офіційний сайт Національного статистичного комітету Республіки Білорусь. URL: <http://www.belstat.gov.by/>.
13. Owusu E.L. (2016). Stock market and sustainable economic growth in Nigeria. *Economies* 2016, 4, 25): 1–13.
14. Васильєва Т.А. Роль та місце комерційних банків на ринку інноваційного інвестування [Текст] / Т.А. Васильєва // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць. Суми: УАБС НБУ, 2007. Т. 21. С. 111–119.
15. Oluitan R.O. (2012). Bank credit and economic growth: Evidence from Nigeria. *International Business and Management*, 5(2): 102–110.
16. Nwakanma P.C., Nnamdi I.S. & Omojefe G.O. (2014). Bank credits to the private sector: Potency and relevance in Nigeria's economic growth process. *Accounting and Finance Research*, 3(2): 23–35.
17. Ogege S. & Boloupremo T. (2014). Deposit money banks and economic growth in Nigeria. *Financial Assets and Investing*, 1, 41–52.
18. Levine R., Čihák M., Demirgüç-Kunt A., Feyen E. (2012). Benchmarking Financial Systems around the World // The World Bank Policy Research Working Paper. No WPS6175. August. P. 2.

ОЦЕНКА УРОВНЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

Аннотация. Исследовано институциональное развитие банковской системы Украины и представлены предложения по усилению ее влияния на экономическое развитие страны. Проведен анализ институциональной структуры банковской системы и глубины банковского посредничества в Украине по сравнению с другими странами. Исследована взаимосвязь между банковским кредитованием и развитием экономики страны. Рассмотрена структура банковского кредитования по секторам экономики Украины по сравнению с другой страной.

Ключевые слова: банковские институты, банковская система, развитие, институциональная структура.

ASSESSMENT OF THE LEVEL OF INSTITUTIONAL DEVELOPMENT OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE

Summary. The study investigated the institutional development of the banking system of Ukraine and there were presented proposals on strengthening its influence on the economic development of the country. It was carried out the analysis of the institutional structure of the banking system and the depth of bank intermediation in Ukraine compared with other countries. It was explored the relationship between bank lending and the development of the country's economy. It was considered the structure of bank lending by sectors of Ukrainian economy compared with another country.

Key words: banking institutions, banking system, development, institutional structure.

УДК 339.9

Деркач Т. В.

*доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри менеджменту
Міжнародного гуманітарного університету*

Derkach T. V.

*Doctor of Economic Sciences,
Head of the Department of Management
International Humanitarian University*

ПРОСТОРОВО-ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД У ТИПОЛОГІЗАЦІЇ ПРИМОРСЬКИХ РЕГІОНІВ

Анотація. У статті розглянуто науково-методичні підходи до теоретичної й емпіричної типологізації регіонів, ґрунтовано подолання континентальних підходів у виділенні приморських регіонів, що апіорі розглядаються як окремі випадок внутрішніх. Запропоновано формування процедури типологізації, в основу якої входить два сполучених підходи – просторовий і функціональний.

Ключові слова: приморські регіони, типологізація, просторовий підхід, концепція «функція місця».

Вступ та постановка проблеми. Нині близько 60% населення світу проживає на відстані менше 50 км від берегової лінії, і за прогнозом ЮНЕСКО протягом найближчих 20 років ця цифра зросте до 70–75%. Три чверті мегаполісів Землі, які є центрами світової економіки, знаходяться в приморських регіонах. Незбалансована демографічна динаміка між внутрішніми (тобто континентальними, середніми) і приморськими регіонами країн, незалежно від рівня економічного розвитку, привела до того, що більшість сучасних метрополій розташовується на території або поблизу приморських зон. За оцінками вчених, 70–85% світових міст із населенням понад 10 млн осіб, включаючи столиці Бангладеш, Бразилії, Індії, Нігерії, Японії, знаходяться в межах 100-кілометрової приморської зони. При цьому безпрецедентне освоєння прибережної зони стрімко розширюється територіально. Рішення Конференції ООН з навколишнього середовища і сталого розвитку (Ріо-де-Жанейро, 1992 р.) і подальші всесвітні угоди, а також законодавчі акти останнього десятиліття економічно розвинених морських держав підкреслюють зростаючий вплив приморських територій країн і регіонів і вказують на необхідність їх сталого розвитку.

Морський транспорт, що володіє практично необмеженою пропускною здатністю, має взяти на себе майже 80% міжнародних перевезень. При цьому не можна забувати, що в дійсності понад 80% всіх вантажів перевозить автомобільний транспорт, тоді як морський – лише 3,5%. Однак вантажообіг останнього виявляється набагато більшим

завдяки середній дальності перевезень, яка для морського транспорту становить близько 7 тис. км, що незрівнянно з автомобільним транспортом. Крім того, морський транспорт виконує функцію зовнішньоторговельного обміну, все більшою мірою бере участь в освоєнні океану, що пов'язано з морським нафтогазовим промислом, а розвиток морської рекреації і туризму з його круїзними маршрутами сприяв інтенсифікації транспортної діяльності на океанах і морях [2].

У надрах морського дна приховані величезні енергетичні ресурси, і Світовий океан по праву стає великим джерелом мінеральної сировини, хоча сьогодні частка морського видобутку нафти і газу в загальному світовому видобутку не перевищує 30%. Тут необхідно враховувати той факт, що вартість морського видобутку різко зростає в міру збільшення глибини моря, і витрати на буріння на глибинах 20–30 м приблизно в два рази перевищують витрати видобутку копалин на глибині 200 м і в шість разів – аналогічні витрати на суші [2].

Саме на узбережжях в останні десятиліття відбувається посилене використання рекреаційних ресурсів, причому наймасовішим серед відпочиваючих розвинених країн світу є саме відпочинок і оздоровлення на морських берегах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз сучасної економічної літератури свідчить, що в дослідженнях, пов'язаних із просторовим аналізом світової економіки, приморські території не виділяються і не розглядаються як об'єкти, незважаючи на те, що саме вони в основному визначають економічний стан і морський потенціал приморських держав [2].

Для берегового природокористування важливе значення має запровадження та обґрунтування В.А. Дергачовим у загальнотеоретичному аспекті загальноприйнятого сьогодні поняття природно-господарської контактної зони «суша – океан» [1].

Згідно з працею Л.А. Безрукова [3], головним законом класичної геополітики традиційно вважався, а багатьма дослідниками досі вважається закон фундаментального дуалізму «Суші» і «Моря», що виражається в протиставленні сухопутної могутності («теллурократії») і морської могутності («талассократії»), тобто двох принципово різних типів цивілізацій і держав – континентальних (внутрішньоматерикових) і океанічних (приморських). По суті, одним із перших застосував гео економічний підхід до аналізу геополітичних процесів П.Н. Савицький, у вихідну основу розглянутого дуалізму поклавши різкі відмінності в економічній ефективності морських і сухопутних перевезень, що зумовлює, на його думку, транспортне «безталання» внутрішньоматерикових регіонів (в сенсі можливостей активної участі їх у світовому господарському обміні) [3].

Метою статті є подолання континентальних підходів у виділенні приморських регіонів, що апіорі розглядаються як окремий випадок внутрішніх.

Результати дослідження. Приморські регіони – це регіони, які створюють і підтримують робочі місця; важливі центри морепродуктів, міжнародної торгівлі; володіють потужною інфраструктурою з переробки та перерозподілу енергетичних ресурсів; дають можливість відпочинку і рекреації; значно впливають на економічну життєздатність держави. Висока концентрація населення в прибережних районах принесла багато економічних вигод, включаючи поліпшення транспортних зв'язків, промислового і міського розвитку, доходи від туризму і виробництва продуктів харчування. Середня щільність населення в прибережних районах становить близько 80 осіб на квадратний кілометр, що в два рази перевищує середню щільність населення у світі. Саме приморські території є тим простором, де яскраво проявляється морський потенціал приморської держави, і, відповідно, виникають найбільш сильні міжнародні економічні і політичні протиріччя.

По-перше, приморський регіон Світового океану є відносно цілісним утворенням, виділеним за деякими групами ознак – факторів. Світовий океан як транспортна система має одну значну і незаперечну перевагу – просторову єдність [2].

По-друге, у складі цього цілісного утворення можна виділити елементи (складові частини, підсистеми): географічне середовище, економіку регіону, різні спільноти, в які об'єднане населення, тощо. При цьому кожен з елементів, у свою чергу, може розглядатися як підсистема.

По-третє, всі елементи системи знаходяться в різноманітних відносинах між собою (економіка – природні ресурси – населення), і процес відносин регулюється певними нормами, для реалізації яких є відповідні органи управління (в тому числі і наднаціональні) [2].

Регіон як цілісне стратегічне утворення є елементом у цілісному територіальному утворенні вищого рівня: світової спільноти держав.

Натепер розроблені різні підходи до теоретичної й емпіричної типологізації регіонів. Приморські регіони самі по собі є теоретично виділеним типом регіонів; другим типом в цій короткій типології є внутрішні регіони. Але наявні якісні відмінності територій всередині приморських регіонів дають підстави для виділення типів і всередині них, для чого доцільним є поєднання методології як теоретичної, так і емпіричної типологізації.

У теоретичній типологізації приморських суб'єктів низка авторів ґрунтуються на відомій класифікації регіонів Дж. Фрідмана (1967 р.) [4]. З її допомогою, спираючись на емпіричні дані, виділяють типи і підтипи регіонів.

Дж. Фрідман називає такі типи регіонів:

- core regions – ключові регіони (регіони зростання, регіони-ядра);
- upward-transition regions – просунуті регіони;
- development corridors – «коридори розвитку»;
- resource-frontier regions – сировинні регіони;
- downward-transition regions – відстаючі (депресивні) регіони.

Основним завданням нашого дослідження було подолання континентальних підходів у виділенні приморських регіонів, що апіорі розглядаються як окремий випадок внутрішніх. При цьому в основу процедури типологізації повинні увійти два сполучених підходи – просторовий і функціональний.

Просторовий підхід, незважаючи на гадану тривіальність, недостатньо опрацьований. Нами пропонується виділяти лінійно-вузлові та кластерні/мережеві підтипи і їх поєднання і/або сполучення. Під час виділення лінійно-вузлових та кластерних підтипів значущі результати, на наш погляд, дає використання триланкового просторового утворення «хінтерланд-інланд-форланд». Це дасть змогу виявляти реальні динамічні просторові територіально-акваторіальні системи з плаваючими межами, йдучи від жорстких адміністративно-територіальних кордонів.

Функціональний підхід у виявленні типів приморських регіонів відрізняється абсолютним домінуванням наукових робіт, що містять аналіз галузевої структури економіки.

Концепція «функція місця» [5] дає можливість проведення процедури типологізації приморських регіонів на основі багатовимірного аналізу їх функцій. Згідно з концепцією «функція місця», сукупність функцій приморського регіону є результатом асинхронної взаємодії окремих функцій у загальній системі місць. При цьому слід розглядати не тільки сучасну сукупність функцій, а й перспективну. Таким чином, приморський регіон, згідно з концепцією, слід розглядати як «функцію місця» з погляду виконання визначених завдань і, отже, досягнення певних цілей. При цьому функція місця, а в конкретному прикладі – приморського регіону, залежить не тільки від «властивостей, притаманних цим регіонам, але і від функцій, які виконуються суміжними, іноді безпосередньо прилеглими, а часом і досить віддаленими місцями» [5]. Таким чином, саме дослідження «функції місця» має бути передумовою регіонального та територіального планування, особливо під час визначення потенційної ролі приморських регіонів в економіці як у національному, так і регіональному просторі.

Дослідження функцій економіки приморських регіонів набуває найбільшої актуальності на переході від статичного до динамічного аналізу. Функції приморських регіонів диверсифікуються відповідно до прискорення їх соціально-економічного розвитку в умовах глобалізації, поглиблення міжнародної економічної інтеграції та поділу праці.

Сім із 22 держав-членів ЄС із береговою лінією мають прибережні регіони в більш ніж одному морському басейні. До них належать Франція, Іспанія і Португалія з найбільш віддаленими прибережними районами, а також Іспанія і Франція, які мають регіони на узбережжі Північно-Східної Атлантики і Середземного моря; Данія, Німеччина та Швеція, у яких приморські регіони розташовані на берегах Північного і Балтійського морів; а також Сполучене Королівство з приморськими регіонами на побережжі Атлантичного океану і Північного моря.

За даними Євростату, простежуються відмінності у ВВП між прибережними і неприбережними районами.

ВВП на одного жителя у країнах, 2000, 2005, 2010–2011 роки (¹)
(EUR / житель)

	Приморські регіони				Неприморські регіони			
	2000	2005	2010	2011	2000	2005	2010	2011
Бельгія	24 853	29 695	33 303	34 477	20 375	23 815	27 291	28 058
Болгарія	1 983	3 014	4 311	4 739	1 677	3 013	4 865	5 326
Данія (²)	31 522	36 782	41 241	41 468				
Німеччина	27 591	29 665	32 718	33 565	24 659	26 720	30 308	31 756
Естонія	5 026	9 240	11 906	13 467	2 950	5 594	7 310	8 147
Ірландія	28 278	39 972	35 553	36 435	17 408	26 142	21 233	21 642
Греція	12 789	17 664	19 987	18 742	10 318	13 359	14 645	14 221
Іспанія		20 555	21 994	21 877	15 919	21 494	23 682	23 820
Франція	19 953	23 448	25 128	25 863	25 965	29 619	32 807	33 742
Хорватія	5 131	7 984	9 672	9 994	5 328	8 169	10 242	10 570
Італія	17 888	21 252	22 112	22 388	25 951	29 444	30 930	31 405
Кіпр (²)	14 336	18 412	20 985	21 130				
Латвія	4 547	7 413	10 598	11 952	2 030	3 152	5 211	6 166
Литва	3 952	6 640	9 881	11 260	3 508	6 270	8 829	10 094
Мальта (²)	11 208	12 183	15 372	15 929				
Нідерланди	27 425	33 518	37 276	37 683	24 590	28 839	32 813	33 441
Польща	4 810	6 078	8 323	8 619	4 860	6 442	9 311	9 743
Португалія	13 237	15 518	17 105	16 977	8 822	10 462	12 053	11 869
Румунія	2 062	4 320	6 265	6 674	1 798	3 658	5 772	6 127
Словенія	10 653	13 589	16 629	16 601	10 851	14 483	17 430	17 771
Фінляндія	28 653	33 070	36 766	38 271	20 343	24 850	27 401	29 420
Швеція	31 041	34 038	38 310	41 836	26 819	28 713	32 835	36 071
Сполучене Королівство	27 269	30 936	28 050	28 384	25 659	28 715	25 037	25 572
Норвегія			52 452	55 082			36 785	39 581

(¹) Чеська Республіка, Люксембург, Угорщина, Австрія та Словаччина є країнами, які не мають виходу до моря, тому не представлені.

(²) Данія, Кіпр і Мальта є прибережними районами загалом.

Джерело: [6]

Ці відмінності у ВВП можуть бути суттєвими в деяких державах-членах ЄС – в Ірландії (прибережні – 36 435 євро на одного жителя, неприбережні райони – 21 642 євро), Фінляндії (прибережні – 38 271 євро проти неприбережних – 29 420 євро) і Бельгії (прибережний – 34 477 євро проти неприбережних – 28 058 євро), що дає змогу дійти висновку про збільшення економічної активності у прибережних районах держав-членів ЄС [6].

Приморські регіони для України – багатофункціональні системи, що здійснюють зв'язок із світовим господарством, виступають транскордонними територіями, через які проходять енергетичні, торговельні, транспортні євроазійські шляхи, зонами розвитку морегосподарського комплексу, рекреації і туризму, територіями впровадження нових технологій. На Півдні України виробляється 34% промислової продукції країни, на цей регіон припадає також 28% капітальних інвестицій, майже 25% експорту і 15% імпорту товарів [9].

Приморські мезорегіони України умовно можна поділити на високорозвинені (АРК, Одеська область, м. Севастополь), середньорозвинені (Запорізька область) і депресивні (Херсонська, Донецька і Миколаївська області). Серед мезорегіонів розвиненими насамперед

можна вважати великі портово-промислові міста. До депресивних можна віднести сільські адміністративні приморські райони, монофункціональні малі міста і селища міського типу, рекреаційні території адміністративних районів (з вираженою сільськогосподарською спеціалізацією). Південь України акумулює третину економічного, демографічного і сільськогосподарського ресурсного потенціалу країни, майже 70% рекреаційно-туристичного потенціалу, увесь рибпромисловий, транспортний морський і більшу частку транспортного річкового потенціалу (у гирлах річок, що впадають до Чорного й Азовського морів). На Південь України припадає майже 35% реалізованої промислової продукції, 21% виробництва м'яса, 12% яєць, 17,2% зернових і зернобобових, 36% насіння соняшника, 35% овочів [9].

У межах приморських регіонів можна виділити території з певними видами спеціалізації:

– рекреаційні території;

– сільськогосподарські приморські мезорегіони, у яких основною спеціалізацією, як правило, є сільськогосподарська, а у приморській зоні – рекреаційна. Ці регіони, як правило, є депресивними і відрізняються найнижчим рівнем зарплати, складною демографічною

ситуацією (відсоток пенсіонерів становить 25–30% від загальної кількості населення), високим рівнем безробіття;

– промислові центри – є багатофункціональними і розвивають не лише промисловість, але і сферу послуг (у т.ч. транспортно-транзитні перевезення тощо);

– транспортні центри і портово-промислові комплекси (ППК): Дунайський; Одеський; Миколаївський; Херсонський; Кримський, а також Севастополь, який є морським транспортним центром, але до складу Кримського ППК не входить. Окремий статус має смт Чорноморське як база шельфового видобутку енергоносіїв, до яких із часом може долучитися видобуток газогідратів метану та отримання енергії з сірководневої зони Чорного моря;

– приморські природоохоронні території (заповідники, національні парки, заказники, пам'ятки природи) площею понад 900 тисяч гектарів [9].

Висновки. Процеси глобалізації світової економіки і насамперед світових ринків зумовлюють випереджальний розвиток океанічних країн і приморських регіонів.

Географічне положення щодо морських транспортних шляхів в умовах глобалізації світової економіки належить до найважливіших факторів економічного розвитку. Приморський фактор зумовлює економічну особливість розвитку регіонів в межах національного та регіонального просторів.

Актуальним завданням гео економічних досліджень, за аналогією з геополітичними, є подолання континенталь-

них підходів у виділенні приморських регіонів, які априорі розглядаються як окремий випадок внутрішніх. При цьому в основу процедури типологізації повинні увійти два сполучених підходи – просторовий і функціональний.

Просторовий підхід, незважаючи на гадану тривіальність, недостатньо опрацьований. Нами пропонується виділяти лінійно-вузлові та кластерні підтипи і/або поєднання. Під час виділення лінійно-вузлових і кластерних підтипів значущі результати, на наш погляд, дає використання триланкового просторового утворення «хінтерланд-інланд-форланд». Це дасть змогу виявляти реальні динамічні просторові територіально-акваторіальні системи із плаваючими межами, йдучи від жорстких адміністративно-територіальних кордонів.

Особливе місце в гео економічних дослідженнях приморських країн і регіонів повинен займати аналіз морської атрактивності і, відповідно, процеси поляризації розвитку приморських і континентальних регіонів.

На прикладі приморських регіонів Європи визначені особливі характеристики соціально-економічного розвитку, властиві приморським регіонам розвинених країн загалом.

Аналіз проблем та перспектив розвитку приморських регіонів ЄС у форматі комплексної морської політики для ЄС має надати новий імпульс дослідженням соціально-економічного розвитку приморських регіонів України у сучасних гео економічних та геополітичних реаліях.

Список використаних джерел:

1. Дергачев В.А. Природно-хозяйственная контактная зона «суша – океан» // Изв. ВГО. 1980. Т. 112, вып. 1. С. 40–45.
2. Гогоберидзе Г.Г. Комплексное региональное приморских территорий Мирового океана / Г.Г. Гогоберидзе // Монография. СПб.: Изд. РГМУ, 2007. 396 с.
3. Безруков Л.А. Геоэкономические основы геополитики (на примере концепции континентально-океанической дихотомии). Часть 1 / Л.А. Безруков // Иркут. гос. ун-та. Сер. Политология. Религиоведение. 2012. № 1(8). С. 145–151.
4. Friedmann J. A general theory of polarized development. Ford Foundation. Urban and Regional Development Advisory Program in Chile. Santiago, 1967.
5. Минц А.А., Преображенский В.С. Функция места и ее изменения / А.А. Минц, В.С. Преображенский // М., Известия Академии Наук СССР. Серия Географическая. 1970. № 6. С. 118–132.
6. Eurostat. Eurostat // Archive: Maritime economy statistics – coastal regions and sectoral perspective. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php>.
7. Баженова Е.Ю., Сериков А.В., Черноус В.В. Стратегирование в государственной региональной политике России и обеспечение ее национальной безопасности / Е.Ю. Баженова, А.В. Сериков, В.В. Черноус // Гуманитарий Юга России. 2017. Том 23. № 1. С. 130–139.
8. Гогоберидзе Г.Г., Мамаева М.А. Морские портово-промышленные комплексы как ключевые экономические субъекты приморских территориальных узлов / Г.Г. Гогоберидзе, М.А. Мамаева // Проблемы современной экономики. 2011. № 4(40). С. 291–294.
9. Регіоналістика: географічні основи регіонального розвитку і регіональної політики. Навч. посіб. / О.Г. Топчієв, Д.С. Мальчикова, В.В. Яворська. – Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. 372 с.
10. Щодо використання потенціалу міжрегіонального співробітництва у комплексному розвитку приморських регіонів України: Аналітична доповідь. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/1168/>.

ПРОСТРАНСТВЕННО-ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД В ТИПОЛОГИЗАЦИИ ПРИМОРСКИХ РЕГИОНОВ

Аннотация. В статье рассмотрены научно-методические подходы к теоретической и эмпирической типологизации регионов, обосновано преодоление континентальных подходов в выделении приморских регионов, которые априори рассматриваются в качестве частного случая внутренних. Предложено формирование процедуры типологизации, в основу которой положено два соединенных подхода – пространственный и функциональный.

Ключевые слова: приморские регионы, типологизация, пространственный подход, концепция «функция места».

SPACE-FUNCTIONAL APPROACH IN THE TYPOLOGIZATION OF THE COASTAL REGIONS

Summary. The paper considers the scientific and methodological approaches to the theoretical and empirical typology of regions, the rationale for overcoming the continental approaches in the allocation of coastal regions, which a priori are considered as a special case of internal ones. The article proposes the formation of a typology procedure, based on two combined approaches – spatial and functional.

Key words: coastal regions, typology, spatial approach, the concept of "place function".

Чуніхіна Т. С.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Державного університету інфраструктури та технологій*

Добривечір А. С.

*магістр
Державного університету інфраструктури та технологій*

Chunhina T. S.

*PhD in Economics,
Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation
State University of Infrastructure and Technology*

Dobrivechir A. S.

*Master of Accounting and Taxation Department
State University of Infrastructure and Technology*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ЗА МІЖНАРОДНИМИ ТА ВІТЧИЗНЯНИМИ СТАНДАРТАМИ ОБЛІКУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Анотація. Досліджено міжнародні та вітчизняні стандарти бухгалтерського обліку щодо розкриття інформації з обліку дебіторської заборгованості. Розкрито основні відмінності між національними та міжнародними стандартами. Розглянуто основні аспекти обліку дебіторської заборгованості за міжнародними та національними стандартами бухгалтерського обліку.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, заборгованість, Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, міжнародні стандарти, бухгалтерський облік.

Постановка проблеми. Одними із найважливіших проблем, які постають перед управліннями сьогодні, є питання, пов'язані з обліком дебіторської заборгованості. Особлива увага цьому почала приділятися, коли вітчизняні підприємства почали виходити на світові ринки; більшість підприємств почала працювати на європейські ринки. Також проблема удосконалення обліку дебіторської заборгованості підтверджується збільшенням її частки у складі активів підприємства. На це впливає невиконання фінансових зобов'язань дебіторів, що приводить до порушення нормального циклічного процесу, який пов'язаний з перетворенням такого активу в грошові кошти, і в кінцевому результаті – до погіршення платоспроможності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема гармонізації обліку дебіторської заборгованості займалися такі вітчизняні вчені, як Н.М. Ткаченко, С.Ф. Голова, Ф.Ф. Бутинець, В.В. Ковальова, Ф.Ф. Горецька, В.П. Загородній, І.А. Бланк та інші. Проте не досить детально розглянуті організаційно-методичні питання обліку дебіторської заборгованості.

Метою статті є комплексне дослідження організаційно-методичних аспектів обліку дебіторської заборгованості порівняно з вітчизняними та зарубіжними стандартами обліку.

Результати дослідження. Облік дебіторської заборгованості має свої певні особливості як у вітчизняній, так і в зарубіжній практиці. Оскільки чітко простежується тенденція до переходу ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності згідно з вимогами Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО) та Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), в Україні все більшої актуальності набуває питання гармонізації обліку дебіторської заборгованості.

Хоча Положення (стандарти) бухгалтерського обліку (П(С)БО) складаються відповідно до міжнародних стандартів та не суперечать їм, проте є певні відмінності між ними.

Досить вагомою відмінністю П(С)БО від міжнародних стандартів з обліку дебіторської заборгованості є те, що у П(С)БО для регулювання порядку обліку, відображення у фінансовій звітності дебіторської заборгованості передбачено П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», проте у міжнародних стандартах не передбачається єдиного стандарту для обліку дебіторської заборгованості. Питання обліку дебіторської заборгованості у міжнародній практиці регулюють такі стандарти:

- МСБО 1 «Подання фінансових звітів»;
- МСБО 18 «Дохід»;
- МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання»;
- МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка»;
- МСФЗ 9 «Фінансові інструменти»;
- МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації».

Для відображення в обліку дебіторської заборгованості за міжнародними стандартами з наведеного вище переліку стандартів необхідно керуватися рекомендаціями декількох міжнародних стандартів, на відмінну від вітчизняних стандартів.

Далі доречно розглянути відмінність у трактуванні поняття «дебіторська заборгованість» за міжнародними та вітчизняними стандартами обліку. П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» розглядає дебіторську заборгованість як суму заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. За міжнародними стандартами визначення дебіторської заборгованості не подається, проте за МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання» дебіторська заборгованість визнається як фінансовий актив.

Згідно з п. 5 П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» дебіторська заборгованість визнається активом, якщо є ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод та може бути достовірно визначена її сума. Міжнародними стандартами передбачається визнання фінансового активу, коли організація стає стороною

контракту, у разі виникнення зобов'язань за фінансовим інструментом.

Неузгодженим моментом в обліку дебіторської заборгованості за міжнародними стандартами є те, що МСБО та МСФЗ не передбачають методи визначення величини резерву сумнівних боргів, на відміну від вітчизняних стандартів, які передбачають два методи визначення величини резерву сумнівних боргів:

- застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості;
- застосування коефіцієнта сумнівності.

За методом застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості величина резерву визначається на підставі аналізу платоспроможності окремих дебіторів.

За методом застосування коефіцієнта сумнівності величина резерву розраховується множенням суми залишку дебіторської заборгованості на початок періоду на коефіцієнт сумнівності [1]. Проте це не означає, що зарубіжні підприємства не створюють резерви сумнівних боргів. В іноземних компаніях величина резерву сумнівних боргів визначається, виходячи з професійної думки фахівця.

Необхідно звертати увагу, що умови визнання сумнівної заборгованості відрізняються відповідно до П(С)БО та МСБО. Згідно з П(С)БО 10 заборгованість визнається, якщо є впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності. А відповідно до п. 59 МСБО 39 – за таких подій, як: порушення контракту; значні фінансові труднощі емітента або боржника; стає можливим, що позичальник оголосить банкрутство або іншу фінансову реорганізацію; зникнення активного ринку для цього фінансового активу внаслідок фінансових труднощів.

Щодо оцінки дебіторської заборгованості за міжнародними та вітчизняними стандартами, то вони значно відрізняються. За вітчизняними стандартами бухгалтерського обліку дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги під час зарахування на баланс оцінюється за первісною вартістю, а на дату балансу – за чистою реалізаційною вартістю. За міжнародними стандартами дебіторська заборгованість за первісного визнання оцінюється за собівартістю фінансового активу, а після первісного визнання – за амортизованою собівартістю із застосуванням методу ефективного відсотка.

На дату складання балансу дебіторська заборгованість оцінюється за чистою вартістю реалізації, яка визначається як різниця між первісною вартістю та знижками і сумівною (безнадійною) заборгованістю [3]. Безнадійна заборгованість – це заборгованість, яка, ймовірно, ніколи не буде сплачена. Двома найбільш розповсюдженими методами обліку безнадійної заборгованості в більшості країн є метод прямого списання і метод нарахування резерву.

Під час використання методу прямого списання очікувані збитки від безнадійних боргів не прогножуються, а списуються на витрати тоді, коли стає точно відомо, що рахунок не буде оплачено. Метод прямого списання має низку недоліків, а саме: складно точно визначити момент часу, коли заборгованість можна вважати безнадійною, він веде до порушення принципу відповідності доходів і витрат цього періоду. Тому цей метод можна використовувати у разі, коли величина списаної безнадійної заборгованості не є істотною.

Метод нарахування резерву допускає розрахункову оцінку безнадійних боргів у кожному звітному періоді, навіть якщо на відповідний момент невідомо, які конкретно рахунки не будуть оплачені, і неможливо визначити конкретний розмір безнадійної заборгованості [7]. Створення резерву для безнадійних боргів здійснюється такими методами:

- на основі загальної величини продажів;
- на основі загальної величини дебіторської заборгованості.

У міжнародній практиці не використовують коди рахунків, а лише їх назви. Так, для відображення в обліку дебіторської заборгованості використовують рахунок «Рахунки до отримання» [5].

Під час відвантаження покупцям товарів за договірними цінами в бухгалтерському обліку робиться запис:

- Д-т «Рахунки до отримання»;
- К-т «Доходи від реалізації».

Під час отримання оплати від дебіторів робиться бухгалтерський запис:

- Д-т «Грошові кошти»;
- К-т «Рахунки до отримання».

Однією з особливостей обліку дебіторської заборгованості в міжнародній практиці є широке використання різного роду знижок, що, на жаль, не використовується на вітчизняних підприємствах. Знижки, які надаються клієнтам, поділяються на дві групи:

- комерційні;
- розрахункові.

Комерційні знижки надаються у відсотках до договірної вартості товарів з урахуванням обсягу одноразових продажів та за сукупністю торговельних операцій за звітний період, а також у разі певної невідповідності відвантажених товарів встановленим параметрам чи якості. За наявності дефектів товарів проводиться їх повернення або уцінка, для відображення яких може використовуватися рахунок «Повернення та уцінка реалізованих товарів». При цьому в обліку робиться запис:

- Д-т рах. «Повернення та уцінка реалізованих товарів»;
- К-т рах. «Рахунки до отримання» (або «Грошові кошти») [6].

Найбільш розповсюдженими і, на нашу думку, досить доцільними є розрахункові знижки або знижки за сплату в строк. Ці процентні знижки надаються залежно від строку сплати. Такі знижки надаються покупцям з метою оплачувати рахунки до закінчення терміну оплати, передбаченого у договорі. Аналогічну систему знижок доцільно використовувати на вітчизняних підприємствах для стимулювання дебіторів до своєчасної оплати рахунків. Це у майбутньому призведе до пришвидшення операційного циклу на підприємстві, що загалом позитивно відобразиться на фінансовому стані підприємства.

Саме такі знижки створюють проблему визнання дебіторської заборгованості, яка полягає в тому, що невідомо, чи отримає покупець знижку, чи ні, до того моменту, поки він не сплатить за товар.

Для відображення розрахункових знижок у зарубіжному обліку використовуються два методи: валовий і чистий [5].

Під час використання валового методу обліку знижок за дострокову оплату сума знижки не вираховується з доходу від продажу, тобто на рахунках обліку доходу і дебіторської заборгованості відображається загальна сума виставленого рахунку. Знижки відображаються лише тоді, коли відбувається оплата протягом періоду дії знижки.

Чистий метод передбачає первинне відображення в обліку дебіторської заборгованості за вирахуванням всієї можливої знижки, тобто за чистою вартістю, а за ситуації, коли покупець не використовує знижки, з'являється кредитовий рахунок «Втрачені (упущені) знижки за оплату в строк».

У зарубіжних країнах сума реалізованих знижок відображається записом:

- Д-т рах. «Грошові кошти»;
- Д-т рах. «Реалізаційні знижки»;
- К-т рах. «Рахунки до одержання».

Рахунок «Реалізаційні знижки» є активним та регулюючим, він регулює рахунок «Дохід від реалізації».

Рекомендуємо вітчизняним підприємствам використовувати систему знижок для покупців, а саме знижки за сплату у строк, передбачений у договорі. Для цього вітчизняному бухгалтерському обліку рекомендуємо використовувати субрахунок 704 «Вирахування з доходу».

В обліку надану знижку необхідно відображати таким записом:

– Коригування раніше нарахованого доходу від реалізації (на суму наданої знижки):

Д-т 704 «Вирахування з доходу»;

К-т 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями».

– Коригування раніше нарахованих податкових зобов'язань з ПДВ (методом «сторно»):

Д-т 704 «Вирахування з доходу»;

К-т 6411 «Розрахунки за податками. ПДВ».

– Під час визначення фінансового результату робиться бухгалтерський запис (на суму знижки):

Д-т 791 «Результат операційної діяльності»;

К-т 704 «Вирахування з доходу» [5].

У міжнародному обліку дебіторська заборгованість поділяється на поточну заборгованість та не поточну (довгострокову). Останню в окремих країнах (наприклад, Об'єднаних Арабських Еміратах) поділяють на середньострокову та довгострокову. МСБО 1 «Подання фінансових звітів» виділяє у Балансі торговельну та іншу дебіторську заборгованість [5].

Торговельна (операційна) дебіторська заборгованість виникає у процесі звичайної операційної діяльності компанії за умови продажу товарів чи надання послуг у кредит. Особлива (неопераційна) дебіторська заборгованість виникає від операцій, не пов'язаних з операційною діяльністю підприємства. До неї відносяться позики та аванси, видані працівникам або філіям компанії, депозити для покриття потенційних збитків, депозити як гарантія платежу, дивіденди і відсотки до отримання тощо [6].

У зарубіжній практиці щодо класифікації дебіторської заборгованості в балансі є лише загальні правила, які мають рекомендаційний, а не директивний характер. Зазвичай дебіторська заборгованість у балансі зарубіжної компанії, зокрема в країнах англо-американської системи обліку, класифікується:

– рахунки до отримання – вид дебіторської заборгованості у результаті надання короткострокового кредиту («відкритий рахунок») продавцем покупцю;

– векселі до отримання;

– дебіторська заборгованість, не пов'язана з реалізацією.

У зарубіжному балансі відображається також:

– дебіторська заборгованість дочірніх та материнських підприємств;

– дебіторська заборгованість пов'язаних підприємств;

– розрахунки з акціонерами;

– інша короткострокова дебіторська заборгованість [6].

Наочною відмінністю між вітчизняними та зарубіжними підприємствами є використання вексельної форми розрахунків. На вітчизняних підприємствах це явище дуже рідкісне, проте у зарубіжній практиці – доволі часте.

Розрахунки векселями є одним із засобів попередження безнадійної заборгованості. Хоча цей спосіб є більш складним, проте він надійніший. Перевага векселів полягає в тому, що за ними нараховуються відсотки (плата за використання основної суми боргу протягом певного часу) і вони є більш дієвим інструментом під час вирішення спорів, ніж звичайні рахунки до отримання. Крім того, векселі можна продати банкам або іншим фінансовим установам для отримання фінансування.

Вексель – це безумовне зобов'язання клієнта заплатити певну суму грошей на вимогу або в зазначений час. Дату оплати вказують на векселі у вигляді напису конкретної дати, або кількості місяців з дня оформлення векселя, або кількості днів з дати оформлення векселя.

Клієнт здебільшого сплачує за векселем відсотки за відсотковою ставкою з розрахунку на рік. До суми погашення векселя входить номінальна вартість векселя та відсотки за векселем [6].

Вагомою відмінністю між обліком одержаних векселів за міжнародними та вітчизняними стандартами не помічається. Для обліку одержаних векселів у зарубіжному обліку використовують рахунок «Векселі одержані», за національними стандартами використовують рахунок 34 «Короткострокові векселі одержані».

Далі розглянемо відмінність розкриття інформації щодо дебіторської заборгованості у фінансовій звітності.

У вітчизняному законодавстві у примітках до фінансової звітності наводиться така інформація:

– перелік дебіторів і суми довгострокової дебіторської заборгованості;

– перелік дебіторів і суми дебіторської заборгованості пов'язаних сторін з виділенням внутрішньогрупового сальдо дебіторської заборгованості;

– склад і суми статті балансу «Інша дебіторська заборгованість»;

– метод визначення величини резерву сумнівних боргів;

– сума поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги в розрізі її класифікації за строками непогашення;

– залишок резерву сумнівних боргів за кожною статтею поточної дебіторської заборгованості, його утворення та використання у звітному році.

У бухгалтерському балансі довгострокову дебіторську заборгованість подано у складі розділу I «Необоротні активи», а поточну дебіторську заборгованість – у складі розділу II «Оборотні активи».

Списану дебіторську заборгованість відображають у позабалансовому обліку впродовж не менш як трьох років з дати списання для спостереження за можливістю її стягнення у разі зміни майнового становища боржника.

Дебіторську заборгованість остаточно списують із позабалансового обліку після вирішення питання щодо визнання винних осіб або у зв'язку із закінченням строку обліку такої заборгованості.

Положення щодо розкриття інформації про дебіторську заборгованість як фінансового активу встановлюють Міжнародні стандарти фінансової звітності МСБО 32 та МСБО 39. Відповідно до них:

– Фінансовий актив слід згоргати і чисту суму подавати в балансі, якщо і тільки якщо підприємство:

а) має юридично забезпечене право на згоргання визнаних сум;

б) має намір погасити зобов'язання на нетто-основі або продати актив й одночасно погасити зобов'язання.

Обліковуючи передачу фінансового активу, який не відповідає вимогам щодо припинення визнання, підприємству не слід згоргати переданий актив та пов'язане з ним зобов'язання.

– Операції з фінансовими інструментами можуть приводити до того, що підприємство візьме на себе або передасть іншій стороні один чи більше з наведених нижче фінансових ризиків. Відповідне розкриття дає інформацію, яка допомагає користувачам фінансових звітів визначати ступінь ризиків, пов'язаних із фінансовими інструментами [8].

Висновки. Отже, облік дебіторської заборгованості у зарубіжних країнах має свої певні особливості та дещо відрізняється від вітчизняного. Облік дебіторської заборгованості в Україні чітко регулюється П(С)БО. У МСБО зазначені лише загальні правила класифікації, оцінки, визнання дебіторської заборгованості, проте не відображена конкретизація цих аспектів. На

нашу думку, вітчизняним підприємствам доцільно використовувати знижки до сплати у строк, що буде досить ефективним рішенням для приваблення покупців та своєчасного погашення дебіторської заборгованості. Тому запозичення зарубіжного досвіду дасть змогу вітчизняним підприємствам удосконалити систему бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237 зі змінами і доповненнями, внесеними Наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 627.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» від 01.01.2012. URL: <http://www.minfin.gov.ua/>.
3. Акімова Н.С. Облік в зарубіжних країнах: навчальний посібник / Н.С. Акімова, А.П. Грінько, О.В. Топоркова, Т.А. Наумова, Н.С. Ковалевська, Л.О. Кирильєва, В.В. Янчев. Х.: ХДУХТ, 2016. 288 с.
4. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручн. [для студ. вищ. навч. закл.] / за ред. Ф.Ф. Бутинця. 6-е вид., перероб. і доп. Житомир: ПП «Рута». 2005. 756 с.
5. Воронко Р.М. Облік у зарубіжних країнах, 2012. URL: <http://pidruchniki.ws//>.
6. Глушач Ю.С. Особливості обліку дебіторської заборгованості в зарубіжних країнах / Глушач Ю.С. // Вісник НТУ «ХП». 2012. № 1(957).
7. Губачова О.М. Облік у зарубіжних країнах: Підручник. К.: Центр учбової літератури, 2008. 432 с.
8. Жолнер І.В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами. Навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2012. 781 с.

ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ И ОТЕЧЕСТВЕННЫМ СТАНДАРТАМ УЧЕТА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация. Исследованы международные и отечественные стандарты бухгалтерского учета по раскрытию информации по учету дебиторской задолженности. Раскрыты основные различия между национальными и международными стандартами. Рассмотрены основные аспекты учета дебиторской задолженности по международным и национальным стандартам бухгалтерского учета.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, задолженность, Положения (стандарты) бухгалтерского учета, международные стандарты, бухгалтерский учет.

ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF ACCOUNTING OF ACCOUNTS RECEIVABLE BY INTERNATIONAL AND DOMESTIC ACCOUNTING STANDARDS IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

Summary. International and domestic accounting standards on revealing information on the part of accounting of accounts receivable are studied. The main differences between domestic and international standards are revealed. The key aspects of accounting of accounts receivable according to international and domestic accounting standards are considered.

Key words: accounts receivable, debt, Provisions (Standards) of Accounting, international standards, accounting.

Дрокіна Н. І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу
Державного університету телекомунікацій

Drokina N. I.
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Marketing Department
State University of Telecommunications

SEO-ОПТИМІЗАЦІЯ САЙТУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ

Анотація. У статті досліджено основні складники поняття SEO-оптимізації, систематизовано й наочно подано його різновиди та категорії. Визначено місце SEO-оптимізації сайту на ринку пошукових систем України. Визначено внутрішні та зовнішні чинники ранжування під час SEO-оптимізації. Запропоновано основні етапи процесу SEO-оптимізації із залученням відповідних фахівців з маркетингу. Проаналізовано інструменти контент-маркетингу для підвищення пошукового трафіку.

Ключові слова: інтернет-маркетинг, SEO-оптимізація, пошукова оптимізація, пошуковий трафік, просування.

Вступ та постановка проблеми. Сьогодні конкуренція в мережі Інтернет є дуже високою. Так, в україномовному Інтернеті за останні п'ять років загальна кількість сайтів збільшилася в декілька разів. В умовах гострої конкурентної боротьби вибір стратегії інтернет-просування продукту відіграє надзвичайно важливу роль. Сам процес просування товарів або послуг за допомогою мережі Інтернет є тривалим і практично не припиняється, і чим вище поставлена мета, тим більших витрат він вимагає. На сучасному етапі розвитку Інтернету й інформаційних технологій питання не стосується досягнення конкретного результату, а більшою мірою полягає в автоматизації процесу, скороченні часових і фінансових витрат [1, с. 63]. Саме тому необхідно приділяти більше уваги сайтам як одному з головних інструментів просування. Адже чим вища позиція сайту в результатах пошуку, тим більша ймовірність, що відвідувач перейде на нього з пошукових систем, оскільки люди зазвичай ідуть за першими посиланнями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості застосування інтернет-ресурсу в маркетинговій діяльності досліджувалися у працях В.Д. Байкова [2], О.С. Варвиш [3], К. Вертайма [4], С.М. Ілляшенка [1; 5], О.І. Маслак [6] та ін. У працях цих учених було розглянуто і розкрито сутність основних інструментів інтернет-маркетингу, проблеми і тенденції їхнього розвитку в Україні, а також застосування окремих інструментів в електронній комерції. Зазначені дослідження не враховують важливості виконання різних етапів SEO-оптимізації та використання різних інструментів під час просування сайту підприємства в мережі Інтернет.

Метою статті є дослідження особливостей впровадження SEO-оптимізації сайту як одного з головних інструментів інтернет-маркетингу в діяльність підприємства, виявлення етапів процесу SEO-оптимізації та найбільш ефективних інструментів.

Результати дослідження. Згідно з Вікіпедією [7], інтернет-маркетинг (англ. internet marketing) визначається як практика використання всіх аспектів традиційного маркетингу в Інтернеті, що стосується основних елементів маркетинг-міксу: ціни, продукту, місця продажу та просування. SEO-оптимізація – дії, скеровані на поліпшення видимості сайту в пошукових системах за тематичними запитами користувачів і, як наслідок, збільшення цільового трафіку, що надходить із пошукових систем [8, с. 44]. Сьогодні просування сайту в пошукових системах є одним з найефективніших способів залучення цільової аудиторії. З огляду на це вона з кожним днем привертає увагу дослідників, метою яких є розроблення нових методів та засобів для її автоматизації. Основна мета – отримання максимального ефекту від потенційної аудиторії сайту.

Відповідно до досліджень компанії Forrester Research Inc. у 2017 році, найважливішим джерелом відвідувачів для сайту є пошукові системи [9, с. 49] (рис. 1).

В Україні серед пошукових систем незмінним лідером залишається Google. Лідери за останні 12 місяців (04.2017–04.2018) в Україні згідно з даними gs.statcounter.com [10] наведені на рис. 2.

Термін «пошукова оптимізація» (search engine optimization) увійшов у широкий обіг у 1997–1998 роках і приписується Денні Салівану (Danny Sullivan), який тоді працював із сайтом Search Engine Watch, хоча сам він стверджує, що точно



Рис. 1. Джерела переходів користувачами на сайт

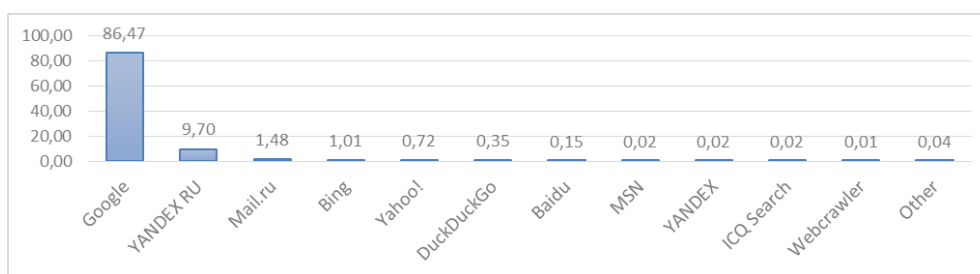


Рис. 2. Ринок пошукових систем в Україні за останні 12 місяців

не знає, хто придумав цей термін. Терміни, що передували цьому, включали «розміщення в пошукових системах», «пошукове ранжування», «пошукове позиціонування» та «пошукове просування», причому останнє належить Джиму Родосу (Rhodes), автору збірки «Мистецтво пошукового просування». Їхні попередники, такі як Джим Хіт (Jim Heath), який написав статтю «Вказівки, як створювати бізнес-сайти, які працюють», не мали формального визначення для пошукової оптимізації. Аналіз джерел [6; 11] показав, що є три основних види оптимізації: біла, сіра та чорна (табл. 1).

У кожного SEO-методу є свої переваги і недоліки, тому для вибору надійного інструменту, за допомогою якого буде здійснюватися розкрутка, необхідно спробувати все. Кожен фахівець, який просуває сайт, сам для себе визначає надійні способи роботи, адже тільки на особистому досвіді можна розробити оптимальні рішення для досягнення результату на максимальний термін і з максимальним ефектом. Найбільш прийнятним методом є біла оптимізація. Не варто вдаватися до заборонених методів оптимізації. На жаль, виходить так, що здебільшого за інерцією використовуються старі SEO стратегії [9, с. 50].

Згідно із сучасним уявленням теорії пошукової оптимізації, SEO базується на трьох «китах» [12; 13; 14]:

1. *Внутрішня оптимізація* передбачає весь комплекс заходів, зосереджених на роботі над самим сайтом (ключові слова, анкор посилань, людино-зрозумілі url, метатеги і мікророзмітка тощо).

2. *Зовнішня оптимізація* – це комплекс заходів, спрямованих на отримання цільових зовнішніх посилань на ресурс (посилання тощо).

3. *Поведінкові фактори* (зручність та інтуїтивно зрозумілий інтерфейс, залучення користувачів на сайт, їх утримання, читабельні тексти, відео, ігри на сайті, новини з теми).

Внутрішні чинники ранжування – це ті, які контролює адміністратор веб-сайту (текст, оформлення тощо). Основними внутрішніми факторами, які впливають на положення ресурсу, є: кількість ключових слів та їх щільність, текстове оформлення сторінки та метатеги. Поряд із внутрішніми факторами вагома роль у просуванні інтернет-ресурсу належить зовнішнім факторам [15, с. 6]:

Крім зазначених чинників, на ранжування ресурсу в глобальній мережі впливає й інша група чинників, які впливають на структуру ресурсу та містять елементи [16]:

– *головна сторінка сайту* – оптимізуючи головну сторінку (ім'я домену, index.html) під найважливіші словосполучення, підвищують релевантність інтернет-ресурсу;

– *кількість сторінок сайту*. Загальне правило: що більше, то краще. Збільшення кількості сторінок сайту покращує його «видимість» у пошукових системах. Крім того, поступове додавання нових інформаційних матеріалів сприймається пошуковими системами як розвиток сайту, що дає додаткові переваги під час ранжування;

– *навігаційне меню* – сприяє переходу між сторінками ресурсу. Важливою умовою просування є використання ключових слів у пунктах меню, що надає додаткової ваги сторінкам, на які посилаються. Використання ключових слів у назві HTML-файла сторінки позитивно позначається на її місці в результатах пошуку.

Отже, для підвищення рангу сторінки необхідно працювати над тим, щоб якомога більша кількість документів мережі посилалася на неї. Робити це можна різними способами: за допомогою обміну посиланнями з іншими сайтами, реєстрацій у каталогах і різних тематичних ресурсах тощо. Ідеальний спосіб – зробити свій сайт настільки унікальним і цікавим, щоб власники інших ресурсів вважали за необхідне поставити посилання на нього.

Що стосується процесу SEO-оптимізації із залученням відповідних фахівців, то він має шість основних етапів: аналіз проекту, план робіт, просування сайту, аналітика, оцінка якості та звітність [14, с. 95] (рис. 3).

Характеристика основних етапів процесу SEO-оптимізації сайту підприємства надана у табл. 3.

У разі одержання нових цілей або коригування пріоритетів роботи проводяться починаючи з другого етапу. Якщо список цілей і пріоритетів залишився незмінним, роботи тривають починаючи з третього етапу. У зв'язку з тим, що в алгоритм ранжування сайтів роботами пошукових систем періодично вносяться корективи, необ-

Таблиця 1

Методи SEO-оптимізації сайту підприємства

Вид	Визначення	Методи
Біла оптимізація	пошукова оптимізація, за якої не застосовуються заборонені й недобросовісні методи просування	Вона передбачає: розроблення семантичного ядра; розроблення структури сайту; створення нових сторінок; оптимізацію текстів сайту
Сіра оптимізація	головним чином це додавання великої кількості ключових слів у текст сторінки	До неї належить: додавання великої кількості ключових слів у тексти сторінок; дорвеї
Чорна оптимізація	оптимізація, спрямована на підвищення позицій сайту в пошуковій видачі такими способами, які не схвалюють пошукові машини	До неї відносять: тестовий спамдексинг; редирект; клоакінг; свопінг

Джерело: розроблено автором на основі [1; 6; 11]

Внутрішні та зовнішні чинники ранжування під час SEO-оптимізації

Елемент	Характеристика чинника
<i>Основні елементи, які визначають внутрішнє ранжування</i>	
Кількість та щільність ключових слів	Відповідно до цього параметра ключові слова (фрази) повинні зустрічатися в тексті як мінімум 3–4 рази. Верхня межа залежить від загального обсягу сторінки: чим більший загальний обсяг, тим більше повторень можна зробити. Щільність ключового слова на сторінці показує відносну частоту повторень слова в тексті та вимірюється у відсотках. Наприклад, якщо задане слово повторилося п'ять разів на сторінці із ста слів, то його щільність дорівнює 5%. Низька щільність (2–3%) приводить до нівелювання ключового слова пошуковою системою; занадто висока щільність (10–15%) може активувати спам-фільтр пошукової системи. Оптимальною вважається щільність ключового тексту на рівні 5–7%.
Текстове оформлення веб-сторінок	Пошукові системи надають вищі позиції сайтам з обсяжним інформаційним змістом. Оптимальними вважаються сторінки, що містять приблизно 500–3000 слів. Більша кількість тексту на сторінці збільшує «видимість сторінки» в пошукових системах за рахунок рідкісних або випадкових пошукових фраз.
Теги «TITLE» та «ALT»	Найважливіші теги, що є фактично візитною картою сторінки. Тег «TITLE» повинен бути інформативним та привабливим, і його розмір зазвичай обмежується на рівні 50–80 символів. Будь-яке зображення на сторінці має спеціальний атрибут «альтернативний текст», який задається в тезі «ALT». Цей текст відображається на екрані у разі неможливості відображення рисунка. Особливістю цього тегу є те, що наявний в ньому текст підлягає ранжуванню у разі наявності відповідних посилань, що є додатковим інструментом у просуванні ресурсу.
Metatag Description	Призначений для задання опису сторінки. Він не впливає на ранжування, проте є дуже важливим, оскільки пошукові системи відображають інформацію з цього тегу в результатах пошуку. Тому грамотне складання метатегу Description має велике значення з погляду залучення відвідувачів до окремого інтернет-ресурсу. Опис повинен бути коротким, але інформативним і привабливим, містити ключові слова, які характерні для цього ресурсу.
<i>Основні елементи, які визначають зовнішнє ранжування</i>	
Якірний текст (текст посилання)	Це текст, який розташовується між тегами «A» і «/A». Якщо текст посилання містить ключові слова, то пошукова система сприймає це як додаткову і дуже важливу рекомендацію, підтвердження того, що сайт насправді містить цінну інформацію, відповідну темі пошукового запиту.
Релевантність посилань впливає на загальний інформаційний вміст сторінки.	Наприклад, у разі просування ресурсу з продажу комп'ютерної техніки посилання на сайт з виробництва процесорів матиме більшу вагу, ніж аналогічне посилання на сайт із медицини чи лікарських рослин. Важливою характеристикою при цьому є облік зовнішніх посилань на сайт: що більше зовнішніх посилань, то більше зацікавлення відвідувачів. Вважається: якщо на інших інтернет-ресурсах знаходяться посилання на оцінюваний ресурс, то він є досить якісним, і з огляду на це пошукова система надає йому більшої ваги;
Тематичний індекс цитування (ТІЦ)	Розраховується для сайту загалом і показує авторитетність ресурсу щодо інших, тематично близьких джерел. ТІЦ використовується для ранжування сайтів в основних каталогах. Крім звичайного індексу цитування, який є абсолютним показником (тобто деяке конкретне число), є термін «зважений індекс цитування», який є відносним значенням та вказує на популярність цієї сторінки щодо популярності решти сторінок в Інтернеті.

Джерело: розроблено автором на основі [12–14; 15, с. 6]

Етапи процесу SEO-оптимізації сайту підприємства

№	Етап	Характеристика етапу
1.	Аналіз інтернет-ресурсу та створення нового проекту.	Під час надходження проекту в роботу за ним закріплюється відповідальний фахівець – проект-менеджер. На початковому етапі на підставі побажань клієнта визначають мету та пріоритети проекту. Проект-менеджер аналізує сайт і ресурси конкурентів. Після обліку отриманих акаунт-менеджером під час діалогу із клієнтом даних проект-менеджер розподіляє цілі сторінками ресурсу.
2.	Створення плану робіт.	На підставі отриманих даних (у результаті аналізу сайту та ресурсів конкурентів з урахуванням рівня складності кожного із ключових запитів) проект-менеджер за допомогою співробітників відділу просування формує план робіт за проектом.
3.	Просування сайту складається з внутрішньої та зовнішньої оптимізації.	3.1. Внутрішня оптимізація інтернет-ресурсу 3.1.1. Програмісти технічного відділу за підготовленим проект-менеджером технічним завданням вносять необхідні для просування ресурсу виправлення в html-код. Після внесення коректив проект-менеджер перевіряє коректність виконання технічного завдання і в разі потреби готує нове завдання з необхідними уточненнями й доповненнями. 3.1.2. Копірайтери відділу журналістики на підставі підготовленого проект-менеджером технічного завдання готують необхідні для просування сайту корективи тексту та статті. Акаунт-менеджер погоджує нові текстові матеріали з клієнтом, і за необхідності копірайтери вносять повторні зміни в текстовий матеріал на підставі отриманої від клієнта інформації. Потім технічний відділ розміщує погоджені варіанти текстів.

3.		3.1.3. Фахівці відділу просування готують технічне завдання на коригування зовнішньої «посилальної структури» для оптимізації передавання інформації між сторінками ресурсу. Технічний відділ вносить відповідні корективи в ресурс. 3.2. Зовнішня оптимізація сайту. На цьому етапі проводиться робота над зовнішніми факторами ранжування ресурсу. Згідно з поставленим завданням лінк-менеджери розміщують у ресурсі посилання із сайтів, близьких за тематикою (для збільшення ТПЦ), а також високоранжованих сайтів (для збільшення загальної важливості інтернет-ресурсу) [8, с. 47]
4.	Аналітика.	На цьому етапі аналізуються основні внутрішні і зовнішні параметри інтернет-ресурсу, який просувається, розглядається динаміка позицій сайту в різних пошукових системах. Відділ просування формує список рекомендацій з подальшої роботи.
5.	Оцінка якості.	На підставі даних, отриманих на попередньому етапі, проект-менеджер оцінює основні параметри просування сайту з урахуванням мети і пріоритетів, сформульованих на першому етапі. Потім проект-менеджер збирає дані, необхідні для формування звіту клієнтові.
6.	Звіт клієнтові.	На підставі наданих проект-менеджером даних акаунт-менеджер формує звіт для клієнта. Після аналізу звіту клієнтом у разі коригування вхідних даних за цілями і пріоритетами акаунт-менеджер передає відповідну інформацію проект-менеджеру для зміни стратегії просування інтернет-ресурсу.

Джерело: розроблено авторами на основі [8]

хідною умовою просування є коригування внутрішніх параметрів сторінок, які впливають на ранжування. Етап зовнішньої оптимізації сайту також є циклічним, тобто роботи з нарощування і корегування зовнішнього «посилального оточення» сайту, що просувається, необхідно проводити безупинно для підтримки і поліпшення досягнутих позицій [14, с. 96].

Для того щоб сайт було зручно використовувати, він повинен швидко працювати. У табл. 4 зазначені інструменти контент-маркетингу, які підвищують пошуковий трафік у 2 рази.

Для того щоб сайт став ефективним інструментом інтернет-маркетингу, з ним потрібно постійно працювати, його слід змінювати, стежити за конкурентами.

Висновки. Отже, створення сайту – це досить складний процес, який потребує не тільки творчих, але й аналітичних здібностей. Для того щоб сайт став ефективним, він повинен мати цікавий контент, швидко працювати на різних пристроях і в різних країнах. У цьому на допомогу приходять SEO-оптимізація та багато корисних програм, завдяки яким сайт стане окремим ефективним інструментом інтернет-маркетингу.

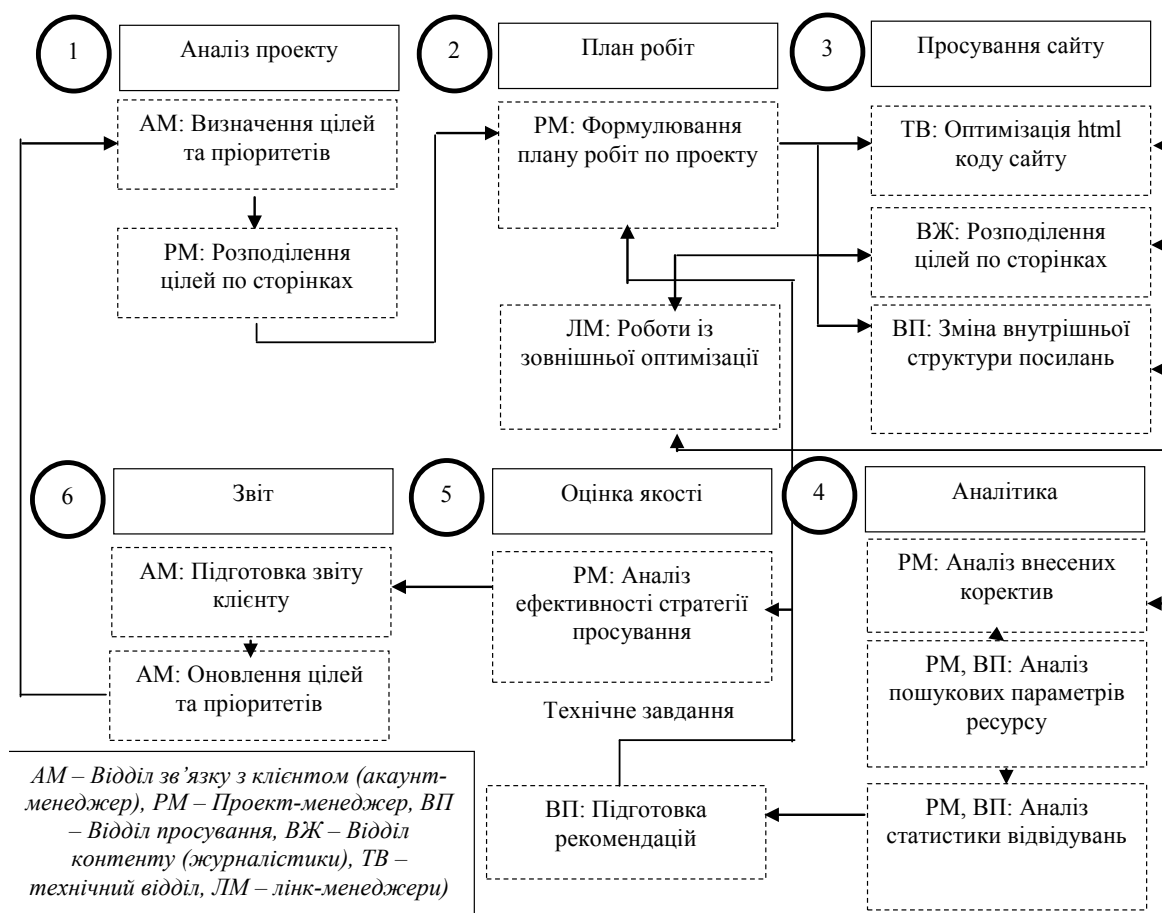


Рис. 3. Схема процесу SEO-оптимізації сайту підприємства

Інструменти SEO-оптимізації для підвищення пошукового трафіку

Інструмент	Характеристика інструменту
<i>Інструменти контент-маркетингу для підвищення пошукового трафіку</i>	
Google PageSpeed Insights	Під час використання «Google Page Speed Insights» система автоматично: аналізує всі позитивні і негативні сторони сайту; ставить дві оцінки від 0 до 100 для комп'ютерів і для мобільних пристроїв; дає чіткі поради щодо оптимізації сайту
Pingdom Tools	«Pingdom Tools» – більш професійний інструмент. Він також показує негативні і позитивні сторони сайту, окремо аналізує кожен запит до сервера і пропонує варіанти їх спрощення. Система аналізує сайт і в таблиці показує всі елементи, які є на головній сторінці, швидкість їх завантаження.
Monitis Tools	За допомогою інструмента «Monitis Tools» маркетолог має змогу проаналізувати швидкість завантаження сайту з будь-якої точки світу. Тобто він дає можливість побачити, як швидко завантажуються сайт для відвідувачів з інших країн і навіть континентів. Сервери цього ресурсу знаходяться в США, Азії і Європі.
Squirrly	«Squirrly» – це SEO-плагін, який допомагає оптимізувати контент. За його допомогою конверсія сайту може зрости на 285%. Таких результатів не дає жоден з наявних SEO-інструментів. Під час публікації або редагування матеріалу плагін підказує, як і де поліпшити контент, які ключові слова краще використовувати. Кожного тижня користувачі отримують детальний аналіз сайту, практичні рекомендації щодо оптимізації та безкоштовні картинки.
Google Developers Charts	«Google Developers Charts» – це безкоштовний інструмент від компанії «Google». На вибір подано багато графіків, блок-схем, діаграм та інших графічних елементів. Редагування відбувається в режимі реального часу [17]
<i>Інструменти для відстеження трафіку на сайт</i>	
Google Analytics	За його допомогою можна відстежувати практично будь-яку інформацію про відвідувачів проекту: кількість унікальних відвідувачів; загальну кількість відвідувань сайту; час перебування клієнта на сайті; кількість переглянутих сторінок; місця розташування відвідувачів; сторінки входу з пошукових систем; шляхи користувачів по сайту; джерела трафіку на сайт; стать, вік і багато іншої корисної інформації.
Яндекс Метрика	Аналог сервісу від Google, з такими ж основними функціями, але у «Яндекс Метрика» є відмінний внутрішній інструмент Вебвізор (у Google Analytics такого немає), який записує відеоролик дій всіх користувачів на сайті.
<i>Сервіси для відстеження позицій ключових фраз</i>	
Allpositions	Сервіс перевірки позицій сайту, який дає змогу аналізувати не тільки ваш ресурс, але й ресурси основних конкурентів, що зручно для порівняння й оперативного впровадження змін. Можна підключити свій акаунт в Google Analytics та «Яндекс Метриці», а динаміка трафіку і зміни позицій за запитом відображаються у вигляді зручного графіка.
SE Ranking	Повноцінна система для моніторингу стану веб-проектів, їх аналізу та відстеження зміни позицій у пошуку. Модуль визначення позицій працює з Google, Yandex, Yahoo! і Bing. Особливість сервісу – в його досить широких можливостях, частина з яких недоступна в альтернативних рішеннях.
Topvisor	«Топвізор» – повноцінна система для моніторингу, аналізу та ефективності пошукового просування. Визначення позицій сайту в пошукових системах – один з основних його модулів. Також доступні такі можливості, як підбір і кластеризація запитів для семантичного ядра, бід-менеджер для управління ставками в «Яндекс.Директ» і компонент для автоматичного аудиту сайту.
Line.pr-cy	Цей сервіс належить відомому порталу для веб-майстрів і SEO-фахівців. Окрім власне аналізу позицій, ви зможете скористатися такими можливостями, як групування і сортування запитів, порівняння з конкурентами у видачі, дані за різними регіонами (Яндекс) в одному проекті, перегляд історії зміни позицій на графіку і за будь-якою датою [18].
<i>Сервіси для відстеження зовнішніх посилань на сайт</i>	
Google WebMaster Tools	Подивитися їх можна в розділі «Посилання на сайт», інструмент покаже посилання, розташовані на ресурсах, проіндексованих Google. Також можна подивитися, з яких сайтів, і на які сторінки найчастіше посилаються зовнішні ресурси
Solomono	Важливою відмінністю «Solomono» від попередніх сервісів є можливість перевірки будь-якого сайту, для цього не обов'язково підтверджувати право власності на нього
Majestic SEO	У сервісу в наявності багата база даних, він зберігає історію пошуку, дає змогу переглядати графіки приросту числа посилань; є порівнювання графіків динаміки зростання для кількох сайтів та безліч фільтрів, використовуючи які, можна зробити зручні вибірки
Open Site Explorer	Популярний західний інструмент для аналізу сайтів. З його допомогою можна проводити детальний аналіз зворотних посилань. У звіті доступні анкор посилань і параметри донорів, в тому числі і соціальні сигнали (кількість лайків, твітів і +1)
Megaindex	Цей сервіс безкоштовний. Під час збору зовнішніх посилань виводяться дані про анкори, зокрема, зовнішні посилання на сторінці, і ТИЦ посилання ресурсу; доступна видимість будь-якого сайту в «Яндексі» і «Google», є й інші дані [19]

Джерело: розроблено авторами на основі джерел [17, с. 527; 18; 19; 20; 21]

Список використаних джерел:

1. Ілляшенко Н.С. SEO-оптимізація як сучасний інструмент інтернет-маркетингу / Н.С. Ілляшенко, О. С. Савченко // Маркетинг і менеджмент інновацій. 2012. № 3. С. 63–74. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/29141/1/Internet-marketing.pdf> (дата звернення: 15.05.2018).
2. Байков В.Д. Интернет: поиск информации и продвижение сайтов / В.Д. Байков. Санкт-Петербург: «БХВ-Санкт-Петербург», 2000. 288 с.
3. Варвиш О.С. Проблеми становлення та перспективи розвитку інтернет-маркетингу в українській економіці / О.С. Варвиш. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2011_5/235.pdf (дата звернення: 15.05.2018).
4. Вертайм К. Цифровой маркетинг. Как увеличить продажи с помощью социальных сетей, блогов, вики-ресурсов, мобильных телефонов и других современных технологий (DigiMarketing: The Essential Guide to New media & Digital Marketing) / К. Вертайм, Я. Фенвик. М.: Издательство Альпина Паблишер, Юрайт, 2010. 384 с.
5. Ілляшенко С.М. Сучасні тенденції застосування інтернет-технологій / С.М. Ілляшенко. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mimi/2011_4_2/2_1.pdf (дата звернення: 15.05.2018).
6. Маслак О.І. Застосування маркетингових інструментів у сфері електронної комерції / О.І. Маслак, С.С. Романенко. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Natural/Vkdpu/2010_1_1/PDF_1_2010_ch1/183.pdf (дата звернення: 15.05.2018).
7. Інтернет-маркетинг URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Интернет-маркетинг> (дата звернення: 15.05.2018).
8. Басюк Т.М. Принципи побудови системи аналізу та просування інтернет ресурсів / Т.М. Басюк // Комп'ютерні науки та інформаційні технології. – Львів: Нац. ун-т «Львівська політехніка». 2012. № 784. С. 43–48.
9. Терещенко В.В. Аналіз сучасних методик пошукової оптимізації (SEO) / В.В. Терещенко // Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського. 2015. Вип. 6(1). С. 48–54. URL: http://www.kdu.edu.ua/PUBL/statti/2015_6_48_6_2015.pdf (дата звернення: 15.05.2018).
10. Search Engine Market Share Ukraine // StatCounter. URL: <http://gs.statcounter.com/search-engine-market-share/all/ukraine> (дата звернення: 15.05.2018).
11. Необхідні критерії оцінки сайту. URL: <http://www.svoysite.info/sozдание/kriterii-dostupnosti-i-udobstva-sajta.html> (дата звернення: 15.05.2018).
12. Оптимізація сайту. URL: <http://bankstatey.com/index.php?newsid=20732> (дата звернення: 15.05.2018).
13. SEO оптимізація – що це таке? URL: <http://andrey.lviv.ua/blog/seo> (дата звернення: 15.05.2018).
14. Басюк Т.М. Проектування системи автоматизації процесу seo-оптимізації / Т.М. Басюк // Комп'ютерні науки та інформаційні технології. Львів: Нац. ун-т «Львівська політехніка». 2014. № 800. С. 92–97. URL: http://www.irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbu/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/VNULPKNIT_2014_800_16.pdf (дата звернення: 15.05.2018).
15. Басюк Т.М. Ранжування веб-сайтів в мережі інтернет / Т.М. Басюк, А.С. Василюк // Інформаційні системи та мережі. – Львів: Нац. ун-т «Львівська політехніка», 2013. № 770. С. 3–12. URL: http://science.lp.edu.ua/sites/default/files/Papers/3_2_0.pdf (дата звернення: 15.05.2018).
16. Крохина О.И. Первая книга SEO-копирайтера. Как написать текст для поисковых машин и пользователей / О.И. Крохина, М.Н. Полосина. М.: «Инфра-Инженерия», 2012. 216 с.
17. Мозгова Г.В. Сайт як інструмент інтернет-маркетингу. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/90.pdf (дата звернення: 15.05.2018).
18. Як перевірити позиції сайту: сервіси та софт. URL: <http://lemarbet.com/ua/razvitie-internet-magazina/kak-proverit-pozitsii-sajta-servisy-i-soft/> (дата звернення: 15.05.2018).
19. 7 способів перевірки зовнішніх посилань на сайт. URL: <https://seo-studio.ua/blog/7-sposobov-proverki-vneshnih-ssylok-na-sayt> (дата звернення: 15.05.2018).
20. Яковлев А.А. Раскрутка и продвижение сайтов: основы, секреты, трюки / А.А. Яковлев. – СПб.: БХВ-Петербург, 2007. 336 с.
21. Яновский М.В. Системы SEO-оптимизации / М.В. Яновский // Computer World Україна. К.: Препрес. – 2011. – № 8(2011). С. 72–75.

SEO-ОПТИМИЗАЦИЯ САЙТА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

Аннотация. В статье исследованы основные составляющие понятия SEO-оптимизации, систематизированы и наглядно представлены ее разновидности и категории. Представлено место SEO-оптимизации сайта на рынке поисковых систем Украины. Определены внутренние и внешние факторы ранжирования при SEO-оптимизации. Предложены основные этапы процесса SEO-оптимизации с привлечением соответствующих специалистов по маркетингу. Проанализированы инструменты контент-маркетинга для повышения поискового трафика.

Ключевые слова: интернет-маркетинг, SEO-оптимизация, поисковая оптимизация, поисковый трафик, продвижение.

SEO-OPTIMIZATION OF THE ENTERPRISE SITE AS AN INTERNET MARKETING TOOL

Summary. In this article the main components of the concept of SEO-optimization are investigated, its varieties and categories are systematized and visualized. The place of SEO-optimization of the site on the market of search engines of Ukraine is determined. The internal and external factors of ranking at SEO-optimization are shown. The main stages of the SEO-optimization process with the involvement of the relevant marketing specialists are offered. Content marketing tools have been analyzed to improve search traffic.

Key words: internet marketing, SEO-optimization, search engine optimization, search traffic, promotion.

Дудка М. О.
аспірантка кафедри фінансів
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Dudka M. O.
Postgraduate student of the Finance Department
Simon Kuznets Kharkov National University of Economics

ОЦІНКА ВПЛИВУ СТРУКТУРИ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АПК НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЇХНЬОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація. Стаття присвячена дослідженню актуальних проблем оцінки впливу структури джерел фінансування підприємств АПК на ефективність їхньої діяльності. Проаналізовано та узагальнено склад і особливості формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств в економіці України. Виділено та охарактеризовано основні підходи до формування структури власних та позикових коштів підприємствами АПК за допомогою методу кластерного аналізу. Визначено рівень рентабельності агропромислових підприємств за допомогою побудови карт Кохонена. Сформовано матрицю зв'язку між рівнем рентабельності та формами фінансування підприємств.

Ключові слова: структура джерел фінансування, рентабельність, агропромислове підприємство, кластерний аналіз, карта Кохонена.

Вступ та постановка проблеми. В сучасних економічних умовах, що характеризуються значною кількістю кризових явищ, саме агропромисловий комплекс дає можливість вирішувати питання продовольчої безпеки України та створювати стабільне джерело бюджетних надходжень. Так, статистичні дані свідчать про те, що продукція АПК становила найбільшу частку у структурі українського експорту товарів у 2017 р. (41%) [1], це підкреслює важливість підтримки високого рівня прибутковості діяльності суб'єктів АПК. У зв'язку з цим доцільним видається дослідження впливу структури капіталу підприємств галузі на рівень ефективності їхнього функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем ефективного формування фінансових ресурсів підприємств АПК відображені в працях українських учених: П.А. Стецюком [2] розглядалися стратегічні і тактичні підходи до управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств; Д.І. Дема, Л.М. Дорохова, Л.В. Недільська, О.Я. Стойко та інші [3] досліджували сучасну фінансову політику в аграрному секторі економіки; О.Г. Малієм [4] проведено глибокий аналіз інструментів фінансово-кредитного забезпечення агроформувань. Але поза їхньою увагою залишаються питання зв'язку структури джерел фінансування та рівня прибутковості підприємств АПК.

Метою статті є діагностика та оцінка зв'язку між формою фінансування та рівнем рентабельності підприємств агропромислового сектору економіки.

Результати дослідження. Аналіз та узагальнення літературних джерел щодо формування фінансового забезпечення підприємств агропромислового сектору економіки [3–7] дав можливість встановити, що структура джерел фінансування їхньої діяльності може включати як власні кошти, так і довгострокові і поточні зобов'язання та забезпечення.

Статистичні дані щодо структури балансу підприємств сільського, рибного та лісового господарства [1] демонструють зростання загальної величини фінансових ресурсів галузі, що свідчить про розширення обсягів її діяльності. Водночас структура джерел фінансування зазнає постійних змін у бік зростання рівня фінансової залежності підприємств галузі від зовнішніх джерел фінансування.

Основним джерелом фінансових ресурсів є поточні зобов'язання, при цьому їх обсяг зростає за рахунок значного збільшення поточної кредиторської заборгованості, обсяг банківських кредитів залишається відносно стабільним. Однак власний капітал також відіграє суттєву роль у формуванні структури капіталу частини суб'єктів АПК.

Таким чином, пропонується визначити форму фінансування, що використовується агропромисловим підприємством, за допомогою оцінки структури джерел його фінансових ресурсів. Для виділення форм фінансування, що можуть застосовуватися підприємствами АПК, у дослідженні пропонується застосування методу кластерного аналізу, що дає змогу виділити та охарактеризувати групи підприємств зі схожою структурою джерел фінансових ресурсів. Інформаційною базою дослідження є фінансова звітність 24 суб'єктів господарювання, що належать до агропромислового сектору [8]. За результатами проведених розрахунків в середовищі Statistica сформовано три групи підприємств, що дало підстави виділити такі форми фінансування підприємств АПК, як:

– боргове фінансування (кластер 1) – підприємство використовує переважно залучені та позикові ресурси, їхня питома вага не перевищує 55–60% загальної ресурсної бази;

– змішане фінансування (кластер 2) – частки власних та залучених фінансових ресурсів майже рівні;

– самофінансування (кластер 3) – основним джерелом ресурсів є власні кошти, при цьому їхня питома вага становить не менше 75–80%.

Розглянемо склад сформованих кластерів за роками (табл. 1–2).

Бачимо, що найбільша кількість досліджуваних суб'єктів господарювання потрапили до третього кластеру, до його складу в різні роки входить від 11 до 15 підприємств, що свідчить про перевагу використання власного капіталу як форми фінансування. Перший кластер налічує від 3 (у 2011 р.) до 8 (у 2014 р.) підприємств, а другий – від 4 (у 2012 р.) до 8 (у 2017 р.). Можемо засвідчити, що серед досліджуваних підприємств частка тих, що використовують боргове або змішане фінансування, є загалом меншою, ніж таких, що знаходяться переважно

Таблиця 1

Перелік досліджуваних підприємств АПК [8]

Позначення	Підприємство	Позначення	Підприємство
1	2	3	4
П1	ПАТ «Полтавський олійно-екстракційний завод – КЕРНЕЛ ГРУП»	П13	ПАТ «Сільськогосподарське підприємство «Шубківське»
П2	ПАТ «Миронівський хлібопродукт»	П14	Сільськогосподарське ПАТ «Київська овочева фабрика»
П3	ПАТ «Сільськогосподарська виробнича фірма «АГРОТОН»	П15	Сільськогосподарське ПАТ «Охоче»
П4	ПАТ «АПК-ІНВЕСТ»	П16	Сільськогосподарське АТ відкритого типу «Ольгівське»
П5	ПАТ «Агро-Союз»	П17	Сільськогосподарське ПАТ «Надія»
П6	ПАТ «Гуляйпільське міжрайонне підприємство матеріально-технічного постачання АПК»	П18	Сільськогосподарське ПАТ «УКРАЇНА»
П7	Сільськогосподарське ПАТ «Моївське»	П19	ПАТ «Сільськогосподарське підприємство ім. Петровського»
П8	Сільськогосподарське ВАТ «Поділля»	П20	Сільськогосподарське ПАТ «Ім. Кірова»
П9	ПАТ Сільськогосподарське підприємство «Чорноморська перлина»	П21	Приватне сільськогосподарське АТ «Ім. Шевченка»
П10	Сільськогосподарське ПАТ «Україна»	П22	Сільськогосподарське відкрите АТ «Птахокомбінат «Тулчинський»
П11	ПАТ «Вінницьке обласне сільськогосподарське виробниче підприємство з племінної справи у тваринництві»	П23	ПАТ «Миколаївська аграрна компанія»
П12	ПАТ «Сільськогосподарське підприємство «Селекція-племресурси»	П24	Приватне АТ «Бахмутський аграрний союз»

Таблиця 2

Склад та економічна інтерпретація сформованих кластерів

Роки	Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3
1	2	3	4
2011 р.	П1, П2, П4	П3, П5, П6, П18, П20, П22	П7, П8, П9, П10, П11, П12, П13, П14, П15, П16, П17, П19, П21, П23, П24
2012 р.	П1, П2, П3, П4, П6, П18, П20	П5, П11, П14, П22	П7, П8, П9, П10, П12, П13, П15, П16, П17, П19, П21, П23, П24
2013 р.	П1, П2, П4, П6	П3, П5, П18, П20, П22	П7, П8, П9, П10, П11, П12, П13, П14, П15, П16, П17, П19, П21, П23, П24
2014 р.	П1, П2, П4, П5, П6, П18, П20, П22	П3, П9, П11, П14, П17	П7, П8, П10, П12, П13, П15, П16, П19, П21, П23, П24
2015 р.	П1, П2, П3, П4	П5, П6, П11, П18, П20, П22	П7, П8, П9, П10, П12, П13, П14, П15, П16, П17, П21, П23, П24
2016 р.	П2, П5, П6, П16, П20	П1, П4, П8, П11, П22	П3, П7, П9, П10, П12, П13, П14, П15, П17, П18, П21, П23, П24
2017 р.	П1, П2, П5, П6, П16	П4, П8, П11, П13, П15, П18, П20, П22	П3, П7, П9, П10, П12, П14, П17, П21, П23, П24
Економічна інтерпретація кластеру	Підприємства використовують переважно боргове фінансування	Підприємства використовують переважно змішане фінансування	Підприємства практично повністю знаходяться на самофінансуванні

Джерело: розроблено автором

на самофінансуванні. Таким чином, частки підприємств першого та другого кластеру в середньому становлять близько 20%, тоді як частка підприємств третього кластеру є переважною та коливається від 46% до 62,5%.

З метою виявлення зв'язку між формою фінансування та рівнем ефективності діяльності підприємств АПК пропонується провести діагностику рівня їх прибутковості за допомогою методу кластерного аналізу на осно-

ві самоорганізаційних карт Кохонена. Вихідними даними для проведення аналізу виступають такі показники: Rsk – рентабельність власного капіталу; Ract – рентабельність активів; Rd – рентабельність діяльності; Rosn_k – рентабельність основного капіталу.

Результат реалізації методу кластерного аналізу на основі самоорганізаційних карт Кохонена в розрізі 2011–2017 рр. подано на рис. 1.

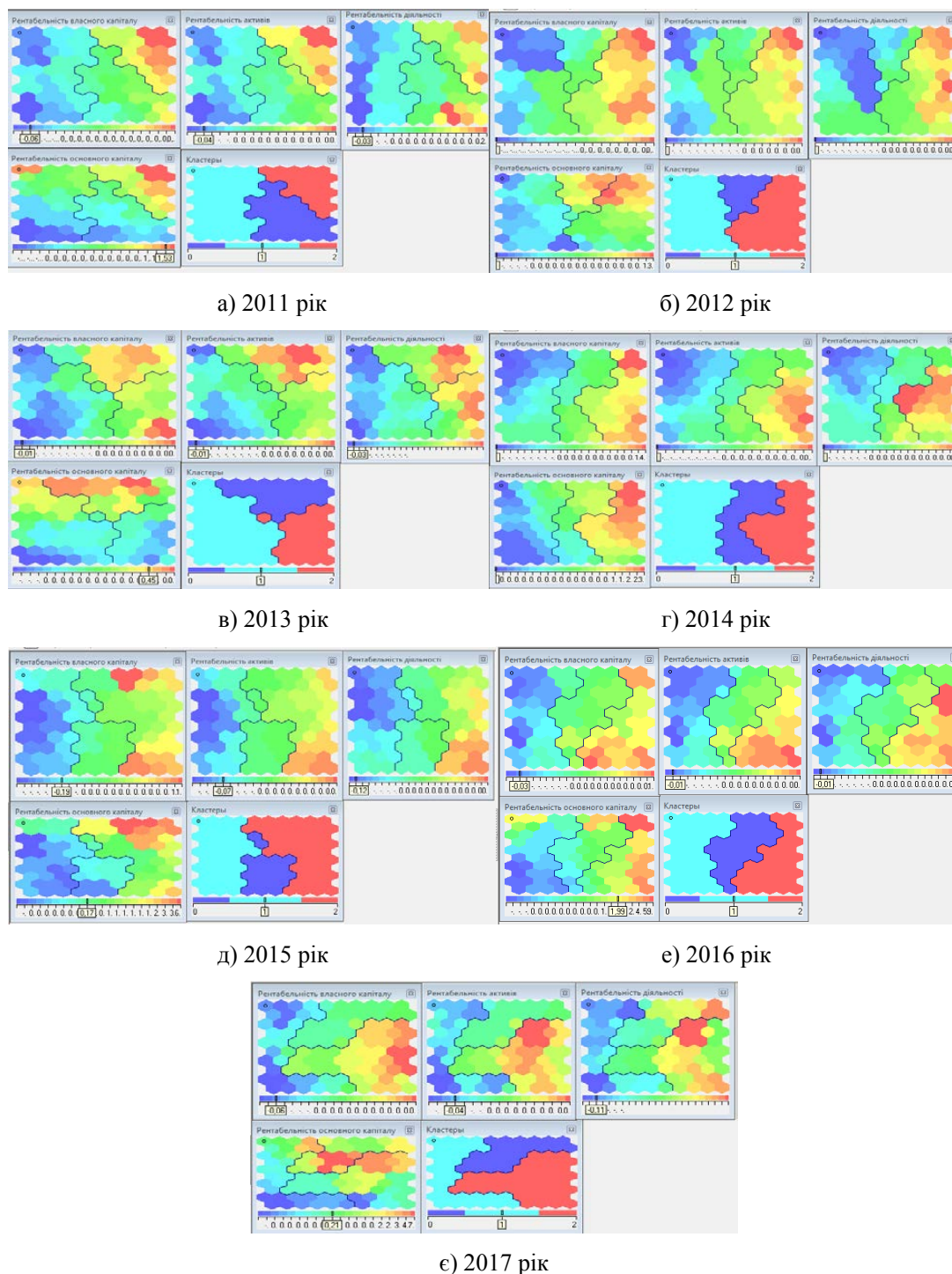


Рис. 1. Карти Кохонена за результатами діагностики рівня рентабельності підприємств АПК (2011–2017 рр.)

Джерело: розроблено автором

Видно, що рівень рентабельності суб'єктів агропромислового комплексу України протягом 2011–2017 рр. є нестабільним та змінюється за роками, що впливає на склад та економічну інтерпретацію сформованих кластерів (табл. 3).

Так, перший кластер сформували підприємства, які мають найнижчий рівень рентабельності серед досліджуваних (табл. 4) (коефіцієнти рентабельності власного капіталу, активів, діяльності та основного капіталу переважно від'ємні, середній рівень рентабельності підприємств – нижче нуля). У 2011, 2013 та 2014 роках до складу цього кластеру входила найбільша кількість підприємств,

що свідчить про загальний низький рівень ефективності в галузі у цих періодах.

До другого кластеру увійшли підприємства, які мають середній рівень рентабельності, найбільшу кількість підприємств він містить у 2012 та 2017 роках.

До третього кластеру увійшли підприємства, які мають найвищий рівень рентабельності в межах кожного року та аналізованого періоду загалом. Слід зазначити, що найбільшу кількість підприємств він містить у 2012 та 2015 роках, що відображає позитивні тенденції щодо зростання ефективності функціонування досліджуваних суб'єктів АПК.

Таблиця 3

Склад та економічна інтерпретація сформованих кластерів

Роки	Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3
2011 р.	П6, П7, П11, П12, П13, П15, П16, П19, П22, П23	П1, П3, П4, П5, П8, П14, П18, П24	П2, П9, П10, П17, П20, П21
2012 р.	П6, П7, П20	П1, П8, П11, П12, П13, П14, П16, П18, П19, П22	П2, П3, П4, П5, П9, П10, П15, П17, П21, П23, П24
2013 р.	П7, П8, П11, П12, П14, П16, П17, П18, П19, П20, П22	П1, П3, П4, П5, П13, П23, П24	П2, П6, П9, П10, П15, П21
2014 р.	П1, П4, П5, П7, П8, П11, П12, П13, П16, П19, П22	П2, П10, П14, П15, П24	П3, П6, П9, П17, П18, П20, П21, П23
2015 р.	П1, П2, П5, П8, П11, П12, П14, П22	П4, П13, П16	П3, П6, П7, П9, П10, П15, П17, П18, П20, П21, П23, П24
2016 р.	П2, П5, П8, П11, П12, П14, П20, П22, П24	П4, П7, П9, П13, П15, П16	П1, П3, П6, П10, П17, П18, П21, П23
2017 р.	П5, П6, П8, П11, П13, П14, П16, П22	П1, П2, П3, П4, П10, П20, П21, П23, П24	П7, П9, П12, П15, П17, П18
Економічна інтерпретація кластеру	Підприємства, які мають низький рівень рентабельності	Підприємства, які мають середній рівень рентабельності	Підприємства, які мають високий рівень рентабельності

Джерело: розроблено автором

Таблиця 4

Середній рівень рентабельності за кластерами

Роки	Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3
2011 р.	-0,87	0,08	0,56
2012 р.	-0,42	-0,23	0,31
2013 р.	-0,5	0,07	0,22
2014 р.	-0,06	-0,02	0,86
2015 р.	-0,24	0,03	1,16
2016 р.	-0,12	0,21	1,42
2017 р.	-0,13	0,39	0,6

Джерело: розроблено автором

Таблиця 5

Матриця зв'язку рівня рентабельності та форми фінансування суб'єктів АПК

Рівень рентабельності / Форма фінансування	Низький	Середній	Високий
Боргове фінансування	П6 ₂₀₁₂ , П20 ₂₀₁₂ , П1 ₂₀₁₄ , П4 ₂₀₁₄ , П5 ₂₀₁₄ , П22 ₂₀₁₄ , П1 ₂₀₁₅ , П2 ₂₀₁₅ , П2 ₂₀₁₆ , П5 ₂₀₁₆ , П20 ₂₀₁₆ , П5 ₂₀₁₇ , П6 ₂₀₁₇ , П16 ₂₀₁₇	П1 ₂₀₁₁ , П4 ₂₀₁₁ , П1 ₂₀₁₂ , П18 ₂₀₁₂ , П1 ₂₀₁₃ , П4 ₂₀₁₃ , П2 ₂₀₁₄ , П4 ₂₀₁₅ , П16 ₂₀₁₆ , П1 ₂₀₁₇ , П2 ₂₀₁₇	П2 ₂₀₁₁ , П2 ₂₀₁₂ , П3 ₂₀₁₂ , П4 ₂₀₁₂ , П2 ₂₀₁₃ , П6 ₂₀₁₃ , П6 ₂₀₁₄ , П18 ₂₀₁₄ , П20 ₂₀₁₄ , П3 ₂₀₁₅ , П6 ₂₀₁₆
Змішане фінансування	П6 ₂₀₁₁ , П22 ₂₀₁₁ , П18 ₂₀₁₃ , П20 ₂₀₁₃ , П22 ₂₀₁₃ , П11 ₂₀₁₄ , П5 ₂₀₁₅ , П11 ₂₀₁₅ , П22 ₂₀₁₅ , П8 ₂₀₁₆ , П11 ₂₀₁₆ , П22 ₂₀₁₆ , П8 ₂₀₁₇ , П11 ₂₀₁₇ , П13 ₂₀₁₇ , П22 ₂₀₁₇	П3 ₂₀₁₁ , П5 ₂₀₁₁ , П18 ₂₀₁₁ , П11 ₂₀₁₂ , П14 ₂₀₁₂ , П22 ₂₀₁₂ , П3 ₂₀₁₃ , П5 ₂₀₁₃ , П14 ₂₀₁₄ , П4 ₂₀₁₆ , П4 ₂₀₁₇ , П20 ₂₀₁₇	П20 ₂₀₁₁ , П5 ₂₀₁₂ , П3 ₂₀₁₄ , П9 ₂₀₁₄ , П17 ₂₀₁₄ , П6 ₂₀₁₅ , П18 ₂₀₁₅ , П20 ₂₀₁₅ , П1 ₂₀₁₆ , П15 ₂₀₁₇ , П18 ₂₀₁₇
Самофінансування	П7 ₂₀₁₁ , П11 ₂₀₁₁ , П12 ₂₀₁₁ , П13 ₂₀₁₁ , П15 ₂₀₁₁ , П16 ₂₀₁₁ , П19 ₂₀₁₁ , П23 ₂₀₁₁ , П7 ₂₀₁₂ , П7 ₂₀₁₃ , П8 ₂₀₁₃ , П11 ₂₀₁₃ , П12 ₂₀₁₃ , П14 ₂₀₁₃ , П16 ₂₀₁₃ , П17 ₂₀₁₃ , П19 ₂₀₁₃ , П7 ₂₀₁₄ , П8 ₂₀₁₄ , П12 ₂₀₁₄ , П13 ₂₀₁₄ , П16 ₂₀₁₄ , П19 ₂₀₁₄ , П8 ₂₀₁₅ , П12 ₂₀₁₅ , П14 ₂₀₁₅ , П12 ₂₀₁₆ , П14 ₂₀₁₆ , П14 ₂₀₁₇	П8 ₂₀₁₁ , П14 ₂₀₁₁ , П24 ₂₀₁₁ , П8 ₂₀₁₂ , П12 ₂₀₁₂ , П13 ₂₀₁₂ , П16 ₂₀₁₂ , П19 ₂₀₁₂ , П13 ₂₀₁₃ , П23 ₂₀₁₃ , П24 ₂₀₁₃ , П10 ₂₀₁₄ , П15 ₂₀₁₄ , П24 ₂₀₁₄ , П13 ₂₀₁₅ , П16 ₂₀₁₅ , П7 ₂₀₁₆ , П9 ₂₀₁₆ , П13 ₂₀₁₆ , П15 ₂₀₁₆ , П3 ₂₀₁₇ , П10 ₂₀₁₇ , П12 ₂₀₁₇ , П21 ₂₀₁₇ , П23 ₂₀₁₇ , П24 ₂₀₁₇	П9 ₂₀₁₁ , П10 ₂₀₁₁ , П17 ₂₀₁₁ , П21 ₂₀₁₁ , П9 ₂₀₁₂ , П10 ₂₀₁₂ , П15 ₂₀₁₂ , П17 ₂₀₁₂ , П21 ₂₀₁₂ , П23 ₂₀₁₂ , П24 ₂₀₁₂ , П9 ₂₀₁₃ , П10 ₂₀₁₃ , П15 ₂₀₁₃ , П21 ₂₀₁₃ , П21 ₂₀₁₄ , П23 ₂₀₁₄ , П7 ₂₀₁₅ , П9 ₂₀₁₅ , П10 ₂₀₁₅ , П15 ₂₀₁₅ , П17 ₂₀₁₅ , П21 ₂₀₁₅ , П23 ₂₀₁₅ , П24 ₂₀₁₅ , П3 ₂₀₁₆ , П10 ₂₀₁₆ , П17 ₂₀₁₆ , П18 ₂₀₁₆ , П21 ₂₀₁₆ , П23 ₂₀₁₆ , П7 ₂₀₁₇ , П9 ₂₀₁₇ , П17 ₂₀₁₇

Джерело: розроблено автором

Аналіз середніх значень показників рентабельності за кластерами (табл. 4) показав, що в межах окремих років рівень прибутковості підприємств в межах окремих кластерів змінювався. Так, у 2012 та в 2014 роках до другого кластеру були віднесені підприємства, середній рівень рентабельності яких був від'ємним, що може свідчити про загальний низький рівень прибутковості підприємств галузі в цих періодах. Взагалі ж у аналізованих роках середній рівень рентабельності знаходився в таких межах:

- кластер 1 – від $-0,87$ до $-0,06$;
- кластер 2 – від $-0,23$ до $0,39$;
- кластер 3 – від $0,22$ до $1,42$.

У табл. 5 подано розподіл підприємств АПК за рівнем їхньої рентабельності та формами фінансування.

Аналіз даних табл. 5 дає змогу дійти таких висновків:

– серед підприємств, що використовують боргову та змішану форму фінансування, найбільшу частку займають суб'єкти господарювання, як характеризуються низьким рівнем рентабельності (38,39% та 41,03% відповідно). При цьому для підприємств із борговою формою фінансування однаковими є частки суб'єктів, що мають середній та високий рівень рентабельності (30,56%). Водночас серед підприємств, що використовують змішану форму, частка високорентабельних є найнижчою (28,21%);

– у структурі суб'єктів, що використовують переважно власні кошти, найвищою є частка суб'єктів господарювання з високим рівнем рентабельності (37,78%), а найнижчою – частка суб'єктів, рентабельність яких знаходиться на середньому рівні (28,89%).

Таким чином, можемо простежити тенденцію, відповідно до якої суб'єкти АПК, які практично повністю знаходяться на самофінансуванні, мають у середньому більш високий рівень рентабельності своєї діяльності. Водночас підприємства, які використовують змішану або боргову форми фінансування, навпаки, відзначаються більш низьким рівнем ефективності своєї діяльності. Тобто в сучасних економічних умовах додаткове залучення зовнішніх джерел фінансування суб'єктами АПК не приводить до підвищення їхньої прибутковості, що зумовлює подальше переважне використання ними власних джерел коштів.

Висновки. Проведений аналіз показав, що для досліджуваних підприємств АПК переважним джерелом фінансування є власні ресурси, при цьому простежується зв'язок між формою фінансування та рівнем ефективності діяльності підприємства. Саме власні джерела фінансування можуть бути головним компонентом стійкого розвитку підприємств агропромислового комплексу, однак запорукою цього повинно бути максимально ефективне їх використання.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 16.05.2018).
2. Стецюк П.А. Стратегія і тактика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: монографія. Київ: ННЦ ІАЕ, 2009. 370 с.
3. Фінансова політика в аграрному секторі економіки: стан та перспективи : монографія / І.В. Абрамова, О.М. Віленчук, Д.І. Дема та ін.; за ред. проф. Д.І. Деми. Житомир: ЖНАЕУ, 2016. 364 с.
4. Малій О.Г. Оцінка фінансового забезпечення агроформувань. Вісник ХНТУСГ. Економічні науки. 2015. Вип. 161. С. 227–232.
5. Смолянська О. Ю., Смолянський Ю.В. Теоретичні аспекти управління джерелами фінансування інвестиційної діяльності підприємств АПК. Наукові праці ПДАА. Економічні науки. 2012. № 1(4). С. 214–219.
6. Олійник К.А. Фінансове забезпечення малих сільськогосподарських підприємств. ВНВЖ. Інноваційна економіка. 2012. № 36. С. 257–262.
7. Гудзь О.Є. Джерела формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств. Облік і фінанси АПК. 2007. № 3–5. С. 100–105.
8. Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України. URL: <http://smida.gov.ua/> (дата звернення 13.05.2018).

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ СТРУКТУРЫ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. Статья посвящена исследованию актуальных проблем оценки влияния структуры источников финансирования предприятий АПК на эффективность их деятельности. Проанализированы и обобщены состав и особенности формирования финансовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий в экономике Украины. Выделены и охарактеризованы основные подходы к формированию структуры собственных и заемных средств предприятиями АПК с помощью метода кластерного анализа. Определен уровень рентабельности агропромышленных предприятий с помощью построения карт Кохонена. Сформирована матрица связи уровня рентабельности и формы финансирования предприятий.

Ключевые слова: структура источников финансирования, рентабельность, агропромышленное предприятие, кластерный анализ, карта Кохонена.

EVALUATION OF INFLUENCE OF THE STRUCTURE OF FINANCING SOURCES OF AIC COMPANIES TO THEIR ACTIVITIES'S EFFECTIVENESS

Summary. The article is devoted to the study of actual problems of the evaluation of the influence of the structure of financing sources of agricultural companies on the efficiency of their activities. The composition and features of the formation of financial resources of agricultural companies in the economy of Ukraine are analyzed and summarized. The main approaches to the formation of the structure of own and borrowed funds by companies of the agro-industrial complex are identified and characterized using the method of cluster analysis. The level of profitability of agro-industrial companies is determined using the construction of Kohonen maps. The matrix of linkage between the level of profitability and forms of financing of the companies is generated.

Keywords: structure of financing sources, profitability, agro-industrial companies, cluster analysis, Kohonen map.

Думанська І. Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету

Dumanska I. Y.
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of International Economic Relations Department
Khmelnytsky National University

РОЗРОБЛЕННЯ ПРИНЦИПІВ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ АПК НА ЗАСАДАХ СИСТЕМНОСТІ

Анотація. У статті розглянуто особливості розроблення принципів фінансового забезпечення інноваційного процесу в АПК на засадах системності. Визначено, що єдину систему його принципів становлять принципи системності фінансування, фінансового забезпечення АПК, інноваційності та розроблення інновацій, інноваційного процесу АПК. Синтез та декомпозиція окреслених принципів встановили системний зв'язок «вхід – процес – вихід» та довели можливість їх виконання як рекомендацію до дії. Доведено, що наведена схема принципів фінансового забезпечення інноваційного процесу в АПК є концептуально новою та максимально наближеною до окресленої принципами дефініції.

Ключові слова: принципи, фінансування, фінансове забезпечення, інновації, інноваційність, інноваційний процес АПК, системний підхід.

Вступ та постановка проблеми. Дослідження принципів фінансового забезпечення інноваційного процесу в АПК, їх визначення та класифікація має теоретичне і прикладне значення в нових економічних відносинах, а також у сфері налагодження інноваційного процесу в агропромисловому секторі економіки України з огляду на потреби галузі у збільшенні продуктивності виробництва, досягнення вищих показників якості продукції та забезпечення продовольчої безпеки держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Варто зазначити, що поняття та система принципів фінансового забезпечення інноваційного процесу в АПК не має комплексного вивчення.

Дослідження принципів фінансового забезпечення подані в наукових роботах П.Ю. Буряк, О.Д. Василика, Н.А. Дехтяр, Г.Г. Кірейцева, В.М. Опаріна, А.М. Поддєрьогіна, О. Романенка, О.О. Терещенко, С.І. Юрія та ін.

Вагомий внесок у дослідження фінансування інноваційної діяльності загалом та в АПК зокрема здійснено вітчизняними науковцями В.В. Борщевським, В.М. Гейцем, М.В. Щуриком, Л.І. Федуловою, М.А. Хвесиком, Р.Р. Ярулліною.

З огляду на зазначені наукові доробки мають місце загальні положення принципів фінансового забезпечення, фінансування інноваційної діяльності та фінансування АПК зокрема; визначення принципів такої категорії, як фінансове забезпечення інноваційного процесу в АПК, відсутні.

Мета статті розроблення принципів фінансового забезпечення інноваційного процесу АПК, їх систематизація та авторське визначення для подальшого застосування.

Результати дослідження. Категорія системності ґрунтується на системному підході, що є своєрідною базою ідей через вирішення діалектичного протиріччя «загальне – часткове», що веде до їх взаємного доповнення.

Однією з найбільш відомих концепцій системного підходу є теорія 7С, яка була розроблена в консалтинговій фірмі McKinsey. Ця концепція вказує на взаємозв'язок між виробничими процесами в організації та тими, хто їх виконує [1, с. 405]. Поряд із тим системний підхід – це принцип дослідження, за якого розглядається система загалом, а не її окремі підсистеми. Його завданням є опти-

мізація системи загалом, а не покращення ефективності підсистем, що входять до неї. Відповідно до методології системного підходу на початку утворення системи розглядають можливість існування та конфігурацію системи, намагаючись усунути законодавчі і територіальні бар'єри, щоб запобігти дії побічних ефектів.

Таким чином, зміст системного підходу полягає в комплексному системно-структурному аналізі, цілісному розгляді тих або інших складних систем, у висвітленні їх різних аспектів. Це значною мірою стосується і дослідження принципів фінансового забезпечення інноваційного процесу в аграрній галузі, що є багатоаспектним та включає низку складових дефініцій.

З'ясування поняття та системи принципів фінансового забезпечення інноваційного процесу (далі – ФЗ ІП) в АПК потрібно починати через одиницю системи, її складник – принцип.

У цього поняття латинська етимологія (від лат. *princĭpium* – початок, основа). У тлумачному словнику В.І. Даля визначено, що принцип – це наукове або моральне начало, основа, правило, від якого не відступають [2, с. 446]. Д.Н. Ушаков визначає принцип як основне начало, на якому побудовано щось; переконання, погляд, правило поведінки [3].

Прихильники теорії позитивізму до принципів відносять ідеї, теоретичні, нормативно-керівні положення того чи іншого виду людської діяльності, які конкретизуються у змісті норм та об'єктивно зумовлені матеріальними умовами існування суспільства [4, с. 47]. Тобто позитивістський підхід зводиться до того, що принципи повинні бути закріплені у правовій формі, тоді вони набувають обов'язкового значення для учасників суспільних відносин. У разі відсутності нормативного закріплення принципів ФЗ ІП вони залишаються втіленням ідей, положень, думок вченого.

Водночас Л. Воронова ставить закономірне питання про те, чи буде відтворення принципів у законі означати автоматичне їх дотримання з боку суб'єктів конкретних відносин. Адже законодавець, формулюючи норми-принципи, дуже часто зводить їх до декларацій на рівні законодавчих актів і не розробляє механізм їх застосування.

Вчена зауважує з цього приводу, що принципи сьогодні визначають функціональну спрямованість усіх інших норм цієї галузі і є усталеними та довготривалими орієнтирами у системі фінансового забезпечення [4, с. 50].

Аналіз наявних підходів до визначення дефініції «принципи» вказує на те, що принципи – це основні, керівні ідеї, об’єктивно зумовлені вимоги до усіх учасників суспільних відносин, обов’язковість яких залежить від нормативного їх закріплення.

Важливим з цього приводу є розроблення принципів ФЗ ІП для ефективного

функціонування АПК. Виходячи із парадигми системного підходу, принципи

ФЗ ІП в аграрній галузі повинні містити набуті ознаки складових дефініції ФЗ ІП, а саме: принципи системності фінансування, принципи фінансового забезпечення АПК, принципи інноваційності та розроблення інновацій, принципи інноваційного процесу АПК. При цьому ієрархічність їх побудови становить вертикаль від елементів системи до складових детермінант ФЗ ІП. Схематично систему їх реалізації подано на рис. 1.

Системна дефініція «ФЗ ІП» включає низку категорій, таких як «системне фінансування», «фінансове забезпечення», «інноваційність», «інноваційний процес», які становлять її зміст та є взаємодоповнюючими.

Узагальнене авторське бачення побудови системи принципів ФЗ ІП АПК відображено на рис. 2.

Подана на рис. 2 система принципів ФЗ ІП в АПК описує сукупність елементів, що становлять базис ФЗ ІП, та відповідно передбачає їх реалізацію у сумарному синтезі та з поступальним переходом на індуктивних засадах.

Проаналізуємо комплекс принципів системності фінансування АПК із системи ФЗ ІП з огляду на специфіку галузі. Зазначимо, що аграрна сфера є за своєю сутністю системою взаємопов’язаних елементів за підгалузями (рослинництво є основою для кормів тваринництва, аграрна промисловість – засоби праці для рослинництва та тваринництва), за сезонністю (від пророщення зерна до його збору), за періодичністю фінансування (залежність від сезонності: посадка, догляд, збір урожаю; від підгалузі: цикл виробництва, специфіка обороту продукції, брак тощо). Відповідно принципи системності фінансування АПК включають такий перелік:

- принцип взаємозв’язку та послідовного, безперервного забезпечення всіх етапів життєвого циклу та видів діяльності;
- принцип стабільного забезпечення відтворення фінансових ресурсів та технічних активів суб’єктів господарювання;
- принцип оптимального рівня фінансово-економічного забезпечення з урахуванням ризиків АПК та вартості фінансових ресурсів;

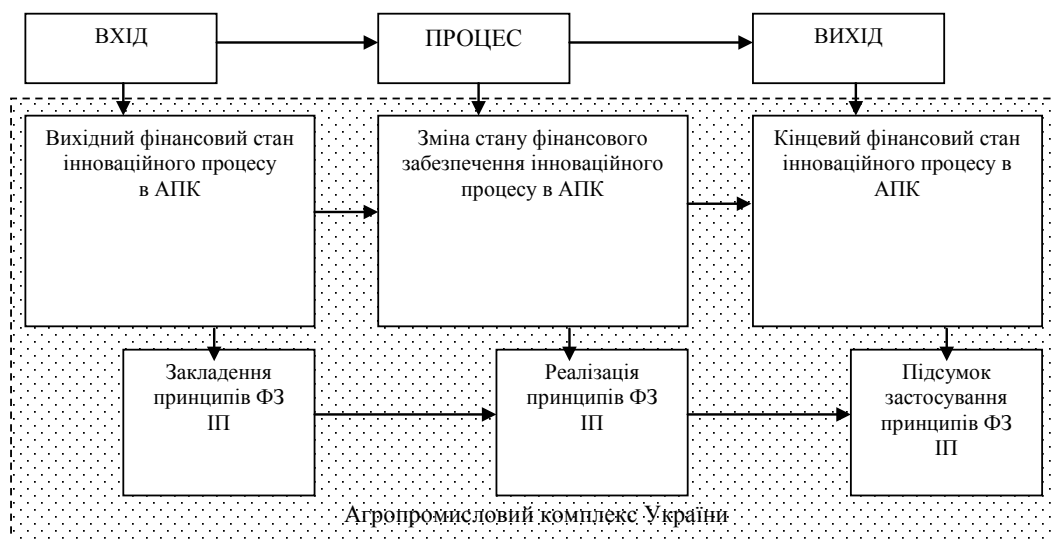


Рис. 1. Реалізація принципів у системі ФЗ ІП АПК

Джерело: авторське узагальнення на основі [5–8]

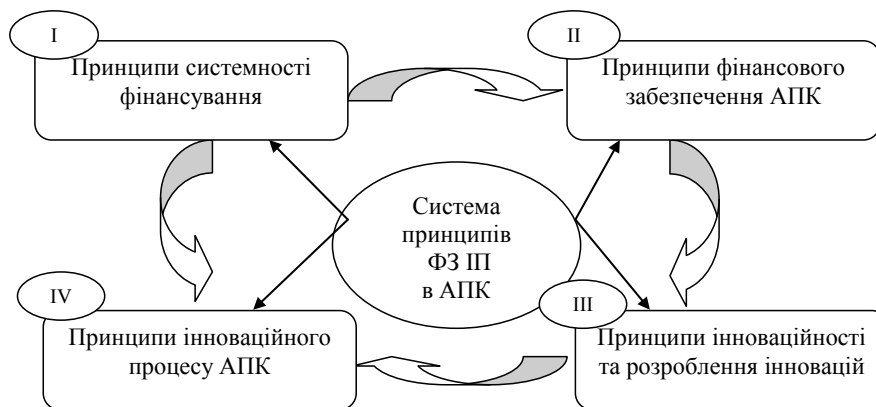


Рис. 2. Побудова системи принципів ФЗ ІП АПК

Джерело: авторська розробка

- принцип об'єктивної оцінки необхідності державної підтримки аграріїв через систему субсидій та трансферів;
- принцип економії ресурсів;
- принцип ефективного використання фінансових ресурсів та технічних активів;
- принцип окупності витрат;
- організація контролю за цільовим використанням фінансових ресурсів;
- принцип гарантованого першочергового забезпечення населення продуктами харчування та іншою продукцією галузі для фізіологічних та побутових потреб;
- принцип відшкодування збитків, завданих внаслідок зловживань під час виділення коштів на дотаційне фінансування;
- забезпечення вільного доступу до інформації про обсяги та цільове спрямування фінансових ресурсів;
- додержання єдиних правил, норм і стандартів усіма суб'єктами відносин у сфері розподілу коштів.

Зазначені принципи передбачені на етапі формування системи ФЗ ІІІ в АПК. Після їх реалізації суб'єкти інноваційного процесу здійснюють пошук джерел фінансування, визначають регламент фінансування, взаємодію з потенційними кредиторами та інвесторами тощо, тобто безпосередньо реалізують процес фінансового забезпечення.

Аналіз визначення дефініції «фінансове забезпечення» у наукових працях дає змогу узагальнити її як:

- сукупність економічних відносин, що опосередковані безперервним характером відтворювальних процесів та тісно пов'язані з розподільчою функцією фінансів, яка здійснюється за допомогою фінансового механізму;
- комплексне поняття, яке узагальнює систему показників, що пов'язані із залученням та використанням фінансових ресурсів;
- процес організації фінансування; покриття витрат за рахунок фінансових ресурсів [5–8].

Виходячи з сутності категорії «фінансове забезпечення», ми виокремили та відібрали значущі принципи, що консолідує з дефініцією ФЗ ІІІ та базуються на таких концепціях:

1. Концепція грошових потоків базується на визнанні активів як джерела майбутніх грошових потоків і передбачає: ідентифікацію грошових потоків від інвестування в окремі активи; оцінювання факторів впливу на величину і структуру майбутніх грошових надходжень від інвестицій; вибір коефіцієнту дисконтування, що дає змогу зіставити грошові потоки, які генеруються на різних стадіях інвестиційного процесу; оцінювання ризиків, пов'язаних із грошовими потоками.

2. Концепція теперішньої вартості витікає з об'єктивної нерівноцінності наявних і очікуваних грошових ресурсів у зв'язку з інфляцією, ризику упущеної вигоди, уповільнення обороту коштів.

3. Концепція компромісу між ризиком і дохідністю враховує, що зі збільшенням рівня очікуваної дохідності інвестицій одночасно зростає ризик недоотримання цього доходу [9, с. 89].

Виходячи з наведеного, вважаємо, що доцільно розмежувати три рівні фінансового забезпечення АПК: на рівні державних фінансів, на рівні регіону та окремих суб'єктів фінансових відносин. При цьому характерними будуть такі принципи, як: комплексність системи фінансування; диверсифікація джерел фінансування; концентрація фінансових ресурсів; диференціація методів фінансування за стадіями інноваційного процесу; наукова обґрунтованість та правова захищеність механізмів фінансування; адаптивність і оперативність; загальнодоступність; чітка цільова орієнтація системи на швидке та ефективне впровадження інновацій.

Аграрна галузь, з огляду на її стратегічність у забезпеченні продовольчої безпеки держави, є дотаційною. Відповідно, фінансове забезпечення в бюджетній сфері АПК здійснюється на основі таких принципів, як: плановість, безповоротність та безвідплатність, цільове спрямування коштів та їх ефективне використання, здійснення постійного контролю за їх використанням, фінансування в міру виконання планів, оптимальне поєднання власних, кредитних та бюджетних джерел, додержання режиму економії.

За дефіциту бюджету та інфляції додержання перелічених принципів фінансового забезпечення є особливо необхідним, а відступ від них веде до таких тяжких наслідків, як виникнення проблеми неплатежів та зростання заборгованості держави з фінансування тих чи інших виплат. Тому особливої ваги набуває принцип здійснення постійного контролю за використанням усіх видів державних ресурсів. Контроль дає можливість з'ясувати помилки та недоліки у фінансовій діяльності держави та вжити заходів для їх усунення.

Дослідження принципів організації фінансування інноваційних процесів вказують на те, що вони мають бути орієнтовані на множинність джерел фінансування, їх гнучкість, динамічність окремих елементів системи та передбачати швидке й ефективне впровадження інновацій з їх подальшою комерціалізацією, що забезпечить зростання фінансової віддачі від інноваційної діяльності. Для цього необхідно витримати дві головні умови: активізувати державну інноваційну, науково-технічну і промислову політику і готовність продуцентів інновацій перейти до їх реалізації.

Серед основних принципів побудови ефективної системи ФЗ ІІІ з урахуванням етапів розроблення інновацій та посилення інноваційності суб'єктів галузі можна виділити такі:

- чітку цільову орієнтацію фінансової системи – її зв'язок із завданням швидкого та ефективного впровадження сучасних науково-технічних досягнень;
- логічність, обґрунтованість та юридичну захищеність використаних прийомів і механізмів;
- множинність джерел фінансування;
- широту і комплексність системи, тобто можливість охоплення максимального широкого кола технічних і технологічних нововведень і напрямів їхнього практичного використання;
- адаптивність і гнучкість, що припускає постійне реформування як всієї системи фінансування, так і її окремих елементів відповідно до змін зовнішнього середовища з метою підтримки максимальної ефективності.

Принципи інноваційності та розроблення інновацій, що інтерпретовані в інноваційний процес становлення аграрної галузі шляхом її фінансового забезпечення, містять такий перелік.

1. Принцип першого керівника. Кожне нововведення (особливо управлінське) вимагає уваги першого керівника підприємства.

2. Принцип колегіальності. Колегіальний принцип керівництва означає колективну відповідальність за ухвалені рішення створюваного нововведення і за послідовністю його впровадження.

3. Принцип персоналізації відповідальності. У кожного нововведення повинен бути керівник. У цьому сенсі це правило відповідає також принципу єдиноначальності.

4. Принцип авторства. До розроблення інноваційних рішень необхідно привертати майбутніх функціонерів (виконавців) цього нововведення. Цей прийом дає змогу знизити імовірність відторгнення нововведень і сприяє введенню інновації.

5. Принцип інноваційної безперервності. За сучасних умов постійними залишаються тільки постійні зміни.

6. Принцип інноваційної безперервності не виключає можливість радикальних організаційних змін.

7. Принцип збалансованості основної поточної та інноваційної діяльності. Кількість одночасно виконуваних організаційних проектів не може бути великою. Вважається, що вищі керівники агрокомпаній постійно повинні витрачати не менше 15% свого часу на рішення інноваційних завдань [6, с. 14].

8. Принцип системності. Під системою розуміють організовану сукупність структурних елементів, що виконують певну функцію.

9. Принцип системності також означає дотримання комплексності. З одного боку, комплексність означає включення до складу нововведення всіх суттєвих елементів і сторін створюваної системи.

10. Принцип науковості. Створювані нововведення повинні мати наукове обґрунтування.

11. Принцип доведеної практичної корисності. Застосування цього принципу у розробленні нововведень дає змогу скоротити трудомісткість цих розробок і уникнути помилок.

12. Принцип унікальності та наступності. Всі інновації повинні, по-перше, поєднуватися з наявними технологія-

ми, а по-друге, мати властивості, які забезпечують їх адаптацію до змін зовнішнього середовища і подальших змін.

13. Безперервність і поетапність розвитку інновацій – не тільки принцип проектування, а й одна з найбільш важливих властивостей інновації, яка не може тривалий час не видозмінюватися.

14. Принцип регламентації. Інновація повинна функціонувати незалежно від персонального складу виконавців. Тому нововведення не може бути штучним виробом, який може використовуватися тільки в авторському виконанні.

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене, слід зазначити, що під принципами ФЗ ІІ в АПК слід розуміти основні, керівні ідеї, начала, об'єктивно зумовлені вимоги до учасників відносин у сфері фінансування інноваційного процесу агропромислового комплексу, що визначають сутність, внутрішню єдність діяльності з формування, перерозподілу, та використання фінансових ресурсів.

Сформована авторська система принципів ФЗ ІІ АПК, що включає: принципи системності фінансування, принципи фінансового забезпечення АПК, принципи інноваційності та розроблення інновацій, принципи інноваційного процесу АПК. Запропонована система принципів ФЗ ІІ в АПК описує сукупність елементів, що становлять базис ФЗ ІІ, та відповідно передбачає їх реалізацію у сумарному синтезі та з поступальним переходом на індуктивних засадах.

Список використаних джерел:

1. Левченко О.М. Системний підхід як методологічний напрям дослідження // Стратегія розвитку України. 2007. № 1–2. С. 403–410.
2. Толковый словарь живого великорусского языка. Т. 3. / Даль В.И. М.: Гос. изд-во иностр. и нац. слов., 1955. С. 584.
3. Толковый словарь Ушакова онлайн. URL: <http://ushakovdictionary.ru/word.php?wordid=57734>.
4. Воронова Л.К. Общие принципы финансового права и его институтов / Л.К. Воронова / Принципы финансового права: Материалы междунар. науч.-практ. конф, Харьков, 19–20 апр. 2012 г. / [ред.-кол.: В.Я. Таций, Ю.П. Битяк, Л.К. Воронова и др.]. Харьков: Право, 2012. С. 48–50.
5. Осьмірко І.В. Система фінансового забезпечення інноваційного розвитку: поняття, структура та принципи функціонування / І.В. Осьмірко // Бізнес Інформ. 2012. № 7. С. 47–49.
6. Олійник Д.С. Фінансове забезпечення розвитку сільськогосподарського виробництва [Текст] : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук. 08.04.01 / Д.С. Олійник ; Ін-т аграр. економіки Укр. акад. аграр. наук. К., 2003. 21 с.
7. Москаль О.І. Фінансове забезпечення розвитку агропромислового виробництва регіону (на матеріалах Чернівецької області): Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01 / О.І. Москаль ; Ін-т аграр. економіки УААН. К., 2001. 18 с.
8. Міщук О.В. Фінансове забезпечення економічного зростання: теоретичний аспект / О.В. Міщук // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. 2011. № 2. С. 9–12.
9. Сокирська І.Г. Діагностика фінансового забезпечення діяльності підприємства / І.Г. Сокирська // Фінанси України. 2003. № 1. С. 88–95.

РАЗРАБОТКА ПРИНЦИПОВ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА АПК НА ОСНОВАХ СИСТЕМНОСТИ

Аннотация. В статье рассмотрены особенности разработки принципов финансового обеспечения инновационного процесса в АПК на основах системности. Определено, что единую систему его принципов составляют принципы системности финансирования, финансового обеспечения АПК, инновационности и разработки инноваций, инновационного процесса АПК. Синтез и декомпозиция определенных принципов установили системную связь «вход – процесс – выход» и доказали возможность их выполнения как рекомендацию к действию. Доказано, что представленная схема принципов финансового обеспечения инновационного процесса в АПК является концептуально новой и максимально приближенной к намеченной принципами дефиниции.

Ключевые слова: принципы, финансирование, финансовое обеспечение, инновации, инновационность, инновационный процесс АПК, системный подход.

DEVELOPMENT OF THE PRINCIPLES OF FINANCIAL PROVISION OF INNOVATIVE PROCESS OF AIC ON SYSTEMS

Summary. The publication considers the features of development of the principles of financial support of the innovation process in the agroindustrial complex on the basis of systemicity. It is determined that the only system of its principles is the principles of systematic financing, financial provision of agroindustrial complex, innovation and innovation development, innovation process of agro-industrial complex. Synthesis and decomposition of the above principles established the systemic link «input-process-output» and proved the possibility of their implementation as a recommendation to action. It is proved that the presented scheme of principles of financial provision of the innovation process in the agroindustrial complex is conceptually new and as close as possible to the defined principles of the definition.

Key words: principles, financing, financial support, innovations, innovation, innovation process of AIC, systematic approach.

Дяченко Ю. А.

аспірант кафедри біржової діяльності і торгівлі
Національного університету біоресурсів і природокористування України

Diachenko Yu. A.

Post-graduate student of the Department
of Stock Exchanges and Trade
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

РОЗВИТОК МЕТОДІВ ПРОГНОЗУВАННЯ ДИНАМІКИ БІРЖОВИХ ЦІН НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІ ТОВАРИ

Анотація. У статті проаналізовано методи прогнозування біржових цін на сільськогосподарські товари. Охарактеризовано метод середньої ковзної. Визначено переваги та недоліки під час застосування методу середньої ковзної. Проаналізовано випадки та доцільність застосування хеджування доходів виробників та споживачів сільськогосподарської продукції.

Ключові слова: прогнозування, біржа, ціна, методи прогнозування, ковзна середня, тренд, хеджування.

Вступ та постановка проблеми. Нині прогнозування динаміки біржових цін на товари, валюти, цінні папери є чи не найскладнішим та найважливішим завданням для учасників ринку. Для організаторів торгів такі прогнози дають змогу формалізувати правила торгівлі, встановивши цінові коридори для забезпечення цінової стабільності. Державні структури на основі цінових та кон'юнктурних прогнозів визначають свою валютну, монетарну, ринкову політику, організують матеріальне забезпечення державних потреб, а оператори ринку формують свої виробничі плани, торгові стратегії, планують доходи та витрати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження методів прогнозування біржових цін зробили провідні зарубіжні та вітчизняні вчені: С. Нісон, Д.Дж. Мерфі, А. Елдер, А.Т. Опря, А.А. Грешилов.

Метою даної роботи є дослідження методів прогнозування біржових цін на сільськогосподарські товари та їх удосконалення.

Результати дослідження. Одним із центральних методів аналізу та прогнозування цін на ринку є метод середніх. Ковзне середнє (англ. Moving Average – MA) – інструмент згладжування часових рядів, застосований, головним чином, для відображення змін біржових котировань акцій, цін на сировину і біржові товари. MA – один із найстаріших і найбільш поширених інструментів технічного аналізу. MA показує середнє значення ціни за певний період часу.

Середня у дослідженнях різних явищ (у тому числі динаміки зміни цін товарів) слугує деякою об'єктивною величиною. Динаміка біржових цін найчастіше набуває Z-подібної форми статистичного розподілу, яка складається з бокового верхнього та нижнього руху та зростаючого чи спадаючого тренду між ними. Водночас розвороти у верхній чи нижній частині тренду набувають гостро- чи пологовершинної V-форми. Під час розгляду цінових графіків переконуємося, що розмір ціни має деякі загальні закономірності, які проявляються у тому, що вони групуються навколо центру розподілу, статистичною характеристикою якого є середня, яку ще називають центральною тенденцією.

Середня узагальнює собою весь діапазон даних і є результатом абстрагування від відмінностей, що притаманні розподілу ціни всередині торгової сесії. Так, маючи максимальну, мінімальну ціну та ціну закриття, можна отримати «нормовану ціну» для відображення дійсної ціни даної торгової сесії.

Середні у біржовій торгівлі одночасно виконують цілу низку завдань під час аналізу та прогнозування ринкової ситуації: використовуються для розрахунку інших індикаторів чи осциляторів, застосовуються для побудови цінових коридорів і вимірювання волатильності ціни, слугують графічною моделлю тренду (виконують функції трендової лінії і лінії опору та підтримки). Розглянемо варіанти застосування середньої більш детально для виявлення можливості вдосконалення їх використання у біржовому ціновому прогнозуванні.

Середня застосовується для побудови цінових коридорів і вимірювання волатильності ціни. Найбільш удалим показником для цієї мети є «смуги Болліджера». Методика їх побудови спирається на два методи – це середня величина аналізованого показника (біржова ціна) та закон нормального розподілу (за якого фактичні дані аналізованого показника потрапляють у вибрані діапазони із заданою частотою: $\bar{p} \pm \sigma$ (68,3% вибірки), $p \pm 2\sigma$ (95,4% вибірки), $p \pm 3\sigma$ (99,7% вибірки), де \bar{p} – біржова середня ціна, $\pm \sigma$ – середньоквадратичне відхилення ціни). Таким чином, постійно обчислюючи прогнозну середню ціну та відзначаючи на графіку ціни, наприклад $p \pm 2\sigma$, отримаємо два діапазони формування майбутньої ціни, ціновий коридор $[2\sigma - p + 2\sigma]$.

Тобто з ймовірністю 95,4% можна стверджувати, що прогнозована майбутня ціна біржового товару буде відхилитися від середньої ціни $\pm 2\sigma$ її середньоквадратичних відхилень за минулий період [5]. Даний підхід, зокрема, використовують експерти МВФ у виданні Commodity Market Monthly. [7] Згідно з їхніми прогнозами, на кінець 2018 р. за даною методикою ціна пшениці зросте до 213 \$/т, кукурудзи – залишиться на рівні 177 \$/т, соя – 344 \$/т, ріпак – 484 \$/т, соняшникова олія – 1092 \$/т.

Середня виконує функції трендової лінії і лінії опору та підтримки. За існування тренду послідовність середніх копіює динаміку зміни цін. Як відзначають практично всі дослідники технічного прогнозування, «ковзана середня – один із самих старих, простих і корисних інструментів трейдера, вона дає змогу виявляти тренди і знаходить найкращі моменти для відкриття позиції» [1].

За зростання або спадання цін фінансових чи товарних активів база розрахунку вибраної ковзної середньої також зростає чи спадає, і на протигагу мінливості ціни середня змінюється більш плавно з деяким «відставанням», що й перетворює її на лінію підтримки (зростаючий тренд) чи опору (спадаючий тренд).

Випадки та доцільність застосування хеджування доходів виробників та споживачів сільськогосподарської продукції (матриця інтересів учасників)

Ціновий прогноз	Виробник (продавець продукції)	Споживачі (покупці продукції)
ціна протягом маркетингового року зросте ($P_m > P_n$) P_m – майбутня ціна P_n – поточна ціна	хеджування недоцільне, відсутні базисний ризик та супутні витрати (збитки) на відкриття та підтримку позиції на строковому ринку, продукція продається на спот у планові строки	хеджування доцільне (відкривається довга позиція покупкою ф'ючерсу), виникають базисний ризик і супутні витрати
ціна протягом маркетингового року спаде ($P_m < P_n$)	хеджування доцільне (відкривається коротка позиція продажем ф'ючерсу), виникають базисний ризик і супутні витрати	хеджування недоцільне, відсутні базисний ризик та супутні витрати (збитки) на відкриття та підтримку позиції на строковому ринку, продукція купується на спот у планові строки

Джерело: власні дослідження

Використовуються для розрахунку інших індикаторів чи осциляторів. Так, наприклад, усі індикатори діляться на три групи: індикатори тренду, осцилятори та психологічні індикатори. До індикаторів тренду належать середні ковзні, сходження/розходження середніх ковзних (MACD) та ін. Основним недоліком даної групи показників є запізнення за зміни тренду. Самі середні використовують під час обчислення таких осциляторів: MACD, конверти, «смути Болліджера», середньоквадратичні відхилення, коефіцієнти кореляції, індикатор ADX, індикатори сили биків та ведмедів та ін.

Як уже раніше відзначалося, найбільш уживаним, достатньо об'єктивним індикатором є середня ковзана, основним недоліком якої є запізнення за зміни тренду. Проблему даного запізнення вирішують скороченням інтервалу для розрахунку середньої, наприклад до п'яти чи восьми цін за останні торгові сесії. Проте таке скорочення створює іншу проблему – часті «несправжні розвороти» тренду, які спричиняються частими короткочасними корекціями ціни. Збільшення інтервалу розрахунку середньої до 13, 21, 55, 89 відсікає більшість таких «несправжних розворотів», проте сигнал на закриття уже відкритої позиції надходить досить пізно, що значно скорочує потенційні фінансові вигоди учасника. Цей факт є критично важливим під час торгівлі товарними деривативами (у т. ч. сільськогосподарськими) для виробників та покупців відповідної продукції, які займають захисні позиції, стаючи хеджерами. Як правило, ці учасники відкривають свої позиції на початку маркетингового року й утримують їх до його закриття, синхронізуючі свої фінансові результати на ф'ючерсному ринку з реальними доходами на спот.

У цьому процесі є три особливості: перша – це підбір ф'ючерсного контракту із прийнятним строком і ліквідністю (це завдання вирішується застосуванням ближніх контрактів із перенесенням позиції у наступний ближній контракт); друга – це базис, який відхиляється ф'ючерсний результат від фінансового результату на спот як на користь хеджера, так і проти нього (рідко зустрічається так зване «ідеальне хеджування»). Проте третя особливість є найбільш значною, важливішою за попередні дві, а саме коли варто використовувати хеджування для захисту доходів хеджера від цінових змін. Даний аспект проілюструємо так (табл. 1).

Як бачимо, прогноз динаміки ціни на реальному ринку с.г. товарів (як і інших) є інструментом максимізації майбутніх доходів виробника/продавця чи споживача/покупця за рахунок уникнення зайвих непродуктивних витрат та базисного ризику. Під час використання простіших опціонних стратегій їх застосування вимагатиме не тільки визначення тренду ціни, а й її майбутнього значення, оскільки опціонна премія сплачується покупцем опціону в будь-якому разі

і є його збитком одразу під час відкриття позиції, тому зміна ціни має перевищити величину опціонної премії.

У таких ситуаціях визначення тренду і його закінчення (розвороту) є критично важливим для інвесторів/трейдерів та хеджерів, оскільки дає змогу оперативно скоригувати свої дії, уникнувши чи скоротивши непродуктивні витрати (отримати додатковий дохід від ф'ючерсної позиції).

Додатково розглянемо цей висновок на двох критичних ситуаціях у рамках описаних вище стратегій. При цьому аналізуємо дії хеджера, якому доцільно відкривати ф'ючерсну позицію. Припускаємо, що ціна рухається у його напрямі, проте на час закриття позиції є вище мінімальної чи нижче максимальної ціни (ціни експірації чи реальної поставки товару).

Таке припущення є справедливим і для інвестора, який також є учасником ринку, з тією різницею, що реальні виробники чи споживачі с.г. продукції мають під час хеджування мету захистити свої майбутні доходи реальної поставки від негативного цінового впливу, а інвестори прагнуть отримати додатковий дохід від цінових коливань. Водночас мотивацією дострокового закриття відкритої хеджером ф'ючерсної позиції є не тільки максимізація доходу від неї, а й вивільнення капіталу, зарезервованого під гарантування виконання зобов'язань за ф'ючерсом (початкової маржі).

Описане завдання визначення тренду та часу його зміни саме й може досить ефективно розв'язувати застосування методу середньої ковзної ціни. У реальному прогнозуванні зміни ринкової (цінкової) кон'юнктури цей метод є одним із найпоширеніших, а продовження досліджень щодо підвищення ефективності його застосування є актуальним, тому детальніше вивчимо основні складності/недоліки використання методу середньої ковзної для прогнозування тренду та часу його завершення чи зміни.

Першим недоліком використання середньої ковзної є її запізнення або відставання від реальної динаміки цін. Із позицій прогнозування середня ціна завжди буде нижче зростаючої ціни або вище спадаючої ціни. Пояснюється це методикою визначення самої середньої. Наприклад, проста середня ціна за три дні буде визначена за формулою [6]:

$$P = \frac{P_{n-2} + P_{n-1} + P_n}{3} \text{ або } P = \frac{\sum_{i=1}^n P_i}{n}$$

де P – середня ціна за вибраний період (наприклад, три останні дні);

P_i – ціна за окремий період, що увійшов у базу розрахунку.

Таким чином, одне значення середньої біржової ціни буде враховувати останню ціну та попередні ціни, що

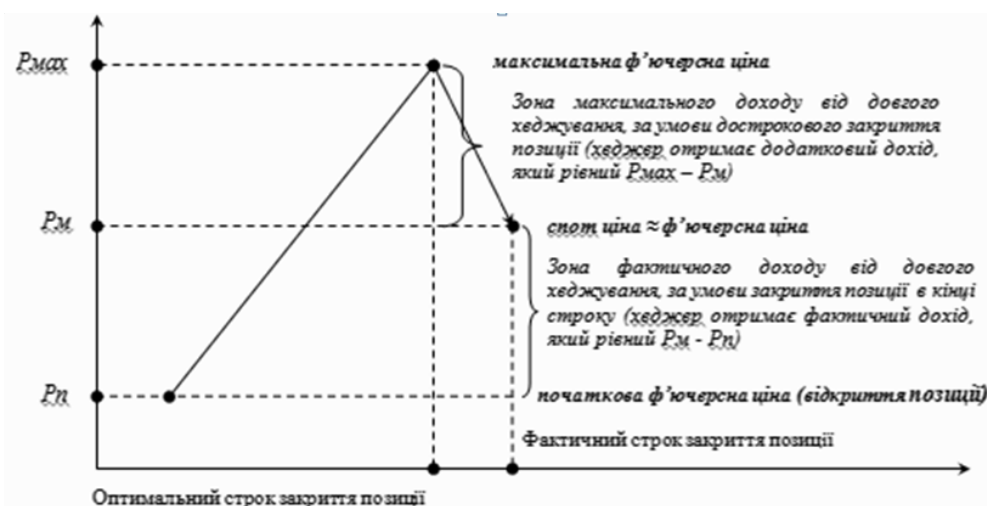


Рис. 1. Обґрунтування необхідності прогнозування розворотів чи корекції біржових цін для максимізації доходу від довгого хеджу

Джерело: власні дослідження

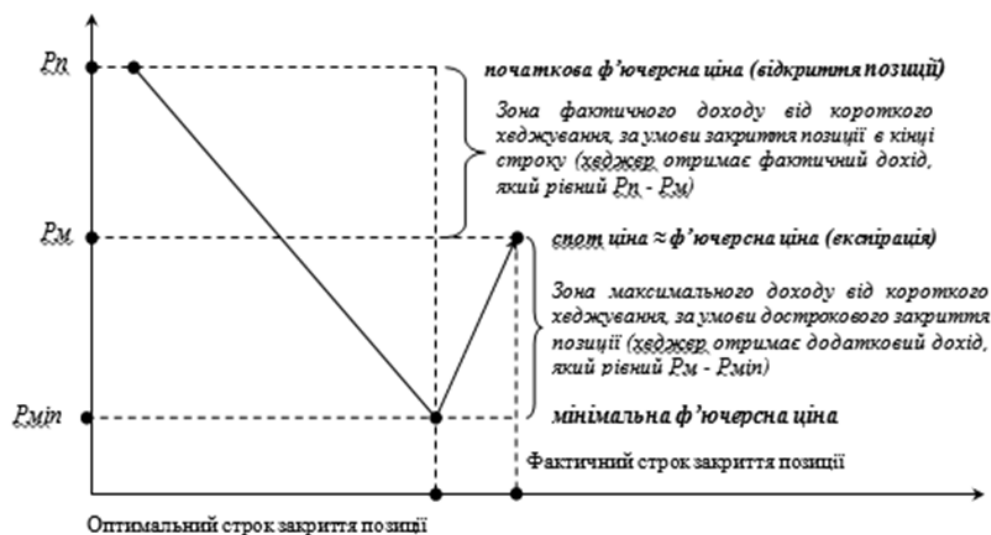


Рис. 2. Обґрунтування необхідності прогнозування розворотів (корекції) біржових цін для максимізації доходу від короткого хеджу

Джерело: власні дослідження

відповідають значенню вибраного періоду усереднення. Для отримання наступного значення середньої остання ціна додається, а перша вилучається, що призводить до зміщення кривої середньої на одне значення вперед, тому крива середньої слідує за діючою реальною ціною динамікою. Аналогічне запізнення більшою чи меншою мірою справедливе й для інших видів середніх, які також часто використовуються для прогнозування цінової динаміки: просте ковзне середнє (англ. simple moving average – SMA), зважене ковзне середнє (weighted moving average – WMA), експоненційне ковзне середнє (exponential moving average – EMA) та ін.

У результаті зростання або спадання цінового тренду база обчислення середньої завжди буде враховувати, крім однієї останньої, застарілі дані, що дещо вищі чи нижчі останньої ціни. Відповідно, чим довший період усереднення, тим більшим є запізнення. Проте у цьому є й позитивний аспект, а саме збільшення бази обчислення середньої дає змогу згладжувати чи поглинати деяку кількість випадкових коливань ціни, що не мають істотного впливу на діючу тенденцію чи тренд.

Такий стан буде підтверджувати наявність відповідно зростаючого чи спадаючого цінового тренду. Коли кон'юнктура ринку зміниться, відбувається завершення попереднього тренду з подальшою корекцією чи розворотом цін, які своєю чергою, супроводять зміна напрямку динаміки середньої ковзної ціни аналізованого товару та перетин лінії фактичних цін лінії середньої ковзної, як це показано на графіку (рис. 3).

Другим недоліком використання середньої ковзної є обмежена її прогностична спроможність. Хоча зміна нахилу кривої середньої дає змогу ідентифікувати ціновий тренд, вона не визначає точки його завершення і зміни. Поглянувши на динаміку цін на пшеницю, наведену на попередньому графіку, можна відзначити, що із серпня по грудень 2017 р. діяв понижувальний тренд, проте у вересні 2017 р. відбулася суттєва корекція ціни, яку можна було трактувати як закінчення зниження на ринку (подальша динаміка довела неправильність такого висновку). Аналогічно в кінці 2017 р. тренд закінчився і ринкова ситуація змінилася у протилежний бік, проте сигнал про таку зміну від кривої середньої був отриманий тільки в кінці



Рис. 3. Приклади використання середньої ковзної для індикації тренду (на прикладі травневого ф'ючерсу на пшеницю, який котирується на ЄВТ)

січня 2018 р. (це притому, що використовувалася коротка 13-денна середня ковзна, яка мала виявити зміну вдвічі раніше). Так само на початку березня 2018 р. ринкова кон'юнктура знову змінилася, а сигнал про таку зміну від середньої надійшов, коли ціна вже знизилася на 8%.

Дані міркування дають змогу зробити висновок про те, що метод середніх має доповнюватися іншими індикаторами, що можуть компенсувати слабкі його сторони. Тобто завдання прогнозування напрямку зміни ціни має розв'язуватися комплексно за допомогою набору показників та методів. На основі зроблених висновків розробимо комплексний підхід. В основу нашого алгоритму/підходу покладемо такі спостереження, припущення та вже відомі (доведені та перевірені) факти.

Перший крок – це використання середньої ковзної для виявлення тренду. При цьому таких ковзних має бути декілька: перша – це коротка ковзна з періодом згладжування 8 чи 13 періодів, друга – це середня ковзна з періодом згладжування 21, 34 чи 55 та довга – для виявлення довгострокових трендів із періодом згладжування 89, 144, 233 (ряд чисел Фібоначчі). Для підгону середніх ковзних використаємо формулу експоненціального згладжування (ЕМА), яка визначається за формулою:

$$EMA = \frac{EMA_{i-1} * (n-1) + 2 * P_i}{n+1}$$

де: P_i – значення ціни в i -му періоді;

n – період розрахунку;

EMA_{i-1} – значення ЕМА попереднього періоду.

Перше значення ЕМА приймається рівним значенню першої ціни у часовому ряді. ЕМА зменшує помилку, надаючи більшу вагу останнім цінам порівняно з минулими цінами. Цей метод дає змогу більш швидко реагувати на поточні зміни ціни. Вага, що надається останній ціні, залежить від періоду ковзної середньої. Чим коротший період ЕМА, тим більша вага надаватиметься останній ціні. Для цих цілей можна використовувати й інші види середніх ковзних, таких як подвійна чи потрійна експоненціальна ковзна, середня Арно Легу, середня Хала.

Другий крок – це використання методу Фібоначчі для виявлення найбільш ймовірних цінових рівнів, таких як екстремуми: 23,6; 38,2; 50; 61,8; 100; 161,8; 261,8; 423,6. Критичними будуть пучки – це співпадання одразу двох-трьох накладених на ціновий графік ліній Фібоначчі. Під час побудови цінових рівнів як базу для їх обчислення слід використовувати останні зафіксовані цінові максимуми/мінімуми (екстремуми останніх зафіксованих трендів), відносно яких визначаються відповідні цінові рівні. Останні будуть найбільш імовірними лініями розвороту і корекцій (діє принцип повторення історії трендів та цінових циклів). Серед них найбільш значимими є 38,2%, 61,8%, 100%, 161,8%.

Третій крок – це застосування додаткового фільтру. Даний фільтр реалізує положення закону нормального розподілу, за яким $\mu \pm 2\sigma:3\sigma$ описуватиме 95,4% і більше можливих максимальних чи мінімальних цін. Завдання даного фільтру – відсіяти незначні відхилення фактичної ціни від середньої, які переважно є локальними корекціями, а не розворотами тренду. Даний фільтр обчислюватиметься за рівністю:

$$[2\sigma:3\sigma] = P_i - EMA_t \text{ або}$$

$$(P_i - EMA_t) - [2\sigma:3\sigma] = 0$$

де

$[2\sigma:3\sigma]$ – значення фільтра, яке відповідає відхиленню фактичної ціни від її середньої ковзної, розрахованої аналітиком для короткого періоду. Це значення фактично відповідає середньоквадратичному відхиленню σ за короткий період. Рекомендоване значення має коливатися у межах $2\sigma-3\sigma$, оптимальним є $2,5\sigma$;

P_i – фактична ціна закриття с.г. товару останньої торговельної сесії;

EMA_t – експоненційне ковзне середнє за короткий період, рекомендоване значення – 13;

σ – середньоквадратичне відхилення σ за короткий період (13 торговельних періодів).

Фактично даний фільтр призначений для виявлення зон зростання волатильності ціни товару, який часто су-

проводжує реакцію учасників ринку на фундаментальні чинники та супроводжується істотними змінами цін, вище попередніх рівнів.

Висновки. Підсумовуючи результати досліджень методів прогнозування біржових цін на сільськогоспо-

дарську продукцію, відзначимо, що в Україні нині немає якісної системи прогнозування, як б задовольняла потреби учасників аграрного ринку. Найвні методи прогнозування цін, призначені для задоволення операторів ринків с.г. товарів, усе ще мають певні недоліки у використанні.

Список використаних джерел:

1. Елдер А. Трейдинг з доктором Єлдером. Енциклопедія біржової гри; 4-е вид. М.: Альпіна Паблішерз, 2010. 486 с.
2. Найма Е.Л. Мала енциклопедія трейдера; 10-е вид. М.: Альпіна Бізнес Букс, 2009. 456 с.
3. Нісон С. Японські свічки графічний аналіз фінансових ринків. М.: Євро, 2008. 347 с.
4. Мерфі Д.Дж. Технічний аналіз ф'ючерсних ринків: теорія і практика. М.: Діаграма, 1998. 588 с.
5. Опря А.Т. Математична статистика. Київ: Урожай, 1994. 208 с.
6. Швагер Д. Технічний аналіз. Повний курс; 5-е вид. М.: Альпіна Бізнес Букс, 2008. 806 с.
7. Research Department, Commodities Unit IMF. Commodity Market Monthly. 2017. URL: <http://imf.org/commodities>.

РАЗВИТИЕ МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДИНАМИКИ БИРЖЕВЫХ ЦЕН НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ

Аннотация. В статье проанализированы методы прогнозирования биржевых цен на сельскохозяйственные товары. Охарактеризован метод средней скользящей. Определены преимущества и недостатки при использовании метода средней скользящей. Проанализированы случаи и целесообразность применения хеджирования доходов производителей и потребителей сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: прогнозирование, биржа, цена, методы прогнозирования, средняя скользящая, тренд, хеджирование.

DEVELOPMENT OF METHODS FOR FORECASTING THE DYNAMICS OF STOCK PRICES FOR AGRICULTURAL COMMODITIES

Summary. The article analyzes the methods of forecasting stock prices for agricultural commodities. An average sliding method is described. The advantages and disadvantages of using the method of the average sliding method are determined. The cases and expediency of hedging incomes of producers and consumers of agricultural products are analyzed.

Key words: forecasting, stock exchange, price, forecasting methods, sliding average, trend, hedging.

УДК 338.58:65.014

Жовковська Т. Т.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії*

Тернопільського національного економічного університету

Zhovkovskaya T. T.

*Ph.D., Associate Professor, Department of Economic Theory
Ternopil National Economic University*

МЕТОДОЛОГІЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЗА РЕФЛЕКСИВНОГО ПІДХОДУ

Анотація. У статті визначено теоретичну сутність поняття «управлінське рішення», класифікацію, ознаки, процес формування, причини виникнення, формалізовано загальний алгоритм розроблення та прийняття управлінських рішень. Розглянуто методологію прийняття управлінських рішень у рамках рефлексивного підходу. Визначено загальні методи та прийоми реалізації управлінських рішень в умовах когнітивного конфлікту за рахунок здійснення рефлексивних впливів.

Ключові слова: підхід, управління, метод, рефлексивний вплив, управлінські рішення.

Вступ та постановка проблеми. Механізм підготовки та прийняття управлінських рішень є складовою частиною системи управління підприємством, що включає не тільки матеріальний аспект системи (засоби, методи, технології прийняття рішень), а й внутрішній (суб'єктивний) аспект, пов'язаний із тим, що до складу системи входять особи, що

приймають рішення, які наділені правом вибору та свободою волі. Цей аспект часто стає причиною багатьох конфліктів у процесі підготовки та прийняття управлінських рішень із розв'язання проблемних ситуацій, в основі яких лежить не тільки матеріальний, а й когнітивний аспект, що формує свідому чи несвідому поведінку індивідуумів [19].

Тому нині, як і в останні роки, особлива увага науковців зосереджена на темі рефлексивного управління у контексті підготовки та прийняття управлінських рішень, що належить до дієвих технологій управління поведінкою вибору під час здійснення рішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тематика дослідження рефлексивного управління отримала свій початок наприкінці 60-х років минулого століття у працях В. Лефевра. Пізніше питання управління поведінкою та вибором суб'єктів управління на основі рефлексивних впливів піднімалася у працях зарубіжних та вітчизняних учених. Проте донині окремі питання залишаються невіршеними, зокрема процес підготовки та прийняття управлінських рішень у рефлексивному управлінні, де практика набагато швидше випереджає теоретичне обґрунтування та дослідження.

Метою роботи є визначення теоретичної сутності поняття «управлінське рішення», проведення аналізу методології прийняття управлінських рішень за рефлексивного підходу.

Результати дослідження. Наукове поняття «управлінське рішення» виникло разом зі становленням менеджменту як окремої науки. Французький теоретик, практик менеджменту А. Файоль одним із перших сформував основний принцип ефективної реалізації управлінського рішення, під яким розумів одночасне використання основних функцій менеджменту:

- аналізу;
- планування;
- контролю;
- організації.

Вчений указував на необхідність використання широкого делегування повноважень під час підготовки та розроблення управлінських рішень, акцентував увагу на відповідальності кожного окремого працівника та колективу цілком за результати впровадження вибраного управлінського рішення. Пізніше ця думка була трансформована у відомі чотирнадцять принципів управління по А. Файолю, окремі елементи яких використовуються під час підготовки та ухвалення управлінських рішень.

Відомий американський математик та економіст російського походження, один із засновників концепції стратегічного менеджменту І. Ансофф уважав, що ефективність прийняття управлінських рішень залежить від швидкості реалізації вибраного варіанту дій, допускаючи внесення необхідних змін у процесі виконання прийнятого рішення, що прискорить утілення наміченого в реальність [2].

Під час реалізації управлінських рішень керівництво підприємства повинно дотримуватися таких критеріїв:

- максимально використовувати свої сильні сторони;
- спробувати подолати слабкі сторони;
- скористатися сприятливими можливостями;
- захиститися від потенційних загроз [2].

Пізніше в радянські часи змістовне наповнення поняття «управлінське рішення» було зорієнтоване на економічний акцент. Так, А.І. Пашков трактував управлінське рішення як директивну основу управління, метою якої є підвищення економічної ефективності суспільного виробництва, що виходить із необхідності більш повного задоволення матеріальних і духовних потреб народу [3]. У цьому визначенні простежується нерозривність виробництва виключно з економічними показниками, які є сигналами результативності прийнятих управлінських рішень, що робить поняття звуженим та обмеженим.

Продовжував цю думку академік Т.С. Хачатуров, який уважав, що рішення у галузі управління повинні бути спрямовані на отримання максимальної економічної віддачі

у вигляді збільшення фізичного обсягу чистої продукції, загального обсягу національного доходу, зниження собівартості [4]. У цьому визначенні трохи ширше висвітлено прояв результативності підготовки та прийняття управлінських рішень, що знову ж таки в кінцевому підсумку позначається на підвищенні рівня екстенсивного виробництва.

Аналогічним за змістом є й визначення поняття «управлінське рішення» за Н.П. Лебединським, який доводив, що управлінське рішення – це важливий елемент управлінської системи, який покликаний служити зростанню показників ефективності виробництва, якими виступають прибуток і рентабельність [6].

Залежність від державного апарату в прийнятті управлінських рішень керівниками підприємств висвітлює у визначенні «управлінське рішення» А.М. Бірман, який уважав, що за умови, коли основна номенклатура виробів планується у натуральному вираженні, а ціна встановлюється державою, управлінські рішення керівництва підприємства повинні бути спрямовані на зростання прибутку, що означає в узагальненій грошовій формі підвищення ефективності суспільного виробництва [5]. Це визначення носить загальний зміст, без конкретизації складових елементів досліджуваного поняття, їх структури та взаємозв'язку.

Відхід від радянської ідеології позначився на змістовному розширенні поняття «управлінське рішення». Так, Д. Дерлоу дав даке трактування: управлінське рішення – це певна точка управління, за якої роблять вибір між альтернативними можливостями і конкуруючими. Початковим моментом визначають мить, коли виконують дію у конкретному напрямі, а іншу частину можливостей відкидають [7]. Чіткий відхід від звуженого взаємозв'язку між управлінським рішенням та економічними показниками, що було досліджено вище.

Схожа думка простежується у визначенні С.В. Цюцюри [8]. Автор характеризує управлінське рішення як результат вибору управлінцем певного способу дій, що забезпечить досягнення намічених цілей або конкретної ситуації. У цьому визначенні вже простежуються основні складові компоненти управлінських рішень:

- спосіб дій;
 - наявність альтернатив;
 - можливість вибору з альтернатив;
 - мета підготовки та прийняття управлінського рішення;
 - адаптованість вибраного управлінського рішення до умов конкретної ситуації, що склалася;
 - особи, що приймають управлінські рішення.
- Продовжує думку С.В. Цюцюри Г.В. Осовська, яка під управлінським рішенням розуміє [9]:
- конкретний вибір альтернативного варіанта вирішення проблемної ситуації;
 - вольовий акт вирішення проблемної ситуації;
 - конкретний вибір альтернативного варіанта з вирішення проблемної ситуації або вольовий акт має цільове спрямування;
 - результатом реалізації управлінського рішення є забезпечення досягнення певного результату.

Пов'язує процес підготовки та прийняття управлінських рішень з творчим актом А.В. Василенко в роботі [10], де автором запропоновано таке визначення: управлінське рішення – це загальний результат певного творчого процесу керівника, який вимагає конкретних дій колективу, що виступає при цьому об'єктом управління даного керівника. У цьому визначенні простежується думка, що була закладена А. Файолем, про відповідальність кожного окремого працівника та колективу цілком за результат впровадження вибраних управлінських рішень.

Аналогічне визначення можна знайти і в дослідженні О.М. Олійниченко [11], де автором вказано, що управлінське рішення – це творчий процес, що передбачає розроблення та реалізацію одного або кількох альтернативних варіантів із сукупності можливих альтернативних, спрямованих на досягнення наміченої мети.

Обмежуючи лише колом посадових інструкцій та положень, надає визначення управлінського рішення З.В. Пушкар, яка під управлінським рішенням пропонує розуміти дію менеджера, яка передбачає вибір альтернативного варіанта рішення, що не виходить за межі його посадових компетенцій та повноважень, для досягнення стратегічних цілей організації [12]. Не заперечуючи наданої авторкою конкретизації визначення, основним його обмеженням є відсутність гнучкості між посадовими особами в разі прийняття колективних рішень.

Цікавими визначеннями поняття «управлінське рішення» є дослідження праць російських учених. Так, В.С. Юкаєва стверджує, що управлінське рішення являє собою творчий акт суб'єкта управління (індивідуального або групового особи), що визначає програму діяльності підприємства щодо ефективного вирішення назрілої проблеми на основі знання об'єктивних законів функціонування керованої системи й аналізу інформації про її стан [13]. У цьому визначенні простежується масштабність очікуваного результату від процесу підготовки та прийняття управлінських рішень стосовно планів розвитку підприємства та засобів їх досягнення на основі проведення ретроспективного аналізу результативності прийнятих рішень у минулих періодах.

Справедливо розділяє зміст поняття «управлінське рішення» на процес та результат Б.М. Рапопорт [14]. Автор трактує поняття «управлінське рішення» як процес, як результат конкретного вибору і як підсумок вибору. Як процес рішення розглядається у рамках певного періоду часу, протягом якого воно розробляється, приймається і втілюється в життя, будучи певним управлінським актом, що базується на обліку різних варіантів суміжних цілей. Термін «управлінське рішення» є результатом вибору менеджментом з усієї сукупності наявних можливостей конкретного варіанту дій, що являє собою керівництво для колективу. У цьому визначенні простежується аналогія з визначеннями українських учених щодо різноманітності альтернатив вибору.

Через упровадження певного алгоритму дій А.О. Мальковская і Ю.В. Соловйова визначають реалізацію рішень як сукупність управлінських дій, спрямованих на:

- збір інформації про хід виконання запланованих заходів;
- порівняння результатів із контрольними параметрами;
- оцінку результатів і наслідків;
- коригування планових заходів;
- іноді на відмову від прийнятого рішення у ситуації, що змінилася, тобто організаційно-практичні, правові, технологічні заходи щодо реалізації рішень [15].

На нашу думку, не заперечуючи цінності даного визначення, за змістом воно суміжне з визначенням контролю як функції управління, що робить його обмеженим та неповним.

Е.А. Уткін уважає, що розроблення управлінських рішень як цілісний процес розширює сферу господарської діяльності підприємства за допомогою [16]:

- останніх досягнень науково-технічного прогресу;
- необмежених варіантів мобілізації та маневрування фінансовими ресурсами на основі новітніх засобів зв'язку і комунікацій;
- трансформації у світовій управлінській вектор, здатний надати імпульс подальшому розвитку світової економічної системи.

Це визначення носить загальний, неконкретизований характер, за змістом дане тлумачення поняття «управлінське рішення» може бути використано для інших економічних категорій: розвиток, забезпечення, модернізація та ін.

М.А. Федотова стверджує, що в сучасних умовах основні управлінські дії щодо прийняття та реалізації управлінських рішень є невід'ємними елементами, які взаємопов'язані і взаємозалежні, формують у процесі своєї взаємодії управлінську цілісність усього процесу управління незалежно від організаційного рівня [18]. Процес прийняття рішень об'єднує динаміку і послідовність дій, трансформуючи умови, що склалися і моделі економічного функціонування. У цьому визначенні авторка майже ототожнює процес управління та визначення поняття «управлінське рішення», роблячи його несамоостійним.

Досить широкого змісту набуло визначення поняття «управлінське рішення», надане Е.В. Ксенчук і М.К. Кияною, які управлінське рішення формулюють як [17]:

- продукт управлінської праці;
- організаційну реакцію на виниклу проблему;
- вибір певного курсу дій із можливих варіантів;
- вибір попередньо осмисленої мети, засобів і методів її досягнення;
- вибір способу дій, що гарантує позитивний результат тієї чи іншої операції.

За даним визначенням поняття «управлінське рішення» може бути адаптованим до будь-якого спектру управлінської діяльності, що робить його універсальним.

Таким чином, до основних ознак управлінського рішення можна віднести:

- можливість вибору з множини альтернативних варіантів;
- наявність мети;
- необхідність підготовки та прийняття рішення уповноваженою особою.

У загальному виді процес прийняття управлінського рішення має такий вигляд:

- визначення та постановка управлінського завдання на поточний момент чи момент у майбутньому;
- пошук можливих альтернатив вирішення поставлених завдань;
- порівняння та оцінка найбільш вигідних альтернативних управлінських рішень із наявних;
- здійснення вибору вибраного управлінського рішення;
- аналіз умов для впровадження вибраного рішення або створення необхідних умов для ефективною реалізації управлінських рішень;
- контроль та оцінка результатів впровадження вибраного управлінського рішення, визначення ефективності та проблематичності впровадження та реалізації.

За видами управлінські рішення діляться так.

1. За масштабністю та значимістю прийняття управлінського рішення:

- стратегічні;
- тактичні;
- оперативні;
- миттєві.

2. За часом здійснення та реалізації:

- довгострокові;
- середньострокові;
- короткострокові.

3. За сферою здійснення:

- глобальні;
- галузеві;
- приватні.

4. За участю у здійсненні організаційних перетворень на підприємстві:

- загальні;
- локальні;
- індивідуальні.

5. За способом підготовки та впровадження:

- структуровані;
- частково структуровані;
- неструктуровані;
- хаотичні.

6. За глибиною впровадження:

- традиційні;
- інноваційні;
- радикальні.

7. За характером інформаційного забезпечення:

- фіксовані;
- невизначені;
- слабо інформовані.

До прийняття управлінських рішень висувається низка вимог, яких необхідно дотримуватися під час їх підготовки та ухвалення:

1. облік максимальної кількості обставин, що стали сигналом для підготовки та прийняття управлінських рішень;

2. розроблення таких управлінських рішень, які за змістом та наслідками їх реалізації будуть повністю відповідати поставленому управлінському завданню;

3. надання повного обґрунтування рішення, що приймається у нерозривному взаємозв'язку з елементами управлінської системи на підприємстві;

4. управлінське рішення має містити чіткі цілі, критерії його успішної реалізації та учасників – виконавців за функціями.

5. за можливості управлінські рішення мають ураховувати фактори внутрішнього та зовнішнього середовища, результати науково-технічного прогресу (в разі прийняття управлінських рішень стосовно розвитку підприємства, впровадження нових технологій виробництва, модернізації парку обладнання та ін.);

6. дотримання нормативно-правових вимог, стандартів та внутрішніх розпорядчих документів підприємства під час підготовки та ухвалення управлінських рішень;

7. урахування результатів реалізації та впровадження управлінських рішень у минулих періодах, що є однотипними;

8. забезпечення максимального ефекту від впровадження управлінських рішень з урахуванням факторів, що чинять найбільший вплив на розвиток підприємства та окремих виробничих процесів;

9. контроль виконання прийнятого управлінського рішення виконавцями, завданнями, критеріями їх досягнення, часом виконання за планом та ін.;

10. забезпечення прийняття управлінських рішень, які б відповідали вимогам:

- системності;
- короткості;
- закінченості думки;
- конкретизованості.

Розроблення та прийняття раціональних управлінських рішень має такий загальний вид:

1. Постановка управлінського завдання, мети, що визначає необхідність прийняття управлінського рішення.

2. Встановлення критеріїв ефективності підготовки та реалізації управлінського рішення.

3. Проведення обґрунтованого аналізу можливих альтернативних рішень.

4. Вибір оптимального управлінського рішення з проаналізованих альтернативних.

5. Вибір виконавців та контролюючих осіб за протіканням процесу реалізації управлінського рішення.

6. Контроль доведення інформації до виконавців та інших осіб, що залучені до виконання управлінського рішення.

7. Проведення поточного контролю над реалізацією управлінського рішення за встановленими нормами, критеріями, планами.

8. Оцінка результативності впровадження управлінського рішення, аналіз ефективності наслідків прийнятого рішення, оцінка переваг у реалізації вибраного управлінського рішення та втрачених можливостей (якщо такі мали місце), умовний аналіз та оцінка реалізації альтернативних рішень та їх ефективності за вже відомими умовами впровадження управлінського рішення.

Ефективність підготовки та прийняття управлінських рішень напряму залежить від правильної інтерпретації проблематичної ситуації, що виникла та вимагає вирішення. Для цього пропонується здійснити такі етапи вирішення проблемної ситуації в управлінні підприємством:

1. Провести детальний аналіз проблеми. Цей етап включає збір усієї необхідної інформації (наявної та прихованої за необхідності) для визначення важливості вирішення проблемної ситуації, причин її виникнення та наслідків невирішення.

2. Постановка мети вирішення проблемної ситуації та визначення критеріїв досягнення намічених результатів. Цей етап включає вибір показників оцінки результативності вирішення проблемної ситуації та способів їх розрахунку.

3. Накопичення інформації. Цей етап передбачає збір даних, на основі чого відбувається «мозковий штурм» із вирішення проблемної ситуації, аналіз альтернативних рішень за максимальною корисністю їх здійснення у вирішенні проблемної ситуації.

4. Прийняття рішення. На цьому етапі відбувається вибір найкращих рішень із сукупності можливих, визначених на попередньому етапі вирішення проблемної ситуації.

5. Реалізація впровадження прийнятих рішень. На цьому етапі за встановленим планом відбувається реалізація намічених управлінських дій, які залежно від умов вирішення проблемної ситуації, що мають динамічний характер, мають пристосувальну функцію до обставин.

6. Розгляд досягнутих результатів, оцінка ефективності. Аналітичний етап, за результатами якого формулюються висновки на майбутню перспективу в разі виникнення аналогічних проблемних ситуацій.

Таким чином, визначено теоретичну сутність поняття «управлінське рішення», методи формування, ознаки та загальний алгоритм реалізації. У рефлексивному підході, як і під час використання будь-якого іншого підходу управління підприємством, ця інформація служить базою для використання відповідних методів рефлексивного управління у процесі підготовки та впровадження рішень.

Серед найбільш відомих та широко вживаних методів підготовки та прийняття управлінських рішень у рамках рефлексивного управління можна виділити такі [20].

1. Булева модель рефлексивного біполярного вибору. Модель описує вибір рефлексивного суб'єкта з двох альтернатив, що трактується їм як «добро» і «зло» в умовах зовнішнього тиску на користь одного з полюсів і свою думку – образа цього тиску (його оцінка ситуації). Результат породжується логічною зв'язкою «імплікація».

2. Рекурсивна структура моделі прийняття рішень за підвищення рангу рефлексії.

Підвищення рангу рефлексії на одиницю описується введенням змінної рекурсивного образу, що додається,

і заміною змінної старшої рефлексії з формули для моделі попереднього рангу на відповідну імплікацію (старший рефлексивний образ ще раз рефлексує, усвідомлюється).

3. Безперервна (ймовірнісна) модель рефлексивного біполярного вибору.

Вводяться ймовірності одного з полюсів біполярного вибору, елементарний ймовірнісний аналіз булевої моделі дає простий арифметичний вираз для ймовірності вибору.

4. Нелінійна модель рефлексивного біполярного вибору прийняття рішень.

Цей метод використовується, коли рефлексивний суб'єкт наділений здатністю здійснювати уявні оцінки наслідків свого біполярного вибору за допомогою, наприклад, квадратичної функції його інтенції, його вибір описується нелінійною моделлю, передбачення якої підтвержені експериментально.

5. Функція вибору рефлексивного суб'єкта для багатопольярної ситуації (довільна безліч альтернатив).

6. У дослідженні [21] встановлена функція вибору рефлексивного індивіда, що знаходиться у ситуації багатопольярного вибору, що стало суттєвим розширенням функціональності моделей рефлексивного управління в полі суб'єктних середовищах.

7. Ймовірнісна модель рефлексивного багатопольярного вибору.

Модель сформована для ситуації, коли впливи на суб'єкта та їх рефлексивні образи можуть бути описані ймовірнісними розподілами. Ймовірнісна модель дає змогу отримувати усереднені оцінки ефективності вибраних стратегій рефлексивного управління, а також оцінки ризику і надійності прийняття управлінських рішень [20].

Дані методи мають широкий спектр застосування у використанні технологій рефлексивного підходу під час управління вибором у процесі прийняття рішення індивідумом. Вище були розглянуті теоретичні основи проблемних ситуацій, що вимагають вирішення, шляхом постановки управлінського завдання, визначення мети,

термінів та виконавців прийнятого управлінського рішення. Проте на практиці діяльності підприємств часто зустрічається опір працівників під час реалізації управлінських рішень, прийнятих керівниками.

У рамках рефлексивного підходу для мінімізації такого опору (умовний приклад) під час підготовки та ухвалення управлінських рішень можна використовувати такі методи та прийоми [21]:

1. Створення таких умов, за яких працівник вибирає раціональне рішення на користь керівника.

2. Зміна сприйняття інформації працівником для створення у його уяві необхідної мети, досягнення якої можливе шляхом прийняття необхідного для керівника управлінського рішення.

3. Створення навмисно помилкового погляду керівника на проблемну ситуацію для зниження власних можливостей в уяві працівника, що створює в його уяві свободу вибору.

4. Спотворена або неповна передача інформації працівнику щодо стану проблематичності ситуації, що вимагає вирішення (зазвичай перебільшення важливості вирішення проблеми порівняно з реальним станом речей).

5. Схилення працівника до виконання прийнятих управлінських рішень шляхом поступової передачі йому часткових даних щодо реальної ситуації.

Висновки. Таким чином, визначено теоретичну сутність поняття «управлінське рішення», класифікацію, ознаки, процес формування, причини виникнення, формалізовано загальний алгоритм розроблення та прийняття управлінських рішень. Даний матеріал може становити основу для розроблення та прийняття управлінських рішень у рамках рефлексивного підходу на базі визначених методів управління вибором суб'єктів. Ці методи дають змогу визначити їх ступінь свободи вибору, створювати уявні образи у свідомості, передбачити поведінку та спрогнозувати подальші дії. Запропоновано методи та прийоми рефлексивного управління опором персоналу в процесі підготовки та прийняття управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Fayol H. Administration industrielle et générale. Dunod et Pinat. 1917. 174 p.
2. Классики менеджмента. The IEVM Handbook of Management Thinking; под ред. М. Уорнер. СПб.: Питер, 2001. 1168 с.
3. Пашков А.И. Большая советская энциклопедия: в 30 т.; гл. ред. А.М. Прохоров; 3-е изд. М.: Советская энциклопедия, 1969–1978.
4. Хачатуров Т.С. Большая советская энциклопедия: в 30 т.; под ред. А.М. Прохорова; 3-е изд. М.: Советская энциклопедия, 1969.
5. Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации: история и современность / Под общ. ред. М.А. Эскиндарова. М.: Финансы и статистика, 2009. 448 с.
6. Автоматизированная система плановых расчетов / Под ред. Н.П. Лебединского. М.: Экономика, 1980. 320 с.
7. Дерлоу Д. Ключові управлінські рішення. Технологія прийняття рішень; пер. з англ. К.: Наук. думка, 2001. 242 с.
8. Теоретичні основи та сутність управлінських рішень. Моделі прийняття управлінських рішень / С.В. Цюцюра, О.В. Криворучко, М.І. Цюцюра. Управління розвитком складних систем. 2012. Вип. 9. С. 50–58.
9. Осовська Г.В. Основи менеджменту: курс лекцій: навч. посіб. для студентів спеціальності 7.050201 «Менеджмент організацій». Житомир: ЖІТІ, 2008. 556 с.
10. Василенко В.А. Теорія і практика розроблення управлінських рішень: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2003. 420 с.
11. Олійниченко О.М. Аспектичний підхід до визначення поняття «управлінське рішення». Наукові праці НУХТ. 2007. № 21. С. 79–83.
12. Пушкар З.В., Пушкар Б.В. Сутність та роль управлінських рішень в управлінні персоналом. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/3274/1/%D0%9F%D1%83%D1%88%D0%BA%D0%B0%D1%80%20%D0%97..pdf>.
13. Юкаева В.С. Принятие управленческих решений: учебник. М.: Дашков и К, 2012. 324 с.
14. Рапопорт Б.М., Скубченко А.И. Инжиниринг и моделирование бизнеса. Москва: ЭКМОС, 2001. 239 с.
15. Мальковская А.О., Соловьева Ю.В. Эффективность принятия управленческих решений и оценка деятельности работников государственной гражданской службы. URL: <http://thsp.ru/issues/issue0108/010812.htm>.
16. Уткин Э.А. Управление фирмой. М.: Акалис, 1996. 516 с.
17. Ксенчук Е.В., Киянова М.К. Технология успеха. Ч. 2. Элементы делового общения. М.: Дело, 1993. 192 с.
18. Федотова М.А. Развитие систем стратегического управления в промышленных организациях. Вестник Московского государственного областного университета. Серия «Экономика». 2012. № 3. С. 77–81.
19. Толубко В.Б. Інформаційна боротьба (концептуальні, теоретичні, технологічні аспекти). Київ: НАОУ, 2003. 192 с.
20. Смирнов С.А. Основные идеи рефлексивного анализа. URL: <http://ipt.kpi.ua/wp-content/uploads/2015/05/Smirnov.pdf>.
21. Таран Т.А., Шемаев В.А. Системні дослідження та інформаційні технології. 2005. № 3. С. 114–131.

МЕТОДОЛОГИЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПРИ РЕФЛЕКСИВНОМ ПОДХОДЕ

Аннотация. В статье определены теоретическая сущность понятия «управленческое решение», классификация, признаки, процесс формирования, причины возникновения, формализован общий алгоритм разработки и принятия управленческих решений. Рассмотрена методология принятия управленческих решений в рамках рефлексивного подхода. Определены общие методы и приемы реализации управленческих решений в условиях когнитивного конфликта за счет осуществления рефлексивных влияний.

Ключевые слова: подход, управление, метод, рефлексивное влияние, управленческие решения.

METHODOLOGY OF MANAGEMENT DECISION BY REFLEXIMENT APPROACH

Summary. The article defines the theoretical essence of the concept of «managerial decision», classification, features, process of formation, causes of occurrence, formalized general algorithm of development and acceptance of managerial decisions. The methodology of making managerial decisions in the framework of reflexive approach is considered. The general methods and techniques of realization of administrative decisions in the conditions of a cognitive conflict by means of realization of reflexive influences are determined.

Key words: approach, management, method, reflexive influence, managerial decisions.

УДК 336.67

Замковий О. І.

*старший викладач кафедри економічного аналізу і фінансів
Національного технічного університету «Дніпровська політехніка»*

Zamkovyi O. I.

*Senior lecturer at the Department of Economic Analysis and Finance
National TU Dnipro Polytechnic*

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВИХ ВАЖЕЛІВ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ КЛАСТЕРІВ В УКРАЇНІ

Анотація. Статтю присвячено прогностичному аналізу інвестиційного сектору економіки та поліпшенню управління процесами шляхом запровадження сучасних математичних моделей. Розглянуто регулювання взаємовідносин усіх елементів соціально-економічних систем, знаходження і застосування на практиці нових форм, методів та економічних інструментів, програмуючих інноваційний ріст і конкурентне лідерство в глобальному економічному просторі.

Ключові слова: математичне моделювання, економіка, інвестиційна привабливість, кластеризація, конкурентоспроможність, регіональна економіка.

Вступ та постановка проблеми. Сучасний розвиток регіональної економіки вимагає зростання ефективності функціонування всіх елементів соціально-економічної системи, залучених у виробничий процес. Епоха економічних відносин, що спирається у своєму зростанні на сприятливу кон'юнктуру, незадіяні виробничі потужності вітчизняних підприємств та недорогої робочої сили, змінюється на епоху гострої конкуренції, в якій конкурентні переваги формуються за рахунок інноватизації, зростання продуктивності праці та ефективності. У зв'язку із цим від корпоративного виробничого, сервісного секторів регіональної економіки та органів державної влади потрібно знаходження і застосування на практиці нових форм, методів та інструментів регулювання системних взаємовідносин усіх елементів регіональних соціально-економічних систем, програмуючих інноваційний ріст і конкурентне лідерство в глобальному економічному просторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багатьма авторами теоретично й емпірично доведено, що кластеризація як форма просторово-функціональної інтеграції бізнесу є однією з прогресивних форм організації від-

творювального процесу і генерації конкурентних переваг регіональної економіки. Отже, державна влада регіональному рівні повинна сконструювати організаційні форми і застосувати економічні методи стимулювання кластеризації як у регіональному, так й у надрегіональному просторі. Кластеризація надрегіонального простору (крім генерації економічного зростання) є ефективною організаційно-інституційною моделлю мінімізації економічної і соціальної поляризації регіональних систем.

Модель впливу регіональних кластерів на конкурентоспроможність регіону у сфері кадрового залучення наведено на рис. 1.

З рис. 1 можна побачити, що конкурентоспроможність регіону як території для проживання висококваліфікованого персоналу проявляється також у двох напрямках. З одного боку, це приватні чинники, які створюються на рівні регіонального бізнесу: замовлення, потенціал професійного зростання, емоційні аспекти, пов'язані з бренд-потенціалом підприємства, клімат у колективі та корпоративна культура. З іншого боку, це сукупність факторів соціальної середовища для працівника – все, що пов'язано

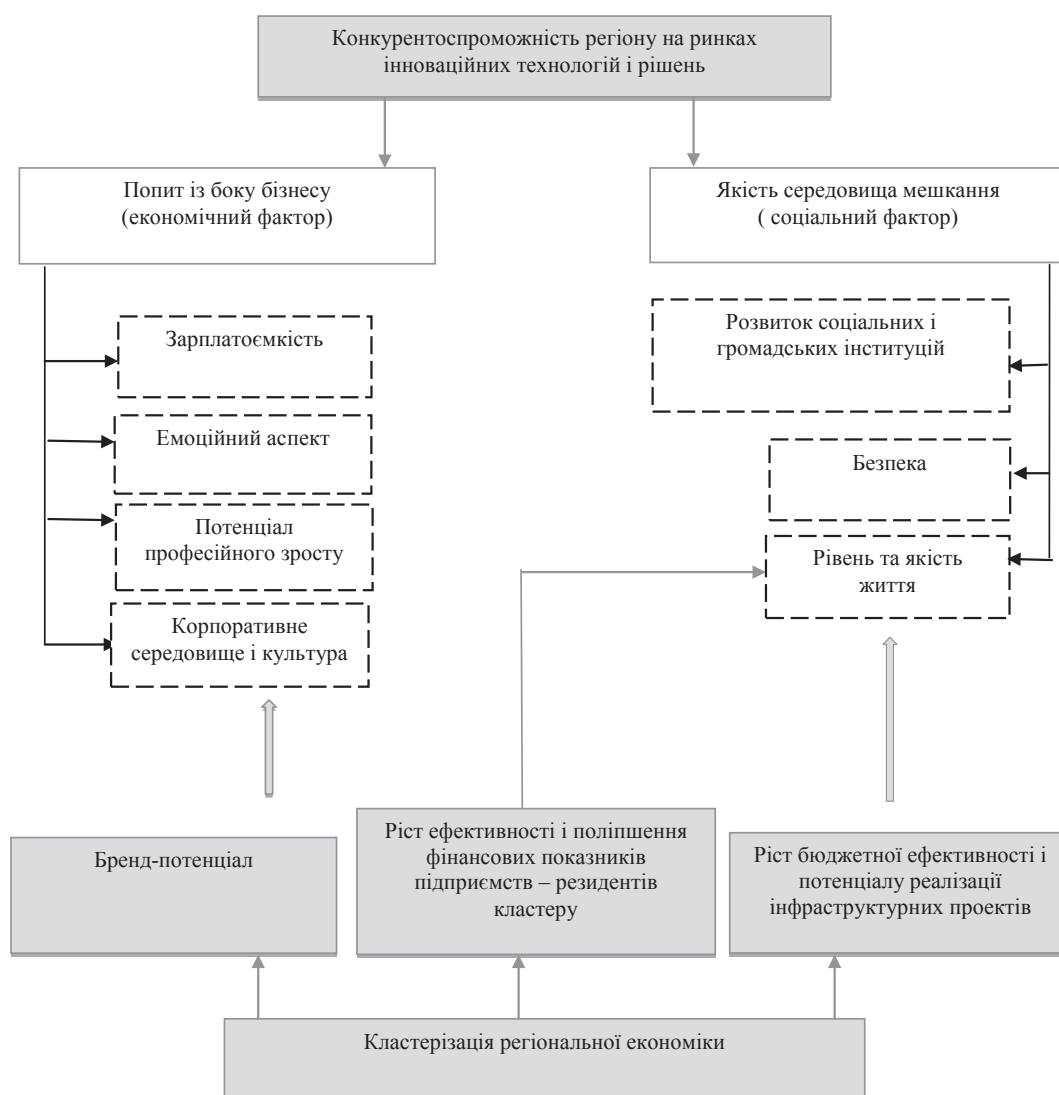


Рис. 1. Модель впливу кластеризації на конкурентоспроможність регіону (чинники ринку праці)

з рівнем й якістю життя, станом і розвитком соціальних та громадянських інститутів, системою безпеки, якістю надання громадських послуг і т. п.

Перший напрям формується за рахунок розвитку кластера підвищення ефективності функціонування його підприємств-резидентів, другий напрям повинні адмініструвати органи державної влади, спираючись на бюджетний і соціальний ефекти, які отримано в ході кластеризації регіональної економіки.

На загальному тлі інноваційних негараздів особливо катастрофічно виглядають показники діяльності технопарків. Наприклад, за офіційними даними, в Україні нараховується 16 технопарків, з яких реально працює лише вісім, тоді як у США функціонує близько 140 наукових технопарків, у Великобританії – 40. У цілому в Європі – більше 1 500 науково-технологічних структур [7], де активно реалізується модель управління відкритими інноваціями.

Не менш катастрофічною є й ситуація щодо активізації участі НДІ у процесі здійснення інноваційної діяльності відкритого типу у взаємодії з корпоративним ядром, використання механізму аутсорсингу, трансферу технологій тощо [8].

У 2015 р. частка виконавців наукових досліджень і розробок (дослідників, техніків і допоміжного персоналу) у загальній кількості зайнятого населення станови-

ла 0,50%, у тому числі дослідників – 0,33%. За даними Євростату, у 2013 р. найвищою ця частка була у Фінляндії (3,21% і 2,31%), Данії (3,17% і 2,15%), Ісландії (2,94% і 2,0%), Швеції (2,85% і 2,16%), Австрії (2,85% і 1,74%) та Норвегії (2,62% і 1,84%); найнижчою – у Румунії (0,51% і 0,32%), Болгарії (0,76% і 0,55%), Туреччині (0,77% і 0,65%) та Кіпру (0,82% і 0,61%) [14].

У 2015 р. загальний обсяг витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт власними силами організацій становив 12 224,9 млн. грн., у тому числі витрати на оплату праці – 5 483,0 млн. грн., матеріальні витрати – 2 472,0 млн. грн., капітальні витрати – 340,8 млн. грн., із них витрати на придбання устаткування – 285,5 млн. грн.

У 2015 р. п'ята частина загального обсягу витрат була спрямована на виконання фундаментальних досліджень, які на 95% профінансовано за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів. Частка витрат на виконання прикладних досліджень становила 14,4%, які на 61,5% фінансувалися за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів та 22,8% – за рахунок коштів організацій підприємницького сектору. На виконання науково-технічних розробок спрямовано половину загального обсягу витрат, які на 39,2% профінансовано за рахунок власних коштів, 30,3% – іноземними фірмами та 18,5% – організаціями підприємницького сектору. Частка витрат на виконання

науково-технічних послуг становила 14,4% від загального обсягу витрат. Більше половини загального обсягу витрат спрямовано на дослідження і розробки зі створення нових або вдосконалення наявних видів виробів, технологій та матеріалів, 12,5% яких – на замовлення промислових підприємств.

Проте ще більше вражає той факт, що значення переходу до такої моделі управління дуже часто спрощено сприймається і владою. Можна погодитися зі словами Л. Федулової про неінноваційний характер державної політики, який виражається у недостатньому обсязі фінансування інноваційної сфери, тоді як більшість підприємств постійно перебуває у стані необхідності жорсткої оптимізації витрат, тому «передусім заощаджують на розвитку, відкладаючи на невизначене майбутнє інноваційні проекти, видатки на НДДКР і технологічну модернізацію» [10]. Але йдеться не лише про відсутність фінансової підтримки, а й реальних стимулів для здійснення інноваційної діяльності, де чільне місце займає інституційне забезпечення такого виду діяльності, а також питання підвищення ефективності інфраструктури.

Результати дослідження. Математичне моделювання кластерних утворень дає змогу точніше прогнозувати та планувати їхню діяльність. Значний внесок у розроблення проблем математичного моделювання кластерного розвитку зробили С. Авдашев, П. Крюков, А. Шастітко, С.В. Лобов, Е.В. Понькіна, А.В. Боговец, Т.Ф. Шаріпов, С.А. Терехова та ін. [5; 8].

Математичну інтерпретацію кластерних структур знаходимо в моделі лінійного міста Хоттелінга.

Кластерна політика в областях, де зовнішні ефекти споживання великі, може грати важливу роль в регулюванні економіки [4]. С.В. Лобова, Е.В. Понькін, А.В. Боговец вважають, що кластери описуються за допомогою одноагентних і мноагентних моделей.

Одноагентна модель кластера має вигляд:

$$Z = F(x) \rightarrow \text{extr} (x \in X), \quad (1)$$

за умови $X = \{x \in R^n; g_k(x)\} \geq 0, k = 1 \dots K$

Z – мета кластера;

$F(x)$ – одна або кілька цільових функцій;

X – множина допустимих (прийнятних) рішень;

$g_k(x) \geq 0$ – функції, що описують правила прийняття рішень.

Рівноважний стан кластера описується вектором $x^* \in X$ при цьому:

$$F(x^*) > F(x), \forall x \in X \quad (2)$$

Рішенням одноагентного кластерного завдання є цільова функція $F(x^*)$, що досягає екстремального значення.

Недоліком одноагентної моделі кластера є недостатність інформації про внутрішню узгодженість дій учасників кластера. В одноагентній моделі кластера не враховуються власні інтереси учасників кластера, що мають в основі автономність і незалежність у прийнятті рішень; нівелюються зміни узгодження рішень учасників кластера.

Т.Ф. Шаріпов і С.А. Терехова пропонують як економіко-математичну модель кластера таку систему рівнянь:

$$F_{\text{ог}} = \sum_{k=1}^s a_k \frac{F_k}{F_k^{\text{Nor}}} \rightarrow \text{max}, \quad (3)$$

де $F_{\text{ог}}$ – узагальнена цільова функція кластера;

F_k^{Nor} – нормуюче значення k -ої цільової функції;

F_k – k -я цільова функція;

s – число цільових функцій;

a_k – коефіцієнт ваги k -ої цільової функції.

Таким чином, пропонується розглядати як критерії кластеризації діяльності підприємств максимум прибутку від реалізації продукції, мінімум витрат на її виробництво і показники узагальненої цільової функції кластера.

Узагальнена функція кластера має вигляд:

$$Z = a_1 x_1 + a_2 x_2, \quad (4)$$

де Z – значення узагальненої цільової функції кластера; a_1, a_2 – деякі коефіцієнти;

x_1 – максимум прибутку від реалізації продукції;

x_2 – мінімум витрат на виробництво продукції.

Модель Т.Ф. Шаріпова і С.А. Терехової показує, що в ході максимізації сукупної прибутку всіх учасників кластера відбувається перерозподіл сукупного прибутку кластера і виконуваних робіт [5].

Деякі автори запропонували модель оцінки взаємозв'язків підприємств кластера за типом моделі «витрати – випуск». Фірми кластера взаємодіють між собою, звертаючись один до одного і передаючи знання, ресурси, технології. Оцінка взаємодії компаній кластера може бути формалізована за допомогою таблиці «витрати – випуск» (табл. 1).

Таблиця 1

Принципова модель оцінки взаємодії компаній кластера

Фірми	Споживання			
	A1	A2	...	An
Виробництво	a11	a12	a1n
.....
An	an1	an2	Ann

де A1; A2; An – підприємства;

a_{ij} – частка виробництва (споживання) підприємства An у загальному виробництві (споживанні) кластера.

Якщо $C_i = \frac{\sum_{j=1}^n a_{ij}}{a_{ij}}$, тоді C_i показує ступінь взаємозв'язку

підприємств кластера з кластером у цілому.

За допомогою отриманих значень коефіцієнта C підприємство вибирає напрям взаємодії з іншими підприємствами кластера, яка найбільшою мірою буде сприяти використанню його конкурентних переваг.

Таблиці «витрати – випуск» можуть бути складені з грошових потоків, потоків трудових ресурсів, інформаційних потоків, потоків готової продукції і напівфабрикатів між підприємствами кластера [3].

Кластер позитивно впливає на фінансову стійкість учасників завдяки спільному їх виходу на регіональний, міжнародний та світовий ринки. У цьому визначенні два фактори: позитивний вплив кластера на фінансовий стан його учасників і вихід на регіональний, національний і світовий ринки.

Тому, на нашу думку, можна запропонувати такі рівняння моделі кластера:

$$Y = a + bx \rightarrow \text{extr}, \quad (5)$$

де Y – цільова функція кластера, що виявляється на рівні учасника кластера, наприклад економія робочої сили;

a, b – деякі емпірично визначені коефіцієнти;

x – частка кластера на регіональному (на національному, світовому) ринку;

$$x = \frac{OM}{\sum_{i=1}^n Q_i}, \quad (6)$$

де OM – обсяг регіонального (національного, світового) ринку;

Q_i – обсяг продажів i -ої фірми – учасниці кластера;

n – число фірм – учасниць кластера.

Розрахунок коефіцієнтів внутрішньогалузевої торгівлі дає змогу отримати додаткову інформацію про рівень кластеризації розвитку регіону та визначити пріоритетні напрями розвитку міжнародної (національної, регіональної) торгівлі стосовно торговельних партнерів – учасників кластера.

Для оцінки структури зовнішньоторговельних операцій у світовій практиці використовується індекс порівняльної переваги (RCA), розроблений французьким економічним науково-дослідним інститутом, і розраховується як за експортними, так і за імпортними товарами. Це практично той же коефіцієнт локалізації експорту чи імпорту певного виду товару. Розрахунок цих показників дає змогу виявити порівняльні переваги регіону в експорті або імпорті товарів:

$$RCA^1 = \frac{E_{pmj} E_k}{E_p E_{cmj}}, \quad (7)$$

де RCA^1 – коефіцієнт локалізації експорту;
 E_{pmj} – експорт із регіону j -го товару;
 E_k – загальний експорт країни;
 E_p – загальний експорт регіону;
 E_{cmj} – експорт із країни j -го товару;

$$RCA^2 = \frac{I_{pmj} I_k}{I_p I_{cmj}} \quad (8)$$

де RCA^2 – коефіцієнт локалізації імпорту;
 I_{pmj} – імпорт із регіону j -го товару;
 I_k – загальний імпорт країни;
 I_p – загальний імпорт регіону;
 I_{cmj} – імпорт із країни j -го товару.

Для розрахунку внеску кожної товарної позиції у зовнішньоторговельний баланс регіону можливе використання такої формули, яка оцінює порівняльну перевагу регіону в торгівлі будь-яким товаром, також поширеною на заході:

$$Тіб = \frac{1000}{ВПП} \times \left[(E_i - I_i) - (E - I) \times \left(\frac{E_i + I_i}{E + I} \right) \right], \quad (9)$$

де $Тіб$ – валовий регіональний продукт;
 E_i – обсяг експорту товару i ;
 I_i – обсяг імпорту товару i ;
 E – загальний експорт регіону;
 I – загальний імпорт регіону.

У результаті розрахунків формується група товарів, виробництво яких є пріоритетним для регіону.

Наступним етапом є виявлення базових підприємств, що виробляють товари, які мають велике значення для регіону.

Після виявлення базових підприємств необхідне вивчення підприємств-постачальників і суміжників, які будуть включені у кластер, ланцюги постачання комплексуючих.

Таким чином, природа розвитку конкурентних переваг регіону в сценарії розвитку регіональних кластерів реалізується через систему комерційних, бюджетних і соціальних ефектів, які генерує інтеграційно-функціональна сутність кластера.

Моделі збільшення конкурентних позицій регіону на різних функціональних ринках дають можливість сформувати комплекс програмно-цільових заходів державної регулятивної політики з розвитку регіональних кластерів як катализатора прискореного економічного зростання і поліпшення соціальних характеристик регіональних систем.

Висновки. Економіко-математичне моделювання кластерних процесів дає змогу здійснювати методики дослідження й оцінки рівня кластеризації регіону, проводити аналіз наявної техніки виявлення кластерів, поліпшити відбір показників, що характеризують діяльність учасників кластера, точніше прогнозувати і планувати їхню діяльність. Результати дослідження з виявлення галузей, що мають хороший потенціал для швидкого й успішного зростання, здатних стати основою кластерного розвитку, можуть бути отримані за допомогою комплексної кількісної та якісної оцінки шляхом застосування економіко-математичних моделей кластера. Організовані спроби використання різних методів та інструментів, що дають змогу визначити обґрунтованість використання кластерних ініціатив, будуть сприяти максимальному підвищенню конкурентоспроможності регіону.

Список використаних джерел:

1. Сабадош Г.О., Топольницький Ю.В. Модель відкритої інновації в механізмі державної підтримки підприємництва. Інновації в бізнесі XXI століття. 2011. С. 110–116. URL: www.nbu.gov.ua/portal/.../110_116.pdf (дата звернення: 03.02.2018).
2. Глобальне середовище та фінансово-економічна нестабільність: монографія / Р.П. Косодій, Є.В. Мішенін, А.О. Бондаренко. Суми: МакДен, 2010. 252 с.
3. Україна: Всесвітній огляд економічних злочинів; підготовлено в рамках діяльності Міжнародної мережі фірм PwC. URL: <http://www.pwc.com/ua> (дата звернення: 03.02.2018).
4. Рейтинг конкурентоспроможності компаній світу: за даними Всесвітнього економічного форуму. URL: <http://www.weforum.org/reports> (дата звернення: 01.02.2018).
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник Державної служби статистики України. К., 2012. 305 с. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 01.02.2018).
6. Захарін С.В. Інноваційна активність промислових підприємств. Економіка і прогнозування. 2006. URL: www.ief.org.ua/Arjiv_EP/Zajarin306.pdf (дата звернення: 03.02.2018).
7. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: національна доповідь / Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва. URL: www.dkrp.gov.ua/files/c19f3.doc (дата звернення: 03.02.2018).
8. Джемелінська Л.В. Аналіз моделей відкритої та закритої інноваційної діяльності підприємств. Сучасні проблеми економіки та підприємництва. 2011. Вип. 7. С. 86–90.
9. Федулова Л.І. Концептуальна модель інноваційної стратегії України. Економіка і прогнозування. 2012. URL: www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/EP/2012_1/7_Fed.pdf (дата звернення: 01.02.2018).
10. Микроэкономика / В.М. Гальперин, С.М. Игнатов, В.И. Моргунов. Санкт-Петербург: Экономическая школа, 1997. 669 с. URL: ikhailivanov.org/microeconomicsГальперинТом2/Galperin_12.7.PDF (дата звернення: 01.02.2018).
11. Лобова С.В., Понькина Е.В., Боговец А.В. Проблемы математического моделирования экономических кластеров как системы взаимосвязанных целей участников. Вестник НГУ. Социально-экономические науки. 2002. Т. 11. Вып. 4. С. 125–131. URL: www.nsu.ru/rs/mw/link/Vedia/22876/12.pdf (дата звернення: 01.02.2018).
12. Шарипов Т.Ф., Терехова С.А. Использование механизмов планирования для создания машиностроительного кластера. Вестник Оренбургского государственного университета. 2011. № 13(132). С. 528–536. URL: vestnik.osu.ru/2011_13/87.pdf (дата звернення: 01.02.2018).

13. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. зб. / Відп. за вип. О.О. Кармазіна. URL: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm (дата звернення: 11.02.2018).
14. Замковий О.І. Інвестиційна складова: удосконалення механізму стимулювання інноваційно-технологічного розвитку економіки суспільства. Бізнес-навігатор. 2018. Ч. 1. С. 101–107.
15. Product and process innovation / Офіційний сайт статистики ЄС. URL: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=inn_cis5_prod&lang=en# (дата звернення: 01.02.2018).
16. OECD, Innovation and Growth: Chasing a Moving Frontier. 2009. 264 p. URL: <http://www.oecd.org/innovation/> (дата звернення: 11.02.2018).
17. US National Science Board. Science and Engineering Indicators 2012. URL: <http://www.nsf.gov/statistics/seind12/> (дата звернення: 11.02.2018).
18. Innovation, BCG, 010: A return to prominence and the emergence of new world order: report / J.P. Andrew, J. Manget, D.C. Michael, A. Taylor, H. Zablitz; The* Boston; Consulting Group. Boston, MA: The Boston Consulting Group, Inc., 2010. 25 p.

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ ОБОСНОВАНИЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫЧАГОВ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ В УКРАИНЕ

Аннотация. Статья посвящена прогнозному анализу инвестиционного сектора экономики и улучшению управления процессами путем внедрения современных математических моделей. Рассмотрено регулирование взаимоотношений всех элементов социально-экономических систем, нахождение и применение на практике новых форм, методов и экономических инструментов, программирующих инновационный рост и конкурентное лидерство в глобальном экономическом пространстве.

Ключевые слова: математическое моделирование, экономика, инвестиционная привлекательность, кластеризация, конкурентоспособность, региональная экономика.

ECONOMIC AND MATERIAL GROUNDS FOR IMPROVEMENT OF FINANCIAL IMPORTERS TO ENSURE THE SUSTAINABILITY OF REGIONAL CLUSTERS DEVELOPMENT IN UKRAINE

Summary. The article is devoted to the prospective analysis of the investment sector of the economy and improvement of process management by introducing modern mathematical models. The regulation of the relationship between all elements of socio-economic systems, finding and applying in practice new forms, methods and economic instruments of programmable innovative growth and competitive leadership in the global economic space is considered.

Key words: mathematical modeling, economy, investment attractiveness, clusterization, competitiveness, regional economics.

Збарський В. К.
*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі
Національного університету біоресурсів і природокористування України*
Алексєва Ю. Ю.
*аспірант кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі
Національного університету біоресурсів і природокористування України*

Zbarsky V. K.
*doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of Marketing and International trade Department of
National University of Life and Environmental Science of Ukraine*
Alekseeva J. Y.
*postgraduate of Marketing and International trade Department of
National University of Life and Environmental Science of Ukraine*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СІМЕЙНИХ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ

Анотація. Досліджено теорію і практику розвитку малого аграрного бізнесу в Україні. Узагальнено сутнісну характеристику малих сімейних ферм в аграрному секторі економіки, місце в ринковій економіці та встановлено критерії типізації суб'єктів аграрної господарської структури. Показано досвід розвитку малого агробізнесу в сільському господарстві США. Визначено виробничо-фінансовий стан, тенденції економічної стійкості та перспективи фермерських господарств, передумови пореформеного їх розвитку, сучасний прояв та майбутнє особистих селянських господарств за умов трансформації у сімейні фермерські господарства. Обґрунтовано посилення впливу ринкових інструментів і держави на дохідність та ефективність суб'єктів малого підприємництва в сільських поселеннях України.

Ключові слова: малі форми господарювання, малий агробізнес, підприємництво, розвиток, ефективність, господарства населення, критерії малого агробізнесу.

Вступ та постановка проблеми. Факторами довготривалої стійкості розвитку аграрного сектору економіки за економічними та соціальними показниками є, зокрема, господарсько-організаційна та галузева структура. Потребують також переосмислення розширення підприємницької діяльності, формування сімейних ферм, сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та соціального страхування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До науковців та практиків щодо розвитку сімейних ферм можна віднести: О. Бородіну, В. Горьового, Ю. Губені, В. Збарського, С. Кальченка, М. Кропивко, Ю. Лупенка, В. Дієспєрова, М. Маліка, В. Мєсель-Весєляка, О. Шпичака, І. Свиноуса, І. Прокопу, В. Рябокonia, Т. Яворську, В. Юрчишина, М. Шульського.

У сучасних умовах особисті селянські господарства є структурним елементом агропромислового комплексу України і відіграють важливу роль у виробництві сільськогосподарської продукції. Вони залишаються стабілізуючою ланкою господарювання, яка компенсує зниження обсягів виробництва продукції сільського господарства на окремих аграрних підприємствах, забезпечує продовольчі потреби населення і формує грошові доходи селян. Нині ОСГ виробляють 45% валової продукції сільського господарства (за результатами 2016 р.), обробляють близько 20% усіх сільськогосподарських угідь, у них зайнято близько 40% сільського населення. За даними статистичної звітності, у 2016 р. селянські господарства виробили понад 98% врощеної в країні картоплі, 82% овочів, майже 80% молока, більше 40% яловичини і близько 50% свинини [9].

Відносини, пов'язані з веденням таких господарств, регулюються Конституцією України, Земельним та Цивільним кодексами, Законом України «Про особисте селянське господарство» та іншими нормативно-правовими актами.

Профільний закон визначає особисте селянське господарство як господарську діяльність, яка проводиться без створення юридичної особи фізичною особою індивідуально або особами, які перебувають у сімейних чи родинних відносинах і спільно проживають, для задоволення особистих потреб шляхом виробництва, переробки і споживання сільськогосподарської продукції, реалізації її надлишків і надання послуг із використанням майна особистого селянського господарства, у тому числі у сфері сільського зеленого туризму [2].

Проте ця форма сімейних аграрних господарств не є перспективною у майбутньому, оскільки носить переважно натуральний характер виробництва. До основних її недоліків можна віднести також переважання важкої ручної праці й невеликі земельні наділи цих господарств.

Окрім того, особисті селянські господарства не є повноправними учасниками аграрного ринку. Вони є фізичними особами. Це зумовлює проблеми з податком на додану вартість, із податком на доходи фізичних осіб: не будучи повноправними учасниками аграрного ринку, не маючи статусу виробника сільськогосподарської продукції, вони мають складніше й більше податкове навантаження та залишаються без соціального захисту. Також особисті селянські господарства мають проблеми з виходом на ринок, оскільки немає можливості укласти з ними повноцінні договори.

У Європі сьогодні важко знайти виробників сільськогосподарської продукції, які не мають юридичного статусу, не є юридичними особами і дії яких чітко не регламентовані на законодавчому рівні.

За інформацією Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (FAO), у Бразилії сімейні фермерські господарства обробляють менше ніж 25% усіх сільськогосподарських земель, але до того ж виробляють близько 40%

основних сільгоспкультур. У США сімейні фермерські господарства обробляють 78% сільгоспугідь країни, виробляючи 84% усієї сільгосппродукції на суму 230 млрд. дол. Окрім того, саме у фермерських господарствах зосереджено найбільшу кількість робочих місць в аграрному секторі. «Триває пошук стійких систем ведення сільського господарства, які можуть задовольнити світові потреби в продовольстві в майбутньому. І ніщо не стоїть так близько до парадигми сталого виробництва продовольства, як сімейні фермерські господарства», – підкреслив генеральний директор FAO Ж. Граціану да Сілва на конференції FAO ООН по Європі та Центральній Азії, яка відбувалася в Бухаресті (Румунія) 1–4 квітня 2014 р. [7].

З урахуванням цього керівництво ООН і FAO звернулося до урядів усіх країн з проханням підвищити підтримку таким господарствам.

Метою статті є розгляд наявних проблем та перспектив розвитку особистих селянських господарств з урахуванням формування сімейних ферм і розширення підприємницької діяльності в умовах формування середнього класу серед сільського населення.

Результати дослідження. Для підкреслення важливої ролі малого бізнесу на селі, зокрема сімейних фермерських господарств, у розв'язанні продовольчої проблеми й забезпеченні сталого розвитку територіальних громад ООН проголосила 2014 р. роком сімейних фермерських господарств.

Для України це питання теж дуже важливе, адже стосується величезної категорії виробників сільськогосподарської продукції. Йдеться про понад 4 млн. господарств, які позиціонуються як особисті селянські. Це, як кажуть закордонні експерти, справжній український феномен. Нині в Україні процес створення сімейних ферм поступово набирає обертів здебільшого завдяки експертній і технічній допомозі представництв держав – лідерів у цій галузі: Франції, Канади, США.

Якщо ми прагнемо розвивати й модернізувати сільськогосподарське виробництво, запроваджувати стандарти ЄС, то всі виробники сільськогосподарської продукції повинні мати єдине законодавче поле для організації своєї діяльності і працювати в рівних податкових умовах, уважають вітчизняні експерти та фахівці в сільському господарстві.

Отже, особисті селянські господарства мають поступово змінювати статус фізичних осіб і реєструватися як юридичні особи. Де-факто більшість із них і сьогодні вже є сімейними фермерськими господарствами. Працюють на двох, а інколи й більше гектарах землі (коли відбувається присєднання паїв), мають із десяток корів, пораються всією родиною (табл. 1).

Але де-юре вони залишаються особистими селянськими господарствами, отже, користуються іншою системою оподаткування, мають організаційні та фінансові проблеми під час збуту продукції переробним та іншим підприємствам, які є юридичними особами. Як видно з даних табл. 1, понад 170 тис. сільських домогосподарств мають земельні ділянки 5–10 і більше гектарів та є потенційними сімейними фермами [5].

Трансформація ОСГ має бути добровільною і здійснюватися через стимулюючий вплив засобів державної підтримки, як прямої, так і непрямої.

Такими механізмами можуть бути, зокрема, унормування засад функціонування сімейних фермерських господарств; розроблення пільгової системи страхування, що вирішить не тільки проблему належного пенсійного забезпечення, а й забезпечить соціальний захист у разі тимчасової непрацездатності; формування готовності і здатності селян до самостійного господарювання шляхом підготовки

кваліфікованих кадрів для сільського господарства, здатних здійснювати виробництво на сімейних засадах [2].

Держава не може залишатися осторонь цієї багатомільйонної категорії виробників і має забезпечити підняття їхнього соціального статусу.

Міністерство аграрної політики України, НААН розпочали роботу над удосконаленням нормативно-правової бази щодо створення умов перетворення особистих господарств у фермерські з набуттям статусу юридичної особи – виробника сільськогосподарської продукції. Це законодавство повинне забезпечити одноосібникам повноцінну участь в аграрному ринку і стимулюватиме створення на основі малих господарств життєздатної системи сільськогосподарської обслуговуючої кооперації. Водночас законодавство полегшить селянським господарствам доступ до чинних програм бюджетної підтримки аграрного сектору.

Сьогодні назріла нагальна потреба в розробленні інструментів щодо заохочення трансформації сімейних господарств у господарства товарного спрямування, як це практикується у країнах Центральної та Східної Європи.

Враховуючи досвід європейського, канадського та інших країн законодавства щодо реєстрації сімейних ферм, у Законі України «Про фермерське господарство» передбачає два можливі варіанти реєстрації [3].

Перший варіант – сімейне фермерське господарство, за бажання може реєструватися на загальних підставах, як і будь-яке фермерське господарство. Це – у формі приватного підприємства за створенням юридичної особи. Другий варіант полягає у тому, що сімейне фермерське господарство може реєструватися за заявочним принципом. Подали документи і працюйте собі на здоров'я. Тобто малі виробники сільськогосподарської продукції повинні модернізуватися відповідно до вимог ЄС і мають стати потужним сектором виробництва.

25 січня 2018 р. відбулася презентація громадської спілки «Союз українського селянства» (СУС), організаторами якої є Асоціація фермерів і приватних землевласників України та Союз сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Метою СУС є поступове зміцнення людського і природного капіталу села. Це, насамперед, альтернатива нинішньому соціально-економічному устрою держави, що полягає у поступовій заміні монополії на кооперацію, а агрохолдингів – на розвиток сімейного фермерства. Представники СУС на підставі Концепції розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації на 2018–2020 рр. вже розробили відповідну програму, яка передбачає створення в Україні протягом трьох років 250 тис. фермерських господарств і більше мільйона робочих місць на селі.

Розвиток малих сімейних ферм покликаний дати можливість українським селянам розвиватися й відчувати впевненість у завтрашньому дні шляхом розвитку методів ефективного фермерства. Сімейне фермерство – це виробництво професійне, а не на рівні хобі, як у нас в Україні в переважній більшості власників особистих селянських господарств. Учені ННЦ «ІАЕ» НААН пропонують алгоритм створення сімейних ферм без створення юридичної особи (рис. 1).

Розвиток реального сімейного фермерства в Україні – це можливість не тільки отримати стабільний прибуток, залучити всіх членів родини до спільної справи, полегшити ручну працю, це ще й можливість досягти найвищої якості продукції.

Практика довела, що найбільш дієвими напрямками державної підтримки сільгоспвиробників у провідних країнах світу є вдосконалення механізму ціноутворення на сільськогосподарську продукцію, надання державних субсидій фер-

Таблиця 1

Розвиток сільських домогосподарств України, 2009–2017 рр. [9]

Рік	Кількість домогосподарств, тис. од.	Середній розмір домогосподарства, га	Здається в оренду, %	Частка сільських домогосподарств у всіх категоріях господарств, %			Кількість сільських домогосподарств, які мають земельні ділянки за розміром площі, що використовують, господарств						
				у валовій продукції	картоплі	овочів і ягід	молочка	м'яса	до 1,0 га	1,01 – 5,0	5,01 – 10,0	10 і більше	
													всього
2005	5463,7	2,83	76,4	59,5	98,8	89,3	88,2	81,2	63,2	4376,6	928,8	98,6	59,7
2009	5266,6	2,80	71,8	52,5	98,3	89,2	84,5	81,0	45,3	4176,4	916,4	105,3	68,5
2010	5262,3	2,88	71,1	51,7	97,4	88,1	88,6	80,3	44,9	4115,1	973,5	105,3	68,4
2011	5248,1	2,74	71,3	48,2	96,9	84,3	84,3	79,7	43,3	4088,3	986,6	105,0	68,2
2012	5216,1	2,92	70,5	49,3	98,1	85,7	81,6	77,7	42,5	4026,8	1006,7	114,8	67,8
2013	5193,7	2,67	71,4	46,0	97,0	88,3	80,6	77,5	39,7	4077,1	929,7	114,3	72,7
2014	5173,0	2,62	73,0	44,7	97,2	86,1	83,4	76,2	38,5	4055,6	920,8	119,0	77,6
2015	4948,7	2,52	71,3	44,9	97,8	86,1	80,9	74,9	37,0	3850,0	915,5	113,8	69,3
2016	4924,0	2,97	69,7	44,8	98,0	87,2	80,3	75,0	37,3	3845,6	901,1	108,3	68,9
2017	4900,1	2,87	71,8	43,7	98,1	85,5	83,7	75,1	37,0	3727,7	893,7	95,6	62,1
2017 у % до 2005	89,7	101,4	-4,6	-15,8	-0,7	-3,8	-4,5	-6,1	-26,2	85,2	96,2	97,0	104,0
2010	93,1	99,7	+0,7	-8,0	+0,7	-2,6	-4,9	-5,2	-7,9	90,6	91,8	90,8	90,8

Джерело: розрахунки на підставі даних Держстату України за відповідні періоди

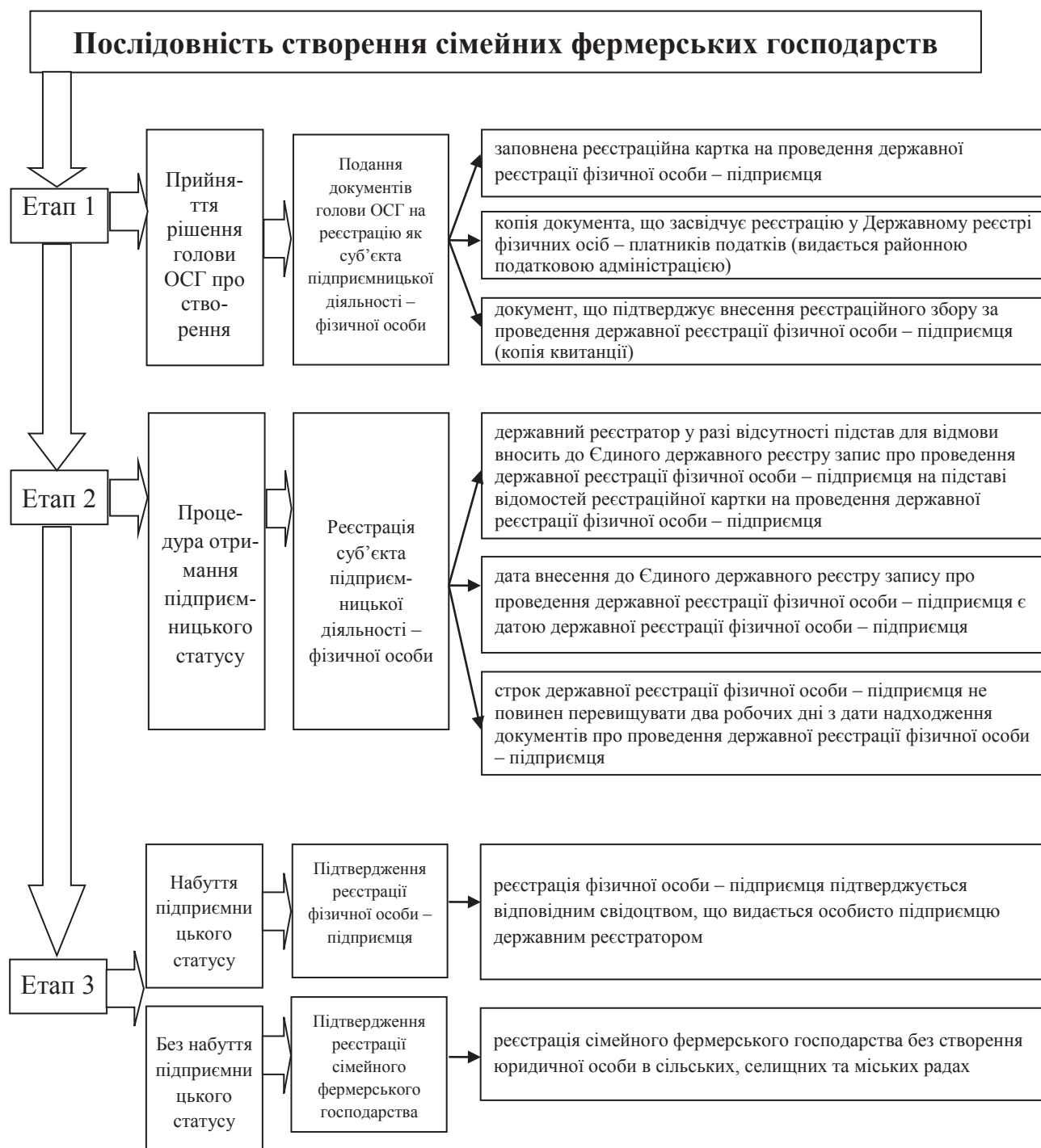


Рис. 1. Організаційні особливості створення сімейних ферм без створення юридичної особи [5]

мерам, використання пільгового кредитування й пільгового оподаткування сільгоспвиробників, розроблення та виконання національних і галузевих програм розвитку сільського господарства, виважена зовнішньоторговельна політика.

Наприклад, у США застосовують специфічні методи ціноутворення на сільськогосподарську продукцію. Тут використовуються так звані «ціни підтримки», які поділяються на два види: цільові ціни й закладні ціни. Цільові ціни розглядають як ціни гарантовані. Вони мають відшкодувати фермерам на середньому рівні витрати самофінансування й давати можливість отримати середній прибуток і розрахункову ренту. Якщо ринкові ціни не забезпечать сільгоспвиробникам цих параметрів функціо-

нування виробництва, то вони матимуть відповідну компенсацію від держави. Закладні ціни використовуються у разі здачі фермерами своєї продукції в заставу товарно-кредитній корпорації. Якщо ринкові ціни будуть вищі за закладні, фермери можуть викупити свою продукцію за закладними цінами й компенсувати при цьому витрати на зберігання продукції. Таким чином, держава гарантує сільгоспвиробникам збут продукції і певний рівень доходу від її виробництва.

Усталеною формою фінансової підтримки виробників сільськогосподарської продукції в розвинутих країнах світу є державне субсидування. Так, у країнах Організації економічного співробітництва та розвитку (34 країни

світу) державні субсидії становлять 34% від загального доходу фермерів. Рівень державних субсидій у відсотках до вартості виробленої сільськогосподарської продукції в останні роки становив: у Швейцарії – 73%, Норвегії – 70%, Японії – 63%, країнах ЄС – 45% (для порівняння: в Україні цей показник становить 4,3%).

Слід зазначити, що державні субсидії сільгоспвиробникам у цих країнах, як правило, надаються не для нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, а заради підтримки доходів фермерів на відповідному рівні, розвитку інфраструктури, дотримання екологічних вимог, збереження родючості ґрунтів тощо. У країнах ЄС до 25% субсидій можуть бути спрямовані на впровадження новітніх технологій, гарантування безпечності продуктів харчування, соціальний розвиток сільських територій. У США державні кошти теж активно використовуються на наукові дослідження у сфері аграрного виробництва [7].

У провідних країнах світу держава активно підтримує кредитні установи, які надають кредити сільгоспвиробникам, і співпрацює з ними. Форми кредитування дуже різноманітні, й надання кредитів здійснюється диференційованими фінансовими установами [6].

Наприклад, у Німеччині функціонують Сільськогосподарський рентний банк, Німецький іпотечний банк, Союз німецьких народних банків, створений сільськогосподарськими підприємствами, розгалужена мережа ощадних кас, приватні іпотечні банки. Діяльність цих кредитних установ контролює держава. Так, статут Сільськогосподарського рентного банку ухвалюється урядом. Цей банк пропонує пільгові кредити фермерам, що беруть участь у виконанні спеціальних програм: «Молоді фермери», «Сільське господарство», «Оновлення села» тощо [7].

У Франції провідним банком, що надає кредити сільськогосподарським виробникам, є «Креді Аґріколь».

Пільгові кредити банк надає, використовуючи принцип боніфікації – відшкодування державою різниці між догвірною процентною ставкою і пільговою процентною ставкою для фермерів.

У більшості країн Заходу переважає прогресивна система оподаткування, за якої основна маса фермерів належить до пільгової категорії платників. Тому частка податків, які сплачують фермери, у загальному обсязі їхніх витрат незначна (у межах від 2,5% до 6%) .

Висновки. Основою передумовою перспективного розвитку особистих селянських господарств є формування системи виробничих та обслуговуючих кооперативів у системі сільських територій з обов'язковим забезпеченням кваліфікованої інформаційної допомоги з боку регіональних науково-навчальних центрів. Причому процес кооперативного будівництва в дрібнотоварному приватному секторі буде довготривалим та мати неоднозначний характер.

Особисті селянські господарства, в яких наявний виробничий і підприємницький потенціал, є джерелом створення суб'єктів малого підприємництва, що підтверджується концентрацією землі, нарощуванням технічної озброєності, впровадженням нових технологій тощо. Вдосконалення законодавчої бази діяльності сімейних ферм відображає формування об'єктивних соціально-економічних передумов подальшого їх розвитку. У сучасних умовах однією з проблем, що стає на заваді розвитку кооперації в системі сімейних фермерських господарств, є неготовність переважної більшості селян приймати безпосередню активну участь у створенні і функціонуванні кооперативних об'єднань.

Проте для забезпечення подальшого розвитку сімейних фермерських господарств необхідно розвивати їх кооперування за створення простих організаційних структур, сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, кластерів тощо.

Список використаних джерел:

1. Збарський В.К. Особисті селянські господарства: місце і роль в продовольчому забезпеченні країни. АґроІнком. 2008. № 1–2. С. 27–32.
2. Збарський В.К., Горьовий В.П., Артеменко А.М. Ефективність фермерських господарств : навч. посіб. Київ. ННЦ ІАЕ, 2008. 450 с.
3. Збарська А.В. Особисті селянські господарства – основа формування малого підприємництва на селі: наук. доповідь; за ред. проф. В. Збарського. К.: ННЦ «ІАЕ», 2011. 106 с.
4. Кальченко С.В. Сучасні напрями розвитку господарської діяльності селянських домогосподарств. 2012. № 7(17). С. 108–111.
5. Малік М.Й., Шпикуляк О.Г. Тенденції і перспективи розвитку особистих селянських господарств. Економіка АПК. 2018. № 1. С. 11–19.
6. Малік М.Й., Заяць В.М. Теоретичні засади та напрями трансформації особистих селянських господарств. Економіка АПК. 2013. № 5. С. 87–95.
7. Губені Ю.Е., Коверко Ю.О., Осічук П.О. Розвиток особистих селянських господарств в умовах інституціональних змін. Економіка України. 2017. № 3. С. 59–67.
8. Шулський М.Г. Особисті господарства населення: стан, можливості, перспективи: монографія. Львів: Край. 2003. 280 с.
9. Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2016 рік. Київ: Держстат України. 2017. 372 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕМЕЙНЫХ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ В УКРАИНЕ

Аннотация. Исследованы теория и практика развития малого агробизнеса в Украине. Обобщены сущностная характеристика малых семейных ферм в аграрном секторе экономики, место в рыночной экономике и установлены критерии типизации субъектов аграрной хозяйственной структуры. Приведен опыт развития малого агробизнеса в сельском хозяйстве США. Определены хозяйственно-финансовое состояние, тенденции экономической устойчивости и перспективы фермерских хозяйств, предпосылки пореформенного их развития, современное проявление и будущее личных крестьянских хозяйств при условии их трансформации в семейные фермерские хозяйства. Обосновано усиление влияния рыночных инструментов и государства на прибыльность и эффективность субъектов малого предпринимательства в сельских поселениях Украины.

Ключевые слова: малые формы хозяйствования, малый агробизнес, предпринимательство, развитие, эффективность, хозяйства населения, критерии малого агробизнеса.

PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT OF PERSONAL PEASANT HOUSEHOLDS

Summary. The theory and practice of small business' development in Ukraine are researched. In particular, the essential characteristic of small forms of activities in the agricultural sector and their place in a market economy were generalized, and the criteria selection subjects of agrarian economic structure were established. The experience of small agribusiness in American agriculture was shown. The economic and financial conditions, trends of economic stability and prospects of small agribusiness, preconditions of post-reform development, modern manifestation and future households in agricultural production were determined. The growing influence of market-based instruments and government onto the profitability and efficiency of small businesses were justified.

Key words: Small business entities, small agribusiness, entrepreneurship, development, efficiency, economy of the population, criteria of small agribusinesses.

УДК 338.1

Іванченко Н. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики
Національного авіаційного університету*

Лисенко І. О.

*магістр
Національного авіаційного університету*

Ivanchenko N. O.

*PhD, Associate Professor of department of cybernetics
National Aviation University*

Lysenko I. O.

*master's degree
National Aviation University*

ВПРОВАДЖЕННЯ КОРПОРАТИВНИХ РІШЕНЬ НА ОСНОВІ КОНЦЕПЦІЇ «ІНТЕРНЕТ РЕЧЕЙ»

Анотація. У статті розглянуто вплив технологій на роботу організацій. Усе частіше організації стикаються з поняттям «Інтернет речей» як сучасною технологією, що розвивається. Вона передбачає не просто взаємозв'язок мільярдів пристроїв в одній мережі, а фундаментальне переосмислення того, як компанії роблять бізнес, по-новому приносячи додаткову користь як собі, так і клієнту. За правильного підходу використання концепції «Інтернет речей» стає реальною конкурентною перевагою будь-якої організації. Отже, незважаючи на наявні труднощі і бар'єри на своєму шляху, Інтернет речей буде успішно розвиватися й у майбутньому, стаючи основою нової економіки.

Ключові слова: Інтернет речей, інновації, корпоративні рішення, великі дані, інтеграція даних.

Вступ та постановка проблеми. Сьогодні швидке впровадження інновацій стало імперативом для компаній і державних організацій. Це викликано цілою низкою факторів, але головними причинами є розширення глобалізації та зростання вимог із боку замовників.

Окрім того, нові технології допомагають стартапам успішно конкурувати і навіть випереджати старожилів ринку, які не здатні успішно впроваджувати інновації.

У новітній історії є багато прикладів того, як лідери ринку, що не змогли передбачити перехід до цифрових бізнес-моделей, зіткнулися із сумними наслідками (зокрема, компанії Kodak і Blockbuster). Ставки високі: вважається, що до 2027 р. нові фірми витіснять 75% компаній, які в 2011 р. увійшли до списку S&P 500. Такий переверт на вершині фінансового олімпу буде як мінімум частково викликаний технологічними змінами [1].

Необхідність швидше впроваджувати інновації, розширення глобалізації, реагування на вимоги клієнтів до більш якісного обслуговування – все це ускладнює роботу організацій і змушує їх шукати відповіді на низку важливих питань:

- Як оптимізувати процеси розроблення та виробництва, щоб скоротити цикл інновацій?
- Як задовольнити зростаючі потреби замовників, які добре знайомі з новими технологіями й очікують бездоганного обслуговування?
- Як керувати складним зростаючим портфелем матеріальних активів, які розподілені по всьому світу?
- Як ефективно управляти зростаючою екосистемою партнерів по поставках?

Для вирішення цих та інших завдань організації все частіше звертаються до Інтернету речей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet. Перспективи та наслідки застосування Інтернету речей висвітлено в працях таких учених, як: Е.П. Зараменських, І.Е. Артем'єв, А.В. Росляков, С. Грінгард та ін. Але поза їхньою увагою залишаються питання, як упроваджувати корпоративні рішення на основі концепції Інтернету речей, які наслідки і виклики від упровадження інноваційних технологій.

Метою цієї роботи є поглиблення теоретико-методологічних підходів до впровадження корпоративних рішень на основі концепції «Інтернет речей».

Результати дослідження. Інтернет речей (Internet of Things, IoT) – це мережа, де програмовані об'єкти можуть вільно передавати один одному інформацію через Інтернет. Управління здійснюється в автоматичному режимі, що не вимагає контролю людиною [4]. Він допомагає автоматизувати багато операцій за рахунок:

- автоматичного збору інформації про об'єкти (механізми, устаткування, пристрої, приміщення, транспортні засоби) для відстеження статусу або поведінки;

- використання цієї інформації для контролю й управління, що допомагає оптимізувати процеси і використання ресурсів, а також поліпшити процес прийняття рішень.

Інтернет речей включає у себе дані, процеси і фізичні об'єкти. Саме цим він відрізняється від всеохоплюючого Інтернету, до якого входять ще й люди, стимулюючи розвиток спільної роботи.

Впровадження корпоративних рішень на основі концепції Інтернету речей за останні роки значно зросло. Дослідження Zebra Technologies і Forrester Research показало, що в 2014 р. на підприємствах упровадили технології Інтернету речей 65% респондентів, тоді як у 2012 р. ця цифра становила лише 15%. Нещодавно компанія Cisco провела глобальне дослідження сліпим методом, метою якого було отримати більше відомостей про те, як саме організації використовують Інтернет речей для перетворення свого бізнесу і що вони можуть зробити, щоб домогтися більшої вигоди. З них 1 230 респондентів були представниками [5]:

- 16 країн: Австралії, Бразилії, Великобританії, Німеччини, Індії, Іспанії, Італії, Канади, Китаю, Мексики, Росії, США, Франції, ПАР, Південної Кореї і Японії;

- семи галузей, що інтенсивно використовують Інтернет речей: промислового виробництва, держсектору, транспортної промисловості, роздрібною торгівлі, нафтогазової промисловості, житлово-комунального господарства, металургії і гірничодобувної галузі;

- керівництва IT-відділів (47% респондентів) і OT-відділів, тобто підрозділів, орієнтованих на операційні технології (53%).

Оцінка результатів опитування дала змогу отримати важливі знання про те, яку роль Інтернет речей відіграє в організаціях, допомагаючи їм залишатися конкурентоспроможними, а також виробити конкретні рекомендації.

Сучасні мережі використовуються для передачі все більших обсягів найрізніших даних. Ці високо розподілені дані генеруються різноманітними хмарними і корпоративними додатками, веб-сайтами, соціальними мережами, комп'ютерами, смартфонами, датчиками, камерами і багатьма іншими джерелами. Крім того, дані надходять у різних форматах і протоколах.

Значний внесок у таке стрімке зростання обсягу даних робить Інтернет речей, який часто генерує відносно невеликі обсяги даних через короткі проміжки часу. Так, учасники нашого дослідження очікують, що кількість підключених об'єктів (транспортних засобів, виробничих споруд і обладнання), керованих Інтернетом речей, різко збільшиться. Більше того, майже 90% респондентів вважають, що в найближчі п'ять років буде «досить велике» або «значне» збільшення обсягу даних, переданих по мережах. Великі обсяги даних створюються за різних варіантів використання Інтернету речей, так [1]:

- реактивний двигун генерує 1 ТБ даних за один політ;
- великий нафтопереробний завод генерує 1 ТБ необроблених даних на день;

- оскільки автомобілі стають усе більш розумними, за прогнозами, кількість датчиків досягне 200 штук на один автомобіль;

- датчики всіх типів будуть генерувати великі обсяги даних.

Насправді, за оцінкою аналітиків, до 2020 р. 40% усіх даних буде надходити від датчиків. Це багате розмаїття розподілених і часто неструктурованих даних надходить з усе більшою швидкістю: за останні два роки було створено 90% світових даних [3].

Дані – ось що головне в Інтернеті речей. IT- та OT-керівники сприймають Інтернет речей як щось більше, ніж просто речі. На питання про те, у якій сфері (люди, процеси, дані або речі) були потрібні вдосконалення для підвищення ефективності використання рішень на основі концепції Інтернету речей, більшість респондентів (40%) відповіли «дані», тоді як «процеси» зайняли друге місце (27%). Відповідь «люди» посіла третє місце (20%), а «речі» – останнє (13%) [5].

Керівники розуміють, що підключення об'єктів – не мета, а всього лише засіб. Головне в Інтернеті речей – це те, що він допомагає збирати дані з об'єктів й аналізувати їх, щоб удосконалити бізнес та операції.

Для того щоб дані, які генеруються Інтернетом речей, стали інструментом розвитку, організації повинні вирішити три основні завдання [2]:

- інтегрувати дані з великої кількості джерел;
- автоматизувати збір даних;
- аналізувати дані для отримання цінної інформації.

Вирішивши всі три завдання, організації зможуть отримувати важливу інформацію з необроблених даних.

У більшості сценаріїв використання Інтернету речей збір та інтеграція даних виконуються до їх обробки й аналізу.

Коли пристроїв і даних дуже багато, їх інтеграція може представляти серйозну складність. Організації повинні враховувати безліч факторів: де краще встановити пристрій і який стандарт зв'язку буде оптимальним, як управляти безліччю різних типів даних (геолокаційними і відеоданими) й як ефективно інтегрувати їх із даними з інших джерел, наприклад із хмарних і внутрішніх сховищ.

Очевидно, що інтеграція даних із такої кількості різноманітних, розрізаних джерел – завдання непросте. Через низку причин (економічних, технічних і законодавчих) збирати й інтегрувати всі дані в єдиному центрі стало недоцільним, тому компанії починають використовувати для цього віртуалізацію даних. Завдяки цій технології користувачі і додатки можуть працювати з розрізненим набором джерел як з єдиною логічною базою даних.

Джерела не обов'язково повинні бути локальними, вони можуть перебувати де завгодно, це особливо зручно, коли йдеться про Інтернет речей. Віртуалізація даних дає ще одну потужну перевагу: ця технологія розроблена і оптимізована для інтеграції даних у режимі реального часу. Для цього не потрібне централізоване сховище.

Дані інтегруються саме в той момент, коли користувачі їх запитують, але не раніше. Іншими словами, віртуалізація даних підтримує інтеграцію із запитом. Минув час, коли ми могли переміщати дані у центр для їх інтеграції.

Автоматизація збору даних. Коли дані Інтернету речей зібрані і інтегровані, їх потрібно передати для аналізу в потрібне місце і в потрібний час. Сюди входить, зокрема, оцінка даних, яка дає змогу визначити, чи потрібно передати дані кудись або їх можна аналізувати на місці. Таким чином, аналіз переміщується до даних.

З урахуванням зростання і різноманітності сценаріїв використання Інтернету речей периферія може перебувати де завгодно, наприклад у цеху промислового підприєм-

ства, роздрібному магазині або спричиняє керування автомобілем. Іншими словами, периферійні обчислення – це коли додатки, вміст і послуги примусово переміщуються на периферію мережі, подалі від центру. Таким чином, аналіз виконується безпосередньо у джерела даних.

Це стає можливим завдяки хмарним обчисленням – технології, за якої хмарні системи і сервіси розширюються до самої периферії мережі. Така платформа дає змогу надавати обчислювальні ресурси, системи зберігання даних і мережеві сервіси між кінцевими пристроями і центрами обробки даних хмарних обчислень. Хмарні обчислення роблять можливими нові додатки Інтернету речей, у яких дані повинні передаватися миттєво або з точно прогнозованою затримкою (наприклад, промислова автоматизація, транспортування, мережі датчиків і виконавчі механізми). Хмарні обчислення – це розподілена технологія, тому вона ідеально підходить для аналітики даних у режимі реального часу [1].

Потрібно пам'ятати, що реалізувати всі можливості Інтернету речей можна тільки тоді, якщо периферійні обчислення поєднуються із центральними системами. Суть периферійних обчислень полягає у тому, щоб потрібні процеси виконувалися у потрібний час і в потрібному місці – тільки так можна оптимально використовувати доступні мережеві ресурси і пропускну здатність. Для цього системи повинні бути достатньо потужними як на периферії, так і в центрі або хмарі. Дуже важливо мати систему, за допомогою якої можна було б визначити, які дані необхідно обробляти негайно, а які необхідно переміщувати.

Коли йдеться про автоматизацію даних та Інтернет речей, важливо враховувати такі моменти.

- Продуктивність додатків Інтернету речей. Чи є вимоги до рівня затримки, від яких може залежати, де саме буде виконуватися обробка даних?

У деяких варіантах використання Інтернету речей низька затримка є обов'язковою вимогою (ігри, безпека).

- Попередня обробка даних. Обробляти всі дані, які генеруються Інтернетом речей, у хмарі буває неможливо. Іноді до хмари зручніше передавати вже оброблені й стислі дані або тільки певний тип даних.

- Розподілені додатки Інтернету речей. Деякі додатки Інтернету речей (моніторинг трубопроводів, підключення нафтових вишок, інтелектуальна електромережа) можуть працювати виключно з розподіленими даними, що робить обробку даних на кордоні мережі більш привабливою.

Нафтогазова галузь є яскравим прикладом того, що іноді периферійні обчислення стають оптимальним рішенням. Щодня на офшорних нафтових платформах генерується від 1 до 2 ТБ даних. Велика їхня частина вимагає миттєвої обробки, оскільки від них залежать робота і безпека платформи. Здебільшого дані з офшорних платформ передаються по супутникових каналах зі швидкістю від 64 Кбіт/с до 2 Мбіт/с.

Результати дослідження показали, що ІТ- та ОТ-керівники розуміють важливість периферійних обчислень й аналітики для досягнення своїх бізнес-цілей, коли йдеться про Інтернет речей. Так, майже 40% респондентів вважають, що протягом наступних трьох років велика частина даних, вироблених рішеннями на основі концепції Інтернету речей, буде оброблятися на кордоні мережі (поруч із місцем їх генерації) за допомогою інтелектуальних пристроїв та обладнання.

Чи зможе організація максимально використовувати дані у світі Інтернету речей, залежить не тільки від ЦОД і хмари, а й від периферійних обчислень.

Аналіз даних для отримання цінної інформації. Щоб із даних можна було витягти цінну інформацію для бізнесу (для оптимізації процесів або обслуговування замовників),

необхідний аналіз, будь то на периферії або у центрі мережі, інакше дані залишаються всього лише даними. Потім отриману інформацію необхідно використовувати, наприклад для перетворення процесів або бізнесу в цілому. Але хоча обсяг даних, що володіє потенційною цінністю, може бути великий, отримати практичну користь із них вдасться не завжди. За даними IDC, нині аналізується менше 1% світових даних.

У організацій часто немає ні кваліфікованих фахівців, ні потрібних інструментів, щоб реалізувати всі функції аналітики. Рішення часто полягає у тому, щоб дані зберігалися вже після аналізу. Іншими словами, щоб реалізувати весь потенціал, Інтернет-речам необхідно розподілити аналітичні системи по периферії мережі. Аналітичні дані потенційно можуть сприяти досягненню критично важливих бізнес-результатів. Для реалізації Інтернету речей потрібно впроваджувати більш надійні й потужні аналітичні інструменти. Чим ширше буде поширюватися Інтернет речей, тим важливіше будуть ставати нові інструменти і технології, включаючи аналіз потокових даних, самонавчання додатків і візуалізацію даних.

Як уже згадувалося раніше, компанії добре знають про рішення на основі Інтернету речей та переваги, які вони можуть їм дати. Так, автоматизація процесів приносить значні економічні переваги, але є й зворотний бік: утрата робочих місць. Ці наслідки автоматизації вже помітили представники багатьох глобальних сфер діяльності. Для роботи у цифровому бізнесі потрібно на 50% менше співробітників. Окрім того, до 2025 р. кожне третє робоче місце буде замінено програмним забезпеченням або роботами. За даними школи «Оксфорд Мартін», у найближчі десять або двадцять років приблизно 47% загального обсягу робочих місць у США в результаті комп'ютеризації можуть бути автоматизовані. Таким чином, ІТ-організаціям необхідно володіти новими навиками, інструментами та архітектурами, необхідними для реалізації Інтернету речей [1].

Окрім того, надзвичайно важливо підготувати робочу силу майбутнього – кваліфікованих фахівців, які здатні управляти трансформаційними можливостями Інтернету речей та будуть володіти компетенціями, необхідними для вирішення певних галузевих завдань та досягнення конкретних результатів.

Уже сьогодні ми можемо спостерігати величезний інтерес із боку тих, хто хоче скористатися цими можливостями. Крім співробітників, які володіють знаннями та досвідом у сфері обробки та аналітики даних, організаціям потрібні кваліфіковані розробники рішень на базі Інтернету речей – їх допомога у реалізації цих рішень буде надзвичайно необхідною. Неможливо переоцінити й важливість знань і досвіду для вирішення можливої проблеми глобального дефіциту співробітників інформаційної безпеки в найближчі п'ять-сім років.

Інтернет дає величезні можливості для вдосконалення процесів, але багатьом організаціям не вистачає гнучкості, щоб використати ці переваги. Однією з проблем є те, що сьогодні все важче аналізувати структуру процесів в організації, особливо якщо вони побудовані на базі ERP-систем та інших рішень. Результати досліджень та досвіду показують, що передусім важливо вирішити проблему ефективності процесів, а потім подумати про використання технологій для їх автоматизації. Гнучкість бізнес-процесу також залежить від таких факторів, як культура організації, можливість управління бізнес-операціями, а також характеристики процесів, унікальних для кожної окремої організації.

Висновки. Для досягнення очікуваної вигоди в майбутньому організаціям необхідно «приборкати» Інтернет речей. Для цього потрібно враховувати такі важливі моменти.

1. Переможуть ті, хто буде отримувати максимальну вигоду від підключень, а зовсім не ті, хто буде підключати до мереж більше пристроїв. Організації повинні зосередитися на більш ефективній обробці даних і компонентах процесу «Інтернет речей». Коли йдеться про дані, варто звернути увагу на три важливих аспекти: інтеграцію, автоматизацію й аналітику даних. Усі вони грають важливу роль у перетворенні даних на інформацію, а потім – на цінні переваги.

2. У світі Інтернету речей і великих даних найбільше значення мають периферійні обчислення та аналітичні можливості.

3. Гнучкість процесів дуже важлива для одержання вигоди з можливостей Інтернету речей. Таким чином, пріоритетом має стати стратегічне планування.

4. Успіх буде залежати від здатності створити екосистему внутрішніх і зовнішніх партнерів. Зокрема, це також стосується гармонізації ролей інформаційних та оперативних технологій, а також партнерства з різними зовнішніми постачальниками. Ще одним важливим моментом є те, щоб Інтернет речей та аналітична обробка даних були основними елементами стратегії організації та забезпечення надійної підтримки з боку керівництва компанії.

Список використаних джерел:

1. Грингард С. Інтернет вещей: Будущее уже здесь. М.: Альпина Паблишер, 2016. 188 с.
2. Зараменских Е.П., Артемьев И.Е. Интернет вещей. Исследования и область применения. М.: ИНФРА-М, 2015. 200 с.
3. Интернет вещей / А.В. Росляков, С.В. Ваяшин, А.Ю. Гребешков, М.Ю. Самсонов; под ред. А.В. Рослякова. Самара: Ас Гард, 2014. 340 с.
4. Интернет речей. Словник з інформатики. URL: http://glossary.starbasic.net/index.php?title=Інтернет_речей.
5. Компания Cisco представила систему Internet of Things (IoT). URL: http://www.cisco.com/c/ru_ua/about/press/2015/07-30-12.html.
6. The Internet Of Things. Ericsson Mobility Report. URL: <https://www.ericsson.com/res/docs/2016/ericsson-mobility-report-2016.pdf>.

ВНЕДРЕНИЕ КОРПОРАТИВНЫХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ «ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ»

Аннотация. В статье рассмотрено влияние технологий на работу организаций. Все чаще организации сталкиваются с понятием «Интернет вещей» как современной развивающейся технологией. Она предполагает не просто взаимосвязь миллиардов устройств в одной сети, а фундаментальное переосмысление того, как компании делают бизнес, по-новому принося дополнительную пользу как себе, так и клиенту. При правильном подходе использование концепции «Интернет вещей» становится реальным конкурентным преимуществом любой организации. Итак, несмотря на существующие трудности и барьеры на своем пути, Интернет вещей будет успешно развиваться и в будущем, становясь основой новой экономики.

Ключевые слова: Интернет вещей, инновации, корпоративные решения, большие данные, интеграция данных.

IMPLEMENTATION OF CORPORATE SOLUTIONS ON THE BASIS OF INTERNET OF THINGS

Summary. The article examines the impact of technology on the work of organizations. Increasingly, organizations are confronted with the concept of Internet of Things, as a developing modern technology. It involves not just the interconnection of billions of devices in the same network, but a fundamental rethinking of how companies are doing business in a new way, bringing additional benefits to both themselves and the client. With the right approach, the use of the concept of Internet things becomes a real competitive advantage of any organization. Consequently, despite the existing difficulties and barriers in its path, Internet of things will develop successfully in the future, becoming the basis of the new economy.

Key words: Internet things, innovations, corporate solutions, large data, data integration.

НОТАТКИ

Науковий журнал

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 19

Частина 1

Коректура • *авторська*

Комп'ютерна верстка • *Удовиченко В. О.*

*Засновник видання – Факультет міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Заснований у 2014 році. Виходить 6 разів на рік.

Адреса редакції:
88000, Україна, м. Ужгород, вул. Університетська 14, каб. 510
Факультет міжнародних економічних відносин,
Ужгородський національний університет
Телефон редакції: +38 (097) 085 34 95
Електронна пошта редакції: editor@visnyk-econom.uzhnu.uz.ua
Сторінка наукового журналу: www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua

Формат 64x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 19,30.
Підписано до друку 31.05.2018 р. Замов. № 0718/86. Наклад 100 прим.

Видавець: Видавничий дім «Гельветика»
м. Херсон, вул. Паровозна 46-а
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.